

Interview mit Paul Atherley, Managing Direktor von Berkeley Energia Ltd.

10.04.2016 | [Hannes Huster \(Goldreport\)](#)

Hannes Huster: Lieber Paul, vielen Dank für die Möglichkeit, heute ein Interview mit Ihnen zu führen. Da Sie derzeit sehr stark bei der Entwicklung von [Berkeley Energia](#) eingebunden sind, weiß ich Ihre Zeit sehr zu schätzen.

Bevor wir näher auf Berkeley Energia eingehen, geben Sie uns doch einen kurzen Überblick über Ihre bisherige Berufslaufbahn.

Paul Atherley: Ich qualifizierte mich als Bergbauingenieur des Imperial College mit einem Master of Applied Science und einem MBA. Bereits früh in meiner Karriere zog ich nach Australien, wo ich als Minenmanager verschiedener Operationen tätig war. Anschließend wurde ich Executive Direktor der Investmentbank -Sparte der HSBC Australien. In dieser Position habe ich an einer Vielzahl von Akquisitionen und Finanzierungen von Ressourcenprojekten in Australien, Asien, Afrika und Europa gearbeitet.

Als Geschäftsführer von Leyshon Resources Limited war ich verantwortlich für die Erforschung, Entwicklung und die Verkäufe des Kupferprojekts Mt Cuthbert in Queensland und dem Zheng Guang Gold-Zink-Projekt in China.

Ich habe die letzten zehn Jahre in Peking gelebt, wo ich der Vorsitzende der britischen Handelskammer in China und stellvertretender Vorsitzender des China Britain Business Council in London war. Ich zog im vergangenen Jahr zurück nach Großbritannien und begann dann unmittelbar im Juni bei Berkeley Energia.

Hannes Huster: Eine beeindruckend Laufbahn Paul, herzlichen Glückwunsch.

Ich war Anfang März auf der PDAC Bergbaukonferenz in Toronto und Uran war dort weiterhin eines der heißen Themen. Die Investoren in Nordamerika vertrauen auf die guten fundamentalen Aussichten, doch aus meiner Sicht gibt es dort nicht wirklich viele interessante Investmentchancen. In Wirklichkeit fokussieren sich die nordamerikanischen Investoren fast nur auf [Fission](#) (TSX: FCU) und [Nexgen](#) (TSX: NXE).

Wo sehen Sie die größten Vorteile von Berkeley Energia im Vergleich zu anderen Uran-Unternehmen?

Paul Atherley: Das Salamanca Projekt zeichnet sich durch geringe Betriebskosten und geringe Anfangsinvestitionen aus. Dies ist ein Ergebnis von Ablagerungen sehr nahe an der Oberfläche, mit hohen Graden und einer beeindruckenden Metallurgie für diese Tagebau-Mine.

Die Betriebskosten während des stetigen Betriebs liegen bei nur 15,60 USD je Pfund. Das bedeutet, dass Berkeley weltweit eine der Uranminen mit den niedrigsten Produktionskosten sein wird und dies bei Anfangskapitalkosten von weniger als 100 Mio. USD, was auf die fantastische Infrastruktur zurückzuführen ist.

Die Mehrheit der globalen Uranentwicklungsprojekte liegt in Gebieten mit sehr wenig Infrastruktur oder sind auf andere Weise herausfordernd, wie zum Beispiel aufgrund natürlicher Umgebungen wie im Athabasca-Becken in Kanada oder sie liegen in abgelegenen Gebieten in Afrika oder Australien.

Die Arbeit in einer hochentwickelten Wirtschaft wie Spanien hat noch weitere Vorteile, wie verfügbare qualifizierte Arbeitskräfte, gut entwickelte Lieferketten, Rechtsstaatlichkeit und gut definierte Genehmigungsregelungen.

Hannes Huster: Haben Sie eine Erklärung dafür, warum Berkeley Energia mit einem derart hohen Bewertungsabschlag im Vergleich zu den nordamerikanischen Uran-Unternehmen gehandelt wird und haben Sie das Unternehmen schon einmal in Nordamerika präsentiert?

