

BHP und RIO nicht konkurrenzfähig: Australisches Bergbau-Startup-Unternehmen als Branchenerster in lokalem Wachstumsmarkt

Beinahe täglich lesen wir von Eisenerzproduzenten, die ihre Betriebe stilllegen, weil sich der Preis für Eisenerz hartnäckig bei 50 \$ pro Tonne hält und dort nicht wegbewegt...

Während Unternehmen weltweit alles daran setzen, [Geld zu sparen](#), um überleben zu können, steht das an der australischen Börse und an der Börse Frankfurt gelistete Unternehmen NSL Consolidated (WKN: A0J353, ASX: NSL) kurz davor, von einem Eisenerzmarkt zu profitieren, der *praktisch unabhängig von den Weltmärkten agiert*.

NSL wurde einfach übersehen und mit den anderen Eisenerzproduzenten in einen Topf geworfen - gerade darin sehen wir eine Chance.

NSL ist das EINZIGE ausländische Unternehmen, das seine Chance im aufstrebenden indischen Eisenerzmarkt wahrnimmt - ein Land, dessen Stahlbedarf jährlich um 7 % steigt.

Während die chinesische Wirtschaft eine Übergangsphase durchlebt, gilt Indien auf breiter Ebene als nächste große internationale Wachstumsstory für die Stahlproduktion, und damit auch für Eisenerz. Mit seiner langjährigen Erfahrung und seinen guten Kontakten in Indien ist NSL bestens aufgestellt, um von dieser Situation zu profitieren.

Die Branchenriesen Rio und BHP haben entsprechende Einsparungsmaßnahmen getroffen, um ihre Cash-Kosten für Eisenerz auf 34 \$ pro Tonne zu drücken, und beim aktuellen Preis von knapp 56 \$ für Erz mit einem Mineralisierungsanteil von 62 % schaffen sie gerade einmal eine Marge von 22 \$ pro Tonne.

NSL hat Cash-Kosten von nur 23 \$ pro Tonne - und produziert Eisenerz mit einem geringen Mineralisierungsgehalt. Dafür erhält das Unternehmen ab Mine 43 \$ pro Tonne.

Das bedeutet eine Gewinnspanne von knapp 20 \$ pro Tonne - in etwa so viel wie die der Branchenriesen. Und noch dazu für Erz mit einem **geringeren Mineralisierungsanteil**.

Wie um alles in der Welt haben sie das geschafft?

Wir werden die Gründe durchleuchten, warum dieses Unternehmen, das **bereits produziert**, seine Cash-Kosten so niedrig halten konnte und nun in eine glänzende Zukunft in einem starken Lokalmarkt blickt.

Außerdem ist zu erwähnen, dass sich NSL gerade eine ordentliche Summe an Barmittel für die Expansion gesichert hat. Das Unternehmen will ein höhergradiges Produkt zu ähnlichen Cash-Kosten produzieren, dafür aber bis zu 57 \$ pro Tonne einnehmen - und seinen jährlichen Netto-Cashflow verdoppeln.

Angesichts dieser erfolgreichen Entwicklung in Indien plant NSL den Erwerb weiterer hochwertiger Eisenerzprojekte in der Region, was zu einer raschen Produktionssteigerung führen dürfte.

Gleichzeitig ist NSL ein Kleinunternehmen und nicht ohne Risiko - Erfolg ist keine Garantie.

Allerdings gibt es bis dato kein Unternehmen, das im aktuellen Marktumfeld für Eisenerz eine Produktionssteigerung anstrebt. Und doch sehen wir hier ein Unternehmen, das gerade diesen Weg einschlägt.

Was geschieht, wenn der indische Eisenerzmarkt wirklich zu einem Höhenflug ansetzt?

Dürfen wir Ihnen also neuerlich vorstellen:



NSL Consolidated

(WKN: A0J353, ASX: NSL)

NSL Consolidated (WKN: A0J353, ASX: NSL) zieht derzeit durch die Lande, um seine Aktionäre über das nächste Kapitel seiner Wachstumsstory zu informieren.

Die Website *The Next Mining Boom* hat Ihnen NSL CONSOLIDATED vergangenes Jahr erstmals im Beitrag [Tiny Miner's First Sales Days Away: Stockpiles Waiting to Be Processed, Delivering Instant Cash Flow](#) präsentiert.

Seither hat es NSL geschafft, seine Aufbereitungsanlage bei Kurnool mit 200.000 Tonnen Jahreskapazität in Betrieb zu nehmen und erste Umsätze zu tätigen.

In letzter Zeit hat das Unternehmen zusätzlich eine Reihe ziemlich ambitionierter Ziele erreicht, und dies ist für uns ein geeigneter Zeitpunkt, um Sie umfassend über die bevorstehenden Expansionspläne dieses Unternehmens zu informieren.

NSL hat sich soeben einen Kredit in Höhe von 5 Millionen \$ gesichert, der es dem Unternehmen ermöglicht, den bestehenden Betrieb einer Anlage aufzurüsten und eine weitere Anlage in Betrieb zu nehmen.

