

Mustang Resources Ltd.: Implementierung einer neuen Rubinvertriebs- und Marketingstrategie

06.03.2018 | [ABN Newswire](#)

Sydney (ABN Newswire) - [Mustang Resources Ltd.](#) (ASX: MUS) (FRA: GGY) freut sich bekannt zu geben, dass das Unternehmen nach einer kürzlich abgeschlossenen Überprüfung seiner Vertriebs- und Marketingstrategie beschlossen hat, eine Reihe von Maßnahmen zu ergreifen, um den aktuellen Explorations- und Entwicklungsstand des Montepuez Rubinprojekts in Mosambik besser widerzuspiegeln.

Die Überprüfung wurde von Mustangs neuem Geschäftsführer, Dr. Bernard Olivier, initiiert und geleitet, der über mehr als 18 Jahre Erfahrung in der Exploration, dem Abbau und der Vermarktung von Farbedelsteinen verfügt.

Aufgrund der Ergebnisse der Überprüfung hat Mustang beschlossen, seine Verkaufsniederlassungen auf Mauritius zu schließen.

Diese Niederlassung wurde aufgebaut, um Mustang in die Lage zu versetzen, große Auktionen durchzuführen. Angesichts der derzeitigen Produktionsmengen von Mustang wird sie jedoch nicht mehr als geeignet angesehen.

Mustang hat jetzt ein Vertriebs- und Marketingbüro in Chanthaburi, Thailand, eröffnet. Diese Einrichtung ist deutlich kleiner und kostengünstiger als die auf Mauritius und entspricht besser dem Schwerpunkt des Unternehmens, auf die Entwicklung des Projekts und des Rubinmarkts und die laufende Marktforschung Wert zu legen (siehe Abbildungen 3, 4 und 5 im Link unten).

Als Teil dieses überarbeiteten Ansatzes wurde Mustangs Rubinbestand von 333.184 Karat, der sowohl auf Mauritius als auch in Mosambik gelagert wurde, nun in das Büro in Chanthaburi verlagert, wo er im Rahmen des laufenden Verkaufs- und Marktentwicklungsprozesses neu verpackt und für den Verkauf vorbereitet wird.

Thailand gilt als weltweit führend im Handel und in der Aufbereitung von Farbedelsteinen, insbesondere von Rubinen und Saphiren. Seit dem 15. Jahrhundert sind Chanthaburi und Bangkok die wichtigsten Handels- und Aufbereitungszentren für die Farbedelsteinindustrie in Thailand.

Die überarbeitete Marketingstrategie von Mustang basiert auf dem regelmäßigen Verkauf von Rubinen aller Güteklassen an lokale und internationale Kunden.

Dieser Prozess wird wertvolle Marktintelligenz für Mustang abwerfen, die es besser ermöglicht, Nachfragen nach den verschiedenen Edelsteinkategorien zu identifizieren. Es wird Mustang auch in die Lage versetzen, enge Beziehungen zu wichtigen Rubinkunden aufzubauen und ihre individuellen Anforderungen von Anfang an und auch, wenn sie sich im Laufe der Zeit ändern, zu erfüllen.

Das Büro in Chanthaburi wird im Rahmen der Marktentwicklungs- und Produktforschungskampagne des Unternehmens auch das ausgewählte Erhitzen und Schneiden der ethisch gewonnenen Rubine beaufsichtigen.

Mit diesem ausgewogenen Marketingansatz soll ein regelmäßiger Cash Flow für Mustang generiert werden, da Mustang weiterhin Explorations- und Schüttgutproben-Aktivitäten betreibt.

Mustangs Geschäftsführer Dr. Bernard Olivier sagte: „Die Überprüfung unserer Verkaufs- und Marketingstrategie war sehr produktiv und schafft einen klaren Leitfadens, um den vollständigen Wert unseres herausragenden Montepuez Rubinprojekts zu erschließen.“

„Wir werden dieses Ziel schrittweise und ausgewogen erreichen, indem wir unser Geschäft durch starke und enge Kundenbeziehungen ausbauen und uns bemühen, den jeweiligen Anforderungen gerecht zu werden.“

„Dieser Ansatz wird es uns ermöglichen, eine genaue Wertzuweisung auf unseren vorhandenen Bestand zu legen und die längerfristigen wirtschaftlichen Aussichten des Projekts zu bewerten.“

„Kurzfristig wollen wir unsere Absatzmengen an der begrenzten Produktion aus dem im Wesentlichen noch nicht abgeschlossenen Explorations- und Entwicklungsprojekt ausrichten.“

„Im Rahmen dieser Explorationsphase beabsichtigen wir, eine erste JORC-Ressource zu etablieren, die in Verbindung mit der Marktkennntnis, die wir aus der Vertriebsaktivität gewinnen, eine wichtige Grundlage für die Bestimmung der Wirtschaftlichkeit des Projekts bildet.“

Um die Pressemitteilung inklusive der Zahlen zu sehen, bitte hierher gehen:
<http://abnnewswire.net/lnk/H314WDKQ>

Über Mustang Resources Ltd.:

Die auf dem Australian Securities Exchange notierte [Mustang Resources Ltd.](#) (ASX: MUS) (FRA: GGY) ist ein junger Entwickler und Hersteller von Edelsteinen, der sich auf die kurzfristige Entwicklung des sehr aussichtsreichen Montepuez Rubin-Projekts im Norden von Mosambik konzentriert.

Das Montepuez Rubin-Projekt besteht aus drei Lizenzen und mittlerweile einem Abbaurecht, die ein Gebiet von 19.300 Hektar umfassen, das direkt neben dem weltweit größten, von Gemfields Plc im Jahr 2012 entdeckten Rubinvorkommen liegt. Da die Lieferung von Rubinen aus Quellen außerhalb Mosambiks mittlerweile unterbrochen und unzuverlässig geworden ist, ist Mustang in einer Position, aus dem gegenwärtig hohen weltweiten Bedarf nach ethisch hergestellten Rubinen Nutzen zu ziehen, und ein zuverlässiger, beständiger Lieferer von hochwertigen Rubinen zu werden.

Das Unternehmen beschleunigt zurzeit sein Arbeitsprogramm am Montepuez Rubin-Projekt. Hier wurden weitläufige sekundäre Lagerstätten entdeckt und eine kostengünstige Großprobenentnahme ist im vollen Gange. Die ersten Rohrubin-Verkäufe sind für den 27. bis 30. Oktober 2017 in Port Louis, Republik Mauritius, im Rahmen eines geschlossenen Angebots von mehr als 350.000 Kt mit Edelsteinqualität geplant.

Weitere Informationen auf der Mustang-Website unter www.mustangresources.com.au.

Contact:

Medien- und Investorenkontakt: Paul Armstrong
E: paul@readcorporate.com.au
T: +61-8-9388-1474

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

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.rohstoff-welt.de/news/65229--Mustang-Resources-Ltd.--Implementierung-einer-neuen-Rubinvertriebs--und-Marketingstrategie.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](#).