

Potash Investing News bringt Bericht über die einzigartige Kali-Partnerschaft von Allana Potash Corp.

17.04.2014 | [IRW-Press](#)

Toronto, Ontario, 17. April 2014 -- [Allana Potash Corp.](#) (TSX: AAA) (Allana oder das Unternehmen) freut sich bekanntzugeben, das Potash Investing News einen Bericht mit dem Titel Allana Potashs einzigartige Kali-Partnerschaft veröffentlicht hat.

Wir haben die wichtigsten Passagen für Sie übersetzt. Denn vollständigen Bericht inkl. Bilder finden Sie unter folgenden Link:

<http://potashinvestingnews.com/10084-allana-potashs-transformative-potash-partnership.html>

Potash Investing News: Allana Potashs einzigartige Kali-Partnerschaft
Von Vivien Diniz Exklusiv für Potash Investing News

Es ist ein schwieriges Jahr für den Kalimarkt, doch während andere Unternehmen in die Bedeutungslosigkeit verschwanden, entwickelte Allana Potash (TSX: AAA) das Kaliprojekt Danakhil in Äthiopien weiter.

Kürzlich ging Allana eine strategische Partnerschaft mit ICL (TLV: ICL) ein, die das Unternehmen in eine gute Position für seine zukünftigen Herausforderungen brachte. Potash Investing News (PIN) unterhielt sich mit Farhad Abasov, President, CEO und Director von Allana Potash, der seine Ansichten über die Bedeutung der strategischen Partnerschaft mit ICL sowie über den aktuellen Kalimarkt teilte.

PIN: Das Projekt Danakhil befindet sich in Äthiopien. Inwiefern ist dieser Standort für Ihr Unternehmen von Vorteil? Wovon können Sie in Äthiopien profitieren?

FA: Das Projekt befindet sich in einer strategisch günstigen Lage, in einem Teil der Welt, in dem es einen einfachen Zugang zu bestimmten Kalimärkten gibt, wie etwa Indien und andere asiatische Regionen, aber auch zu aufstrebenden Kalimärkten in Afrika. Sobald wir in Produktion sind, werden wir der nächstgelegene Kaliproduzent und -lieferant für Indien sein. Zurzeit befinden sich die für Indien nächstgelegenen Produzenten in Israel und Jordanien. Wir werden jedoch auch für das restliche Asien ein naher, möglicherweise sogar einer der nächstgelegenen Produzenten sein. Hinsichtlich Afrika, insbesondere Ostafrika, werden wir natürlich der nächstgelegene Produzent sein, der diesen Kontinent versorgen kann.

Der Standort des Projektes in Äthiopien ist ein einzigartiges geografisches Gebiet. Hier kommen mit der geringen Tiefe der Kalivorkommen, der Verfügbarkeit ausreichender Wasserressourcen und einem äußerst heißen und trockenen Umfeld, das die Verwendung von Solarsalinen ermöglicht, zahlreiche positive Umstände zusammen. Das Projekt ist jedoch etwas weit vom Hafen von Dschibuti entfernt. Es gibt natürlich andere Häfen, die viel näher sind, doch diese befinden sich in Eritrea, und die Grenze zwischen Eritrea und Äthiopien ist geschlossen, weshalb wir unser Kali nach Dschibuti transportieren müssen. Zum Glück unterhalten diese beiden Länder ein gutes Verhältnis, und außerdem ist Dschibuti der Umschlagplatz für etwa 90 Prozent des äthiopischen Handels. Wir haben bereits eine Absichtserklärung mit der Regierung von Dschibuti bezüglich Bauarbeiten am Hafen unterzeichnet, um Zugang zu einem neuen Hafen zu haben. Dort werden wir über unseren eigenen Kali-Terminal verfügen.

PIN: Sie gingen kürzlich eine strategische Partnerschaft mit ICL ein. Worin besteht die Bedeutung dieses Deals?

FA: Das ist natürlich ein sehr wichtiger Deal für uns. Diese Partnerschaft ist nicht nur für Allana, sondern für die gesamte Branche einzigartig. Es ist das erste Mal, dass ein großer Kaliproduzent eine strategische Partnerschaft mit einem Junior-Unternehmen eingegangen ist. In der Vergangenheit gab es Fusionen und Übernahmen zwischen Senior-Kaliproduzenten und Junior-Unternehmen. Ich kann mich jedoch nicht daran erinnern, dass jemals ein Senior-Kaliproduzent einen Deal abgeschlossen hätte, um ein strategischer Partner eines Junior-Unternehmens zu sein. Insofern ist dies einzigartig.

