

Neues von Globex Mining Enterprises Inc. - Interview mit CEO Jack Stoch

11.03.2010 | [Rohstoff-Spiegel](#)

Rohstoff-Spiegel: Guten Tag, Herr Stoch und vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Interview genommen haben. Globex Mining hat in Deutschland viele Aktionäre und nach dem schwierigen letzten Jahr werden sie sicher gespannt auf Ihre Antworten warten. Bevor wir zu Globex kommen, geben Sie uns bitte einige Hintergrundinformationen über sich.

Jack Stoch: Ich bin professioneller Geologe mit 38 Jahren Erfahrung in Nordamerika. Seit dem Börsengang 1987 bin ich Präsident von Globex und zusammen mit Dianne der größte Aktionär des Unternehmens. Neben dem professionellen Geologen bin ich auch ein akkreditierter Direktor, eine Bezeichnung, die auf ein hohes Niveau an Wissen und Professionalität beim Management von Unternehmen hinweist. Ich leben in Rouyn-Noranda, Kanada, im Herzen des Bergaugebiets, wo Globex auch viele seiner Liegenschaften hat.

Rohstoff-Spiegel: Globex ist kein "normales" Explorationsunternehmen. Ihr Geschäftsmodell unterscheidet sich von dem der Explorer. Bitte erklären Sie uns das und auch, wie Sie zu Globex kamen.

Jack Stoch: Nun, wir sind in vielerlei Hinsicht anders. Zuerst haben wir nach 22 Jahren als börsennotiertes Unternehmen nur 19,2 Millionen Aktien ausgegeben. Das ist etwas selten Gehörtes in unserer Industrie. Wir besitzen ein großes Portfolio an Projekten, über 90 sind es, mit einer großen Anzahl von Mineralen und Elementen. Uns gehören alle unsere Anteile an diesen Projekten, was uns in schlechten Zeiten schützt, denn so müssen wir keine laufenden Zahlungen leisten, um Projektanteile zu erwerben. Wir generieren Erlöse durch Optionen und Royalties. Das heißt, dass wir nicht laufend Aktien ausgeben müssen, um zu überleben und nicht das Kapital der Aktionäre verwässern. Auf unseren Projekten explorieren wir nach vielen Mineralen, darunter Gold, Silber, Kupfer, Zink, Magnesit, Talk, Platin, Palladium, Nickel, Seltene Erden, Lithium, Uran, Eisen. Aber wir führen auch die ganz normale Exploration durch, machen Entdeckungen und hoffen, in naher Zukunft eine Mine umsichtig in Produktion zu bringen.

Rohstoff-Spiegel: Das ist wirklich eine erstaunliche Anzahl von Mineralien und ich kenne kein Unternehmen, das in dieser Hinsicht Globex ähnlich wäre. Andere Unternehmen konzentrieren sich auf Gold, Silber, Basismetalle oder Sonstiges. Globex auf einen Korb aus alledem. Warum?

Jack Stoch: Wie Sie sagen, wir konzentrieren uns auf einen Korb von Elementen und Mineralien. Der Grund ist offensichtlich. Wenn sich ein Unternehmen auf einen Rohstoff konzentriert, hängt seine Existenz an diesem Rohstoff. Wenn der Preis des Rohstoffs sinkt, muss das Unternehmen um seinen Bestand kämpfen. In unserem Falle konzentrieren wir uns auf einen "Rohstoff", nämlich Geld als Endprodukt. Wir tun dies in der festen Überzeugung, dass der beste Weg, unsere eigene Existenz (als Firma) sicherzustellen der ist, jegliche Assets zu erwerben, die Wert haben und die die Möglichkeit bieten, unser Rohstoff-Geld zu produzieren. Unsere Zukunft hängt nicht von einem einzelnen Element oder Mineral ab. Wir sind auf diese Weise besser als die meisten in der Lage, schwierige Zeiten durchzustehen. Tatsächlich überleben wir nicht nur die einzelnen Abschwünge bei Rohstoffen, sondern wir erweitern unsere Basis sogar. Wir nutzen die Gelegenheiten, unter Druck geratene Aktiva zu erwerben.

