

Die Anatomie eines Kupfer-Juniors - Warum CopperBank so einzigartig positioniert ist

23.05.2021

Die Kupferpreise haben Allzeithochs durchbrochen, das wissen Sie natürlich schon! Jeder, der die Geschichte von [CopperBank](#) verfolgt hat, sollte wissen, dass "längerfristig höhere" Kupferpreise immer das übergreifende Grundprinzip waren, warum wir das Unternehmen als ein Vehikel gegründet haben, das Investoren ein maximales Drehmoment für den Macher der Megatrend-Story, Elektrifizierung, bieten kann. Das ist genau der Grund, warum mein meistverkauftes Buch den Titel "Mein Elektriker fährt einen Porsche?" trug.

Der folgende Text ist detaillierter als jeder andere Beitrag, den ich bisher veröffentlicht habe, aber es ist extrem wichtig, einige Fakten zu nennen, damit Sie ein besseres Gefühl dafür bekommen, wo im Zyklus wir uns befinden und welches Potenzial sich daraus ergibt.

Mit aufrichtiger Bescheidenheit - und einem gewissen Gefühl der Genugtuung - sind die vielen, vielen Interviews/Geschichten/Reden, die ich in den letzten Jahren gehalten habe, zu Seite-1-Geschichten geworden. Können Sie sich an einen meiner vergangenen Vorträge erinnern, der harte Daten darüber lieferte, wohin die folgenden Fragen meiner Ansicht nach führen würden?

• Hat sich Kupfer vom Öl abgekoppelt?

• Ist der grüne New Deal eine Elektrifizierungs- und damit eine Kupfer-Geschichte?

• Sind Solar- und Wind-Megaprojekte jetzt billiger als die etablierten Energiesysteme in den meisten Ländern?

• Ist jeder einzelne große Automobilhersteller jetzt in Elektromobilität eingestiegen?

• Haben die 20 größten Kupferproduzenten erkannt, dass es unmöglich ist, die steigende Nachfrage zu befriedigen, wenn die Kupferpreise nicht die Wirtschaftlichkeit der Umwandlung von Kupferressourcen mit geringerem Gehalt (0,3 % und weniger) in P&P-Reserven widerspiegeln?

• Haben Spekulanten die Kupferpreise verzerrt, da viele Hunderttausende von Tonnen Kupfer zu Spekulationszwecken gehortet worden sind?

• Investieren viele große Öl- und Gaskonzerne zig Milliarden in die Kupfer- und Elektrometall-Branche?

Für die nächsten Phasen des "Go Copper"-Themas kann ein versierter Spekulant in dem roten (grünen) Metall die Medien die Arbeit machen lassen.

Die nächsten Jahre bleibt die eigentliche Frage: Wie kann man aus dem Narrativ des höheren Kupferpreises in Bezug auf die F&E des Kupferbergbaus mit Explorations- und Entwicklungsaktien mit hohem Drehmoment ein Vermögen machen?

Zuallererst ist es an der Zeit, wirklich zu verstehen, wohin Big Copper gehen wird, um einem ganz neuen Pool von globalen Investoren Wachstum zu demonstrieren. Es gibt nur ein paar Optionen, die die Unternehmensleitungen und die technischen Abteilungen von Big Copper gehen können.

1. Sie können es alleine machen. Es ist wahr, dass die meisten großen Kupferfirmen ihre eigene Pipeline an Kupferentwicklungsprojekten haben. Tatsächlich gibt es, wenn man die größten unerschlossenen Kupferprojekte betrachtet, die ihre Nadel(n) bewegen - d.h. Projekte, die mindestens 2,5 Mio. Tonnen an zahlbarem Metall (~5 Mrd. Pfund) erbringen könnten - etwa 70 solcher Projekte, die mir bekannt sind. Zwei Drittel davon sind bereits im Besitz eines Großunternehmens, so dass etwa 30 etablierte Projekte im Besitz von Juniors übrig bleiben.

Die Hälfte dieser Projekte befindet sich allerdings nicht an besonders günstigen Standorten. Einem CEO geht der Arsch auf Grundeis, wenn er in Erwägung zieht, 5 Mrd. Dollar an einem Standort zu investieren, der

die Wirtschaftlichkeit seines Projekts mit der Unterschrift eines Newbie-Politikers zunichtemachen kann.

2. Kupfer-Großunternehmen können auch neue Explorationsmittel für ihre technischen Teams bereitstellen, um neue Entdeckungen zu machen und sie werden sicherlich die Budgets erhöhen. Das Problem hierbei ist sowohl die Zeit als auch die Kosten. Zeit, da es im Durchschnitt 20 Jahre von einem Entdeckungsbohrloch bis zur Erschließungsentscheidung dauert. Das setzt voraus, dass sie bei Wildcat-Bohrungen auf ein Entdeckungsloch stoßen.