Darüber hinaus steht das Unternehmen derzeit in Verhandlungen zu weiteren Abnahmeverträgen für seine Produkte, nachdem es erst vor kurzem Verträge mit den großen Stahlproduzenten JSW Steel und BMM ISPAT abschließen konnte.

Wenn zwei so große Stahlproduzenten wie JSW und BMM einen Vertrag mit NSL zur Abnahme seiner Produkte unterzeichnen, dann bürgt das für die Qualität des Unternehmens.

JSW ist der führende private Stahlproduzent in Indien und zählt zu den renommiertesten Stahlkonzernen der Welt. Der rund **9 Milliarden \$** schwere internationale Konzern hat in Indien sechs Niederlassungen und ist auch in den USA, Südamerika und Afrika vertreten.

Als Flaggschiff der **11 Milliarden \$ schweren JSW-Gruppe** kann JSW eine jahrzehntelange Erfahrung und Dynamik vorweisen, mit der das Unternehmen zum führenden Anbieter von Spezialstahl in Indien avancieren konnte.

Und nun kauft dieses Unternehmen Eisenerz von NSL.

Der Stahlproduktionsbetrieb von JSW befindet sich in rund 160 Kilometer Entfernung vom Betriebsstandort von NSL in der Region Karnataka, die als wichtigster Stahlproduktionsgürtel Indiens gilt.

Zwischenzeitlich kann BMM mit seiner aktuellen und auch in Zukunft expandierenden Stahlproduktion problemlos 100 % des von NSL produzierten hochwertigen Erzpulvers verarbeiten.

Vor Unterzeichnung des Abnahmevertrags bekräftigten sowohl NSL als auch BMM, dass sich das von NSL produzierte Eisenerz hervorragend als Rohmaterial für BMM eignet. Der

Stahlproduktionsbetrieb von BMM befindet sich in rund 240 km Entfernung vom Betriebsstandort von NSL, ebenfalls in der für seine Stahlproduktion berühmten Region Karnataka.

Nachdem JSW und BSM das Produkt von NSL für gut befunden haben, könnten mit hoher Wahrscheinlichkeit weitere Abnahmevereinbarungen folgen.

NSL hat außerdem neben seinem Kernprodukt noch ein anderes Produkt in petto, mit dem es seine Bilanz stärken kann - dazu kommen wir aber etwas später.

Wirtschaftskennzahlen des Phase-II-Projekts

Hier nun die Zahlen, die wir zuerst gar nicht glauben konnten. NSL hat für die Phase-II-Anlage zur Nassverarbeitung von Erz folgende Wirtschaftskennzahlen präsentiert:

Historical Operating Costs (A\$ per tonne) ²		Estimated Plant Performance ³	
Mining (inc royalty)	\$9	Potential output (annual)	196,000 t
Maintenance	\$1	Modelled ROM input grade	25-27% Fe
Beneficiation (modelled)	\$12	Recovery (at input grade)	74-76%
		Yield per 100t	36-37 t
		Final product grade	58-62% Fe
Total modelled cash cost	A\$22	Current Pricing	
All costs are per tonne of saleable concentrate produced		Current Indian domestic price (grade 60%)	INR 2753/t A\$57/t
Plant Design Capacity ³		Modelled financial outcomes ⁴	
Total throughput (per hour)	100 tonnes	NET CASH FLOW	US \$500 000 PER MONTH
Total throughput (annual)	~ 496,000 t		US \$6M PER ANNUM

Quelle: [NSL Consolidated](#)

Cash-Kosten von 22 \$ pro Tonne? Für einen Eisenerz-Bergbaubetrieb? Im Jahr 2015? Irgendwie hat es NSL geschafft, ein Kaninchen aus dem Hut zu zaubern.

Wie das funktioniert, werden wir gleich erklären, aber zuerst noch ein paar weitere Details zur Betriebsführung von NSL.

Der Plan

Der aufmerksame Leser wird bemerkt haben, dass die Erzgehalte, die in Verbindung mit NSL genannt werden, eher niedrig sind.

Hier kommt der Veredelungsprozess ins Spiel, bei dem sich NSL als Erstanbieter den Wettbewerbsvorteil in einem wachstumsstarken Eisenerzmarkt sichert.

Aus irgendeinem Grund haben sich die Eisenerzproduzenten in Indien bisher eher auf höhergradige Eisenerzprojekte konzentriert - eine übliche Praxis, die „niedrig hängenden Früchte zu ernten“, die am leichtesten zu erreichen sind. Warum auch nicht?

Ein hochgradiges Produkt bedeutet, dass der Erzpreis höher ist und die Kosten für die Verarbeitung von Erz zu Stahl niedriger. Eine klassische Win-Win-Situation, nicht wahr?

Während sich nun die übrigen Bergbaubetriebe in Indien auf die „niedrig hängenden Früchte“ konzentrieren, baut sich NSL still und heimlich eine Position bei geringgradigem Erz auf.

In seinen drei Projekten in Indien zählt das Unternehmen auf geringgradiges Eisenerz, das dann in einer Veredelungsanlage zu einem gut verkäuflichen Produkt verarbeitet wird.

