



# VALLENDE BOMEN

Terra Vitalis is niet meer. De hardhoutaanbieder verkoopt geen teakhout meer en gaat onder een andere naam vanuit Luxemburg verder als beleggingsfonds. Het geld van de investeerders is niet zoek, maar de wrange nasmaak van ruzie en intrige blijft. 'Als ik Hans Noomen ooit nog eens tegenkom, sta ik niet voor mezelf in.' Hoe een semi-idealistisch initiatief in een alles verzengende bosbrand ten onder ging.



⬇️ 'Ons oude bedrijf was net failliet. We hadden de nieuwe, onafhankelijke verkooporganisatie voor de stichting Terra Vitalis opgericht en hadden een naam nodig. Alle verkopers waren in Haarlem bij elkaar en ik riep: "Hoe zullen we het bedrijf noemen?" Iemand uit de groep zei: "Pleuris Bak Met Geld!" Dat vonden we allemaal wel mooi, dus werd het PBMG. Maar later, bij de Kamer van Koophandel, vond ik het toch niet helemaal goed klinken, dus het werd People Buy More Green. Een stuk netter, toch?'

Het is een donkere januaridag. Vanuit het appartement van zijn broer Geert-Jan ziet **Frans Boot** de dakenzee van Haarlem-Oost verdwijnen in een sluier van regen. Hij rolt een sigaret in een reuzenvloei en kijkt terug op een van de heftigste periodes uit zijn leven. Terra Vitalis, het bedrijf waarvoor PBMG bemiddelde bij de verkoop van teakhoutpercelen, kostte hem tien jaar, een burn-out en zijn huwelijk. Maar het leverde hem ook anderhalf miljoen euro op. Plus een claim van dezelfde omvang. 'Weet je wat vreemd is? Gecultiveerd teakhout is een prachtig product; daar ben ik nog steeds van overtuigd. Het levert goede rendementen op en het is goed voor de aarde. Daar heeft het nog nooit aan gelegen. Maar het gekonkel tussen de bestuurders en toezichthouders heeft Terra Vitalis genekt.'

Precies tien jaar geleden werd Terra Vitalis opgericht als participatiemaatschappij in teakhout. De geschiedenis van de stichting en de bijbehorende structuur van trustkantoren, verkoop-bv's en Costa Ricaanse plantages, is berucht. Ofschoon de verkoopkantoren failliet zijn, zijn er nog steeds duizenden beleggers aan het teakhout verbonden. Van de honderd miljoen euro die zij hebben ingelegd, is zeker de helft verspilld aan autosportsponsoring, honderden uren reclamefilm en excessieve uitgaven van minstens één bestuurder. De rest zou volgens de stichting minimaal 150 miljoen dollar waard zijn, ook al is het teakareaal nauwelijks verkoopbaar. Wat is waar? Een zoektocht door Terra Vitalis, incognito.

**GROEN EN SOCIAAL** Twee weken eerder in Schijndel. **Cor van Erp** zucht diep. 'Ik vond het een prachtig product. Je kunt het goed volgen, het is groen, het is sociaal en je kunt er wat mee verdienen. Het verhaal dat ze hadden was prachtig, en ik had er vertrouwen in, omdat ik eerder bij Goodwood een vergelijkbare participatie had in Brazilië teakhout en die zonder enig probleem kon doorverkoop. Bij Terra Vitalis kocht je de opbrengst van "kaprechten" van teakhout in Costa Rica. Je moest die participatie minimaal vijf jaar vasthouden, waarna je die via Terra Vitalis aan nieuwe investeerders kon doorverkoop. Daar hadden ze een inspanningsverplichting voor. De kostenstructuur werd pas in een later stadium duidelijk. Toen had ik al fors geïnvesteerd en verspreid over een paar jaar één-en-een-kwart hectare gekocht. Het waren heel handige verkopers. Ze waren altijd heel vriendelijk en noteerden je persoonlijke details, waar ze in latere gesprekken aan refereerden. Ze deden je allerlei aanbiedingen met zogenaamde kortingen op doorverkochte hectares. En in het begin probeerden ze je leningen via tussenpersonen aan te praten, zodat je meer hectares kon kopen. Maar dat heb ik nooit gedaan.'

**Pieter Strik** uit Bostel trapte er wel in. Hij sloot begin 2006 een extra lening af om zijn teakbezit met een kwart hectare uit te breiden tot tweeënhalve hectare in totaal, onder de voorwaarde dat hij en zijn vrouw een keer mee



## IN DEN BEGINNE

Rechts ziet u hoeveel certificaten de oprichters van Terra Vitalis ieder hadden bij de oprichting in 2000. Deze kostten toen € 100.000 per 6000 stuks.