Paul Atherley: Sie haben Recht - wir sehen Nordamerika als einen sehr guten Ort, um Berkeley bekannt zu machen. Nicht nur weil unsere Bewertung im Vergleich zu den kanadischen Unternehmen so niedrig ist, sondern auch weil wir denken, wir haben eine einzigartige Geschichte, die im Vergleich zu vielen

kanadischen Unternehmen kurzfristige Produktion mit geringen Anfangsinvestitionen verspricht.

Während die kanadischen Unternehmen einen sehr hohen Grad bei ihren Projekten haben, sind sie aber nach wie vor fast ein Jahrzehnt weg von der Produktion, was an Einschränkungen bei der Infrastruktur liegt.

Wir beabsichtigen Berkeley in den kommenden Monaten bei Investoren in Toronto und New York zu präsentieren.

Hannes Huster: *Das Projekt von Berkeley liegt in Spanien und somit mitten in Europa. Haben wir eigentlich andere produzierende Uran-Minen in Europa und woher beziehen die europäischen Atomkraftwerke eigentlich ihr benötigtes Uran?*

Sehen Sie es als einen Vorteil, eine Uran-Mine in Europa zu eröffnen und denken Sie, dass Sie am Ende europäische Endabnehmer für Ihr Produkt haben werden?

Paul Atherley: Die einzige andere produzierende Uranmine in Europa ist in der Tschechischen Republik und produziert weniger als 1% des gesamten Versorgungsbedarf Europas. Denken Sie daran, dass Europa mit rund 160 Reaktoren in Betrieb der größte Verbraucher von Kernenergie weltweit ist!

Die EU ist mit mehr als einem Viertel seiner Elektrizität abhängig von der Atomkraft. Die Tatsache, dass fast der komplette Uran-Bedarf importiert wird, lässt Berkeley eine ausgezeichnete Gelegenheit offen.

Europa kauft die Mehrheit des Urans aus Ländern wie Kasachstan, Niger und Russland. Wir glauben, wir haben einen großen Vorteil gegenüber der Konkurrenz mit der Inbetriebnahme einer Uranmine in Europa. Nicht nur weil es dem Kontinent mehr Versorgungssicherheit bietet, sondern auch aufgrund der offensichtlichen Vorteile niedrigerer Transportkosten.

Noch in diesem Monat wird die EU voraussichtlich einen Bericht veröffentlichen, in dem die Versorgungsunternehmen Europas aufgerufen werden, Investitionen in Höhe von bis zu 500 Milliarden Euro in die Kernenergie zu tätigen, um die Energieversorgung zu sichern. Dies bestätigt die Nachfrage nach unserem Produkt und zeigt, warum jetzt eine perfekte Zeit für Berkeley Energia ist, um sich auf das Salamanca Projekt zu fokussieren.

Hannes Huster: *Das klingt spannend! Wurde das Uran-Projekt von Berkeley neu entdeckt oder sind die Vorkommen schon länger bekannt?*

Paul Atherley: Das Projekt liegt in einem historischen Uranbergbaugebiet in West-Spanien mit lukrativen oberflächennahen Uranvorkommen.

Berkeley ist seit fast einem Jahrzehnt in Spanien tätig, früher im Rahmen eines Konsortialvertrags mit der staatlichen Urangesellschaft Enusa. Das Konsortium endete im Jahr 2012 und Berkeley erhielt dann das 100% Eigentum an einer Reihe von qualitativ hochwertigen Uranvorkommen, die zusammen als Salamanca Projekt bekannt sind.

Das Projekt wurde vollständig transformiert, als wir vor rund 14 Monaten die Uranvorkommen in der Zona 7 entdeckt haben.

Hannes Huster: *Die Entdeckung von Zona 7 war wirklich ein großer Schritt vorwärts. Was macht diese Entdeckung so einzigartig und wie hat dieses neue Gebiet die Wirtschaftlichkeit des Projektes verändert?*

Paul Atherley: Die Zona 7 Lagerstätte liegt nur 4 Meter unter der Erde und enthält mehr als 30 Millionen Pfund hochgradiges Uran. Es ist eine der besten Uran-Entdeckungen seit sehr langer Zeit.

