

Interview mit dem CEO von Tara Gold Resources Corp.

02.01.2007 | [Rohstoff-Spiegel](#)

RS: Wir freuen uns, Herr Biscan, dass Sie uns dieses Interview gewähren. Seit September hat sich die Aktie von [Tara Gold Resources Corp.](#) in Euro mehr als vervierfacht. Ein Grund für uns, etwas näher hinter die Story zu blicken. Tara Gold Resources hieß früher "American Stellar Energy". Was geschah mit diesem Unternehmen?

RB: Das Ölprojekt, mit dem wir zu tun hatten, war mittelmäßig erfolgreich. Wir waren gerade an dem Punkt angelangt, eine Entscheidung über eine Kapitalmaßnahme zu treffen, die uns weitere kleine Bohrungen ermöglichen sollte, als mit die Chance, hochwertige Minenprojekte in Mexiko zu erwerben, buchstäblich auf den Schreibtisch flatterte. Mit meinem eigenen Hintergrund im Minengeschäft habe ich mich sofort nach Mexiko begeben. Ich kam zurück und traf die vielleicht für einige sehr riskante Entscheidung, die Öl- und Gas-Assets zu verkaufen und das Unternehmen auf Bergbau neu auszurichten.

RS: Erzählen Sie uns bitte noch mehr über Ihren Hintergrund und warum Sie sich entschieden haben, ins Ressourcengeschäft zu wechseln.

RB: Wie eben gesagt liegt mein Hintergrund schon in dem Gebiet. Ich habe als Direktor für zahlreiche Unternehmen gearbeitet und Kapital für die Firmen aufgebracht. Aus diesem Grunde glaube ich, dass es für mich leichter ist, große Chancen zu erkennen und die Risiken richtig einzuschätzen. Die Projekte, die wir jetzt in Tara Gold haben und die Möglichkeiten, die wir weiter sehen, sind einfach erstaunlich. Es ist völlig klar, warum die Aktivitäten in Mexiko ansteigen und große Bergbauunternehmen anlocken.

RS: Ihr Geschäftsmodell unterscheidet sich von den üblichen in der Branche. Sie behalten meist nur Minderheitsbeteiligungen an Projekten wie Picaco, Lluvia de Oro und La Currita. Warum?

RB: Unsere Strategie ist es, Risiken zu managen oder auszuschalten, während wir gleichzeitig substantielle Anteile an Projekten mit herausragendem Potential behalten. Zur gleichen Zeit erhalten wir bei jeder Transaktion Zahlungen, die über unseren eigenen Kosten liegen, und können damit neue interessante Projekte in Angriff nehmen. Wir bekommen auch von den Joint-Venture Partnern Aktien als Teil der Vereinbarungen mit ihnen.

RS: Es sieht so aus, dass Sie keine Probleme haben, Joint-Venture-Partner zu finden. Sie sind außerdem noch bereit, fast alle Kosten zu tragen während Tara noch große Anteile an den Projekten behalten kann. Wie können Sie für Tara Gold Resources Corp. solch günstige Verträge schließen?

RB: Ich denke, dass das ausschließlich durch die Qualität der Projekte erreicht wird, mit denen wir arbeiten. Wir verhandeln und arbeiten mit sehr intelligenten Leuten, die glauben, dass diese Projekte überdurchschnittliches Potential haben und den Wert ihrer eigenen Unternehmen steigern können. Jedes der Projekte war bis zu einem gewissen Grade fortgeschritten und jedes hat für sich das Potential, zu einem 'Company-Maker' zu werden. Nehmen wir zum Beispiel San Miguel. Wir haben den Wert früh erkannt, dann unsere JV-Strategie angewandt und werden 30% behalten. Die Bohrergebnisse bis dato deuten darauf hin, dass allein dieses Projekt mehrere hundert Millionen Dollar wert sein kann.

RS: Oben erwähnten Sie, dass sie von den Joint-Venture-Partnern auch Aktien als Teil der Bezahlung erhalten. Sie bauen damit auch ein Portfolio an Explorationsaktien auf. Was beabsichtigen Sie mit den Aktien zu tun?