**Hendrik van den Hombergh 27.300**

**Henk Schipper 6067**

**Cor Lenselink 6067**

**Nico Koch 6067**

**Henk van de Meene 41.500**

**Geert-Jan Boot 41.500**

**Jan Hovers 9999**

**Frans Boot 41.500**

mochten naar Costa Rica. 'Het was een aanbieding. Als ik er voor 8941 euro een kwart bij kocht, mocht ik erheen. Ik wilde weleens zien hoe mijn bomen er bijstonden, maar vond het ook leuk om met mijn vrouw vakantie te vieren.' Vijf jaar later vindt Strik het een stuk minder leuk. Hij zit nu met een klein maar onverhandelbaar areaal teakbomen, waarover hij elk jaar rente betaalt. De verhalen van Strik en Van Erp tonen de essentie van Terra Vitalis: het verzamelde vele duizenden beleggers, die konden instappen vanaf krap negenduizend euro voor een kwart hectare. Grotere klanten, doorgaans ondernemers uit de provincie, hebben voor vele tonen geïnvesteerd. Het leverde enorm veel geld op.

'Dat ze in totaal voor honderd miljoen hebben verkocht, is ongelooflijk. De mensen wilden het gewoon geloven, want het was te mooi om waar te zijn: veel geld verdienen en nog goed doen voor het milieu ook', zei

⬇️ **"Een hectare teak plus onderhoud kost mij achtduizend euro, terwijl beleggers dertigduizend euro betaalden"**

**David Paul Bayles**

**'Falling Trees'**

**Corvallis, Oregon**

## DE FOTO'S

De Amerikaan David Paul Bayles fotografeert sinds 1982 vrijwel uitsluitend bomen en bossen. De op deze pagina's afgebeelde foto's zijn afkomstig uit de serie 'Falling Trees', vallende bomen. Zijn werk wordt tentoongesteld in musea in Portland en Austin (VS) en in Parijs.



**Carlo Kohlinger**, die de dynamiek achter Terra Vitalis kende. Hij woonde in Costa Rica, waar hij in onroerend goed handelde. Achter zijn huis onderhield hij een paar hectare teak als extraatje, vertelde hij Quote in 2008. 'Kopen en aanplanten heeft mij 2700 euro per hectare gekost. Ik denk dat ik het dubbele aan onderhoud kwijt ben, tot het over 25 jaar kaprijp is. Een hectare teak inclusief onderhoud kost mij dus ruim achtduizend euro, terwijl Nederlandse beleggers daar dertigduizend euro voor betaalden. En zij werden niet eens eigenaar van de grond waarop hun boompjes staan.'

Maar ook Kohlinger trok weinig profijt van zijn teakareaal, want hij stierf in februari 2008. We spraken hem vlak voor zijn overlijden, omdat hij het zaad zag ontkiemen van wat zou uitgroeien tot het beruchtste teakfonds van Nederland. Eind jaren negentig verkocht hij teakbeleggingen voor de financiële intermediair Haarlem Business Services (HBS), onder leiding van de gebroeders Frans en Geert-Jan Boot. 'Ik verkocht telefonisch hectares voor Goodwood, een teakaanbieder met plantages in Brazilië. Dat liep zo goed dat de Bootjes zoiets voor eigen rekening wilden doen. Omdat ik elk jaar op vakantie ging naar Costa Rica en er plantagehouders kende, kon ik de contacten leggen. Ik stelde hen voor aan

**Ebe Huizinga** en zijn zoon **Richard**. Zij waren de eigenaren van de Flor Y Fauna-plantage, waarop de bomen staan van het teakproject van verzekeraar Ohra. Dat flopte in 1996: de rendementen vielen zwaar tegen en Ohra kreeg onenigheid met de Huizinga's. Om verdere ellende te voorkomen, is Ohra snel gestopt met de verkoop van teakproducten en heeft het alle twaalfduizend beleggers schadeloos gesteld. De naam Flor Y Fauna was sindsdien besmet en dus heet de plantage nu Expomaderas, maar het is precies dezelfde plantage en er zitten dezelfde mensen achter.'

Is het zo gegaan? 'Kohlinger speelde indertijd vuil spel. Hij wilde grof geld voor het leveren van diensten die wij zelf al hadden geregeld. Daarbij: zijn plantage verhiel zich tot die van ons als een Trabant tot een Volkswagen', antwoordt **Geert-Jan Boot** nu in Haarlem. 'Wij hadden een contract met Goodwood en haalden zestig procent van de omzet voor hen binnen. Maar ik had het idee dat het hen alleen om het geld te doen was, terwijl wij ook de duurzame kant belangrijk vonden. Omdat Goodwood niet luisterde naar onze aanbevelingen, zijn we voor onszelf begonnen. Ik zou het bedrijfskundige aspect doen, Frans zou een zelfstandige verkooporganisatie opzetten.' Wat volgde was een intense start- >>



periode. 'De markt voor teak was moeilijk na het Ohra-debacle, dus we wilden de structuur echt goed opzetten, zodat Terra Vitalis decennia mee kon. **Henk van de Meene** was een zakenvriend van Frans en hij kende **Hendrik van den Hombergh** (Quote 500 nr.108 met 255 miljoen euro, red.). Samen hebben we Terra Vitalis opgericht, met in totaal acht certificaathouders van aandelen. Aanvankelijk dachten we aan een reversed take-over van een aan de Nasdaq genoteerd teakfonds dat Green Capital heette, maar daar zat een probleem van vijf miljoen dollar. Te veel.'