Wenn man die vergangenen 20 Jahre der Explorationserfolge und -misserfolge und Hunderte von Milliarden Dollar zugrunde legt, kann man hochrechnen, dass es heute im Durchschnitt 0,03 Dollar (oder mehr) kostet, ein Pfund gemessenes und angezeigtes Kupfer im Boden zu finden. Um es deutlicher auszudrücken: Um ein undefinierbares Kupfervorkommen von 10 Mrd. Pfund zu finden, kann ein Kupfer-Großunternehmen damit rechnen, unter dem Strich 300 Mio. USD (oder mehr) auszugeben.

3. Die technischen Teams der großen Kupferkonzerne, deren Budgets in den kommenden Quartalen und Jahren sicherlich in die Höhe schnellen werden, können Lieblingsprojekte und Bärenmarkt-Ideen durch Partnerschaften oder die Übernahme von Juniors, die bereits etablierte, ausreichend risikoarme Projekte haben, umsetzen. Wenn das Projekt nicht ein Brüller ist, warum sollte man dann nicht mit einem Projekt beginnen, das sich schon im Jahr 15 des 20-Jahres-Zyklus einer zukünftigen Mine befindet?

Wie bereits erwähnt, gibt es nur etwa 30 dieser Projekte und ein guter Teil dieser Projekte befindet sich wiederum in Gebieten, die keine "Slam Dunks" sind. Was glauben Sie, wo ein Bergbauingenieur in den nächsten zehn Jahren lieber leben würde, um eine Mine zu entwickeln? In Arizona oder in der Mitte vom Nirgendwo? Sie können es alleine machen. Es ist wahr, dass die meisten großen Kupferfirmen ihre eigene Pipeline an Kupferentwicklungsprojekten haben. Tatsächlich gibt es, wenn man die größten unerschlossenen Kupferprojekte betrachtet, die ihre Nadel(n) bewegen - d.h. Projekte, die mindestens 2,5 Mio. Tonnen an zahlbarem Metall (~5 Mrd. Pfund) erbringen könnten - etwa 70 solcher Projekte, die mir bekannt sind. Zwei Drittel davon sind bereits im Besitz eines Großunternehmens, so dass etwa 30 etablierte Projekte im Besitz von Juniors übrig bleiben.

Die Hälfte dieser Projekte befindet sich allerdings nicht an besonders günstigen Standorten. Einem CEO geht der Arsch auf Grundeis, wenn er in Erwägung zieht, 5 Mrd. Dollar an einem Standort zu investieren, der die Wirtschaftlichkeit seines Projekts mit der Unterschrift eines Newbie-Politikers zunichtemachen kann.

2. Kupfer-Großunternehmen können auch neue Explorationsmittel für ihre technischen Teams bereitstellen, um neue Entdeckungen zu machen und sie werden sicherlich die Budgets erhöhen. Das Problem hierbei ist sowohl die Zeit als auch die Kosten. Zeit, da es im Durchschnitt 20 Jahre von einem Entdeckungsbohrloch bis zur Erschließungsentscheidung dauert. Das setzt voraus, dass sie bei Wildcat-Bohrungen auf ein Entdeckungsloch stoßen.

Wenn man die vergangenen 20 Jahre der Explorationserfolge und -misserfolge und Hunderte von Milliarden Dollar zugrunde legt, kann man hochrechnen, dass es heute im Durchschnitt 0,03 Dollar (oder mehr) kostet, ein Pfund gemessenes und angezeigtes Kupfer im Boden zu finden. Um es deutlicher auszudrücken: Um ein undefinierbares Kupfervorkommen von 10 Mrd. Pfund zu finden, kann ein Kupfer-Großunternehmen damit rechnen, unter dem Strich 300 Mio. USD (oder mehr) auszugeben.

3. Die technischen Teams der großen Kupferkonzerne, deren Budgets in den kommenden Quartalen und Jahren sicherlich in die Höhe schnellen werden, können Lieblingsprojekte und Bärenmarkt-Ideen durch Partnerschaften oder die Übernahme von Juniors, die bereits etablierte, ausreichend risikoarme Projekte haben, umsetzen. Wenn das Projekt nicht ein Brüller ist, warum sollte man dann nicht mit einem Projekt beginnen, das sich schon im Jahr 15 des 20-Jahres-Zyklus einer zukünftigen Mine befindet?

Wie bereits erwähnt, gibt es nur etwa 30 dieser Projekte und ein guter Teil dieser Projekte befindet sich wiederum in Gebieten, die keine "Slam Dunks" sind. Was glauben Sie, wo ein Bergbauingenieur in den nächsten zehn Jahren lieber leben würde, um eine Mine zu entwickeln? In Arizona oder in der Mitte vom Nirgendwo?