Die Entdeckung der Zona 7 hat die Lebensdauer der Mine von 11 auf 18 Jahre verlängert und hatte einen großen Einfluss auf die Betriebskosten, welche von etwa 25 USD auf 15,60 USD pro Pfund gefallen sind. Zona 7 wird weltweit zu den Übertage-Uranminen mit den höchsten Gehalten zählen, sobald sie in Betrieb ist.

Hannes Huster: *Welche Investitionen kommen auf das Unternehmen zu um die Mine in Produktion zu bringen?*

Paul Atherley: Die Upfront-Kapitalkosten für die erste Grube bei Retortillo und für die zentrale Verarbeitungsanlage betragen 81,40 Millionen USD, die in diesem Jahr investiert werden. Im ersten Betriebsjahr werden wir die Zona 7 entwickeln, was zusätzlich 53,9 Millionen USD kosten wird. Jede weitere Entwicklung ab diesem Zeitpunkt kann voraussichtlich aus dem erwarteten Cashflow finanziert werden.

Hannes Huster: *Wie zuletzt in den Unternehmensneuigkeiten publiziert, konnten nahe der Zona 7 viele weitere potentielle Ziele entdeckt werden und es wurde bereits mit weiteren Bohrungen begonnen. Wie läuft dieses Bohrprogramm bislang und wann können wir mit ersten Resultaten rechnen?*

Paul Atherley: Die Art der Mineralisierung von Zona 7 ist sehr unterschiedlich zu den anderen Ablagerungen im Projekt ... etwas völlig Neues und unerwartet für uns, als wir sie entdeckt haben.

Als Konsequenz daraus haben unsere Geologen eine umfangreiche geologische Überprüfung vorgenommen. Wir konnten 11 neue Ziele innerhalb unseres Gebietes identifizieren, die eine ähnliche geologische Charakteristik wie Zona 7 zeigen.

Die Exploration bei einem ersten Ziel wurde bereits aufgenommen und wir werden den Markt umgehend informieren, sobald wir signifikante Ergebnisse erhalten. Im Januar berichteten wir bereits über hochgradige Abschnitte unmittelbar unter der Zona 7 und stellten die Wahrscheinlichkeit heraus, dass es sich hierbei um eine weitere Entdeckung in der Tiefe dieses bereits phänomenalen Gebietes handelt.

Hannes Huster: *Im Moment wird der Uran-Spotpreis bei knapp unter 30 USD gehandelt. Wir hören und lesen immer wieder, dass die langfristigen Lieferverträge aber weit über dem Spot-Preis abgeschlossen werden. Könnten Sie uns einmal erklären, warum der Unterschied zwischen diesen beiden Preisen derart hoch ist?*

Paul Atherley: Der Uranmarkt ist gegensätzlich zu vielen anderen Rohstoffmärkten. Rund 85% des Urans wird über langfristige Verträge direkt an die Atomkraftwerke verkauft und nur 15% über den Spotmarkt.

Die Atomkraftwerke bevorzugen diese langfristigen Verträge, weil ihnen die Versorgungssicherheit so wichtig ist und sie wollen sich nicht auf den kurzfristigen Spot-Markt verlassen, um ihr benötigtes Material zu kaufen. Die Energieversorger bezahlen also tatsächlich eine Prämie von 10 bis 15 USD über dem Spotpreis, um sich diese langfristigen Lieferverträge mit den Minen zu sichern.

Leider konzentrieren sich Finanzinvestoren oft fälschlicherweise nur auf dem Uran-Spotpreis. Sie entscheiden dann, ob ein Projekt Geld verdienen wird oder nicht, obwohl das Projekt sehr wahrscheinlich gar nicht vom Spot Preis abhängig ist.

Während sich der Spotpreis über Wochen und Monate ziemlich stark nach oben und unten bewegt hat, hat sich der Preis für die langfristigen Lieferverträge unglaublich stabil bei rund 44 USD je Pfund gehalten.

Wir schlagen vor, dass sich die Anleger an den Preisen für die langfristigen Verträge beim Uran orientieren, wenn sie Berkeley und andere Entwicklungsunternehmen analysieren, denn dies ist der Markt, in dem wir unser Material zu verkaufen, nicht im Spotmarkt.