**FORMULE 1-SPONSOR** Het viertal zette een structuur op met een stichting Terra Vitalis, een gelijknamige bv onder leiding van Geert-Jan Boot, HBS, waar Frans de baas was, en een trustfonds in Costa Rica. Commissaris en dus toezichthouder bij de stichting werd **Jan Hovers**, als voormalig Stork-bestuursvoorzitter een bekende naam in corporate Nederland. Zijn zakenvriend Van de Meene trok hem op het juiste moment over de streep. 'Ik wilde mijn professionele leven op een andere manier invullen', vertelt Hovers. 'Ik was commissaris bij een aantal grote bedrijven en bij De Nederlandsche Bank, maar wilde meer aan

duurzaamheid doen. Het businessmodel van Terra Vitalis was uitzonderlijk. Bij Stork hadden we samen met Shell geprobeerd van gewoon Europees zacht hout onder hoge druk hardhout te maken. Dat is niet gelukt, en er zijn nog steeds geen alternatieven voor hardhout.' Dat de markt nauwelijks gereguleerd was en na het Ohra-schandaal in opspraak kwam, vond Hovers geen probleem. 'Als commissaris had ik dat eerder meegemaakt in de uitzendmarkt, en na een rommelige beginfase is dat een gestroomlijnde en professionele markt geworden. Ik wilde helpen om het ook bij teak voor elkaar te krijgen. Dat kon ook, want Terra Vitalis was buitengewoon goed opgezet en had een goede structuur. Maar ja, als mensen binnen de organisatie niet meer samenwerken, helpt zo'n structuur natuurlijk ook niet meer.' Hovers doelt op de ruzie die de gebroeders Boot van elkaar zou vervreemden.

'We kozen voor een structuur waarbij de participanten geen eigenaar zouden worden van de grond, alleen van de bomen', legt Geert-Jan Boot uit. 'Van den Hombergh wees ons er namelijk op dat je dan selectief kunt zijn in de arealen die je van de plantagebedrijven afneemt. Daarbij lieten we alles doorrekenen door externe bedrijven. De structuur is gecontroleerd door Ernst & Young

en PricewaterhouseCoopers beheerde de trust. Niemand kon in de pot grijpen. Een investering was voor twintig jaar, omdat dan de teakbomen het optimum tussen aangroei en opbrengst hebben. Maar als je wilde, kon je ook na vijf jaar uitstappen. De opzet van Terra Vitalis was echt heel sterk', benadrukt Boot.

Het concept leek in eerste instantie ook te werken. Dankzij de sluwe verkooptactieken kwam het geld met bakken tegelijk binnen. Toch ging HBS failliet. 'Door een vordering van drukkerij Joh. Enschedé uit het verleden, iets heel lulligs', beweert Frans Boot. 'Dus startten we door met PBMG. Het ging fantastisch, zeker omdat we de eerste jaren nog geen participaties hoefden door te verkopen. We gebruikten circa 43 procent van de inleg van de investeerders voor onze kosten - we hadden vijftig verkopers in dienst - en vooral voor marketing.' Frans Boot was de architect van het enorme profiel dat Terra Vitalis zichzelf verschafte. Hij kocht honderden uren televisiezendtijd bij RTL, had elke maand een bijlage in *National Geographic* en sponsorde in een later stadium met CO<sub>2</sub>-Neutraal de autosport: F1-team Minardi en coureurs **Patrick Huisman** en **Tom Coronel** (kosten: drie miljoen euro). Hij liet zelfs een reallifesoap maken rond coureur **Robert Doornbos**. 'Al die marketing heeft inderdaad miljoenen gekost', erkent Boot, terwijl hij zijn versgerolde shaggy neerlegt. 'Maar het móest. We startten in een moeilijke tijd door dat Ohra-debacle en waren ervan overtuigd dat we een goed concept hadden. Dat moesten we overbrengen om het grotere plan te laten slagen en om wederverkooppotentieel te creëren. De investeerders wisten dus waar ze aan begonnen.'

