

Interview mit Sven Olsson

Direktor der Zimtu Capital Corp.

In unserem heutigen Gespräch mit Sven Olsson geht es um die börsennotierte Beteiligungsgesellschaft Zimtu Capital Corp (TSX.V:ZC; WKN A0RDR9). Herr Olsson ist Direktor bei der kanadischen Zimtu und verantwortlich für die europäischen Aktivitäten der Gesellschaft.

Herr Olsson, wie würden Sie das Geschäftsmodell von Zimtu beschreiben?

Zunächst einmal ist Zimtu Capital Corp. eine auf den Rohstoffsektor spezialisierte börsennotierte Beteiligungsgesellschaft. Das heißt, für alles was wir tun, sind wir den Aktionären gegenüber Rechenschaft schuldig.

Das Wichtigste an unserem Geschäftsmodell ist wohl, dass wir uns in der Regel nicht an die Geschichten Dritter dranhängen, sondern unsere eigenen Beteiligungen von Anfang an schaffen; das heißt, wir heben Unternehmen selbst aus der Taufe und sind investiert, bevor ein Unternehmen an die Börse geht.

Unser Geschäftsmodell ist eigentlich ganz einfach: Wir geben diesen Vorteil des frühen Einstiegs zu niedrigen Bewertungen an unsere Aktionäre weiter. Im Übrigen ist der Erfolg von Zimtu immer messbar und zwar am aktuellen Wert unseres Beteiligungsportfolios von börsennotierten Gesellschaften. Unsere Aktionäre wissen also immer, welcher Gegenwert an Beteiligungen dem Börsenwert der Zimtu-Aktie gegenübersteht.

Worin unterscheidet sich Zimtu von deutschen Beteiligungsgesellschaften?

Ich glaube nicht, dass es typisch deutsche oder typisch kanadische Beteiligungsmodelle gibt. Beteiligungsgesellschaften haben nach meiner Meinung nur eine Berechtigung, wenn sie zu dem Geld, das

sie zur Verfügung stellen, weitere Mehrwerte liefern. Das sollten sie schon im eigenen Interesse tun, zum Schutz ihres des eigenen Investments. Zimtu bietet Unternehmern aus der Rohstoffbranche vor allem eine Alternative zur gängigen Broker-Finanzierung.

Broker sind ja in Kanada ja viel mehr als Börsenhändler, sie verfügen in der Regel über Abteilungen für die Unternehmensfinanzierung und verdienen ihr Geld mit Transaktionen und weniger im Handel. Obwohl Broker das Instrumentarium besitzen, eine Gesellschaft von Anfang an die Börse zu bringen, fehlen meist weitergehende Synergien. Wir erleben es oft genug, dass gerade ein unerfahrenes Management gleich nach dem Start erst einmal die eigenen Aktien aus dem Markt kaufen muss, die ein Broker dort ziemlich rücksichtslos ablädt. Der Broker macht das nicht unbedingt böswillig, sein Geschäft ist kommissionsgetrieben und er hat in der Regel kein nachhaltiges Interesse an der Gesellschaft. Zimtu versteht sich dagegen als Partner des Managements.

Durch unsere ausgeprägte Kapitalmarkterfahrung achten wir auf eine ausgewogene Aktienstruktur, die einerseits dem Management genügend Anreiz schafft, beim Erfolg des Unternehmens selbst überdurchschnittlich zu profitieren, und die gleichzeitig institutionelle Investoren überzeugt. Anders als private Anleger können institutionelle Geldgeber leicht erkennen, ob sie sich in ein Unternehmen



einkaufen sollen, bei dem große Aktienbesitzer demnächst auf den Verkaufsknopf drücken. Eine gute Struktur nützt deshalb nicht nur dem Management, sondern macht Finanzierungen in der zweiten und dritten Runde leichter. Auch bei der Vorbereitung dieser Road Shows bei institutionellen Investoren hilft Zimtu mit seinem Netzwerk. Bei der Gestaltung einzelner Deals nutzt Zimtu selbstverständlich alle Möglichkeiten, die der kanadische Kapitalmarkt bietet.

Welche Voraussetzungen muss ein Unternehmen oder Projekt erfüllen, bevor Sie es unterstützen?

Es gibt da kein Schema F. Das A und O ist, dass wir dem Management vertrauen. Dabei kommt uns zugute, dass die Rohstoffbranche letztlich sehr klein und überschaubar ist. Man begegnet immer wieder dem gleichen Personal und fast immer kennt jemand jemanden, der mit dem Management schon früher zusammengearbeitet hat, oft genug in großen Konzernen. Aber dazu kommt natürlich auch die harte Prüfung von geologischen, rechtlichen und finanziellen Fragen.

