

Das Rennen für Western Potash's Weissen Ritter ist eröffnet Siegwette, Platzwette oder Zweierwette im Kali-Markt?

Von Stephan Bogner (Dipl. Kfm., FH)



Erstanalyse *“Die nächste Potash-Mine mit Weltklasse-Format“* (19.02.14): [Link](#)

Update #1 *“Bieterkrieg um Western Potash in Sicht?“* (13.03.14): [Link](#)

Update #2 *“Rio Tintos grober Schnitzer könnte teuer werden“* (26.03.14): [Link](#)

Update #3 *“Offiziell: Western Potash hat Rio Tintos Weltklasse-Potash Territorium erobert“* (11.04.14): [Link](#)

Update #4 *“Hitziger Konkurrenzkampf im Potash-Markt mit neuem Minenplan von Western Potash“* (02.07.15): [Link](#)

Artikel *“Western Potash mischt den Kali-Markt neu auf und wird zur Wild Card“* (06.07.15): [Link](#)

Artikel *“China kommt K+S und Potash Corp. zuvor: Western Potash wird übernommen“* (06.07.15): [Link](#)

Die *Boersenzeitung* [schrieb](#) gestern, dass sich K+S nicht mit Potash Corp. treffen möchte, um einen vermeintlichen Zusammenschluss zu diskutieren, da das 7,9 Mrd. EUR Angebot zu 41 EUR/Aktie "zu wenig" sei. Potash Corp. antwortete, dass 50 EUR/Aktie "zu viel" wäre. Während Analysten schwer beschäftigt sind, Kursziele zwischen 30-55 EUR herumzureichen, dürften K+S Aktionäre mittlerweile ausreichend weichgekocht sein, damit sie zugunsten einer Übernahme stimmen falls Potash Corp. nun plötzlich die Taktik ändert und bereit sein sollte, zwischen 45-55 EUR/Aktie zu bezahlen. BHP Billiton wurde als unfähig analysiert, um momentan als "weisser Ritter" hervorzutreten.

Wenn der Deal zu den erwähnten Preisen durchgehen sollte, so dürften K+S Aktionäre in ein paar Jahren realisieren, dass viel zu günstig verkauft wurde, da ihre Legacy Potash Lagerstätte, die Ende nächstes Jahr mit einer grossen Tonnage und geringen Betriebskosten in Produktion geht, dazu in der Lage wäre, Potash-Preise zu kontrollieren und somit über die Zukunft des Marktes zu entscheiden, indem traditionelle Marktteilnehmer verdrängt werden können. Während Analysten derzeit versuchen, einen "fairen Wert" für Legacy zu kalkulieren, so wird ihr strategischer Wert für die Zukunft vollständig und in grob fahrlässiger Manier ignoriert.

Auf derselben Seite schrieb die *Boersenzeitung* einen kleinen Artikel, dass die Chinesen nun zum Nachbarn von K+S in Saskatchewan werden, da sie bereit wären, \$80 Mio. CAD zu [investieren](#), um 51% Anteile von Western Potash zu erhalten. Das Unternehmen besitzt die Milestone Potash Lagerstätte, die nur ein Katzensprung vom Legacy Projekt entfernt liegt. Milestone und Legacy sind geologisch und wirtschaftlich gesehen sehr ähnlich.

Der Geschäftsführer von Western Potash, Pat Varas, sagte in einem Interview mit [ResourceClips](#): "Wir antizipieren etwa 24 Monaten für die Minen-Entwicklung. Ich denke, in 2 Jahren könnten wir den Betrieb am Laufen haben." Somit dürfte Milestone Mitte 2017 mit der Potash-Produktion beginnen, nur wenige Monate nachdem Legacy in Produktion gegangen sein wird.

Obwohl Western Potash mit einer relativ kleinen Mine (0,15 Mio. t Potash/Jahr) starten will, so ist die verlockende Opportunität, dass die Mine jederzeit expandiert werden kann, um vergleichbare Produktionsraten und -kosten wie Legacy an den Tag zu legen (2,9 Mio. t/Jahr mit Betriebskosten von nur \$63/t). Dies bedeutet, dass Legacy sich schlussendlich einen harten Konkurrenzkampf mit Milestone liefern wird.



