

Regeneratieve land- en bosbouw als business case voor investeerders

Investeren in regeneratieve land- en bosbouwbedrijven kan een goede business case opleveren. Karin van Dijk van ASN Impact Investors sprak met Paul MacMahon van SLM Partners over hoe en waarom dit werkt.

Door Karin van Dijk

Paul MacMahon schreef in 2013 het boek *Feeding Frenzy*, over het failliet van het conventionele voedselstelsel. Zijn conclusie: we putten de aarde uit om de wereldbevolking te voeden, maar de niet-duurzame manier waarop we dat doen, bedreigt juist onze voedselzekerheid. Met SLM Partners voegt hij inmiddels de daad bij het woord. Het bedrijf investeert in systemen die wél bijdragen aan de biodiversiteit en aan de natuur, met activiteiten niet schaden.

Bijdragen aan systeemverandering

Interessant is hoe MacMahon zijn missie weet te koppelen aan financiële returns. 'We willen bijdragen aan de systeemverandering die nodig is om de groeiende wereldbevolking te kunnen blijven voorzien van natuurlijke grondstoffen en voedsel. Maar bij alles wat



ik doe, houd ik twee dingen in de gaten: niet alleen de impact die de business maakt, maar ook de winstgevendheid.'

Zijn bedrijf investeert wereldwijd in bos- en landbouwbedrijven met een positieve impact. In Europa heeft het daarvoor een fonds opgezet dat zich specifiek richt op bosbouw en boomgaarden met noten-, amandel- en olijfbomen.

Marktconforme rendementen

De ondernemers waarin MacMahon investeert, passen perfect bij zijn dubbele ambitie. 'Hun aanpak werkt financieel beter dan conventionele landbouw en levert daarvoor marktconforme rendementen op. We hoeven dus niets in te leveren.'

Regeneratieve en biologische boeren beperken

namelijk het gebruik van kunstmest en chemische bestrijdingsmiddelen. Ze gebruiken vaker wat de natuur ze biedt voor de bemesting, bevruchting en bescherming van hun gewassen. Dat scheelt kosten – al helemaal met de huidige recordprijzen voor energie, kunstmest en andere grondstoffen – en verhoogt hun winst.

Een tweede voordeel van écht duurzaam produceren is dat het producten oplevert die een hogere prijs opbrengen. 'Biologische amandelen of mais leveren voor boeren op dit moment zelfs twee keer zoveel op als gewone.'

Risico's voor conventionele landbouw

Een derde reden waarom MacMahon inzet op regeneratieve landbouwbedrijven is dat ze beter bestand zijn tegen droogte en

overstromingen. ‘Voor conventionele landbouw-systemen zijn dat grote risico’s. De verwachting is bovendien dat er steeds strengere milieuwetgeving aankomt. Voor landbouw-bedrijven die nu niet in beweging komen, vormt dat ook een bedrijfsrisico.’

In bossen, voornamelijk in Ierland, investeert zijn bedrijf al langer. Ook die worden zo natuurlijk mogelijk beheerd, met een aanpak die ‘continuous cover forestry’ heet. ‘We willen geen monocultuur, waarin je slechts één soort bomen plant die je telkens na 35 jaar volledig kapt. Dat is destructief en brengt veel verborgen risico’s met zich mee. Wij oogsten juist heel geleidelijk: vergelijk het maar met de coupon-rente op een obligatie.’

Bouwmateriaal met lage footprint

‘Het hout heeft dezelfde prijs als bij conventionele bosbouw, maar je profiteert wel van lagere kosten doordat je niet grootschalig hoeft aan te planten. De grote variëteit verlaagt daarbij risico’s als ziekte en stormschade. Een natuurlijk bos is ook veel aantrekkelijker voor bezoekers dan de monocultuur van zo’n plantage.’