Het leek erop dat de bomen tot in de hemel groeiden, want afgaand op de groei van dat moment zou de omzet van Terra Vitalis heden de één miljard euro bereiken. Maar in 2004 tekenden zich de contouren af van wat de ondergang van de verkooporganisatie zou blijken. 'Frans wilde met zijn verkoop harder dan ik met de bosbouwkanon kon leveren. Ik wilde pas op de plaats maken, maar hij ging door. We kregen verschrikkelijke ruzie', vertelt Geert-Jan Boot. 'Ik ben toen vertrokken; ik kon hem niet meer zien.' Boot wilde van zijn aandelen af, nadat drie jaar eerder Van den Hombergh al was uitgestapt. 'Omdat ik het niet eens was met de koers van de gebroeders Boot', zegt deze cryptisch. 'Ik krijg nog steeds een paar ton van Terra Vitalis.' Tegelijk met Geert-Jan Boot vertrok Jan Hovers. 'Vanwege de ruzies voelde ik me er niet meer thuis', zegt hij. 'Toezicht houden op de structuur van Terra Vitalis werd meer een juridische functie dan een zakelijke. Van daar dat **Harrie van Mens** mijn functie heeft overgenomen.' Van Mens, hoogleraar belastingrecht en raadsheer bij het Hof in Den Bosch, werd voorgedragen door televisiemaker **Gert Berg**, die veel promotiemateriaal voor Terra Vitalis produceerde.

Om de omslag compleet te maken, nam ook Frans Boot 'even rust'. Boot: 'Mijn tweede huwelijk liep op de klippen, ik kreeg een burn-out en ging naar Ibiza om bij te komen.' Maar niet voordat hij een oude vriend als directeur had aangesteld: **Hans Noomen**. 'De man die het hele project eigenhandig naar de kloten zou helpen.'

**COKE BIJ HET ZWEMBAD** Een koude namiddag in januari. Hans Noomen nipt van zijn thee in het World Trade Center op Schiphol. 'Ik hoorde gisteren nog dat er in december weer goed is verkocht. Teakhout leeft echt.' Zijn >>

## DE ZIN VAN PLANTAGETEAK

De affaire Terra Vitalis begon met het idee dat je geld kunt verdienen met teakhout, op termijn zelfs veel geld. Immers, de huidige teakvoorraad in oerwouden is eindig, doordat die in hoog tempo worden leeg gekapt. En dat terwijl de vraag naar hardhout toeneemt door de welvaartstijging in (vooral) Azië. Maar zoals altijd blijkt de werkelijkheid weerbarstig. Wim Stolk is de financiële man van Worldwood uit Bleiswijk, de grootste teakhandelaar van Europa. Zijn bedrijf gebruikt nauwelijks plantageteak. 'Goed teakhout voor bijvoorbeeld scheepsbetimmeringen heeft tachtig tot honderd jaar onder zware omstandigheden gegroeid tussen andere planten in oerbossen. Daardoor is het keihard. Plantageteak staat vrij, krijgt veel zonlicht en groeit snel, waardoor er veel ruimte tussen de jaarringen zit. Het hout is daardoor een stuk zachter dan oerhout en absoluut niet zoveel waard.'

Dat is het probleem met veel teakhoutfondsen die in het vorige decennium klanten wierven: vooral in de begintijd baseerden zij hun rendementen op de teakprijzen uit oerbossen. Stolk: 'Dat kan plantageteak bij lange na niet waarmaken. We importeren het in zeer kleine hoeveelheden van een andere plantage dan die van Terra Vitalis in Costa Rica, maar dat wordt zonder uitzondering in de bouw gebruikt. Een laagwaardige toepassing.'

Stichtingvoorzitter Willem baron Schimmelpenninck van der Oije van Terra Vitalis bestrijdt deze lezing niet: 'Ons teakhout gebruiken we niet voor de nautische industrie, maar voor de bouw en bij waterwerken is er wel degelijk grote vraag naar, vooral in Azië. We hebben ons daarom net aangesloten bij OLAT, een organisatie van Latijns-Amerikaanse teakplanters met wie we een verkoopblok vormen om de marktprijs onder controle te houden. Want uiteindelijk heeft plantageteak wel degelijk toekomst. Teak uit het oerbos raakt gewoon op, dus komt er steeds meer vraag naar gecertificeerd hout.'

☉ Goodwood was het alleen om het geld te doen, terwijl wij ook de duurzame kant belangrijk vonden"

geloof in het product is nog steeds rotsvast. 'Maar natuurlijk, ik heb vier jaar van mijn leven aan Terra gegeven en heb dat met volle overtuiging gedaan. Het zou vreemd zijn als die overtuiging er ineens niet meer is.' Noomen stelt dat zijn hart bij het teakhout ligt, ook al gaat de mare dat hij Terra Vitalis zou hebben gebruikt om zichzelf te verrijken. 'Bezijden de waarheid', stelt hij scherp. 'Er zijn mensen, met name de gebroeders Boot, die van alles en nog wat over mij beweren, maar waarvan het grootste deel gewoon niet waar is. Ze doen er alles aan om mij dwars te zitten.'