Mit anderen Worten, der laufende Bullenmarkt der Rohstoffe seit Ende 2000 ist jetzt ein Jahrzehnt alt. Die Vergangenheit zeigt, dass aufgrund der steigenden Komplexität des ganzen Metallmarktes eine breite Positionierung im gesamten Rohstoffmarkt vorteilhaft ist. Die mittelfristigen Schwankungen bei bestimmten Metallen sind schwer auszuhalten und vorherzusagen. Daher führt Diversifizierung zu einer Risikoverminderung und gibt dem Management mehr Flexibilität bei der Ressourcen-Aufteilung (Steuerung des Betriebskapitals). Diese Tatsache war ganz besonders dafür verantwortlich, dass Globex vom Metallcrash von 2007 bis März 2009, der viele Juniors in die Pleite trieb, nicht so massiv getroffen wurde wie andere Unternehmen.

Rohstoff-Spiegel: Jack, als Projekt-Generator haben Sie die Projekte sorgfältig auszuwählen, um sie dann später erfolgreich zu vermarkten. Welche Kriterien wenden Sie an, um ein gutes Projekt auszuwählen und wie ist der weitere Fortgang?

Jack Stoch: Wir generieren Projekte auf unterschiedliche Art und Weise. Manchmal einfach durch Ideen

und Beobachtungen, die uns dann dazu bringen, Land zu erwerben, von dem wir uns Potential versprechen. Oft übernehmen wir Assets aus Konkursen, z.B. von Unternehmen, die kein Geld mehr haben und einfach froh sind, wenigstens etwas zu bekommen, anstatt das Asset aufzugeben zu müssen. Manchmal stecken wir Projekte ab, basierend auf unseren Kenntnisse der Projektgeschichte und unserem Spezialwissen.

Ein gutes Projekt ist eines mit guter Geologie und einer Geschichte mit dem Potential für bestimmte Arten von Mineralisierungen. Man kann sagen, jedes Projekt mit der richtigen Geologie und Mineralisierung hat das Potential, der Platz zu sein, an dem man eine Mine findet. Das Vorhandensein der Mineralisierung und damit verbundene Alterationen demonstrieren dieses Potential. Wenn es erwiesen ist und das richtige Marktumfeld herrscht, dann kann es veroptioniert werden und erzeugt Umsatz. Eine unserer Stärken ist die Fähigkeit, diese Möglichkeiten zu erkennen, sie zu geringen Kosten zu erwerben und dann bedeutenden Wert durch Optionen und Royalties zu erzielen.

Rohstoff-Spiegel: Ihr Modell hat in der Tat sehr gut funktioniert, besonders bei zwei Basismetall-Minen - Fabie Bay und Mid-Tennessee Zinc. Aber das war leider kurzlebig und der Einbruch zwang die Unternehmen in den Bankrott. Mid-Tennessee wurde aber im letzten Mai von Nyrstar übernommen. Können wir also eine Wiederaufnahme der Royalties erwarten und gibt es andere Projekte, die mittelfristig Options- oder Royaltyzahlungen liefern werden?

Jack Stoch: Nun, zwei unserer Projekte wurden in Produktion gebracht – die Fabie Bay Kupfer-Silber-Lagerstätte in Quebec und die Zinkmine in Tennessee. Bedauerlicherweise stürzten die Metallpreise ab, gerade als die Royalties zu laufen begannen, und beide Minen wurden unwirtschaftlich. First Metals, der Eigentümer von Fabie Bay verschwand fast und musste hunderte Millionen Aktien für die Schuldenbedienung ausgeben. Sie haben sich noch nicht erholt und die Projekte in der Fabie Bucht und die Magus River Lagerstätten stehen zum Verkauf. Der Mid-Tennessee Minenkomplex wurde letztendlich im Konkursverfahren verkauft, da der Eigentümer Strategic Resource Acquisition zum Verkauf gezwungen war.

Auf ironische Weise hat sich Globex Geschäftsplan bestätigt. First Metals hat 40 Millionen \$ investiert und alles verloren. SRA hat über 200 Millionen \$ investiert und alles verloren. Wenn Globex Aktien zur Finanzierung der Projekte ausgegeben hätte, hätten wir das Kapital unserer Aktionäre massiv verwässert, etliche Jahre damit verschwendet, Minen in Produktion zu bringen, um dann aus Gründen, die nicht in unserer Macht liegen, zu scheitern. Letztendlich haben wir etliche Jahre an Erlösfluss verloren, aber was soll's! Das ist besser als das, was unseren Partnern passiert ist.

