

Neues von Sabina Silver Corp. - Interview mit Präsident Abraham Drost

21.04.2007 | [Jan Kneist](#)

RS: Guten Tag, Herr Drost. Wir wissen es zu schätzen, dass Sie uns dieses Interview gewährt haben. Besonders, da Sabina in den letzten Monaten zu den erfolgreichsten Silberaktien gehört hat. Bevor wir zum Unternehmen selber kommen, erzählen Sie uns bitte etwas über Ihren eigenen Hintergrund und Ihre Erfahrung in der Minenindustrie.

AD: Danke, Jan. Ich bin professioneller Geowissenschaftler mit über 20 Jahren Erfahrung im Mineraliensektor. Bevor ich zu Sabina kam, hatte ich als Berater für Mineralienentwicklung und Landnutzung mit der Bergbauabteilung der Regierung von Ontario zu tun. Davor habe ich in den 1980er und 90er Jahren für eine Reihe großer und kleiner Bergbauunternehmen gearbeitet, darunter Corona Gold Corporation, Gold Fields Mining Corporation und Cypress-Amax.

RS: Sie haben die Option auf Hackett River im Jahre 2004 von Teck Cominco erworben. Warum hat Teck das verkauft, was sich später als "Unternehmens-Macher" herausstellen sollte?

AD: Das Hackett River- Projekt wurde in den 1960er Jahren entdeckt und war bei Cominco ein viele Jahre stabiles Schelf-Projekt. Unterschiedliche Jointventure-Partner sprangen auf das Projekt auf und investierten bis 2004 ca. 15 Mio. CAD. Nach der Fusion von Cominco mit der Teck Corp. wurde es wieder zu einem Block zusammengefasst, um es für einen gut aufgestellten Junior attraktiv zu machen, in der Hoffnung, dass dieser das Projekt voranbringt und Teck-Cominco Rückkehrrechte in das Projekt erhält. Das Geschäft mit Sabina schloss Mindestausgaben von 12 Mio. CAD ein, die über 4 Jahre zu leisten sind.

Sabinas exzellentes technisches Team hat die großen technischen Herausforderungen, die der Dauerfrostboden abverlangt, gelöst und die 12 Mio. CAD in 18 Monaten investiert. Damit kam Teck-Cominco unter Entscheidungzwang. Zu dieser Zeit, im November 2005, waren sie gezwungen, ihre abschließende Entscheidung zu treffen, ob sie das Rückkehrrecht ins Projekt nutzen. Damals bestand eine Ressource, die schon 2/3 der heutigen umfasste. Zink kostete damals ca. 0,65 USD je Pfund. Sie gingen von dannen mit einer 2%igen Schmelzroyalty (NSR). Ich erinnere mich noch gut an ihre Abschiedsworte: "Großartiger Job, bitte behalten Sie uns bezüglich Trail (Ort in B.C., wo Teck-Comincos Schmelzanlage liegt) in Erinnerung." Die Arbeiten setzten sich in 2006 und bis heute fort und Sabina hat 20 Mio. CAD in Hackett River investiert und ist zu dieser sehr robusten Ressource gekommen.

RS: Wann genau haben Sie erkannt, dass Hackett River ein bedeutendes Projekt werden kann?

AD: Hackett River ist in der Hinsicht ein einzigartiges Projekt, da es aus drei großen silber- und zinkhaltigen Lagerstätten besteht, die eng zusammen liegen. Daher ergeben sich betriebliche Kostenvorteile, die in dem NI 43-101 konformen Tagebau- und Untergrund-Minenplan, der jüngst gemäß der vorläufigen Wirtschaftlichkeits-bewertung und Cashflow-Analyse des unabhängigen Konstruktionsunternehmens Wardrop Engineering vorangebracht wurde, zum Tragen kommen. Dieser Bericht wurde auf unserer Webseite www.sabinasilver.com und auch auf SEDAR veröffentlicht. Ich denke, dass der Punkt der Erkenntnis, dass wir ein Weltklasse-Projekt haben, erreicht war, als wir die Entdeckung der "Boot Lake Deep"-Lagerstätte in 2006 verkündet haben. Die Boot Lake - Lagerstätte ist jetzt über Bohrungen bis in 600 m Tiefe definiert und bleibt offen zur Tiefe. Außerdem hat Sabina festgestellt, dass diese Lagerstätte ab 250 m Tiefe an Stärke wesentlich zunimmt und eine durchschnittliche Breite von 40 m mit bis zu 12% Zink und 300 g/t Silber nahelegt. Die Boot Lage- Lagerstätte hat sich vom "armen Cousin", der vorher nur bis in 150 m Tiefe exploriert war, hin zu einer kritischen Masse entwickelt, die wesentlich zum Wert des ganzen Projekts beiträgt.