Wat is er gebeurd? 'Ik vertrouwde Hans Noomen', vertelt Frans Boot. 'Hij was een oude vriend en getuige bij mijn eerste huwelijk. We waren het contact kwijtgeraakt, maar toen ik iemand nodig had, heb ik hem eens gebeld. Hij had interesse, vertelde mij dat hij net zijn telecombedrijf had verkocht en goed in de slappe was zat – achteraf bleek dat een leugen. Hij wilde wel weer eens een interessante managementklus doen. Dus stelden we hem aan als directeur van Terra Vitalis International.' TVI, voorheen een financieel adviesbureau, was een lege bv die werd aangekocht om boven de nieuwe verkoopstructuur te staan; een constructie uit de koker van Ernst & Young. Startte Terra Vitalis met een hele reeks aandeelhouders, anno 2004 waren er alleen nog Frans Boot en Hans Noomen met ieder 46 procent van de aandelen. Plus Gert Berg. 'Ik kreeg mijn aandelen gratis,' zegt deze, 'om me bij de organisatie te betrekken. Maar ik ben niet lang gebleven vanwege een *incompatibilité d'humeur* met Hans Noomen. Hij was degene die de Terra Vitalis-marketing in de richting van de autoracerij manoeuvreerde. Dat vond ik maar niets.'

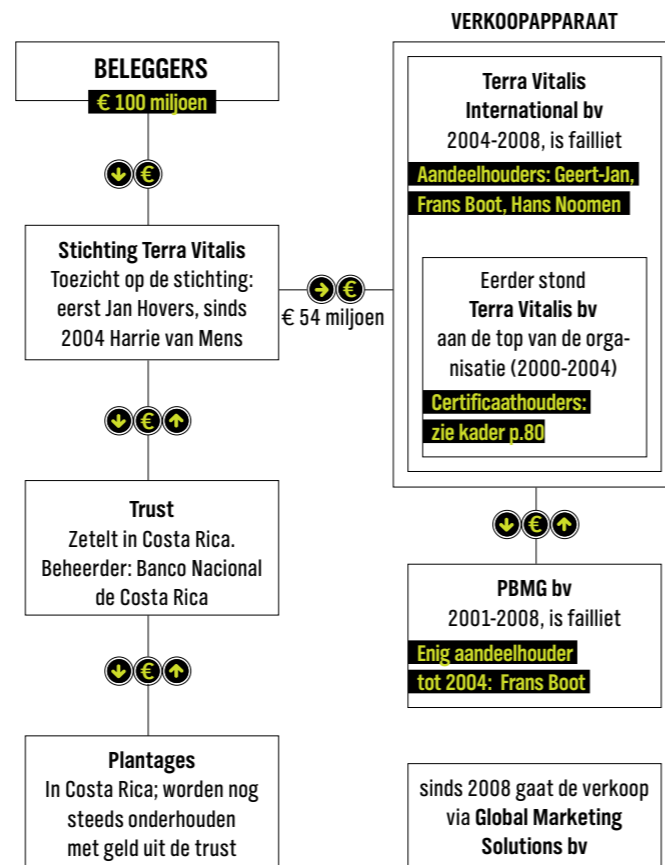
Omwille van de bedrijfsmetamorfose zou TVI ruim 23,8 miljoen euro aan de oude aandeelhouders uitkeren in de vorm van een earn-out-procedure, die jaren in beslag zou nemen. Frans Boot: 'Toen die structuur was geregeld, ben ik naar Ibiza vertrokken om uit te rusten van al die jaren werk en mijn gebroken huwelijk. Dat heb ik maanden in stilte gedaan en daarna ben ik me weer met de zaak gaan bemoeien. Er gaan allemaal wilde geruchten over feestjes die ik daar zou hebben gegeven waarbij de cocaïne over het zwembad stooft. Nou, eh... ik heb het gebruik van die middelen niet verboden, maar daar gaat het niet om. Ik nodigde de allerbeste verkopers uit om langs te komen en uit de gesprekken met die jongens kreeg ik een heel vreemd beeld van Noomen. Toen ik later de documentatie onder ogen kreeg, bleken hun verhalen waar te zijn. In het eerste halfjaar heeft hij de gekste kosten op Terra Vitalis International geboekt: de privéaannemers en rietdekkers voor zijn villa in Huizen, de kosten van de privéschool van zijn vijf kinderen, hypotheekaflossingen, een maatpak bij Oger van twintigduizend euro, een skybox in de Arena. Er was zelfs een regelrechte overboeking van 115.500 euro van de bedrijfs- naar zijn privérekening. Hij kende zichzelf ook een maandelijkse managementvergoeding van 45 duizend euro toe, plus onkosten en bonushectares teak, zonder toestemming van de andere aandeelhouders. Van mij en Gert dus.' Intussen was saillant genoeg **Bob Noomen**, de broer van, aangenomen als 'financial officer'. Voor een salaris van zeventigduizend euro in de maand, plus een seizoenskaart voor PSV, bewaakte hij de uitgaven van TVI.