Hannes Huster: *Aktuell weiß ich von keiner anderen Uran-Mine, die in Produktion gehen wird, da der Uran-Preis einfach zu niedrig ist. Ich persönlich sehe das aber als großen Vorteil für Berkeley, sollten die Analysten mit ihren Vorhersagen zu einem großen Angebotsdefizit in den kommenden 4 Jahren richtig liegen. Dann würde Berkeley nämlich umgehend profitieren, während andere Unternehmen erst einmal eine Produktionsentscheidung treffen müssten.*

Liege ich da richtig und wo liegen die Risiken, in diesem Umfeld in Produktion zu gehen?

Paul Atherley: Sie liegen genau richtig Hannes und dies ist unsere Strategie. Aber es ist noch wichtiger zu sagen, dass wir unser Projekt jetzt entwickeln, da es bereits beim aktuellen Uranpreis eine Menge Geld einspielen kann! Da die Zona 7 unsere Betriebskosten derart gesenkt hat, benötigen wir keinen höheren Uranpreis, um Anleger davon zu überzeugen, sich an unserem Projekt zu beteiligen.

Unser erstes Jahr der Produktion wird 2018 sein und ab dann kalkulieren wir mit einer Verengung beim Uranmarkt.

Abgesehen von den Versorgern in USA und Europa, die langfristige Uranverträge für 2018 und die Jahre danach benötigen, erwarten wir erhebliches und langfristiges Wachstum der Nachfrage aus China, Indien

und dem Nahen Osten. Wir werden eine der wenigen neuen Minen weltweit sein, die Uran in diese Wachstumsmärkte liefern kann.

Hannes Huster: Wie zuletzt veröffentlicht, geht es auf dem Projekt weiter voran und der spanische Energiekonzern Iberdrola wurde von Berkeley beauftragt, die Energieversorgung zum Projekt zu übernehmen.

Für mich ist das ein interessantes Signal. Das Management sollte ein gutes Gefühl für die Finanzierung des Projektes haben, wenn solche Aufträge erteilt werden.

Wie sieht die bevorzugte Finanzierungsstruktur in Sachen Eigenkapital, Fremdkapital, strategische Partner und Abnahmeverträgen aus?

Paul Atherley: Aufgrund der ausgezeichneten Wirtschaftlichkeit des Projekts haben wir eine Reihe von Anfragen von potenziellen Geldgebern erhalten und der Finanzierungsprozess ist in vollem Gange.

Wir sprechen mit strategischen Eigenkapitalgebern, großen Bergbauunternehmen, Atomkraftwerken, globalen Handelshäusern, Royalty-Unternehmen, Banken für Projektfinanzierungen, institutionellen Aktieninvestoren und Private-Equity-Fonds.

Unser Ziel ist es, ca. 100 Millionen USD aufzunehmen, um mit dem Bergbau zu beginnen und die Aufbereitungsanlage zu bauen. Weiterhin sollen mit dieser Summe die Kosten für die Umwelt-Bonds, die weitere Exploration, das Arbeitskapital sowie alle möglichen Kostenüberschreitungen abgedeckt werden.

Während wir offen für verschiedene Finanzierungsalternativen sind, ist unsere Präferenz die Verwässerung zu minimieren und einen starken strategischen Partner über das Projekt an Bord zu bringen. Möglicherweise durch den Verkauf einer Minderheitsbeteiligung von rund 20% am Projekt selbst.

Wir haben auch gute Fortschritte bei unseren Gesprächen mit den großen Atomkraftwerke und Handelshäuser in ganz Europa, USA, China und Japan gemacht und sehen eine starke Nachfrage nach dem Material von Salamanca, sobald die Mine in Betrieb genommen wird.

Hannes Huster: Was können Aktionäre von Berkeley Energia in den nächsten 6-12 Monaten von der Firma erwarten?

