

Eisenerz-Explorer Cuervo sucht nach 1 Mrd. Tonnen Eisenerz!

11.01.2008 | [Rohstoff-Spiegel](#)

Der kanadische Junior-Explorer [Cuervo Resources](#) (WKN: A0M S8K) konnte in den letzten Wochen phänomenale Bohrergebnisse von seinem Eisenerz-Projekt Cerro Ccopane im Süden Perus vermelden. Dem Rohstoff-Spiegel gelang es, den recht medienscheuen Director Brian Berner für ein exklusives Kurzinterview zum aktuellen Stand der Arbeiten, weiteren Plänen und den Aussichten Cuervos und seiner Aktionäre zu gewinnen.

Rohstoff-Spiegel: Mr. Berner, Sie konnten in den letzten Wochen erstaunliche Bohrergebnisse von Ihren peruanischen Eisenerz-Projekt Cerro Ccopane vermelden.

Brian Berner: Ja, es wurden zunächst Bohrungen bis in eine Tiefe von 130 Metern durchgeführt. Dabei stießen wir auf durchgängige Vererzungen von teilweise über 100 Metern Länge. Die durchschnittlichen Grade lagen dabei zwischen 50 und 55% Eisenanteil, die Spitzenwerten liegen bei knapp 70%.

Rohstoff-Spiegel: Das heißt, es ist pro Tonne Gestein der Eisenanteil höher als der des umgebenden Materials? Könnte man da nicht gleich alles zusammen zu potentiellen Kunden liefern und sich eine eigene teure Verarbeitungsanlage ersparen?

Brian Berner: Ja, dieses Vorgehen wäre auf alle Fälle praktikabel und wird von anderen Firmen auch angewandt. Die Verarbeitung in potentiellen Abnehmerländern wie China, Indien oder auch Südkorea ist zudem noch billiger als in Peru selbst.

Rohstoff-Spiegel: Welche Strategie verfolgen Sie bei Cuervo?

Brian Berner: Die Strategie von Cuervo ist eigentlich recht einfach zu erklären: wir wollen hochgradige Vererzungen finden, diese nach internationalem Standard bestätigen und die Firma daraufhin verkaufen.

Rohstoff-Spiegel: Sie wollen die gesamte Firma verkaufen? Das müssen Sie näher erklären.

Brian Berner: Sehen Sie, die Erklärung ist eigentlich ganz einfach. Wir wissen, dass wir in unserem Portfolio mit Cerro Ccopane und auch unseren Lizenzen im nördlichen Teil Perus hochkarätige Liegenschaften haben. Was wir nicht wissen, ist wie viel Eisen wir genau im Boden haben. Unser Ziel ist es, innerhalb von 18 Monaten eine Ressource von einer Milliarde Tonnen Eisen nach kanadischem Standard NI43-101 vorzuweisen, sowohl mit Hilfe unserer derzeitigen Projekte, als auch gegebenenfalls mit weiteren Zukäufen um Cerro Ccopane herum, sofern sich herausstellt, dass sich die Vererzung über unser aktuell gehaltenes Gebiet hinausbewegt.

Als weitere Vorarbeiten für ein zukünftig uns aufkaufendes Unternehmen werden wir eine komplette Prozessstudie und eine Transportstudie erstellen lassen. Letztere ist bereits in Arbeit.

Rohstoff-Spiegel: Das klingt sehr ambitioniert, mit welchen Übernahmepreisen ist denn zu rechnen?

Brian Berner: Wären wir heute so weit, wie wir in 2009 sein werden, dann müsste man von etwa zwei US\$ pro Tonne Eisen als Übernahmewert ausgehen. Das ist ungefähr der Wert, den die drei Großen der Branche, also CVRD, BHP Billiton und Rio Tinto, aktuell für Übernahmen zahlen. Bei einer Milliarde Tonnen Eisen liegen wir nach heutigem Stand also bei einem Übernahmewert von etwa 2 Mrd. US\$. Wenn man sich allerdings die aktuelle Lage im Eisenerz-Sektor ansieht, dass die vorhandenen Kapazitäten allein aufgrund des Wachstums Chinas schon jetzt alle Grenzen erreicht haben, so kann man für 2009 einen Übernahmewert von bis zu fünf US\$ pro Tonne Eisen annehmen.

Rohstoff-Spiegel: Wo wir gerade beim Thema Eisenerz-Markt sind, wie sieht denn Ihre persönliche Preisprognose für Eisen in den nächsten Jahren aus?

Brian Berner: Ach wissen Sie, mittlerweile kommen fast wöchentlich neue Studien über die Entwicklung des Marktes für Eisen heraus, da muss nicht ich auch noch meine eigenen Zahlen präsentieren. Alle diese Studien haben aber eine Gemeinsamkeit: sie prognostizieren allesamt steigende Preise für Eisen bis weit über das Jahr 2010 hinaus.

Man muss immer einige grundlegende Dinge in diesem Segment beachten:

- Der Markt wird zu über 75% von drei Firmen dominiert, CVRD, BHP Billiton und Rio Tinto.
- Der mit Abstand größte Eisenaufkäufer ist China, das seinen Bedarf nach groben Schätzungen bis 2010 um 15% pro Jahr steigern wird.
- Genau genommen existiert ein Markt im herkömmlichen Sinne für Eisen eigentlich gar nicht. Durch die beschriebene Situation der Dominanz dreier Unternehmen werden die Preise nicht wie bei Gold oder Silber an einem regulären Handelsplatz gemacht, sondern durch vertragliche Vereinbarungen zwischen den Förderunternehmen und den Abnehmern. Das heißt, die Preise bestimmen im Allgemeinen die Verkäufer, nicht die Käufer.