RB: Die Aktien werden als normale Aktiva in den Büchern gehalten. Tara sieht sie als liquide Investments an, die in Zukunft bei Finanzbedarf verkauft werden können. Wir glauben an unsere Projekte und erwarten, dass sich der Wert dieser Aktien weiter deutlich erhöhen wird.

RS: Haben Sie auch die Absicht, Projekte alleine zu entwickeln oder wollen sie immer Joint-Ventures

nutzen?

RB: Ja. Wir haben erst kürzlich zwei Silber-, Zink-, Bleiprojekte erworben, die wir alleine voranbringen werden. Wir haben diese Projekte in unsere 100%ige Tochtergesellschaft Tara Minerals Corp. eingebracht und sind mitten in einer Finanzierung für Tara Minerals, um dann die Projekte voranzubringen. Ich ermutige die Leser, einen Blick auf die Pressemeldungen vom 16. Oktober und 16. November 2006 zu werfen. Wir arbeiten daran, diese Projekte kurzfristig in Produktion zu bringen.

RS: Um dies noch etwas zu vertiefen. Erzählen Sie uns bitte mehr über diese Deals und Ihre weiteren Absichten mit Basismetallen.

RB: Die beiden Projekte heißen Pilar De Moceribo und Don Ramon. Beide liegen eng zusammen und werden wahrscheinlich gemeinsam entwickelt. Wir glauben, dass diese Projekte schon im ersten Quartal 2007 produzieren können. Basierend auf Probenentnahmen und Aufzeichnungen der ehemaligen Betreiber liegt der Wert pro Tonne Gestein bei über 500 \$. Zirka 3 km entfernt liegt eine Mühle, die 200 t pro Tag verarbeiten kann und das würde dort dann zu fixen Preisen pro Tonne geschehen. Es gibt Abnehmer für Konzentrate, an die wir wahrscheinlich liefern werden. Dieses Produktionsszenario wird nur wenig Kapitaleinsatz erfordern und im Gegenzug wesentlichen Cashflow für das Unternehmen generieren. Wir arbeiten jetzt an weiteren Proben und formulieren die Verträge, die zur Erreichung unserer Ziele notwendig sind.

RS: Wichtig ist eine gute Auswahl der Projekte. Wer wählt für Sie die zu erwerbenden Projekte in Mexiko aus und wie stellen Sie sicher, dass diese ihren Preis auch wert sind?

RB: Wir verfügen über zwei sehr gute Geologen mit Sitz in den USA, die jedes Projekt genau ansehen. Hinzu kommen noch eine ganze Reihe mexikanischer Geologen. Die Entscheidungen werden von unserem sehr engagierten Projektleiter in Mexiko getroffen, der auch den Bewertungsprozess und den abschließenden Vertrag koordiniert. Wir stellen auch sicher, dass es sich bei unseren Geschäften um sog. Win-Win-Situationen handelt, von denen alle Parteien profitieren. Wenn wir also ein Projekt als Joint-Venture anbieten, dann muss Preis zu Zahlungsmodalitäten auch für den Partner attraktiv sein.

RS: Die großen Kurssteigerungen der letzten Monate sind erstaunlich. Es sieht so aus als würden Sie in Monaten mehr Fortschritte machen wie anderen Unternehmen in Jahren. Wie schaffen Sie das?

RB: Nun, ich habe nicht viel Zeit, mich um die Fortschritte der anderen zu kümmern und kann dazu nur sagen, dass ich Möglichkeiten aktiv verfolge und immer bestrebt bin, dem Unternehmen Werte zuzufügen. Unsere Beziehungen in Mexiko sind auch vom großem Wert und wir sind lokal auch vertrauenswürdig, weil wir unsere Versprechen halten. Aus diesem Grunde war es einfacher für uns, Zugang zu vielen guten Projekten zu erhalten und noch zu bekommen. Glück spielte sicher auch eine kleine Rolle.