RS: Bevor wir noch über die anderen Projekte sprechen, lassen Sie uns detaillierter auf Hackett River kommen. Bitte geben Sie uns einen kurzen Überblick über den derzeitigen Status und die Vorhaben im laufenden Jahr.

AD: Alle Entwicklungsprojekte weltweit müssen harten finanziellen und umweltpolitischen Anforderungen genügen. Wir haben eine umfangreiche Umweltverträglichkeitsuntersuchung mit einer sehr erfahrenen und

„Arktiserprobten“ Umweltberatungsfirma, Rescan Environmental Scientists aus Vancouver, initiiert Außerdem bereiten wir Hackett River zur Zeit für eine der Durchführbarkeitsstudie vorausgehende technische Bewertung vor. Zwei Bohrgeräte arbeiten an der Definition des Tagebaus, Gesteinsqualität und Stärke, Ressourcen-klassifikation und weiterer Exploration über Ausfallbohrungen.

RS: Investoren wollen harte Fakten. Gemäß Ihrer letzten Ressourcenschätzung vom November 2006 haben Sie 205 Mio. Unzen Silber in der angezeigten und 52 Mio. Unzen Silber der abgeleiteten Kategorie. Ist weiteres Expansionspotential vorhanden und wenn ja, wie viel ungefähr?

AD: Die gegenwärtige NI 43-101 konforme Mineral-Ressourcenschätzung zeigt eine vor Ort vorhandene Silberressource von 205 Mio. Unzen an. Die drei Lagerstätten (Hauptzone, Boot Lake und East Cleaver), die die Ressource ausmachen, sind erweiterbar. Wir bohren gerade die Hauptzone, um die zu testen, ob die westliche Grenze und East Limb in der Tiefe zusammenlaufen. Außerdem gibt es drei weitere interessante Explorationsgebiete außerhalb des Gebiets der Ressource, die in dieser Saison getestet werden. Das Expansionspotential ist geologisch signifikant.

RS: Sie verfügen auch über wesentliche Mengen an Basismetallen im Erz, besonders Zink. Zusammen mit dem Gold gibt Ihnen das ein sehr gutes Risikoprofil, nicht wahr?

AD: Die aktuelle NI 43-101 Mineralressource von Hackett River enthält eine angezeigte Ressource von ca. 1,95 Mio. t Zinkmetall und auch bedeutende Mengen Kupfer, Blei und Gold. Auch Kupfer und Blei sind bedeutsam, weil sie zu Konzentrat verarbeitet und separat vom Zink ausgeliefert werden. Dieses hochwerte Produkt enthält auch die Masse der Edelmetalle Silber und Gold.

RS: Gemäß Ihrer vorläufigen Wirtschaftlichkeitsbewertung wird Hackett River 12 Mio. oz Silber und 324 Mio. Pfund Zink pro Jahr über ein Minenleben von 14 Jahren produzieren. Das sind beeindruckende Zahlen. Bitte erzählen Sie etwas mehr über diese Studie. Welche Kosten, einschließlich Finanzierung der Verarbeitungsanlagen, und Gewinne können wir unter der Annahme der gegenwärtigen Metallpreise und höherer Preise erwarten?

AD: Das sind wahrlich hervorragende Zahlen und wir sollten nicht vergessen, dass Hackett River auch noch ca. 20 Mio. Pfund Kupfer, 37 Mio. Pfund Blei und 17.000 Unzen Gold pro Jahr produzieren wird. Die totalen Kapitalkosten, vor Rückzahlung, zum Bau dieser großen Mine mit einer Tagesleistung von 10.000 t mit 13,6 Jahren Betriebszeit betragen 527 Mio. CAD, wobei die Rückzahlung gemäß der letzten Ingenieurs-Studie in nur 3 Jahren ab Verarbeitungsstart erfolgt. Wenn man die sehr konservativen Preise von 0,72 USD je Pfund Zink, 8,69 USD je Unze Silber, 1,35 USD je Pfund Kupfer, 0,39 USD je Pfund Blei und 522,50 USD je Unze Gold anwendet, dann würde das Projekt bei einem Net-Present-Value (NPV) von ca. 250 Mio. CAD einen freien Cashflow von ca. 950 Mio. CAD erwirtschaften. Hierbei wird ein 10%iger Discountsatz angewandt, der zu einer internen Verzinsung (IRR) von 20,6% führt. Wenn ich die aktuellen Metallpreise benutze, liegt der NPV bei 2,234 Mrd. CAD und die IRR bei 77% (bei 10%iger Abzinsung).

RS: Wenn Sie die Bedingungen für den Bergbau in Nunavut mit denen von Mexiko, wo viele andere Silberunternehmen aktiv sind, vergleichen, was sind dann die Hauptunterschiede (z.B. Abbaukosten)?