Veredelungsanlagen, egal ob Nass- oder Trockenverarbeitung, sind in anderen Ländern, die Eisenerz produzieren oder importieren - wie z.B. Australien, Brasilien und China - häufig anzutreffen. In Indien sind sie zahlenmäßig noch kaum vertreten - bis jetzt.

Hier tritt NSL auf den Plan. Mit seinem Konzept, eine Veredelungsanlage zu errichten, in der sowohl die Nass- als auch die Trockenverarbeitung zum Einsatz kommen, und wo geringgradiges Erz zu einem Erzprodukt verarbeitet wird, das zu deutlich höheren Preisen als derzeit verkauft werden kann.



Quelle: [NSL Consolidated](#)

NSL hat bereits eine Phase-I-Anlage errichtet, die im Endausbau eine geplante Produktionskapazität von rund 680.000 Tonnen jährlich erreichen soll. Das Unternehmen will die Anlage mit Erz mit einem Mineralisierungsgehalt von 20-35 % beschicken, das im Zuge der Trockenverarbeitung zu 50-55 %igem Erz veredelt werden soll. Gleichzeitig wird jedoch kontinuierlich an einer weiteren Steigerung des Erzgehalts gearbeitet.

Das Produktionsziel der Phase-I-Anlage liegt bei insgesamt 200.000 Tonnen jährlich.

Bei einem Preis von 43 \$ pro Tonne wird NSL mit seiner Phase-I-Anlage voraussichtlich jährlich 3,2 Millionen \$ generieren.

Dazu kommt, dass **bereits produziert wird** und eine Abnahmevereinbarung unter Dach und Fach ist. Wie bereits oben erwähnt, hat NSL im Juli die Unterzeichnung einer Abnahmevereinbarung mit BMM Ispat für 200.000 Tonnen Erz mit einem Mineralisierungsgehalt von 57 % bekannt gegeben.

Der aufmerksame Leser hat natürlich bemerkt, dass durch die Verarbeitung von Erz in der Phase-I-Anlage nur eine Veredelung auf bis zu 55 % zu erwarten ist. Allerdings unterscheidet sich das Erz, um das es in der Abnahmevereinbarung mit BMM Ispat geht, von den anderen Erzen...

Das Erz liegt bereits auf Halde und wartet darauf, verarbeitet zu werden!

Im Rahmen einer Überprüfung seiner Ressourcen bei AP23 in den Jahren 2013 und 2014 hat das Unternehmen testweise Erz abgebaut. Während der Testphase wurden 200.000 Tonnen Erz gefördert, und dieses Erz wurde einfach vor Ort **gelagert**...

Das Erz, das einen etwas höheren Mineralisierungsgehalt als das durchschnittlich aus dem Projekt geförderte Erz aufwies, lag somit griffbereit, und die Phase-I-Anlage konnte damit direkt beschickt werden.

Zuerst wurden technische Tests durchgeführt um sicherzustellen, dass das Erz auch wirklich den Anforderungen von BMM gerecht wird; anschließend wurde die Abnahmevereinbarung auf nicht exklusiver Basis unterzeichnet, was bedeutet, dass NSL auch mit anderen Unternehmen in der Region über eine mögliche Abnahme verhandeln kann.

Das Erz aus dem Lagerbestand wird derzeit in der Phase-I-Anlage verarbeitet und an BMM verkauft.

NSL spart sich damit den Förderaufwand für ein ganzes Jahr (generiert aber bereits Cashflow) und hat sich soeben einen Kredit für den Ausbau der zweiten Phase gesichert.

Phase II

Im vergangenen August, [wurde das New Yorker Investmentunternehmen MG Partners II Ltd auf NSL aufmerksam](#) und erklärte sich bereit, einen Kredit über 5 Millionen \$ zu genehmigen, um die Phase-I-Anlage zur Produktionsreife zu bringen und eine Phase-II-Anlage zu errichten.

Bei der Phase-II-Anlage handelt es sich um eine Veredelungsanlage mit Nassverarbeitung, in der das Erz zu einem Produkt mit einem Mineralisierungsgehalt von 58 - 62 % verarbeitet wird. Die Verarbeitungskapazität der Anlage liegt bei 200.000 Tonnen jährlich. Dank der Kreditfinanzierung konnte auch mit dem Bau einer vorgefertigten Anlage in China begonnen werden, die bereits in den nächsten 12 Monaten in Betrieb gehen soll.

Die Phase-II-Anlage ist durch [Abnahmevereinbarungen mit JSW Steel und BMM Ispat](#) abgesichert, was bedeutet, dass NSL die Anlage nur noch bauen muss und anschließend sofort Einnahmen generieren kann.

Die technische Machbarkeit ist gegeben, die Ressourcen sind vorhanden und auch das Geld liegt bereit.

Einer der Hauptgründe dafür, dass MG Partners sich dafür entschieden hat, in das Projekt zu investieren, waren die überzeugenden Marktdaten eines der zukunftsträchtigsten Player der Welt...

Warum Indien?

Einer der Hauptgründe, warum wir NSL schon länger im Visier haben, ist, dass es als einziges australisches Unternehmen im indischen Eisenerzmarkt vertreten ist. Und dieser Markt dürfte sich in den kommenden Jahren mehr als **verdreifachen**.