Der Deal umfasst drei wichtige Komponenten. Die Transaktion beinhaltet im Wesentlichen eine Kapitalbeteiligung in Höhe von etwa 25 Millionen \$, die bereits erfolgte, und ICL kann alleine durch Warrants weitere 59 Millionen \$ investieren. Sie haben Vorzugsrechte, was bedeutet, dass sie ihre anteilmäßige

Eigentümerschaft am Unternehmen aufrechterhalten können. Dadurch könnten weitere Investitionen seitens ICL hinzukommen. Dies ist ein wichtiger Aspekt der gesamten Transaktion.

Doch es gibt auch zwei weitere sehr wichtige Komponenten. Eine davon ist ein Abnahmeabkommen: 80 Prozent unserer Produktion werden im Rahmen einer Abnahmeverpflichtung abgewickelt. In anderen Worten: Es handelt sich um eine gesicherte Abnahme. Sie müssen entweder unser Produkt abnehmen und es verkaufen oder uns den Umsatz vergüten. Wenn Sie es nicht abnehmen, müssen Sie uns für 80 Prozent unserer Produktion bezahlen, die sich zurzeit auf etwa eine Million Tonnen MOP pro Jahr belaufen würde.

Dies ist sehr wichtig, denn somit ist dem Unternehmen in jedem Fall der Umsatz für mindestens 80 Prozent seiner zukünftigen Produktion garantiert. Dies ist auch für Kreditgeber sehr wichtig, denn es zeigt, dass wir in der Lage sind, Schulden zu tilgen. Aber auch für Kapitalanleger ist dies von Bedeutung, da somit ein garantierter Umsatz von mindestens 80 Prozent der Produktion sichergestellt wird. Zurzeit werden zu denselben Bedingungen auch 20 Prozent von ICL vermarktet.

Die zweite Komponente, die für ein Junior-Unternehmen von grundlegender Bedeutung ist, ist das technische Kooperationsabkommen zwischen ICL und Allana. Sie werden uns buchstäblich während des gesamten Prozesses unterstützen sowohl während der Bau- und Betriebsphasen als auch vor dem Beginn der Bauarbeiten. Es ist wichtig darauf hinzuweisen, dass ICLs Produktionsprofil im Gebiet des Toten Meeres in Israel jenem sehr ähnlich ist, das wir in Äthiopien planen. Sie verwenden Solarsalinen sowie ähnliche Verfahren und Techniken zur Kaligewinnung. Eine weitere entscheidende Ähnlichkeit ist die Art des Transports, nämlich mittels Lkw genau das planen wir auch für unser Kali. Wir werden es per Lkw nach Dschibuti befördern. Es handelt sich daher um eine einzigartige Transaktion, die drei wichtige Aspekte des zukünftigen Geschäfts umfasst. Von besonderer Bedeutung ist die Tatsache, dass dies im Wesentlichen eine Bewertung des Projekts durch einen der größten Kaliproduzenten der Welt ist.

PIN: Ich habe vor Kurzem gehört, dass Junior-Kaliunternehmen in zwei Kategorien eingeteilt werden können: jene, die Partnerschaften mit großen Unternehmen eingehen, und jene, die Abnahmeabkommen mit Endverbrauchern anstreben. Was war ausschlaggebend dafür, dass sich Allana für ein Abkommen mit einem großen Unternehmen entschied anstatt selbst ein Produzent zu werden.

FA: Das ist ein wichtiger Punkt. Der wesentliche Unterschied besteht nicht nur in unserer Abnahme, die sich erheblich von anderen Abnahmen in der Branche unterscheidet. Der Unterschied besteht auch nicht in der Komponente der Kapitalbeteiligung, sondern in erster Linie in den Bedingungen des strategischen Kooperationsabkommens, das die ehrenhaften Absichten der strategischen Partnerschaft untermauert.

Wenn man einen beliebigen anderen Deal in der Branche betrachtet Investitionen seitens Abnehmer aus China und Indien in Junior-Unternehmen sowie in andere Düngerunternehmen, die ebenfalls potenzielle Kaliabnehmer sind, hat keiner davon eine Ahnung, wie man ein Kaliprojekt errichtet oder betreibt.