AD: Wir beziehen diesen „arktischen Faktor“ in Form einer sogenannten „Frachtgebühr“ von 1,85 CAD je Tonne über das gesamte Minenleben mit ein. Wegen der Ausdehnung der Lagerstätte und des oberirdischen Abbaus (Tagebau) von Hackett River liegen die derzeitigen gewichteten Abbaukosten bei 12,84 CAD je abgebaute Tonne. Dabei ist die Entfernung des Abfallgestein bei Annahme eines Abfall-Erz-Verhältnisses von 4,6:1 mit eingeschlossen. Eine Tonne Material im Tagebau zu bewegen, kostet jetzt 2,24 CAD. Die unterirdischen Abbaukosten betragen 37,46 CAD je Tonne.

In unserer Online-Präsentation auf www.sabinasilver.com sind die Kosten gut beschrieben. Die Cash-Abbaukosten betragen 4,44 USD je oz Silberäquivalent oder 0,22 USD je Pfund Zinkäquivalent. Der Punkt ist aber folgender: Wenn man einmal den Frachtfaktor für den Transport der Ausrüstung etc. zum arktischen Minenstandort einbezogen hat, sind die laufenden Abbaukosten mit anderen Standorten weltweit absolut wettbewerbsfähig! Die große Stärke und Dimension der Lagerstätten von Hackett River hilft auch ganz wesentlich, die Kosten niedrig zu halten, kein Zweifel. Man sollte auch nicht vergessen, dass wir große Nachbarn wie Zinifex, BHP-Billiton, RTZ, Miramar und Newmont haben. Erfolg in einem so abgeschiedenen Bereich ist abhängig von der Identifizierung von Synergien, Kostenteilung für Infrastruktur, Vermeidung von doppelten Kosten etc.

RS: Beabsichtigen Sie weitere Projekterwerbungen oder werden Sie sich auf Hackett River und die anderen

Projekte konzentrieren?

AD: Uns werden immer wieder interessante Übernahmemöglichkeiten vorgelegt. Es ist eine Herausforderung, Projekte zu finden, die hohen Wert für unsere Aktionäre schaffen können. Ja, wir sind auf der Suche nach solchen Projekten, aber es gibt zur Zeit nichts Näheres darüber zu berichten.

RS: Sabina hat zwei andere interessante Projekte, das sogenannte "Del Norte" in British Columbia und eine Reihe von Projekten im Red Lake Camp von Ontario. Geben Sie uns bitte auch einige Informationen über die jüngsten Entwicklungen dieser Projekte.

AD: Diese Gebiete sind Teil von Sabinas zukünftiger Explorationspipeline. Dieses Jahr explorieren wir Del Norte und Red Lake aktiv. Red Lake hat ein Budget von ca. 1 Mio. CAD und Del Norte ca. 700.000 CAD, wodurch unser 50%iger Anteil anwächst und zur Bildung eines Joint-Ventures mit Teuton Resources führt. Sabina hat das Recht, bis zu 65 % an Del Norte zu erhalten, wenn wir eine bankfähige Durchführbarkeitsstudie liefern. Wir sind bei Bohrungen auf hohe Silbergehalte bis zu 110 oz/t und Goldgehalte bis zu 2 oz/t gestoßen, was mit den hohen Gehalten der Eskay Creek Mine von Barrick Gold, die 70 km nordwestlich des Projekts liegt, übereinstimmt. Wir haben Del Norte erworben, weil wir das geologische Potential als sehr ähnlich zur Eskay Creek Mine einschätzen. Von Red Lake erhoffen wir, unseren Erfolg der Entdeckung einer Bonanza-Lagerstätte zu wiederholen, die jetzt die Basis für ein Joint-Venture zwischen Premier Gold Mines und Goldcorp bildet. Sabina hat hier eine Verzehnfachung des Einsatzes in diese Entdeckung gesehen und hält noch eine 1% Royalty auf die zukünftige Produktion der Bonanza-Lagerstätte.

RS: Glauben Sie, dass Del Norte das Potential hat, eine zweite "Eskay Creek" zu beherbergen. Teilweise sind Sie darauf eben schon eingegangen. In diesem Fall wäre auch dies wieder ein "Company-Maker"-Projekt.

AD: Ja, wir haben Del Norte, weil wir glauben, dass es das Potential hat, ein "Company-Maker" zu sein.

RS: Sie haben uns das Potential dieser beiden Projekte beschrieben. Wenn Sie weiter Erfolg haben, könnte es dann möglich sein, die Projekte abzuspalten in ein neues Unternehmen und ggf. neue Aktien an die Sabina-Aktionäre auszugeben?