Es scheint, als ob Legacy und Milestone zusammen just zu strategischen Werten geworden sind, die dazu in der Lage wären, zukünftige Marktpreise zu bestimmen. Das eigentliche Motiv für Potash Corp., seinen Rivalen K+S übernehmen zu wollen, ist dass Legacy – in den "falschen" Händen – die Potash-Preise ruinieren könnte und somit einige grosse Produzenten, die unfähig sind, bei Preisen von weniger als \$300/t rentabel zu bleiben, in den Bankrott zu drängen.

Betriebskosten von \$63/t (plus Transportkosten von geschätzten \$70/t) bedeuten, dass Legacy – und Milestone – in der Lage wären, auch bei einem weiteren Preisverfall auf \$250/t beachtliche Gewinnmargen zu erwirtschaften, auf welchem Preisniveau das Überleben der Stärksten (d.h. die Produzenten mit den geringsten Produktionskosten) nicht nur den Alltag sondern auch die Zukunft beherrschen wird.

Ähnlichkeiten zum Seltenen Erden Produzent Molycorp sind allgegenwärtig, welches westliche Unternehmen in den Bankrott gezwungen wurden, weil China in der Lage war, die REE-Preise zu kontrollieren und auf ein Niveau zu drücken, bei dem westliche Produzenten unfähig sind, rentabel zu wirtschaften.

Nachdem nun die Meldung kam, dass China in den Potash-Markt eintreten möchte, indem Western Potash übernommen wird, erwarte ich, dass die Marktpreise in einen neuen Abwärtstrend übergehen, weil es mittlerweile 2 neue Potash Minen sind, die in den nächsten Jahren in einen bereits überversorgten Markt stürmen werden. Zusammen können Legacy und Milestone knapp 6 Mio. t Potash/Jahr für mindestens 40-50 Jahre produzieren. Bei einem Potash-Preis von \$315/t können beide Einnahmen von rund \$2 Mrd. jährlich oder rund \$100 Mrd. während der Minenlebenszeit generieren. Dies dürfte ausreichend sein, um Marktpreise für eine unbestimmte Zeit zu kontrollieren. Die einzige noch zu klärende Frage wäre: Wer wird Legacy und Milestone kontrollieren und somit über die Macht verfügen, den globalen Potash-Markt zu beherrschen?

Im März [berichtete](#) Bloomberg, dass Belarusian Potash Co. "einen Vertrag mit China zu Preisen unterzeichnet hat, die nach Aussagen ihres grössten Konkurrenten den globalen Potash-Markt untergraben würden."

Belarus verkaufte Potash für \$315/t einschliesslich Transportkosten, was zwar \$10/t mehr als letztes Jahr ist, jedoch "signifikant weniger als möglich", sagte die russische Uralkali. Bloomberg weiter:

"Der Preis, den China für Potash bezahlt, ist seit mehr als einem Jahrzehnt der Bezugswert ("benchmark") für den Marktpreis, wobei der Preis gewöhnlich zu Beginn eines jeden Jahres fixiert wird.

Dieses Jahr war es so, dass Chinas grosse Lagerbestände und die fallenden Preise auf dem heimischen Spotmarkt es den Käufern ermöglicht haben, die Preisverhandlungen bis in den März zu verschieben, sodass Bedenken geäussert wurden, dass der grösste Potash-Konsument die Preise weltweit drücken könnte oder Ware über den Spotmarkt, anstatt über Abnahmeverträge, zu kaufen.

Der Belarus-Vertrag "unterstreicht die neugefundene Wettbewerbsintensität in den globalen Potash-Märkten", sagten Goldman Sachs Analysten. "Wir glauben, dass Meldungen mit einem Preisanstieg von \$10/t vom Markt negativ gewertet werden, da grosse Produzenten öffentlich machten, einen 10%-Anstieg durchsetzen zu wollen."...

Unternehmen halten typischerweise separate Gespräche mit Chinas Staatsimporteuren, wobei der erste unterzeichnete Deal den Preis für den Rest festlegt. Uralkali und Canpotex haben versucht, einen Preisanstieg von \$30 bzw. \$25 zu verhandeln, sagte Petrov. Ein \$10 Anstieg ist "symbolisch" und bietet nicht ausreichende Unterstützung für den Markt, sagte er.

"Der Preiseinfluss von Canpotex schwindet – es ist schon fast so, dass sie nun Preisnehmer ("price taker") geworden sind, anstatt Preismacher ("price maker") zu bleiben", sagte Daniel Greenspan von Macquarie Capital Markets aus Toronto am Telefon.