Tatsächlich wurden die Tennessee Assets nach dem Bankrott an den großen belgischen Zinkproduzenten Nyrstar verkauft und die fahren jetzt die Minenproduktion wieder hoch. Begrenzte Mengen Zinkkonzentrat wurden Ende 2009 an eine Schmelze verschifft und bald wird die kommerzielle Produktion erwartet. Gemäß Globex' Geschäftsmodell wurde unsere Royalty mit dem Projekttitel registriert. Das heißt, dass jetzt Nyrstar unsere Royalty bezahlen muss. Im Falle von First Metals müssen wir abwarten und sehen, was mit der Magus Kupfer-Zink-Gold-Silber-Lagerstätte passiert, die bereit für den Abbau ist. Wenn das Projekt verkauft ist, müssen unsere Royalties auch vom neuen Eigentümer gezahlt werden, wenn die Mine in Produktion geht. Ein dreifaches Hoch auf die Vorsicht gegen den Übermut! Wir machen vielleicht nicht so viel Furore wie andere, aber wird gehen voran, ohne unsere Aktionäre zu schädigen.

Die Russian Kid Mine ist ein weiteres Beispiel für unsere Herangehensweise. Rocmec hat letzte Woche berichtet, dass sie \$23 Millionen bis dato in das Projekt investiert haben und noch mehr auszugeben beabsichtigen, um die Produktion aufzunehmen. Sie haben jetzt über 247 Millionen Aktien ausgegeben, handeln um 7 kanadische Cent und arbeiten noch immer am Ziel der Produktion. Globex auf der anderen Seite hat mit dem Geschäft Geld verdient und hat seine Royalty an dem Projekt. Wir mussten weder eine massive Verwässerung wie Rocmec durchführen, noch etliche Jahre damit verbringen, eine Mine in Produktion zu bekommen. Wir hoffen, dass Rocmec sein Ziel erreicht und unser Royalty-Fluss beginnt, aber letztendlich ist das nur ein weiterer Pfeil in unserem Köcher. Hoffentlich erreichen sie ihr Ziel und wir alle profitieren davon. Falls nicht, dann haben wir profitiert durch den vorausschauenden Einsatz des Geldes, das wir bis jetzt von Rocmec erhalten haben.

Rohstoff-Spiegel: Der Abschwung und Globex' erfolgreiches Überleben haben gezeigt, dass Ihr Geschäftsmodell gut ist und stürmischen Zeiten trotzen kann. Wollen Sie dennoch Veränderungen vornehmen?

Jack Stoch: Ja, wir haben den Abschwung überstanden wie schon andere in den letzten 22 Jahren, und

ohne Verwässerung unserer Aktionäre und ohne bankrott zu gehen wie viele andere. Unser Aktienkurs hat gelitten, aber das ist eher wie eine schwere Erkältung, verglichen mit einer tödlichen Krankheit. Ich bin nicht glücklich über die Erkältung, aber froh, am Leben zu sein!

Änderungen an unserem Geschäftsmodell führen wir laufend durch, aber Vorsicht und Risikoverteilung sind zwei Grundpfeiler unseres Geschäftsmodells. Das heißt nicht, dass wir statisch sind im sich schnell ändernden Rohstoffsektor. Zum Beispiel überlegen wir, abhängig vom Markt und anderen Bedingungen, einige Projekte in ein neues Unternehmen abzuspalten und Aktien an die Globex Aktionäre als Dividende auszugeben. Das ist für uns ein neuer Weg und wir hoffen, dass auf diese Weise der wahre Wert unserer Assets ans Tageslicht kommt.

Rohstoff-Spiegel: Mit der breiten Erholung fast aller Rohstoffe im letzten Jahr sollte das Interesse potentieller Part ner an Ihren Projekten gestiegen sein. Stimmt das und welche Projekt sind von besonderem Interesse für mögliche Partner und für Globex?