Zimtu hat ein sehr effektives Back-Office, das mit großer technischer Expertise und noch mehr Erfahrung ausgestattet ist. Notfalls können wir leicht auf ein Netzwerk von zuverlässigen Experten außerhalb zurückgreifen. Nach der Prüfung der Fakten ist für uns das wichtigste Kriterium allerdings, dass ein Deal später auch für den Kapitalmarkt „sexy“ sein muss. Denn nur dann können wir und das Management bei den erforderlichen Finanzierungen in der zweiten und dritten Runde erfolgreich sein. Vieles fällt schon durch den Rost, wenn man sich die Frage stellt, was wird Fondsmanager X oder Y zu der Sache sagen. Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.

„Wir sind ein Spezialist für Rohstoffprojekte in der Frühphase...“

Welchen Zeithorizont haben Sie bei Ihren Beteiligungen?

Zimtu ist grundsätzlich bereit, eine lange Strecke mit dem Management zu gehen. Bei unseren zwei größten Beteiligungen Commerce Resources Corp. und Western Potash Corp. ist die Verbindung zugleich durch personelle Überschneidungen institutionalisiert. Der Vorstand von Zimtu, Dave Hodge, ist zugleich CEO von Commerce Resources und im Board of Directors bei Western Potash Corp. Wir haben nicht die Absicht, uns in nächster Zeit von diesen zentralen Beteiligungen zu trennen, da beide Unternehmen vor dem Erreichen wichtiger Meilensteine stehen. Commerce Resources wird noch diesen Herbst eine neue Ressourcenschätzung

zusammen mit einer ersten Machbarkeitsstudie herausbringen, Western Potash befindet sich gerade im Übergang vom Explorationsunternehmen zu einer Gesellschaft mit nachgewiesenen Ressourcen. Das sind spannende Zeiten für uns.

Fokussieren Sie sich auf eine bestimmte Branche oder sehen eher Ihr Kapitalmarkt-Wissen als Mehrwert für Ihre Anleger?

Wir sind, wie gesagt, ein Spezialist für Rohstoffprojekte in der Frühphase. Man muss sich das wirklich so vorstellen, dass wir viele unserer Ideen direkt von den sogenannten Prospektoren, also den Geologen und Experten direkt vor Ort bekommen. Western Potash ist das beste Beispiel: Ein Prospektor hatte festgestellt, dass eine Explorationslizenz für Kalisalz in Manitoba frei verfügbar war, obwohl das Gelände direkt an die Projekte von BHP Billiton und Agrium angrenzt. Die ersten 300.000 Dollar zur Sicherung des Projekts sind dann von Zimtu quasi über Nacht geflossen. Das war der Startschuss für Western Potash, die einschließlich Börsengang mehr als 40 Mio. CAD an Kapital eingesammelt hat und die demnächst wie gesagt eine erste Kalisalz Ressource ausweisen wird. Das Schöne für uns ist, dass wir wegen des frühen Einstiegs im Durchschnitt bei 0,08 CAD beteiligt sind. Da kann es Zimtu noch nicht einmal etwas anhaben, dass sich die Aktie gegenüber dem Börsengang bei 1,10 CAD halbiert hat. Der Hebel, den Zimtu mit solch einem Investment besitzt ist das Entscheidende.

Das gilt im Grunde auch für künftige Investitionen: Man kann ohne Übertreibung sagen, dass jeder neue Deal, den die Zimtu erfolgreich abschließt, das Poten-

zial besitzt, den heutigen Börsenwert von Zimtu, der bei gerade einmal 6,5 Mio. CAD liegt, zu verdoppeln oder zu verdreifachen.

In welcher Asset-Klasse sehen Sie zukünftig das größte Wachstumspotenzial von Zimtu?

Sie meinen wohl, ob wir uns eher in Gold- oder in Basismetallprojekten engagieren. Uns fehlt derzeit in unserem Portfolio eine börsennotierte Beteiligung im Gold. Unsere kleine Beteiligung an der privaten Goldgesellschaft La Camera, einem Nachbarn von Goldcorp. in Mexiko kann eher als untypisches Investment angesehen werden, da wir hier ausnahmsweise nicht mitgegründet haben. Andererseits waren die Finanzierungsbedingungen im Frühjahr so attraktiv für uns, dass wir deutlich günstiger gestellt sind als die Investoren der vorausgegangenen Runde. Aber es ist richtig, wir sind für Gold-Projekte prinzipiell sehr offen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt aber sicher bei seltenen Metallen und seltenen Erden, wo wir durch das Netzwerk von Commerce Resources enorm profitieren.

Was waren die erfolgreichsten Beteiligungen in der Vergangenheit?