"Sie können nun entweder weiterhin für höhere Preise Ausschau halten, oder sie können sich zum gleichen Preis einreihen wie die Weissrussen, oder sogar die Preise unterbieten, um womöglich nicht noch mehr Marktanteile zu verlieren."



Gemäss dem Artikel ["Western Potash mischt den Kali-Markt neu auf und wird zur Wild Card"](#):

"Western Potash wurde soeben zur Wild Card im Kali-Markt. Eine skalierbare Potash Mine direkt neben Legacy ist ein wahrliches As im Ärmel der Chinesen, insbesondere vor dem Hintergrund, zukünftig Potash-Preise mit westlichen Produzenten zu verhandeln, allen voran mit dem nord-amerikanischen Kali-Kartell Canpotex (Potash Corp, Agrium und Mosaic)."

Auf den Punkt gebracht: Diejenigen, die Legacy und Milestone kontrollieren, werden die Macht haben, zukünftige Potash-Preise zu kontrollieren. Während sowohl Legacy als auch Milestone die Marktpreise weit unter \$300/t drücken können, und dennoch beachtliche Gewinnmargen erzielen, so würden andere grosse Produzenten Schwierigkeiten bekommen, rentabel zu bleiben. Während es noch unklar ist, wer schliesslich Legacy kontrollieren wird, so ist China bereits auf dem Weg, Milestone zu kontrollieren.

“From China with Love”

Während die sich anbahnende K+S Übernahme durch Potash Corp. von deutschen Anlegern frenetisch bejubelt wird und praktischerweise unfähig sind, ihre überhöhte Eiferung in Zaum zu halten, so ist das Sentiment gegenüber einem chinesischen Engagement in Western Potash gemischt, da nur wenig über den vermeintlich neuen Partner, **Beijing Tairui Innovation Capital Management Co. Ltd.**, bekannt zu sein scheint. Die Erfahrungen von Anlegern mit chinesischen Beteiligungen an kanadischen Rohstoffunternehmen scheinen mit grossen Vorurteilen belastet zu sein, sodass dieses Phänomen möglicherweise eine Opportunität für weiteres Aufwertungspotential in der Zukunft bietet, wenn sich diese Transaktion als erfrischende Ausnahme herausstellen sollte.

Die Chinesen “verstehen das eigene Bedürfnis nach Potash, aber auch weil Südost-Asien es braucht”, sagte Pat Varas kürzlich in einem [Interview](#). “Offensichtlich haben wir alles, was wir gemacht haben, mit ihnen geteilt und sie sind sehr begeistert, was dies bedeuten könnte”, sagte der Projektmanager von Western Potash, Richard Lock.

Der neue chinesische Partner, Tairui Capital, ist auf Kapital-Management und Investment-Beratung spezialisiert. Das Unternehmen ist in der Branche hoch angesehen – dank bemerkenswerten Erfolgen, die während den vergangenen Jahren erzielt wurden, wobei dies vornehmlich auf Herrn Xue Wenye zurückzuführen ist, der über bedeutende Marktkenntnisse und starken Management-Teams verfügt. Herr Xue ist heute der Executive President und Investment Review Board Director von Tairui Capital. Xue führte in der Vergangenheit andere einflussreiche Unternehmen wie Shanxi International Electricity Group und Chinastone Capital. Von den vielen Projekten, mit denen Xue und sein Team grosse Erfolge gefeiert hat, verdienen die Folgenden eine besondere Anerkennung:

- Im September 2014, unterschrieb Tairui Capital einen Vertrag mit **Top Resource Conservation Engineering Co. Ltd.** (TRCE; Shenzhen Börsencode: 300332), um eine Investition i.H.v 1.4 Mrd. Yuan in TRCE zu machen.
- 2013 investierte **Shanxi International Electricity Group** 11 Mrd. Yuan in **Top Energy** (Börsencode: 600780).
- 2012 investierte **Chinastone Capital** 1,1 Mrd. Yuan in **Veyong Bio-Chemical Co. Ltd.** (Börsencode: 600803).
- 2011 investierte **Shangxi** 1,54 Mrd. Yuan in **Top Energy Resources** (Börsencode: 600780).