AD: Das ist eine Möglichkeit, wenngleich es jetzt nicht konkret ist. Die Red Lake- und Del Norte- Projekte haben unterschiedliche Risiko- und Finanzierungsprofile als Hackett River. Sie könnte am besten in ein neues Explorationsunternehmen passen, dessen Aktien an die derzeitigen Aktionäre als Dividende ausgegeben werden könnten, so wie es Wolfden zum Beispiel mit Premier gemacht hat.

RS: Silver Wheaton ist ein Großaktionär bei der letzten Privatplatzierung geworden. Könnte es sein, dass Sabina ein Übernahmeziel wird, je näher Hackett River der Produktionsaufnahme kommt? Großunternehmen wie Silver Wheaton meiden oft die Exploration und übernehmen lieber Junior-Unternehmen mit gesicherten Assets im Boden.

AD: Die Geschichte der kanadischen Bergbauindustrie ist voll von Übernahmen kleiner Fische durch große Fische und dem Wachstum von kleinen zu größeren Fischen. Wir sind sehr zufrieden mit der Vertrauensbezeugung in Hackett River, die Silver Wheaton uns als neuer Großaktionär und Inhaber des Vorkaufsrechts für Sabinas Silberfluss gezeigt hat. Letzteres ist sehr wichtig für Sabina, weil es auf dem Recht basiert, die besten Konditionen zusammenzuführen, die zu dem Zeitpunkt für Sabina verfügbar sind. Das Vorkaufsrecht deckt auch einen Großteil von Sabinas Finanzierungsrisiko ab, um Hackett River in Produktion zu bringen. Wir haben ein großartiges Verhältnis zu Silver Wheaton und sehen sie als starken Partner und potentiellen "Weißen Ritter", falls wir ein unerwünschtes Angebot einer dritten Partei erhalten sollten. Sollte dies der Fall sein, dann ist es immer unsere Absicht, eine Marktauktion anzuregen, um den Nutzen für die Aktionäre von Sabina zu maximieren.

RS: Fast schon am Ende, jetzt noch eine politische Frage. Alle Ihre Projekte liegen in Kanada. In Südamerika sehen wir Bestrebungen der Verstaatlichung. Am anderen Ende der Welt, in China, steigen Produktion und Verbrauch gewaltig an und Handelsbeschränkungen werden erlassen. Russland drängt ausländische Unternehmen aus dem Lande. Glauben Sie, dass früher oder später "sichere" Orte und damit die dort tätigen Unternehmen eine Prämie im Aktienkurs sehen, z.B. im Vergleich mit Abschlägen in Ecuador?

AD: Länderrisiken spielen bei jeder Anlageentscheidung eine Rolle. Wir glauben, dass Kanadas politisches

Risiko so niedrig ist wie es nur sein könnte. Projekte wie Hackett River werden hier anhand der technischen und finanziellen Bedingungen bewertet und verglichen ohne derlei Sorgen.

RS: Erklären Sie uns zum Schluss bitte noch Ihre grundsätzliche Markteinschätzung für die Basis- und Edelmetalle. Was erwarten Sie mittelfristig?

AD: Wir haben die historische Zyklistät der Rohstoffmärkten zu beachten, indem wir die Metallpreise sehr konservativ benutzen und selektiv vorgehen, um sicherzustellen, dass unsere Projekte technisch robust genug sind, um im Falle sinkender Rohstoffmärkte realisierbar zu bleiben. Vor diesem Hintergrund sind wir vom Wachstum und der Nachfragedynamik des asiatischen Kontinents beeindruckt. Man sagt „Wissen ist Macht“ und es ist wahrscheinlich vernünftig zu behaupten, dass das Internet in diesem Teil der Welt eine neue Mittelklasse schafft. Dies ist historisch einmalig und sehr bullisch für Rohstoffe auf mittlere Sicht. Ich würde niemals behaupten, dass wir nicht weiterhin die Zyklen in den Märkten haben werden, doch vielleicht unter diesen Umständen von neuen, höheren Niveaus aus.

© Das Interview führte Jan Kneist

Dieser Artikel ist bereits vorab im [Rohstoff-Spiegel 08/2007](#) erschienen. Der [Rohstoff-Spiegel](#) liefert Ihnen alle 14 Tage umfangreiches Hintergrundwissen, Interviews, Produktvorstellungen und Anlageempfehlungen für Gold, Silber & Co. Profitieren auch Sie vom Megatrend Rohstoffe und melden Sie sich noch heute kostenlos für den Rohstoff-Spiegel auf www.rohstoff-spiegel.de an.

Dieser Artikel stammt von [Minenportal.de](#)

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.minenportal.de/artikel/292--Neues-von-Sabina-Silver-Corp---Interview-mit-Praesident-Abraham-Drost.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 Minenportal.de 2007-2025. Es gelten unsere [AGB](#) und [Datenschutzrichtlinen](#).