RS: Beabsichtigen Sie, weitere Übernahmen durchzuführen oder wollen Sie vorerst Ihre jetzigen Projekte entwickeln?

RB: Wir schauen auch weiter nach interessanten Projekten und können auch weiter solche erwerben. Im Augenblick richten wir mehr Aufmerksamkeit auf Industriemetalle und überprüfen eine Reihe von Projekten, die eine Übernahme rechtfertigen können. Das wird sich bald herausstellen.

RS: Wie wichtig ist der deutsche Aktienmarkt für Sie? Tara Gold Resources ist in Frankfurt notiert und wir sehen hier ein ansteigendes Volumen.

RB: Wir lieben den deutschen Markt. Die Anleger in Deutschland sind deutlich gebildeter, auch im Bereich der Bergbau- und Mineralienindustrie. Sie denken auch längerfristig und verstehen, dass Unternehmen Zeit brauchen, ihre Pläne umzusetzen und Erfolge zu erreichen. Wir haben Investmentkonferenzen in Deutschland besucht und werden auch weiterhin Tara den deutschen Anlegern vorstellen und uns mit ihnen persönlich unterhalten.

RS: Noch eine allgemeine Frage. Wie schätzen Sie die Metalle langfristig ein?

RB: Ich denke, dass wir uns in einem langlaufenden Bullenmarkt befinden. Nichtsdestotrotz wollen wir Risiken begrenzen, denn sicher ist nichts. Die Industriemetalle sehen sehr gut aus, getrieben von einer

guten Weltkonjunktur und Wachstum in bisher unterentwickelten Regionen.

RS: Kurz zusammengefasst: Was können wir von Tara Gold Resources im Jahr 2007 erwarten?

RB: Ich werde mit den gleichen Dingen, die bis heute hervorragend funktioniert haben, fortfahren. Suche nach Werten, Übernahme derselben und dann Vorantreiben und Entwickeln. Wir planen auch, den Cashflow deutlich zu erweitern und konzentrieren uns weiter auf die Schaffung von Werten für unsere Anleger.

RS: Herr Biscan, herzlichen Dank für diese Informationen.

© Jan Kneist
Metals & Mining Consult Ltd.

Dieser Artikel ist bereits vorab im "Rohstoff-Spiegel"-Newsletter Nr. 14/2006 erschienen. Der "Rohstoff-Spiegel" liefert Ihnen alle 14 Tage umfangreiches Hintergrundwissen, Interviews, Produktvorstellungen und Anlageempfehlungen für Gold, Silber & Co. Profitieren auch Sie vom Megatrend Rohstoffe und melden Sie sich noch heute kostenlos für der Website des "Rohstoff-Spiegels" an.

Dieser Artikel stammt von Rohstoff-Welt.de

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.rohstoff-welt.de/news/1--Interview-mit-dem-CEO-von-Tara-Gold-Resources-Corp.html>

Für den Inhalt des Beitrages ist allein der Autor verantwortlich bzw. die aufgeführte Quelle. Bild- oder Filmrechte liegen beim Autor/Quelle bzw. bei der vom ihm benannten Quelle. Bei Übersetzungen können Fehler nicht ausgeschlossen werden. Der vertretene Standpunkt eines Autors spiegelt generell nicht die Meinung des Webseiten-Betreibers wieder. Mittels der Veröffentlichung will dieser lediglich ein pluralistisches Meinungsbild darstellen. Direkte oder indirekte Aussagen in einem Beitrag stellen keinerlei Aufforderung zum Kauf-/Verkauf von Wertpapieren dar. Wir wehren uns gegen jede Form von Hass, Diskriminierung und Verletzung der Menschenwürde. Beachten Sie bitte auch unsere [AGB/Disclaimer!](#)

Die Reproduktion, Modifikation oder Verwendung der Inhalte ganz oder teilweise ohne schriftliche Genehmigung ist untersagt!
Alle Angaben ohne Gewähr! Copyright © by Rohstoff-Welt.de -1999-2026. Es gelten unsere [AGB](#) und [Datenschutzrichtlinien](#).