Paul Atherley: Nachdem wir gerade die ersten Aufträge für das Projekt vergeben haben, ist dies eine sehr aufregende Zeit in unserer Entwicklung. Nachfolgend einige wichtigen Meilensteine auf die sich die Aktionäre freuen können;

• Veröffentlichung der Ergebnisse der endgültigen Machbarkeitsstudie im Juni 2016

• Unterzeichnung von Abnahmeverträgen mit Atomkraftwerken

• Erfolgreiche Finanzierung des Projektes

• Beginn der vollständigen Konstruktion

Hannes Huster: Okay, das klingt nach einer wirklich sehr spannenden Zeit!

Paul, nochmals vielen Dank für Ihre Zeit. Ich wünsche Ihnen alles Gute und bitte halten Sie mich und meine Leser auf dem Laufenden!

Mein Fazit:

Für mich zählen vor allem folgende Punkte. Berkeley ist zum einen massiv unterbewertet im Vergleich zu den nordamerikanischen Uran-Unternehmen, obwohl diese noch 5-10 Jahre von einer Produktion entfernt sind. Berkeley steht mitten im Prozess die Mine zu bauen und kann selbst bei Uranpreisen um 30 USD Geld verdienen. Doch wie wir gelernt haben, werden die langfristigen Verträge bei rund 44 USD geschlossen. Bei Produktionskosten von unter 16 USD würde dies eine Marge von 28 USD bzw. 175% ergeben!

Das Team, das Berkeley im Management hat, insbesondere auch in Spanien, zählt zu dem Besten, was man bekommen kann. Francisco Bellon und Javier Colilla haben die Mine für Rio Nacera aufgebaut, welche anschließend von [Lundin Mining](#) übernommen wurde. Beide haben zusammen bereits 6 Minen in Produktion

gebracht und sind somit, vor allem im Genehmigungsprozess, extrem erfahren. Dies erklärt auch, warum BERKELEY bereits alle wichtigen Genehmigungen erhalten hat, auch für den Bau der Uranaufbereitungsanlage!

Im Interview hat sich Paul Atherley, besonders bei der letzten Frage, ziemlich offensiv gezeigt. Ein Vorstand mit diesem Format würde dies kaum tun, wenn er nicht schon entsprechende "Munition" in der Hinterhand hat.

Es ist immer gefährlich, mit Superlativen um sich zu schmeißen, doch ich sehe BERKELEY als eines der besten Investments im weltweiten Uran-Sektor an.

Chart 12 Monate:



Chart 10 Jahre:



© Hannes Huster

Quelle: Auszug aus dem Börsenbrief "[Der Goldreport](#)"

Pflichtangaben nach §34b WpHG und FinAnV

Wesentliche Informationsquellen für die Erstellung dieses Dokumentes sind Veröffentlichungen in in- und ausländischen Medien (Informationsdienste, Wirtschaftspresse, Fachpresse, veröffentlichte Statistiken, Ratingagenturen sowie Veröffentlichungen des analysierten Emittenten und interne Erkenntnisse des analysierten Emittenten).

Zum heutigen Zeitpunkt ist das Bestehen folgender Interessenkonflikte möglich: Hannes Huster und/oder Der Goldreport Ltd. mit diesen verbundene Unternehmen:

- 1) stehen in Geschäftsbeziehungen zu dem Emittenten.*
- 2) sind am Grundkapital des Emittenten beteiligt oder könnten dies sein.*
- 3) waren innerhalb der vorangegangenen zwölf Monate an der Führung eines Konsortiums beteiligt, das Finanzinstrumente des Emittenten im Wege eines öffentlichen Angebots emittierte.*
- 4) betreuen Finanzinstrumente des Emittenten an einem Markt durch das Einstellen von Kauf- oder Verkaufsaufträgen.*
- 5) haben innerhalb der vorangegangenen zwölf Monate mit Emittenten, die selbst oder deren Finanzinstrumente Gegenstand der Finanzanalyse sind, eine Vereinbarung über Dienstleistungen im Zusammenhang mit Investmentbanking-Geschäften geschlossen oder Leistung oder Leistungsversprechen aus einer solchen Vereinbarung erhalten.*

Dieser Artikel stammt von [Rohstoff-Welt.de](#)

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.rohstoff-welt.de/news/57493--Interview-mit-Paul-Atherley-Managing-Direktor-von-Berkeley-Energia-Ltd.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](#).