Die indische Wirtschaft erzielt insgesamt ein BIP von 1,3 Billionen \$ und ist damit die achtgrößte Volkswirtschaft der Welt. Auf Basis der Preisparität, bei der die geringe Kostenbasis in Indien berücksichtigt wird, ergibt sich jedoch ein BIP von 3,8 Billionen \$.

Aus Sicht der Preisparität liegt Indien damit hinter den USA und China - und wie wir alle wissen, ist Chinas Wachstumsstory derzeit mit großen Herausforderungen konfrontiert.

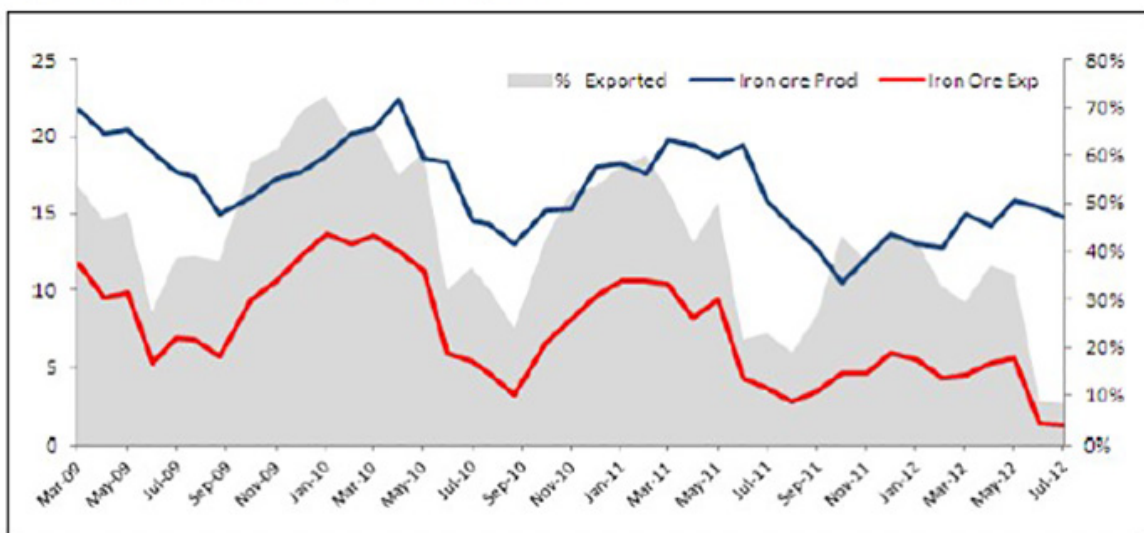
Der Endverbrauchermarkt verzeichnet eine erfreuliche Entwicklung: jeder einzelne Konsumsektor in Indien ist im Wachsen begriffen. Dadurch können Erschütterungen und Krisen am Weltmarkt Indien deutlich weniger anhaben als anderen Wachstumsmärkten.

Das Stahlministerium des Landes hat vor einigen Monaten angekündigt, dass die Stahlproduktionskapazität bis 2025 auf 300 Millionen Tonnen angehoben werden soll. Um dieses Ziel zu erreichen, wird das Land daher einen zusätzlichen Bedarf an Infrastruktureinrichtungen haben. Alles tolle Neuigkeiten für NSL.

In einem [aktuellen Report von Ernst & Young](#) über die Stahlindustrie Indiens wurde vor kurzem berichtet, dass die Regierung ihre Unterstützung signalisiert hat. „Investitionen der Regierung in öffentliche Infrastrukturprojekte, wie etwa in das Verkehrsnetz für den Gütertransport und in die rasch fortschreitende Urbanisierung, werden dieses Wachstum weiter fördern“, hieß es.

Der Großteil der in Indien produzierten Menge an Eisenerz und Stahl wird für den Eigenbedarf verwendet, wie die nachstehende Tabelle zeigt.

Figure 2A - Indian iron ore exports versus production



Left Hand Scale refers to production & exports in million tons

Right Hand Scale refers to percentage (%) exported every month

Quelle: [NSL Consolidated](#)

Das bedeutet, dass der Absatz des von NSL in Indien produzierten Eisenerzes für eine rasche Urbanisierung spricht.

In den letzten Jahren konnte man mitverfolgen, welche Auswirkungen das Wachstum in China mit sich gebracht hat. Die größere Nachfrage der aufstrebenden Mittelklasse nach besseren Wohnungen führte zu einer regen Bautätigkeit in den städtischen Gebieten, und immer öfter wird dabei auch Stahl verwendet.

In Indien könnte es zu einer ähnlichen Entwicklung kommen; NSL hat sich hier bereits **frühzeitig eine Position gesichert** und wird diese auch zu seinem Vorteil nutzen. Andererseits ist eine Geschäftstätigkeit in Indien auch mit einem politischen Risiko verbunden, und NSL muss daher nach wie vor als spekulatives Investment betrachtet werden.

Ein Blick auf die nachstehenden Zahlen vermittelt einen besseren Einblick in die Situation. Wie man sieht, hat Indien in Bezug auf den Stahlverbrauch noch viel Luft nach oben.