Onnodig te zeggen dat de sfeer tussen de aandeelhouders snel verslechterde. Accountant Ernst & Young, die in 2004 de earn-out-constructie had bedacht, maakte er eind 2005

## De kostenstructuur stond in het contract omschreven en de investeerders wisten dus waar ze aan begonnen

## DE STRUCTUUR VAN TERRA VITALIS

Terra Vitalis bestaat grofweg uit twee takken: de verkooporganisatie en de rest.



ineens bezwaar tegen. Frans Boot had tot die tijd anderhalf miljoen euro ontvangen, broer Geert-Jan vijf ton. 'Intussen ontzegde Hans Noomen mij de toegang tot het pand en stortte de omzet in', stelt Frans Boot. 'Dat de verkoop instortte, lag niet aan de markt, maar aan het totale gebrek aan visie en inzicht van directeur Noomen. Daarnaast was hij onder de naam Richland Real Estate een handel in grond begonnen. Hij gebruikte daarvoor de verkopers van Terra Vitalis, in het pand van Terra Vitalis, en benaderde klanten van Terra Vitalis. De nieuwe stichtingvoorzitter **Eberhard van Toor** verleende een uiterst riant lening van 1,8 miljoen euro aan Terra Vitalis International, aanleiding voor een medewerker van de stichting om daarvan melding te doen bij de AFM. Toen ik Harrie van Mens op de hoogte wilde brengen, luisterde hij niet. Sterker nog: hij beschuldigde mij van



stalking. Wij werden vakkundig op een zijspoor gezet.'

Harrie van Mens wijst intussen alle verantwoordelijkheid van de hand. 'De raad van toezicht houdt toezicht op het bestuur van de stichting. Ik kan dus nadrukkelijk niet in de keuken kijken van bijvoorbeeld het verkoopkantoor en heb helemaal niets in de melk te brokkelen gehad bij bv's als TVI. Frans en Geert-Jan Boot hadden als aandeelhouder de bevoegdheid om in te grijpen bij de directie. Het is de wereld op zijn kop als Frans Boot beweert mij te willen waarschuwen voor de gang van zaken bij TVI.'

**BEELDEN OP YOUTUBE** Dat de verkoop stagneerde, merkte ook belegger Cor van Erp. 'In 2008 wilde ik mijn eerste kwart hectare doorverkopen. Niet omdat het moest, maar omdat ik gewoon eens wilde zien of het systeem werkte.' Van Erp haalt zijn correspondentie met Terra Vitalis International erbij. 'In het begin kreeg je bemoedigende brieven, waarin ze aangaven dat ze de participatie gingen doorverkopen. Dat continue hameren op de garantie van wederverkoop blijkt achteraf een heel lepe truc te zijn geweest. Je had namelijk geen bewijs van het tegendeel. "Meneer, we hebben wachtlijsten voor oude aanplant", beweerd-

den de verkopers steeds. Achteraf allemaal leugens! Als je er de maanden daarna achteraan belde, werd je afgehouden. Hopeloos werd je ervan. Er stroomden niet genoeg nieuwe participanten in om mijn areaal over te kopen, maar dat vertelden ze niet. Ik heb mijn volledige teakbezit nog steeds.' De lezing van Van Erp laat zien waarom het uiteindelijk misliep met Terra Vitalis, want net als hij probeerden nog vele andere teakbezitters hun belegging tevergeefs door te verkopen. De businesscase klopte blijkbaar alleen zolang er aan de voorkant voldoende kopers bleven binnenstromen. Op het moment dat die toestroom stagneerde, stortte het kaartenhuis ineen.

Ondanks deze wankele constructie, sleepte Terra Vitalis in 2007 nog wel een AFM-vergunning binnen. Een jaar eerder kwamen Hans Noomen en de gebroeders Boot na veel juridisch getouwtrek tot een vaststellingsovereenkomst. Middels dit document deden de broers afstand van hun earn-out, terwijl Noomen liet vastleggen dat hij niet kon worden ontslagen. Gedrieën werden de broers Boot en Noomen aandeelhouders van TVI. Slecht voor de vriendschap, goed voor de broederschap: dankzij de strijd tegen Noomen legden de broers hun ruzie bij. 'Door die vast- >>



stellingsovereenkomst hebben we Noomen toch kunnen wippen', vertelt Geert-Jan Boot nu. 'Hij dacht zichzelf te hebben ingedekt, maar vergat dat we hem nog steeds konden schorsen. Op de ochtend van de aandeelhoudersvergadering, die we pas midden 2008 konden afdwingen, zaten we bij het Van der Valk-hotel in Haarlem-Zuid de vergadering voor te bespreken. Bleek Hans Noomen daar ook te zijn met zijn advocaat. Die heeft hem misschien ingefluisterd dat hij geschorst kon worden, want hij stond plotseling op en ging weg. Naar het kantoor van Terra Vitalis, waar we vanwege de gespannen situatie een cameraploeg in de bosjes lieten posten. Op de beelden, die we op YouTube hebben gezet, zie je dat er servers en dozen vol dossiers het pand uit worden gedragen en dat er binnen met reclameborden van Richland wordt gesleept. Wij hebben Noomen geschorst en een interim-bestuurder aangesteld.'