Unser erfolgreichster Börsengang war ein so genannter Spin-off, also eine Abspaltung von der damaligen Zimtu Technologies Inc. mit dem Namen Evolving Gold Corp. Zimtu Aktionäre haben die Aktien von Evolving Gold seinerzeit als Dividende in ihr Depot gebucht bekommen, hatten also effektiv Einstandskosten von Null. Evolving Gold steht aktuell bei 1,48 CAD. Ich muss allerdings dazu sagen, dass die Gesellschaft zwischendurch eine wechselvolle Geschichte hatte und Zimtu keine Anteile an dem Unternehmen mehr besitzt. Die Zimtu Aktionäre haben aber mit Sicherheit Geld verdient. Eine andere Erfolgsgeschichte ist sicher Triple Dragon, die wir im Durchschnitt für 0,04 CAD erworben haben und die heute bei 0,20 CAD steht, obwohl wir im Wesentlichen



Sven Olsson,
Direktor der Zimtu Capital Corp.

noch nach einem geeigneten Projektpartner für Triple Dragon Ausschau halten.

Warum interessiert sich Zimtu auch für Anleger im deutschsprachigen Raum?

Warum sollte Zimtu sein Angebot auf den kleinen kanadischen Markt begrenzen? Der deutsche Anlegermarkt hat eine Größe und Tiefe, die dem kanadischen weit überlegen ist. Man vergisst leicht, dass das große Kanada nur 30 Mio. Einwohner hat. Auf der anderen Seite bietet der deutsche Aktienmarkt so gut wie keine Möglichkeit für direkte Investments in Gesellschaften, die in der Rohstoffförderung oder gar im Geschäft mit der Exploration tätig sind. Es ist ja eigentlich ein Armutszeugnis für den deutschen Markt, dass es außer der BASF-Tochter Wintershall und K + S praktisch keine nennenswerten direkten Anlagemöglichkeiten im Rohstoffsektor gibt. Selbstverständlich sind die erfindungsreichen Banken mit entsprechenden Zertifikaten gerne in die Bresche gesprungen. Ich denke, Anleger haben hier ihre Erfahrungen gemacht, obwohl ich Zertifikate nicht generell verteufeln würde. Zimtu wendet sich jedenfalls an Anleger, die anstelle von Bankprodukten gerne in Unternehmen mit Management aus Fleisch und Blut investieren wollen.

Wie wollen Sie das zukünftige Wachstum der Gesellschaft finanzieren?

Zimtu ist selbst börsennotiert. Es steht uns daher immer der Weg an den Kapitalmarkt offen. Wir werden uns eine Kapitalerhöhung aber immer gut überlegen. Vielleicht ist es in diesem Zusammenhang wichtig zu erwähnen, dass das Management von Zimtu Capital Corp. selbst rund ein Drittel der Aktien hält und somit selbst das größte Interesse hat, nicht durch Ausgabe von zu vielen billigen Aktien verwässert zu werden. Was wir für unsere Investments fordern, gilt auch für Zimtu selbst: Wir sind überzeugt, dass Gesellschaften erfolgreich sind, in denen das Management viel zu gewinnen, bzw. zu verlieren hat.

Sind Sie der Meinung, dass wir den Tiefpunkt beim DAX in der aktuellen Krise schon gesehen haben?

Aussagen zum DAX sind wie Wettervorhersagen. Ob es so oder anders kommt, weiß man immer erst im Nachhinein. Ich beteilige mich deshalb ungern an derartigen Spekulationen. Aber da Sie eine klare Aussage wollen, oute ich mich gerne als Bulle für Rohstoffe. Ich empfehle dazu die Lektüre der jüngsten Studie von Goldman Sachs. Die Branche leidet unter einem massiven Investitionsrück-

stand und wir werden daher eine Verknappung des Angebots in ungekanntem Maße erleben, sollte die Weltwirtschaft wieder Tritt fassen, wonach es momentan aussieht. Für Zimtu wäre ein solches Szenario vorteilhaft, aber im Moment wollen wir noch so lange wie möglich von niedrigen Assetpreisen profitieren.

Herr Olsson, wir bedanken uns für das Gespräch.



Kontakt Sven Olsson:

Zimtu Capital Corp.
Oechslinstraße 27
73033 Goeppingen

Tel.: +49 7161 290967
Fax: +49 7161 290969
E-Mail: solsson@zimtu.com
Web: www.zimtu.com

Unternehmen, die bereits erfolgreich mit Zimtu Capital Corp. arbeiten:



Western Potash Corp. ist ein Junior-Bergbauunternehmen, das sich auf den Erwerb, die Bewertung und die Exploration von Kalisalzlagerstätten in Westkanada konzentriert.



Commerce Resources Corp. konzentriert sich auf die Exploration und Entwicklung von Tantal- und Nioblagerstätten auf einer weitreichenden Liegenschaft, die zu 100% im Besitz des Unternehmens ist, in Zentral-British Columbia.



Triple Dragon Resources Inc. ist ein Explorationsunternehmen, das sich darauf konzentriert, Aktionärsvermögen durch die Entdeckung neuer Goldlagerstätten zu schaffen.