Per capita estimated steel consumption	
✓	World – 225kg
✓	China – 515kg
✓	India – 61kg

Quelle: [NSL Consolidated](#)

Derzeit beträgt der Pro-Kopf-Verbrauch von Stahl 61 kg pro Person pro Jahr, aber angesichts der rasch fortschreitenden Urbanisierung könnte dieser Wert rasant in die Höhe schnellen.

NSL setzt alles daran, diesen Bedarf zu decken und die indische Stahlindustrie mit heimischem Eisenerz zu beliefern.

Was außerdem für Indien als attraktiven Wirtschaftsstandort spricht, ist das kostengünstige Umfeld.

Nicht nur wegen der niedrigeren Löhne, sondern auch wegen der einfacheren Transportsituation gegenüber Australien.

Für all jene, die das Gewirr in den Straßen von Delhi selbst erlebt haben und ein Lied davon singen können, mag dies vielleicht etwas seltsam klingen, aber im Vergleich zu Australien ist der Betrieb einer Eisenerzmine in Indien doch wesentlich einfacher.

In Australien muss man die Mannschaft in ein Flugzeug in Perth verfrachten und 1.470 km weit bis nach Tom Price fliegen.

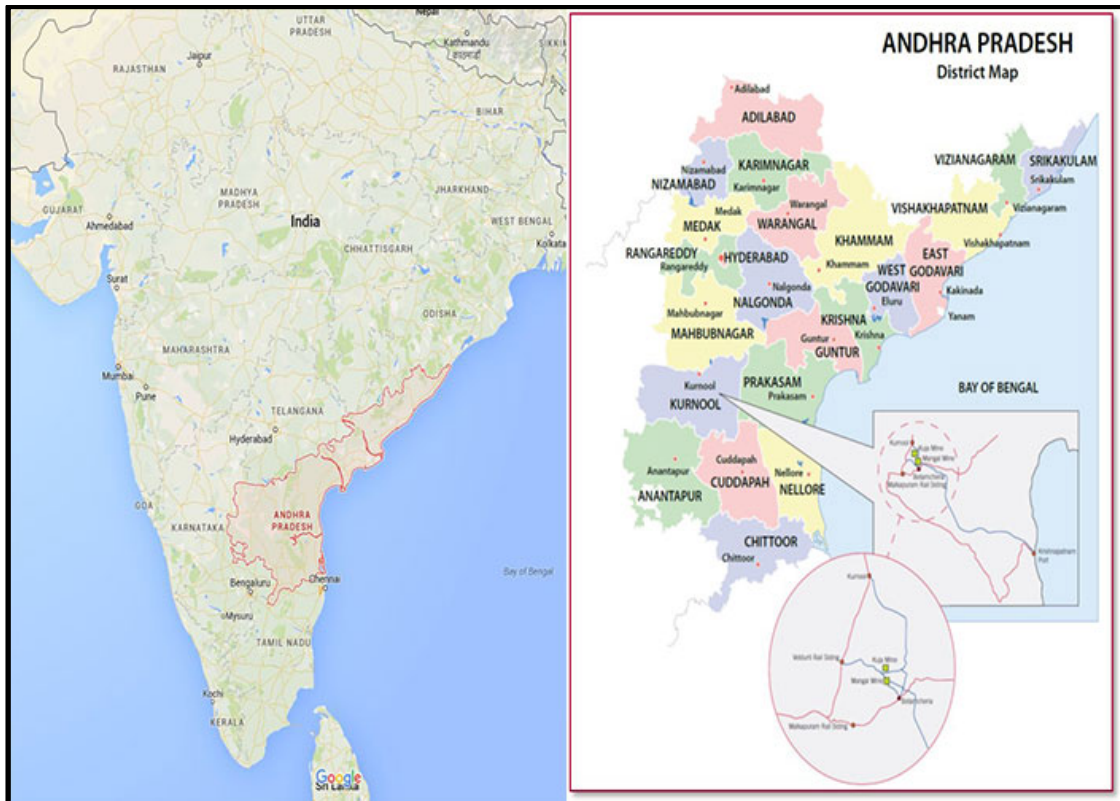
In Indien besteht die Mannschaft mehrheitlich aus Einheimischen – wodurch sich auch für ein Kleinunternehmen wie NSL Chancen in einem Markt eröffnen, der normalerweise größtmäßig schwer zu bewältigen ist.

Nachdem NSL dank der fixierten Abnahmevereinbarungen die Finanzierung seiner Kernprojekte bereits abgesichert hat, kann es nun auch in etwas größeren Dimensionen denken...

[Betriebe auf einen Blick](#)

Im Grunde ist NSL ein Eisenbergbauunternehmen, das eine riesige Marktchance in Indien nutzt; es ist in einem Bereich vertreten, wo es unerklärlicherweise keine Mitbewerber gibt - und verarbeitet geringgradiges Erz durch ein **Veredelungsverfahren** zu einem höherwertigen Produkt.

Das Unternehmen konzentriert sich auf drei wesentliche Bergbaukonzessionen in der indischen Region Andhra Pradesh, die international für ihre Eisenerzvorkommen bekannt ist.