Jack Stoch: Ja, das stimmt. Das Hauptinteresse richtet sich auf Gold und polymetallische goldhaltige Projekte. Es gibt auch großes Interesse an unseren Seltene Erden Projekten. Mehrere Goldgeschäfte wurden jüngst durch uns bekanntgegeben - Duquesne West, Parbec und etliche unserer Projekte in Nova Scotia zum Beispiel. Weitere Gespräche sind im Gange. Großes Interesse erfährt auch unser Magnesit-Talk-Projekt durch die Anstrengungen unseres Finanzberaters KPMG Corporate Finance LLC. Am 2. März 2010 haben wir unseren NI 43-101 Bericht auf Sedar.com veröffentlicht und eine dazugehörige Pressemeldung ausgegeben. Diese enthält Informationen, auf die eine Reihe potentieller Partner/Investoren/Abnehmer gewartet haben, darunter die Ressourcenschätzung und Informationen über die Menge und Qualität des Endprodukts.

Rohstoff-Spiegel: Sehr interessant. Bei diesem Magnesium-Projekt müssen wir noch kurz bleiben. Es ist etwas Besonderes und scheint mir eine der größten Lagerstätten dieser Art zu sein. Bitte erzählen Sie uns mehr darüber.

Jack Stoch: Jetzt, wo der NI 43-101 Bericht raus ist, kann ich etwas mehr darüber sagen, was wir haben und wohin wir gehen könnten. Wir wollten den Bericht, um eine Ressource in einem sehr begrenzten Gebiet des Projekts, dem Kern von Zone "A", festzustellen. Wir wollten ein Minenmodell entwickeln, das auf einem Minenleben von 20 Jahren und 1 Mio. t Verarbeitung pro Jahr basierte. In dem untersuchten Gebiet - es ist 200 m breit, 700 m lang und 100 m tief - stellt der NI 43-101 Bericht 35 Mio. t Magnesit-Talk fest und nicht 20 Mio. t. Das ist eine deutliche Erhöhung unserer Zieltonnage. Der Bericht besagt auch, dass die A-Zone entlang des Verlaufs und zur Tiefe hin offen ist und dass eine andere Zone, die B-Zone, vorhanden ist. Ein Potential von über 100 Mio. t wird als möglich erachtet. Der Bericht empfiehlt, dass die Lagerstätte wegen ihrer gewaltigen Größe und der geringen Tiefe mit kostengünstigen Tagebaumethoden abgebaut werden sollte.

Als Nächstes behandelt der Bericht den Aspekt der Qualität des Magnesiumoxids und Talks, die produziert werden können. Es wird gesagt, dass beide Premiumprodukte exzellente Farbe und Reinheit aufweisen und sie vermutlich einen höheren Preis erzielen werden. Der auszubeutende Talk entspricht 230.000 t pro Jahr und das Magnesiumoxid 190.000 t pro Jahr bei dem 1 Mio. t Minenmodell. Ein durchschnittlicher, konservativer Preis von 476 \$ je Tonne Talk und 305 \$ je Tonne Magnesium wird bei dem Modell angenommen. Die Rechnungen sind einfach: $230.000 \times 476 \$ = 109.480.000 \$$ pro Jahr vom Talkverkauf und $190.000 \times 305 \$ = 57.950.000 \$$ pro Jahr von den Magnesiumoxid-Verkäufen. Diese Zahlen gehen davon aus, dass wir für alles, was wir beverkaufen, einen Preis bekommen, der dem der weniger hochwertigen Produkte entspricht und dass wir keine anderen Produkte (inkl. höherwertige Endprodukte) herstellen. Bedenken Sie, dass es sich hier um ein Modell der bis dato verfügbaren Informationen handelt. Vieles kann sich bis zur Produktion, falls wir dorthin kommen, ändern.

Der Markt für Magnesiumoxid soll 16 Mio. t im Jahre 2010 ausmachen und die Masse davon spielt sich in Asien ab. Die Hauptverwendung von Magnesiumoxid ist bei der Herstellung Refraktor-Steinen zur Ofenauskleidung. Das ist 70% des Marktes. Der Talk-Markt ist auch recht groß und sehr reines Material wird als Füllmaterial bei Plasten, Farben und Papier verwendet. Hinzu kommen zahlreichen Anwendungen in der pharmazeutischen und kosmetischen Industrie. Das Ende der Geschichte ist, dass wir eine große Lagerstätte haben und MgO von hervorragender Qualität und Talk zu Kosten herstellen können, die unter denen der meisten anderen liegen. Die Lagerstätte ist in Nordamerika, wir haben also einen Transportvorteil. Außerdem gibt es noch den im hydrometallurgischen Prozess (chemisch) liegenden Vorteil niedrigerer

Energiekosten, verglichen mit dem pyrochemischen Prozess (Feuer).