In diesem Fall ist ICL kein Investment-Unternehmen und kein Kaliverbraucher. Der Grund dafür, dass sie an diesem Projekt interessiert sind, liegt darin, dass sie davon überzeugt sind, dass dieses Projekt in Produktion gehen und eine kostengünstige Produktion ermöglichen wird. Dies bedeutet, dass dies eine Ergänzung bzw. Erweiterung ihres Produktionsprofils sein wird. Sie können uns somit nicht nur dabei unterstützen, dieses Projekt zu errichten und zu betreiben, sondern wir sind auch der Auffassung, dass sich ICL später in einer Position befinden wird, in der sie das Projekt in Äthiopien sogar leiten können.

Es besteht daher ein großer Unterschied zwischen einem Deal mit einem echten Produzenten und einem Deal mit einem Abnehmer.

Bei einem Deal mit einem Abnehmer hat man abgesehen von bescheidenen Abnahmen und Investitionen keine weiteren Vorteile. In diesem Fall erhalten wir jedoch vollständige technische Unterstützung und eine umfassende Beteiligung von ICL, da sie kein passiver Investor sind. Sie sind aktiv an der Weiterentwicklung dieses Projektes beteiligt.

Den vollständigen Artikel in Englisch finden sie unter folgenden Link:
<http://potashinvestingnews.com/10084-allana-potash-transformative-potash-partnership.html>

Über Allana Potash Corp.

Allana ist ein börsennotiertes Unternehmen, dessen Hauptaugenmerk auf den Erwerb und die Erschließung von internationalen Kaliaktiva gerichtet ist, wobei der Schwerpunkt auf einem bereits zuvor explorierten Kaligrundstück in Äthiopien liegt. Allana wird von drei bedeutenden strategischen Investoren finanziell unterstützt: ICL, einem der weltweit größten Kaliproduzenten, IFC, einem Mitglied der Weltbankgruppe, und LMM, einem Mitglied der Liberty Mutual Group. Allana verfügt laut Schätzung über 327,4 Millionen Tonnen

gemessene und angezeigte Sylvinitressourcen mit einem KCl-Gehalt von 28,3 % und 90,8 Millionen Tonnen abgeleitete Sylvinitressourcen mit einem KCl-Gehalt von 27,8 %. Zusätzlich enthält das Projekt laut Schätzung gemessene und angezeigte Kainitressourcen im Umfang von 1.150,5 Millionen Tonnen mit 19,4 % KCl; abgeleitete Kainitressourcen im Umfang von 481,8 Millionen Tonnen mit 19,8 % KCl; gemessene und angezeigte Carnallitressourcen (oberer Horizont) von 411,3 Millionen Tonnen mit 17,3 % KCl; abgeleitete Carnallitressourcen (oberer Horizont) von 175,5 Millionen Tonnen mit 16,5 % KCl; gemessene und angezeigte Carnallitressourcen (unterer Horizont) von 557,2 Millionen Tonnen mit 9,2 % KCl; und abgeleitete Carnallitressourcen (unterer Horizont) von 369,3 Millionen Tonnen mit 7,7 % KCl. Die vorstehende Mineralressourcenschätzung wurde am 17. April 2013 erstellt. Nähere Informationen zur durchgeführten Datenüberprüfung und zu den wichtigsten Annahmen, Parametern und Risiken in Zusammenhang mit den vorstehenden Schätzungen finden Sie in Allanas Fachbericht mit dem Titel Resource Update for the Danakil Potash Deposit, Danakil Depression, Afar State, Ethiopia vom 17. April 2013, der am 7. August 2013 im Unternehmensprofil auf der SEDAR-Website (www.sedar.com) veröffentlicht wurde. Allana hat derzeit rund 324,6 Millionen ausstehende Aktien. Die Aktien von Allana werden an der Toronto Stock Exchange unter dem Börsensymbol AAA gehandelt.

Richard Kelertas
Senior Vice President, Corporate Development
514 717 6256 oder
rkelertas@allanapotash.com

Für die Richtigkeit der Übersetzung wird keine Haftung übernommen! Bitte englische Originalmeldung beachten!

Dieser Artikel stammt von Rohstoff-Welt.de

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.rohstoff-welt.de/news/48472--Potash-Investing-News-bringt-Bericht-ueber-die-einzigartige-Kali-Partnerschaft-von-Allana-Potash-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](#).