Quelle: [NSL Consolidated](#)

Sehen wir uns die Betriebsstätten von NSL etwas genauer an:

Lagerstätte AP23

Diese 73 Hektar große Bergbaukonzession in der Region Kurnool ist nur 13 km vom bestehenden NSL-Lager, 5 km von einer Bundesstraße und 13 km von einer Bahntrasse entfernt.

Jeder erfahrene Eisenerzanleger wird wissen, dass das Mineral selbst nur die halbe Miete ausmacht. Die Märkte und die Nähe zu Infrastruktureinrichtungen spielen eine wesentliche Rolle, ob aus einem „Rock Hunter“, einem Rohstoffjäger, auch ein „Rock Star“ wird.

NSL hat zwar noch keine Ressourcen im Bereich der Konzession definiert, aber bereits einige technische Arbeiten durchgeführt und ein erstes Explorationsziel mit 38 - 95 Millionen Tonnen und einem durchschnittlichen Erzgehalt von 20 - 55 % identifiziert.

Kuja

Für das Projekt Kuja wurde eine Bergbaulizenz für die Förderung von bis zu 331.000 Tonnen Eisenerz pro Jahr gewährt.

Dies ist zwar nur ein angestrebtes Ziel, lässt aber schon erahnen, welches Potenzial NSL in diesem Projekt vermutet. Warum sollte man ein so umfangreiches Fördervolumen beantragen, wenn man nicht die Absicht hat, es auch zu nutzen?

Das Projekt hat Zugang zu einem gut ausgebauten Straßen- und Bahnnetz und eine direkte Anbindung an die Straße, die zum Hafen von Krishnapatnam führt. Dieser Hafen ist der nächstgelegene Ausgangspunkt für Großexporte aus der Region Andhra Pradesh, die auf dem Straßenweg 330 km entfernt ist.

Die Straße ist auch mit zwei Bahnstationen verbunden, die über die nötigen Ladevorrichtungen zum Verladen von Eisenerz in Wagons verfügen. Die beiden Bahnstationen sind auf dem Straßenweg jeweils rund 18 km bzw. 30 km vom Minenportal entfernt. Von der Bahnstation aus ist eine Bahnstrecke von rund 460 km bis zum Hafen von Krishnapatnam zurückzulegen.

Das Projekt liegt unmittelbar neben der Veredelungsanlage, wo NSL seine Phase-I-Produktion betreibt und wo auch die Verarbeitungskapazitäten ausgebaut werden.

Hier wird auch die Phase-II-Produktionsanlage errichtet.

Mangal

Gleich neben Kuja liegt Mangal, für das eine Bergbaulizenz für den Abbau von 500.000 Tonnen jährlich über fünf Jahre erteilt wurde. Auch dies ist ein Maximalwert, lässt aber Rückschlüsse auf die zu erwartenden Fördermengen zu.

Die Minenplanung wurde also mit 500.000 Tonnen jährlich genehmigt und ist 5 Jahre lang gültig.

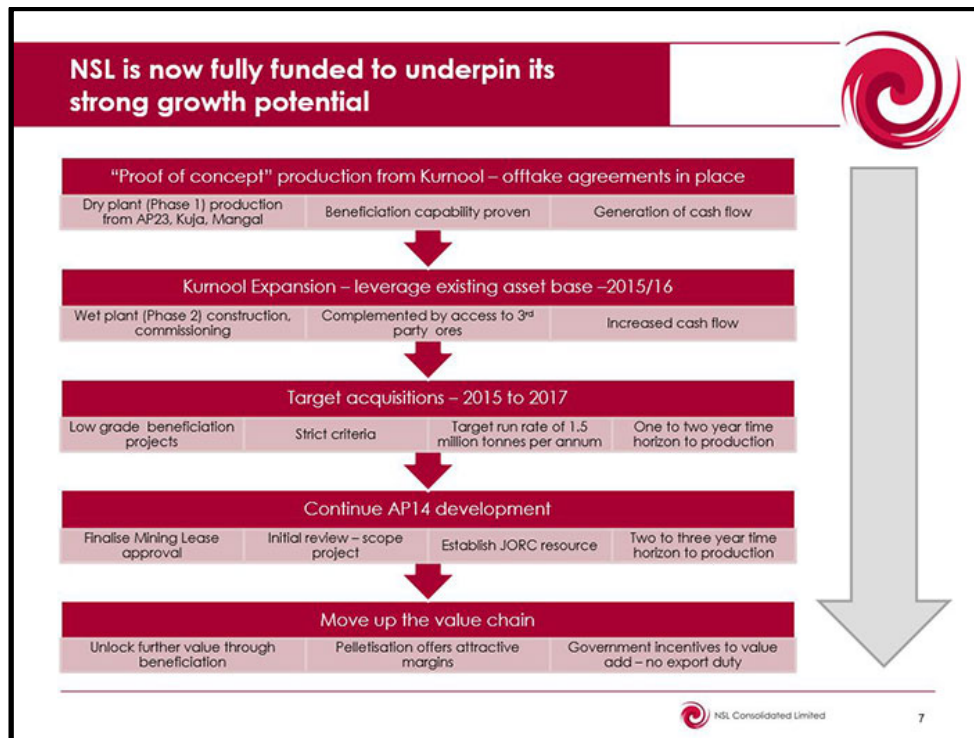
Auch hier sind die nötigen Infrastruktureinrichtungen verfügbar und es wurden bereits technische Arbeiten im Bereich des Erzkörpers durchgeführt. 213 Massenproben wurden im Rahmen eines testweisen Abbaus gewonnen.