Rohstoff-Spiegel: Das ist in der Tat ein hervorragendes Projekt und würde für Globex mehr als den aktuellen Börsenwert rechtfertigen! Mit Drinkard Metalox haben Sie einen guten Partner gefunden. Gibt es schon Gespräche mit möglichen Abnehmern oder sind solche Gespräche geplant, um das Projekt voranzubringen? China sollte sehr interessiert sein und könnte Investitionen tätigen.

Jack Stoch: Ja, wie Sie sagen, ist das Potential erstaunlich. Wir hatten Interessenbekundungen von einer Reihe Produzenten und Verbraucher. Unser Finanzberater KPMG Corporate Finance hat in der Hinsicht großartige Arbeit geleistet. Wir haben ein Geschäft mit China nicht in Betracht gezogen, da das Projekt patentierte und Handelsbeschränkungen unterliegende Technologien nutzt und die jüngste Geschichte hat uns gegenüber einigen Ländern und deren Investmenttaktiken vorsichtig gemacht. Die Veröffentlichung des NI 43-101 Berichts ist ein großer Schritt vorwärts auf dem Wege, geeignete Partner für die Projektfinanzierung zu finden.

Rohstoff-Spiegel: Trotzdem war China ein gutes Stichwort, denn sie monopolisieren fast den Markt für Seltene Erden. Wie Sie oben gesagt haben, besitzt Globex auch REE-Projekte und hat kürzlich erst gute Ergebnisse gemeldet. Können Sie uns hier mehr berichten?

Jack Stoch: Globex hat derzeit zwei Seltene-Erden-Projekte. Das erste, das Hunters' Point Projekt, bedeckt eine Fläche von über 22.000 ha Mineralrechte und verfügt über eine Reihe von Seltene Erden-, Gold- und Uran-Sichtungen. Oberflächenproben an einzelnen Sichtungen haben bis zu 7,7% U3O8, über eine Unze Gold je Tonne und zahlreiche hohe Gehalte an Seltenen Erden erbracht. Tatsächlich mussten wir einige Proben neu auswerten, da die Gehalte über den Grenzen der gängigen Analysemethoden waren. Wir warten gerade auf diese Auswertungen.

Das zweite Projekt ist eine frühere Goldmine, die Short Lake Goldmine. Wir haben das Projekt als Goldprojekt erworben und während unserer Datenzusammenstellung festgestellt, dass Seltene Erden entdeckt worden waren, danach gebohrt und ein Abbauplan erstellt wurde. Weitere Arbeiten fanden nicht statt, da die Preise damals nicht hoch genug waren und die Ausdehnung der Mineralisierung nicht festgelegt war. Wir haben einen Partner, der gerade seine Tiefenprüfung des Projekts abgeschlossen hat und warten auf seine Entscheidung über eine mögliche Option.

Rohstoff-Spiegel: Würde Sie mir zustimmen, dass Edelmetalle und REE's zur Zeit die vielversprechendsten Rohstoffe sind und falls ja, welche Pläne haben Sie bei diesen Mineralen im Jahre 2010?

Jack Stoch: Ich will es nicht kompliziert machen - Ja und Nein. Da unser "Rohstoff" Geld ist, kümmert es uns nicht, woher es kommt. Wir haben natürlich mehr Partner, die jetzt an Gold uns Seltene Erden als an anderen Rohstoffen interessiert sind, aber wir haben auch Kunden, die an Kupfer, Zink, Nickel etc. Interesse haben. Es wird immer Nachfrage für alle möglichen Mineralien geben und unser Geschäftsmodell erlaubt uns, die Nachfrage nach den aktuellsten Trends wie Seltene Erden und Lithium zu befriedigen, während wir auch den Bedarf nach Massenmineralen wie Kupfer, Zink und anderen erfüllen.