MacMahon voorziet een goede toekomst voor de bosbouw en de grondstoffen die het oplevert. ‘De vraag naar bouwmateriaal met een lage CO₂-uitstoot is enorm en zal alleen nog maar groeien. Wat dat betreft presteert niets beter dan houtproducten. Nieuwe gelamineerde houtproducten hebben al bewezen dat je er gebouwen van 20 verdiepingen mee kan bouwen. Zo sla je enorm veel CO₂ op, in plaats van

die uit te stoten als je de gebouwen van beton en staal maakt.’

Ondernemers als boots on the ground

Voor het fonds vond MacMahon in Portugal en Spanje wat hij zocht: boomgaarden met amandelen, pistachenoten, walnoten en olijven, en bossen met kurkeiken. Op plaatsen waar zijn kapitaal een verschil kan maken én een goed rendement oplevert.

‘Wij willen de verandering versnellen, maar zijn bescheiden genoeg om in te zien dat wij niet op alles een antwoord hebben. Daarom zetten we in op lokale ondernemers. Zij zijn onze boots on the ground die de vernieuwende systemen doorontwikkelen.’

Aan een investeerder als MacMahon is het de taak om een strategie te ontwikkelen die ervoor zorgt dat dergelijke ondernemers kunnen opschalen. ‘Hopelijk kunnen we die aanpak elders ook toepassen en vinden we steeds meer ondernemers die willen overschakelen naar regeneratieve landbouw. Want dat is uiteindelijk onze missie: ecologische en regeneratieve manieren van landbe-werking opschalen.’

Rendement voor de natuur

McMahons fonds wil impact maken op thema’s als bodemherstel, biodiversiteit, het tegengaan van verspilling en vervuiling van water, het vastleggen van de CO₂-uitstoot en het revitaliseren van plattelandsgemeenschappen. De financiële returns uit het hout, de amandelen en de olijven zijn prima te berekenen. Met het rende-

ment voor de natuur is dat lastiger, geeft MacMahon toe.

‘Dat heeft tijd nodig, net als de natuur zelf. De komende jaren zullen er steeds nauwkeurigere meetmethoden komen en in afwachting daarvan doen we nu nulmetingen om de bodemkwaliteit vast te stellen en te meten hoeveel CO₂ wordt vastgelegd. Maar iedereen voelt op zijn klompen aan: als je stopt met chemische bestrijdingsmiddelen en op een kwart van je land de natuur zijn gang laat gaan, heeft dat enorme effecten, ook op de vogel- en insectenstand.’

Inflatie helpt strategie

Op dit moment bewijst MacMahon dat de strategie van zijn fonds ook uitstekend bestand is tegen inflatie. ‘Ons rendement komt uit commodities, in dit geval hout uit Europa. De prijzen van bulkproducten zijn enorm gestegen en dat is goed voor onze strategie. De prijzen voor kunstmest zijn echt door het dak gegaan en onze boeren hebben daar geen last van. Dat is in ons voordeel en bewijst maar weer hoe gevaarlijk het is als je afhankelijk bent van producten die zijn gebaseerd op fossiele brandstoffen.’

Zeker, de prijzen voor grondstoffen kunnen weer dalen. ‘Dan blijft de noodzaak om duurzamer te produceren en de wens om producten van dichterbij te betrekken. Nu komt het gros van de amandelen nog uit Californië. Een flinke afstand, maar je wilt niet weten hoeveel water daar wordt gebruikt, juist in een gebied waar een gebrek aan water dreigt!’ ■



Karin van Dijk

Fondsmanager ASN Biodiversiteitsfonds, ASN Impact Investors



Paul MacMahon

Co-Founder en Managing Partner, SLM Partners

IN HET KORT

Investeren in regeneratieve land- en bosbouw kan een goede business case vormen voor vermogensbeheerders.

Regeneratieve land- en bosbouwondernemingen beperken met hun regeneratieve aanpak verschillende kosten en bedrijfsrisico’s. De hoge prijzen voor voedingsmiddelen en grondstoffen vergroten hun marges nog extra.

De vraag naar bouwmateriaal met een lage CO₂-uitstoot is enorm en zal alleen nog maar groeien.

Regeneratieve landbouw-bedrijven zijn beter bestand tegen droogte en overstromingen.