Das Material wurde unter geologischer Aufsicht abgebaut, zerkleinert und gesiebt. Der durchschnittliche Erzgehalt lag bei 38,3 %, mit einer Schwankungsbreite zwischen 20 % und 60 %.

Alle oben angeführten Projekte gehören NSL und stehen im Vollbetrieb.

Nächste Wachstumsphase für NSL

NSL hat die Planung für die erste und zweite Phase bei Kurnool im Wesentlichen abgeschlossen und bereitet sich nun auf die nächste Wachstumsphase vor:



Quelle: [NSL Consolidated](#)

NSL hat **potentielle Übernahmeprojekte** im Visier - und diesen Weg beschreitet man nicht, wenn man nicht Vertrauen in das eigene Kerngeschäft hat.

Hier geht es auch um zwei wichtige Zukunftsprojekte...

AP14

In Telangana, dem Nachbarstaat von Andhra Pradesh, hat sich NSL die Rechte an einem Magnetitprojekt gesichert, das es in aller Stille übernommen hat.

Als Bestätigung für das Unternehmen wurde das Projekt zu einem „Projekt von nationaler Bedeutung“ erklärt – was die guten Beziehungen zwischen NSL und der Regierung untermauert und ein Beweis für die Qualität des Projekts ist.

Die indische Regierung hat sich bereit erklärt, das Projekt bei den Schwierigkeiten, mit denen Großprojekte im Land für gewöhnlich konfrontiert sind, zu unterstützen - für NSL ein absolutes Plus und eine große Anerkennung.

Das Büro des indischen Premierministers hat auf Regierungsebene eine „Projektüberwachungsgruppe“ eingerichtet, die sich proaktiv um neue große Infrastrukturprojekte kümmert und blockierte Projekte wieder in Gang bringt, damit diese zeitgerecht abgewickelt werden können.

Die PMG beschränkt sich bei ihren Aktivitäten auf Projekte von **essenziellem nationalen Interesse** bzw. Projekte mit Gesamtinvestitionen von mehr als 1.000 indischen Crore (rund 180 Millionen australische Dollar). Dass das NSL-Projekt AP14 auf diesen Status gehoben wird, ist bei der Realisierung des Projekts sehr hilfreich.

Die Zielmineralisierung bei AP14 besteht aus gebändertem Magnetit-Quarzit, der sich - den Oberflächenkartierungen und geomagnetischen Untersuchungen nach zu schließen - über 50 - 70 % des Projektareals erstreckt.

NSL hat sowohl physikalische als auch geomagnetische Messungen durchgeführt und ein Explorationsziel von 134 - 377 Millionen Tonnen Magnetit mit Eisenanteilen von 25 - 50 % identifiziert.

Dieses Explorationsziel birgt Potenzial für einen hochgradigen Kern aus angereichertem Magnetit in DSO-Qualität (direkt transportfähiges Erz), der ein geschätztes Volumen von 5 bis 10 Millionen Tonnen mit einem Eisengehalt zwischen 55 und 65 % beherbergt.

Wir sind hier zwar noch in der Konzeptionsphase, aber im Zuge der weiteren Projektexploration könnte sich für NSL noch enormes Zusatzpotenzial eröffnen. Und angesichts der sich abzeichnenden Gewinnprognosen ist es sehr wahrscheinlich, dass das Unternehmen dieses Projekt vorrangig behandeln wird.

Das mysteriöse Produkt von NSL...

Im Laufe des vergangenen Halbjahrs haben wir festgestellt, dass NSL immer wieder über ein „mysteriöses Produkt“ gesprochen hat - und das hat uns zunehmend neugierig gemacht.

Vor allem auch deshalb, weil sich das Unternehmen dafür Kaufaufträge sichern konnte und hier eine zusätzliche Einnahmequelle geschaffen wird.

Worum geht es hier also?

Im Zuge der Förderaktivitäten in den Projektgebieten stellte NSL fest, dass laufend Gesteinsmaterial mit einer speziellen Mischung aus Eisen, Kieselerde und Aluminiumoxid gefördert wurde.

Diese Mischung wird für die Leistung des Hochofens und die Qualität des fertigen Gusseisens im Rahmen der Produktion als ganz wesentlich erachtet.

Im August erhielt NSL von Srikalahastris Pipes Limited einen Kaufauftrag über 100 Tonnen dieses speziellen Mischmaterials als Testmenge aus Stückerz für die Verwendung in Gussrohrsystemen.

Srikalahastris gehört zur Electrosteel-Gruppe.

Dieser in ganz Indien vertretene Konzern konzentriert sich ausschließlich auf Stahl und Wertschöpfung und verfügt über eine Anlagenkapazität von über 2,5 Millionen Tonnen Heißmetall jährlich. Dazu kommen zahlreiche weitere Wertschöpfungsbetriebe, die vor allem auf Stahlrohre und Gussprodukte spezialisiert sind.