Rohstoff-Spiegel: Herr Stoch, wie Sie wissen, schauen Anleger immer auf NI 43-101 Berichte. Globex hat davon nur wenige, wenngleich Ihnen eben ein Meilenstein gelungen ist! Sind weitere Berichte in Vorbereitung, um den Anlegern mehr Zuversicht zu geben oder werden diese Berichte hauptsächlich von den Partnern/Optionshaltern angefertigt?

Jack Stoch: Das stimmt so nicht. Wir haben NI 43-101 Schätzungen für eine Reihe von Projekten, z.B. die Russian Kid Goldmine, die Nordeau Goldlagerstätte, die Fabie Bay und Magusi River Polymetall-Lagerstätten, die Ironwood Goldlagerstätte, die Mooseland Goldlagerstätte, die Deloro Magnesium-Talk-Lagerstätte, die Blackcliff Goldlagerstätte, um nur einige zu nennen. Die meisten der Berichte wurden von unseren Partnerunternehmen geschrieben, aber sie betreffen natürlich auch unsere Interessen. Außerdem wurden eine Reihe von NI 43-101 Berichten angefertigt, ohne Neuberechnungen der Ressourcen vorzunehmen, z.B. bei den Grandroy und Bateman Bay Kupfer-Gold-Minen. Seltsamerweise dürfen wir nach kanadischem Wertpapierrecht keine NI 43-101 Ressourcenschätzungen angeben, es sei denn, sie wurden speziell für Globex angefertigt oder bis wir sagen, sie wären historischer Natur und sind

nicht NI 43-101 konform, obwohl sie es sind. Eine sehr merkwürdige Politik.

Rohstoff-Spiegel: Was sieht Ihr Geschäftsplan für dieses Jahr vor und wo sehen Sie Globex in vielleicht 5 Jahren?

Jack Stoch: So wie es allgemeine Geschäftspläne vorsehen. Also mehr vom selben - mehr Optionen, mehr Zukäufe, mehr Royalties. Besonders erwarten wir einen beträchtlichen Royalty-Fluss von den Tennessee Zinkminen und hoffentlich von der Russian Kid (Rocmec 1) Goldmine und der Magus Polymetall-Lagerstätte, wenn unsere Partner ihre Ziele erreichen. Außerdem haben eine Reihe von Projekten Produktionspotential, abhängig von den Anstrengungen und vom Glück unserer Kunden, z.B. bei der Nordeau Goldlagerstätte und der Getty Zink-Blei-Mine. In 5 Jahren erwarten wir, an unsere Aktionäre eine schöne Auszahlung in Form von Aktien einer neuen Firma nach der Abspaltung von Assets gezahlt zu haben. Fünf Jahre sollten uns mehr von Allem bringen und ein höheres Niveau, auch hinsichtlich unseres Aktienkurses. Er wird letztendlich den Vermögenswert unserer Projekte widerspiegeln.

Rohstoff-Spiegel: Jack, wir haben es fast geschafft. Wenn Sie kurz zusammenfassen sollten, was die Vorteile von Globex sind und warum Investoren einen genaueren Blick auf das Unternehmen werfen sollten, was würden Sie sagen?

Jack Stoch: Wir haben sehr wenige Aktien ausstehend, nur 19,2 Millionen nach 22 Jahren, keine Zusammenlegungen. Keine Schulden und in der Entwicklung befindliche Erlös-Flüsse aus Optionen und Royalties. Globex gehören alle seine Projekte und das sind über 90 Projekte. Wir besitzen diversifizierte Mineralliegenschaften, was den Einfluss sinkender Metallpreise ausgleicht und gleichzeitig bei steigenden Preisen hohes Aufwärtspotential bietet. Umsichtiges und konservatives Management, das sorgfältig mit dem Geld(der Anleger, d.U.) umgeht. Die Tätigkeit in politisch sicheren Gebieten in Nordamerika. Professionelles Management, dem ein Großteil des Unternehmens gehört.

Rohstoff-Spiegel: Vielen Dank für diesen hervorragenden Einblick. Ich hoffe, dass sich mancher Globex genauer ansieht, besonders jetzt nach der Veröffentlichung des neuen NI 43-101 Berichts für das Magnesium-Talk-Projekt.

Dieser Artikel stammt von Rohstoff-Welt.de

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.rohstoff-welt.de/news/17891--Neues-von-Globex-Mining-Enterprises-Inc---Interview-mit-CEO-Jack-Stoch.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](#).