Die Anatomie eines Kupfer-Junior-Bergbauunternehmens

Ich persönlich spekuliere seit über 20 Jahren in Kupfer Juniors. Diese ganze Branche ist ruinös teuer. Das ist genau der Grund, warum ich CopperBank in den Tiefen des Rohstoff-Bärenmarktes gegründet habe. Wenn Sie dies lesen, bin ich dankbar, dass Sie die Geschichte verfolgt haben und wenn Sie bis hierher gekommen sind, lassen Sie mich Ihnen einige Hinweise geben, woher meiner Meinung nach der Wind in diesem Bereich

weht und warum Sie "Anatomie eines Copper Juniors" sehr genau verstehen sollten.

Wie oben erwähnt und anhand der 15 Jahre und der Hunderten von Milliarden Dollar, die bereits während des China-Superzyklus ausgegeben wurden, versteht die Branche, was es kostet, ein Weltklasse-Kupferprojekt zu definieren. Oh, und was noch wichtiger ist, wie schwer es ist, einen Kupfergiganten zu finden, der über 10 Milliarden Pfund im Boden hat. Wussten Sie, dass in den 1990er Jahren ca. 100 Weltklasse-Projekte entdeckt wurden und während des China-Superzyklus, als die Industrie 5 Mal mehr Geld ausgab, nur 10 echte Weltklasse-Projekte entdeckt wurden!?

Wenn nun also ein Junior, sagen wir, 10 Mio. \$ aufbringt, kann das zwar bedeutende Ergebnisse liefern und wir jubeln immer über clevere technische Gruppen, aber im größeren Rahmen bringt es den Ball kaum ins Rollen.

Beginnen wir mit der Tatsache, dass die meisten Copper Juniors nicht in USD notiert sind, aber alle Projekte außerhalb Kanadas in USD kalkuliert werden. Das bedeutet, wenn man 10 Mio. CAD aufbringt, 700.000 \$ an Provisionen zahlt und den Restbetrag in USD umrechnet, bleiben dem Unternehmen 7 - 7,5 Mio. \$. Ein Qualitätsteam für 24 Monate bezahlen? Das sind 1 Mio. \$ pro Jahr. Damit bleiben 5 Mio. \$ für Bohrungen.

Diamantkernbohrungen kosten 300 bis 1.000 \$/Meter, je nachdem, wo sich das Projekt befindet und wer es betreibt. Mit der oben genannten Kapitalerhöhung erhalten Sie 10.000 bis 15.000 m. Das ist ein Rundungsfehler auf dem Weg zum Ausbohren eines großen Kupferprojekts. Wenn also die ersten Ergebnisse nicht sexy genug sind, beginnt das nicht endende Mühlenrad der Verwässerung.

Kupfer ist heiß! Während also andere nach einem Kupferprojekt von Wert suchen, mit einem Berg von unbekannter Verwässerung vor sich und ihren Aktionären, treibt CopperBank die nächste Phase eines langen und geduldigen Geschäftsmodells voran. Und das Beste ist, dass die Verwässerung der G&A- und aller Holdingkosten für die CBK-Aktionäre weniger als 1% pro Jahr beträgt.

Warum verwässern, wenn es nicht hochgradig wertsteigernd sein kann?

Aufgrund der Tatsache, dass unsere Projekte weit fortgeschritten sind, können wir zu diesem Zeitpunkt buchstäblich keine 10 Mio. \$ ausgeben, bis wir einige unbeantwortete Fragen in Bezug auf die nächsten Schritte beantwortet haben. Ich sage das mit einem Augenzwinkern, denn Geologen können immer einen Weg finden, Löcher zu bohren! Meine Partner und ich verabscheuen jedoch eine unnötige nicht-wertschaffende Verwässerung und das sollten Sie auch!

Wie bereits erwähnt, ist es unser Ziel, mit einem mehrphasigen Bohrprogramm bei Copper Creek fortzufahren - 6.000 m, gefolgt von 6.000 m, gefolgt von 8.000 m. In heutigen USD würde es mehr als 100 Mio. \$ erfordern, um das zu duplizieren, was bei Copper Creek bereits abgeschlossen wurde. Jedes neue Kupfer-Junior-Unternehmen sollte mindestens 100.000 Meter bohren, wenn es erfolgreich ist, um einen Porphyry von anständiger Größe auszubohren.

Der nächste Schritt von CopperBank ist es, "ein paar Millionen Dollar" auszugeben, um mehr oberflächennahe Mineralisierungen abzugrenzen und die Ressourcenschätzung unter Anwendung verschiedener Cut-Offs zu aktualisieren und dann die Möglichkeiten größeren Partnern zu präsentieren. Diese Cut-Offs werden aufgrund der wahrscheinlich viel höheren Kupferpreise wohl niedriger sein.