Wenn also der Kunde mit der ersten gelieferten Charge zufrieden ist, könnte sich für NSL möglicherweise **ein weiterer Markt für ein Produkt eröffnen**, mit dem das Unternehmen derzeit noch gar keine Einnahmen generiert...

Wir werden die Entwicklungen in diesem Bereich genauestens verfolgen.

Abschließende Worte

NSL hat mittlerweile eine Finanzierung sowie Abnahmevereinbarungen in der Tasche, die es für den Ausbau des Kerngeschäfts benötigt. Darüber hinaus beginnt das Unternehmen über weitere vielversprechende Projekte, wie die Vermarktung neuer Produkte und die Exploration von Magnetitvorkommen, nachzudenken.

Während Sie diese Zeilen lesen, generiert NSL bereits Einnahmen aus seiner Phase-I-Anlage und schafft damit eine solide Basis für weiteres Wachstum.

Unter der Hand wird auch bereits von Übernahmen gesprochen...

NSL hat es geschafft, seine Cash-Kosten auf einem so niedrigen Niveau zu halten, dass es bei der Preisgestaltung gegenüber Branchenriesen wie Rio und BHP mithalten kann, die mit ihrem Größenvorteil punkten. Das Unternehmen bedient sich dabei einer cleveren Marktstrategie und sichert sich frühzeitig eine Marktposition unmittelbar neben lokalen Betreibern.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Urbanisierung einer der größten Volkswirtschaften der Welt, die zu einem rasanten Anstieg bei der Nachfrage nach Stahl in Indien führen wird, zählt NSL zu den großen Wachstumsstories des internationalen Rohstoffsektors.

Das Unternehmen unterhält beste Beziehungen zur Regierung und eines seiner großen Projekte wurde bereits als „Projekt von nationaler Bedeutung“ eingestuft. Wenn man nach der Größe und den Dimensionen von Indien geht, ist das Wort „bedeutend“ vielleicht noch untertrieben...

Nachdem sich NSL noch immer in einer frühen Entwicklungsphase befindet, ist das Unternehmen vorerst weiterhin als spekulatives Investment zu betrachten.

Jedenfalls stehen uns einige spannende Monate bevor, in denen NSL den Bau seiner Phase-II-Anlage abschließen und damit noch mehr Cashflow als bisher generieren wird...

Kennen Sie den [Next Investors VIP Club?](#)

Eine Mitgliedschaft in diesem Club ermöglicht Ihnen freien Zugang zu Chancen, die Privatanlegern normalerweise verwehrt bleiben. Sie müssen sich dafür allerdings als [„Sophisticated Investor“ \(qualifizierter Anleger\) laut Abschnitt 708 des Corporations Act](#) qualifizieren.

Die Chancen sind vielfältig und können Aktienplatzierungen, Beschaffung von Startkapital, IPOs, Optionszeichnungen etc. beinhalten. Dazu kommen noch weitere hoch riskante Anlagemöglichkeiten mit hohem Ertragspotenzial, die dem allgemeinen Publikum sonst nicht zugänglich sind (Vorsicht: hohes Risiko!).

Senden Sie uns bitte das ausgefüllte Formular und wir werden Sie rechtzeitig über die nächste sich bietende Chance informieren.

S3 Consortium Pty Ltd (CAR Nr.433913) ist ein Vertretungsberechtigter der AG Capital Markets Pty Ltd. (AFSL Nr. 292464). Dieser Artikel dient ausschließlich der allgemeinen Information. Jegliche Empfehlungen sind als allgemein zu verstehen. Ihre persönlichen Ziele,

Vermögenslage oder Bedürfnisse wurden nicht berücksichtigt. Folglich sollten Sie genau erwägen, ob diese Empfehlungen ihren Zielen, ihrer Vermögenslage und ihren Bedürfnissen entsprechen, bevor Sie diesen Empfehlungen folgen.

Hinweis zu Interessenskonflikten

S3 Consortium Pty Ltd unterhält oder strebt geschäftliche Beziehungen zu den Unternehmen an, die Gegenstand seiner Artikel sind. Dementsprechend werden Investoren darauf hingewiesen, dass für S3 Consortium ein Interessenskonflikt bestehen könnte, der die Objektivität dieses Artikels beeinträchtigt. Die Herausgeber dieses Artikels möchten zudem darauf verweisen, dass sie im Besitz von Aktien des vorgestellten Unternehmens sein könnten. Eine Kaufentscheidung im Hinblick auf diese Aktie sollte nur dann getroffen werden, wenn der Käufer die Gültigkeit sämtlicher Informationen in diesem Artikel eigenständig geprüft hat.

Haftungsausschlussvermerk der Herausgeber

Die Informationen in diesem Artikel entsprechen dem aktuellen Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen, die S3 Consortium Pty Ltd für verlässlich erachtet. Bei den von S3 Consortium bereitgestellten, veröffentlichten oder verwendeten Informationen handelt es sich niemals um Insider-Informationen.