Opnieuw een vriendje, ditmaal van Geert-Jan: managementconsultant **Max Wieringa**. Deze trof 'een dood paard' aan. 'De solvabiliteit en liquiditeit van Terra Vitalis International bv was slecht. Er waren ook amper inkomsten.' In het bedrijfspand vond hij een stuk of twintig mappen 'van loaded Terra Vitalis-klanten, waarop de markering "Grond" was aangebracht'. Wieringa viel

slecht bij de stichting Terra Vitalis, omdat hij door de gebroeders Boot was aangesteld. Voorzitter Eberhard van Toor eiste per direct de lening van 1,8 miljoen euro op en de terugkeer van Noomen. Wieringa concludeerde na een maand voortmodderen dat er geen houden meer aan was en liet zich uitschrijven als bestuurder. Het onvermijdelijke voltrok zich: hoewel ze in hun bestaan tientallen miljoenen wisten te verbranden, gingen Terra Vitalis International bv en PBMG gierend failliet. Het faillissement werd aangevraagd door het personeel, omdat het niet meer betaald kreeg. Een oud-medewerker: 'Het waren wanbetalers, oplichters. Ze hebben zich veel te veel toegeëigend. Wat wil je: Bob Noomen, de broer van de directeur, was de boekhouder. Die vond 45 duizend euro en net zo veel aan declaraties per maand plus een BMW 7-serie wel redelijk voor Hans.' Toch oordeelt Hans Noomen bij de thee in het WTC dat het bovenstaande 'een hoop onzin' bevat. Hoe het volgens hem wel zit, komen we niet te weten, want hij stemt alleen in met een tweede gesprek als hij de kop boven dit verhaal mag bepalen. En als hij het laatste woord over de inhoud van dit stuk krijgt. En als wij een boeteclausule in een contract met hem tekenen. Dat lijkt ons niet verstandig.

**SPOKEN** Hoe nu verder met Terra Vitalis? Hoewel Noomen op Schiphol vertelt 'dat er weer goed is verkocht', denkt de stichting daar anders over. 'De verkoop is ingestort doordat het vertrouwen van de markt in teakhout afwezig is', zegt **Willem baron Schimmelpenninck van der Oije**, sinds het vertrek van Van Toor halverwege 2009 voorzitter van de stichting Terra Vitalis. 'Uitbreiding van het teakareaal dat wij nu beheren, is absoluut niet aan de orde. We hebben nog wel een verkooporganisatie, Global Marketing Solutions, maar die ligt stil. Toch is er vanuit de markt, en vooral bij grote institutionele beleggers, volgens ons belangstelling om hun portfolio te diversifiëren met houtarealen.'

Schimmelpenninck en zijn medebestuurder hebben een oud plan van zolder gehaald: vorm Terra Vitalis om tot een beleggingsfonds. Al in 2008 wilden Van Toor en Noomen de lege beursbuis Exendis overnemen om Terra Vitalis in onder te brengen. Dat plan ging niet door vanwege de schermutselingen met de gebroeders Boot, die er niets van afwisten. Exendis heet nu Value8, het beursvehikel van **Peter Paul de Vries**, en Schimmelpenninck pakt het idee op. 'Want institutionals beleggen niet in de individuele contracten die participaties zijn, maar wel in aandelen. Daar komt nog bij dat een groot aantal van onze participanten graag van zijn belang af wil, maar de verhandelbaarheid is nihil. Zeker voor wie met schulden zijn teak heeft gefinancierd kan dat heel vervelend zijn. In het kort komt het erop neer dat we stoppen met de verkoop via GMS. De stichting wordt opgeheven en de naam Terra Vitalis verdwijnt. Op die manier hopen we ook grote buitenlandse investeerders voor ons teak te interesseren. Want als je de naam Terra Vitalis door Google haalt, word je daar niet vrolijk van.'

Het nieuwe fonds, dat Central American Timber Fund (CATF) gaat heten, wil hij huisvesten in Luxemburg, volgens Schimmelpenninck een minder obscuur besluit dan het lijkt. 'Dat is het land met de grootste fondsenindustrie van Europa. Alle grootbanken zitten er en het toezicht is uiterst transparant. We kunnen dan ook de vergunning van AFM opzeggen, want die drukt jaarlijks met vele tonnen op de begroting. De situatie is zo dat we er alles aan moeten doen om de continuïteit voor de beleggers te garanderen en weer liquiditeit voor hen te creëren.' Het fonds, volgens Schimmelpenninck tussen de 150 en 200 miljoen dollar waard, moet in de loop van dit jaar zijn beslag krijgen.