Bei Contact Copper wollen wir eine detaillierte Optimierung der Vormachbarkeitsstudie aus dem Jahr 2013 unter Einbeziehung verschiedener alternativer mehrstufiger Entwicklungsszenarien und eines niedrigeren US-Körperschaftsteuersatzes (derzeit 21%, in einer Regierung der Biden-Ära vielleicht 25% oder 28%) in Betracht ziehen.

Diese Initiative würde ca. 400.000 \$ kosten. Und das Bohren von flachen 100 m Löchern im produktiven Copper Ridge Gebiet würde ca. 1 Mio. \$ als Phase 1 RC-Bohrkampagne kosten. Im Erfolgsfall könnte man aufgrund mehr Geld aufnehmen. Noch einmal, wir könnten buchstäblich nicht mehrere Millionen bei Contact ausgeben, bis wir einige unbeantwortete Fragen beantwortet haben.

Kann Ihr Lieblings-Kupfer-Junior das oben genannte mit einem relativ kleinen Budget liefern, was WENIGER Verwässerung für Sie als Aktionär bedeutet?

Wenn Sie ein Aktionär der CopperBank sind, besitzen Sie ein Stück eines Unternehmens, das auf 100%-Basis folgendes besitzt:

• Das Copper Creek Projekt, das sich im Copper Corridor in Arizona befindet. Über 220.000 Meter

Bohrungen haben bereits stattgefunden und die historische Ressourcenschätzung erfüllt die oben genannten "Big Copper"-Wunschkriterien.

• Das Contact Copper Projekt, das sich im Elko County, Nevada, befindet. Über 86.000 Meter Bohrungen und detaillierte historische Wirtschaftlichkeitsstudien haben gezeigt, dass es bei 3,20 \$/lb Kupfer einen IRR von 26% nach Anwendung der alten US-Steuersätze von 35% liefern könnte.

• Eine organische Royalty-Chance, die mit einer angemessenen NSR von Copper Creek und Contact begründet werden würde. CopperBank wird weiterhin Leitlinien bereitstellen und geduldig den besten Zeitpunkt und die beste Richtung für dieses Geschäft bewerten.

• Über unsere Projekte im fortgeschrittenen Stadium hinaus besitzen wir auch das Copper Ridge-Projekt, das sich in unmittelbarer Nähe von Contact befindet, wo historische Proben 1 bis 12,4% Oxidkupfer an der Oberfläche ergaben. Darüber hinaus besitzen wir das nördliche Stück 6 km nordwestlich des Copper Creek-Ressourcengebiets, wo es auf drei Seiten des Bezirks Aktivitäten der Konkurrenz gibt. Glauben Sie, dass ein aufstrebender Kupfer Junior nicht Zugang zu Copper Ridge oder Copper Creek North haben möchte?

Zusammengefasst:

Die Partner von [CopperBank](#) besitzen zig Millionen Aktien und wir sind vollständig auf die Aktionäre ausgerichtet. Unser Geschäftsmodell bestand schon immer darin, Rohstoff- und Land-Optionalitäten zu bieten - ohne Verfallsdatum - und gleichzeitig unnötige, nicht-wertschaffende Verwässerung zu minimieren.

Wir haben eine detaillierte Strategie, um den Shareholder Value freizusetzen und dieser Plan ist bei einem niedrigen Aktienkurs vorsichtiger und kann ambitionierter sein, wenn der Aktienkurs den Wert der Projekte besser widerspiegelt. Erinnern Sie sich, das letzte Mal, als die Kupferpreise über 4,00 \$/lb lagen, wären die Assets, die wir jetzt besitzen, etwa 3,00 \$ pro CopperBank-Aktie wert gewesen.

Was werden also die großen Kupfer-Unternehmen für qualitativ hochwertige Projekte zahlen? Im letzten Zyklus wurden über 30 Projekte von größeren Unternehmen für zwischen 0,03 und 0,10 \$ pro nachgewiesenem Pfund im Boden übernommen. Das macht Sinn, denn es kostet 0,03 \$/lb, sie zu finden.

Wir ermutigen Sie, CopperBank weiterhin zu verfolgen und das Konzept und die Vision mit anderen zu teilen, die bei den Themen Kupfer und Elektrifizierung dabei sein wollen.

© Gianni Kovacevic
CEO [CopperBank Resources Corp.](#)

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

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.rohstoff-welt.de/news/77564--Die-Anatomie-eines-Kupfer-Juniors---Warum-CopperBank-so-einzigartig-positioniert-ist.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](#).