All diese Punkte und darüber hinaus noch einige mehr, wie z.B. Gerüchte über eine Fusion von BHP Billiton und Rio Tinto werden den Eisenpreis erstmal weiter in die Höhe treiben. Dies wird auch einen positiven Effekt auf unsere Pläne mit Cuervo Resources haben, da die Großen auf hochgradige Projekte angewiesen sind und diese möglichst produktionsreif vorbereitet haben wollen. Und genau das haben wir ja bis 2009 mit Cuervo vor.

Rohstoff-Spiegel: Wie sieht es denn momentan konkret aus, wo stehen Sie mit Cuervo Resources aktuell?

Brian Berner: Wie angesprochen sind wir zurzeit aggressiv mit Bohrungen beschäftigt, um spätestens im Frühjahr 2008 eine erste Ressourcen-Schätzung vorweisen zu können. Aktuell haben wir auf Cerro Ccopane drei Bohrer im Einsatz, bis zum 2. Halbjahr 2008 wollen wir 5 bis 6 Bohrer im Einsatz haben, die übrigens bis zu der Tiefe vorstoßen werden, bei der die Vererzung endet. Bisher endeten die Bohrungen ja allesamt in der Vererzung bei ca. 130 Metern Tiefe. Damit wollen wir ein möglichst vollständiges Bild der gesamten Vererzung erhalten.

Für die erste Ressourcenschätzung wollen wir ein Minimum von 250 Millionen Tonnen Eisen ausweisen. Ziel sind dabei zunächst über 300 Millionen Tonnen. Dazu bohren wir aktuell allerdings erst in einem von drei potentiellen Arealen auf Cerro Ccopane.

Auf unseren 14 im nördlichen Peru gelegenen Konzessionen, die sich östlich von Trujillo befinden, sind wir momentan noch mit geophysikalischen Vorarbeiten beschäftigt. Wir hoffen hier auf ein Gesamt-Potential von 300 Millionen Tonnen Eisen, dessen Größe sich aber erst durch konkrete Bohrungen bestätigen lassen wird.

Rohstoff-Spiegel: Sie sprachen bereits eine Transportstudie an, die aktuell in Bearbeitung ist.

Brian Berner: Ja, wir haben eine solche zurzeit für Cerro Ccopane in Bearbeitung. Der Transport stellt sich wie folgt dar: das Gestein muss zunächst ca. 190 km per Truck in die Bezirkshauptstadt Cuzco gebracht werden und von dort per Bahn etwa 800 km in südliche Richtung gen Arequipa und von dort aus westlich bis zum Hafen von Matarani.

Ich möchte die Ergebnisse noch nicht vorweg nehmen, man kann aber von einem derzeitigen Verkaufspreis des Eisens von 150 US\$ je Tonne in Shanghai ausgehen. Die gesamten Transportkosten bis dahin dürften irgendwo zwischen 40 und 50 US\$ pro Tonne liegen. Hinzu kommen noch die reinen Abbaukosten, die in Peru aufgrund der dortigen Löhne sehr niedrig sind und die Kosten für das Entfernen von Schwefel und Phosphor, die aber lediglich Cent-Beträge darstellen.

Rohstoff-Spiegel: Sie leiten damit bereits zur nächsten Frage über, die Schwefel- und Phosphorgehalte. Diese werden unter Aktionären heiß diskutiert – was hat es damit genau auf sich?

Brian Berner: Schwefel und Phosphor sind hinderlich bei der Weiterverarbeitung des Eisens zu Stahl, was ja den Hauptverwendungszweck schlechthin darstellt. Bei zu hohen Schwefel- und Phosphorgehalten wird der Stahl brüchig und kann somit nicht zum Verbau in Gebäude verwendet werden. Aus diesem Grunde

muss dem Eisen Schwefel- und Phosphorgehalt bis zu unter 0,1% entzogen werden. Hierfür gibt es bereits kostengünstige Methoden, bei denen die anfallenden Kosten, auf die Gesamtmenge gerechnet, unbedeutend gering sind.

Rohstoff-Spiegel: *Würden Sie zum Abschluss nochmals diejenigen Punkte herausstellen, weswegen potentielle Aktionäre ein Investment in Cuervo Resources erwägen sollten?*

Brian Berner: Cuervo hat ein klares Ziel: bis 2009 eine Milliarde Tonnen Eisen zu finden, zu bestätigen und diese Ressourcen zusammen mit allen zu leistenden Vorarbeiten, Studien und Nachweisen an einen potentiellen Käufer zu einem Preis zwischen 2 und 5 US\$ je Tonne Eisen zu verkaufen. Oder kurz gesagt: maximales Shareholder Value in relativ kurzer Zeit in einem wachsenden Nachfragermarkt.

© Rohstoff-Spiegel

Holen Sie sich auch die aktuelle Ausgabe des **Rohstoff-Spiegels** ([Hier kostenloser Download](#)). Musterdepot Jahresrückblick und Hintergrundinformationen zu Eisenerzlagerstätten. Melden Sie sich noch heute kostenlos und unverbindlich unter www.rohstoff-spiegel.de an !

Hinweis gemäß § 34 WpHG: Mitarbeiter und Redakteure des Rohstoff-Spiegels halten folgende in dieser Ausgabe besprochenen Wertpapiere: KEINE

Dieser Artikel stammt von Rohstoff-Welt.de

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.rohstoff-welt.de/news/4477--Eisenerz-Explorer-Cuervo-sucht-nach-1-Mrd.-Tonnen-Eisenerz.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](#).