Maar de spoken uit het verleden blijven de teakhoutexploitant onverminderd teisteren, aangezien de procedures nog jaren kunnen duren. Curator van de omgevallen bv-boom is **Rocco Mulder** van het Haarlemse Pot Jonker Seunke. Na twee jaar en negenhonderd declarabele uren concludeert hij in zijn tussenverslag dat er 'ruim 54 miljoen euro (van het ingelegde beleggersgeld, red.) aan Terra Vitalis bv, Terra Vitalis International bv en People Buy More Green bv ten goede is gekomen. En dat daarvan tien miljoen euro bij de belanghebbenden achter de verkooporganisaties is gekomen'. Dat vindt hij te veel en dus wil Mulder dat geld terug. De earn-out-regeling moet worden terugbetaald, want: 'Het is volstrekt onduidelijk waarop het bedrag van 23,8 miljoen euro van de waarde van Terra Vitalis bv is gebaseerd. Het lijkt erop dat de certificaathouders dit

bedrag simpelweg aan Terra Vitalis wilden onttrekken.'

Tot nu toe kwam één persoon over de brug: de gewezen Storktopman Jan Hovers. 'Ik heb zeven jaar geleden mijn taak als toezichthouder overgedragen en mijn aandelen verkocht waar die earn-out aan vastzat. De constructie is opgezet door de accountants van Ernst & Young en bij de notaris vastgelegd. Ik ging ervan uit dat het goed zat, maar de curator zet daar vraagtekens bij. Van daar dat ik die twee ton heb teruggebracht naar het symbolische bedrag van één euro en het overschot heb terugbetaald. Dit gebaar van mij zou niet in de media komen. Dat dat nu toch gebeurt, vind ik jammer. Ik hoopte en dacht dat ik er vanaf zou zijn. Voor de duidelijkheid: het is geen schuldbekentenis of zwaktebod. Dat zou ik helemaal tragisch vinden. Voor mij is het Terra Vitalis-boek hiermee definitief gesloten.' Hovers was met 9999 certificaten een van de kleinste aandeelhouders. Van de gebroeders Boot en Noomen eist curator Mulder enkele miljoenen terug. De Belastingdienst onderschrijft een deel van diens conclusies in een rapport dat zeer gedetailleerd de escapades van Noomen beschrijft en hem aansprakelijk stelt voor 963 duizend euro. Frans Boot staat voor 140 duizend euro aan niet-afgedragen loonbelasting in de boeken.

Noomen werkt tegenwoordig vanuit Schiphol voor een Amerikaans bedrijf en maakt op zijn LinkedIn-profiel wijselijk geen melding van zijn verleden. Wel verkoopt hij nog steeds grond, weet Cor van Erp. 'Die Noomen heeft het adresbestand van Terra Vitalis meegenomen. Dat weet ik zeker, omdat ik door zijn grondhandel werd gebeld of ik grond in Emmen wilde kopen. De verkoper vertelde dat daar gegarandéerd binnenkort opgebouwd zou worden. Ik heb gebeld met de gemeente Emmen, en wat denkje? Er moet eerst een wijziging in het bestemmingsplan komen, dat kan tientallen jaren duren. Vorige week kreeg ik Noomen persoonlijk aan de lijn over deze deal. Ik heb hem verteld dat hij me niet meer moet lastigvallen.' De gebroeders Boot gingen na het echeq van Terra Vitalis wederom de boot in: met telefonisch grondverkoopkantoor Happy Telesales te Haarlem. 'Dat kwam door de negatieve publiciteit rond Terra Vitalis. Als ik Hans Noomen ooit nog eens tegenkom, sta ik niet voor mezelf in', gromt Frans Boot.

Geert-Jan Boot heeft intussen nog een claim van 'meer dan' negen miljoen euro op de stichting: 'Die komt nog voort uit de verkoop van mijn certificaten Terra Vitalis bv aan Terra Vitalis International bv. De stichting stond daarbij garant. Die claim is direct opeisbaar, maar dat heb ik nog niet gedaan omwille van de investeerders. Ik wil nu een schikking met de stichting of het nieuwe fonds, anders start ik dit jaar een bodemprocedure.'

Is dan alles en iedereen opgebrand en afgebrand in deze geschiedenis? Nee hoor, ver verwijderd van het jarenlange gekonkel groeit het teakhout rustig door. 'Die participaties raak ik voorlopig niet meer kwijt', weet Van Erp. 'Maar ik bezit het teak nog steeds en hoop op een goede afloop. Mijn grootste zorg is of de stichting nog wel in staat is de teakplantages tot 2020 te onderhouden. Als dat ze lukt, komt het geld nog weleens terug.' Jan Hovers: 'De route naar *salonfähigheit* die ik bij mijn aantreden wilde bereiken, is helaas nog heel ver weg, maar er is geen enkele grondstoffenmarkt waarbij de businesscase zo sterk is. Ik zie ook nog steeds geen andere manier om over tien tot twintig jaar in de vraag naar teak te voorzien dan via plantages. Een prachtig product.'

☞ **De broer van de directeur was de boekhouder en die vond 45 duizend euro per maand wel redelijk voor Hans**