Diese Transaktionen wurden von Herrn Xue durchgeführt. Es folgten 3 börsennotierte Unternehmen, die mit Xue grosse Transaktionen abgeschlossen haben:

1. Top Resource Conservation Engineering (China) Co. (TRCE)

Dieses Unternehmen ist an der Shenzhen Börse (Code 300332) gelistet. Die Aktieninformationen lauteten am 17. April 2015:



Höchstkurs: 28,50 Yuan
Tief: 25,13 Yuan
Handelsvolumen: 36,92 Mio. Aktien
Abgeschlossenes Transaktionsvolumen: 900 Mio. Yuan

12-Monats-Aktienperformance: ca. +100%

2. Enn Ecological Holdings Co. Ltd.

Dieses Unternehmen (Namen-sänderung am 31. Dezember 2014 von Veyong Bio-Chemical Co. Ltd.) wurde 1992 gegründet und am 3. Januar 1994 an der Shanghai Börse gelistet (Börsencode: 600803). Zum Börsengang wurden 20 Mio. Aktien zum Preis von 5 Yuan platziert, der erste Handelstag eröffnete mit 7,52 Yuan. Die Aktieninformationen lauteten am 17. April 2015:



Höchstkurs: 20,12 Yuan
Tief: 19,50 Yuan
Handelsvolumen: 9,19 Mio. Aktien
Abgeschlossenes Transaktionsvolumen: 900,40 Mio. Yuan

12-Monats-Aktienperformance: ca. +50%

3. Shanxi Top Energy Resources Ltd.

Dieses 1992 gegründete Unternehmen hat ihren Hauptsitz in Taiyuan, der Hauptstadt der Shanxi Provinz. Am 5. Dezember 1996 erfolgte der Gang an die Shanghai Börse, als 25 Mio. Aktien platziert wurden. Die Aktieninformationen lauteten am 17. April 2015:



Eröffnung: 9,20 Yuan
 Schlusskurs gestern: 9,15 Yuan
 Höchstkurs: 9,46 Yuan
 Tief: 9,14 Yuan
 Handelsvolumen: 31,304 Mio. Aktien
 Abgeschlossenes Transaktionsvolumen: 290 Mio. Yuan

12-Monats-Aktienperformance: ca. +100%

Schlussfolgerung

In Anbetracht der positiven Aktienperformance der Unternehmen, in denen Herr Xue in den letzten Jahren involviert war, erwarte ich eine ähnliche Performance für Western Potash. Während Western Potash die \$80 Mio. Investition von Tairui Capital dazu verwenden wird, Milestone während den nächsten 24 Monaten in Produktion zu bringen, so kann eine Expansion auf Vollausslastung i.H.v. 2,8 Mio. t Potash/Jahr die Einnahmen um den Faktor 20 vergrößern. Die hierzu nötigen Geldmittel sollten für Tairui Capital kein Problem darstellen, vor allem wenn bedenklich wird, dass China Millionen Tonnen Potash von westlichen und russischen Produzenten zu Preisen von mehr als \$300/t kaufen würden.

Die Zeit wird zeigen, ob der Minenplan von Legacy (Vollausslastung von Beginn an; inkl. sich anbahnenden Akquisitionskosten) oder Milestone (skalierbarer Output; inkl. sich anbahnender Verwässerung) mehr Aktionärsvermögen schaffen wird. Eine flexible Erhöhung der Produktionsmengen in Zukunft erscheint jedoch schon heute als die risikominimiertere und somit bessere Strategie, um der ungewissen Zukunft im Potash-Markt zu begegnen. Der Markt wird wohl erhöhten Preisdruck ausgesetzt sein, der dazu in der Lage wäre, eine Konsolidierung unter den traditionellen Produzenten, allen voran Minen mit hohen Produktionskosten, zu erzwingen.

Für manche ist eine derartige Konsolidierung längst überfällig. Hohe Potash-Preise von mehr als \$300/t ermöglichen einigen westlichen und russischen Produzenten hohe Gewinnmargen, jedoch schaden hohe Preise viele Landwirte weltweit, allen voran aus Asien und Indien. Gemäss dem Artikel [“From Russia with Love”](#):

“Jeder Bereich des Düngemittelgeschäfts wird von Firmen und Kartellen geführt, die über unglaubliche Marktmacht verfügen. Diese Bilderbuch-Monopolisten machen überhöhte Gewinne zu Lasten von Landwirten, sei aus Indien oder Indiana, wobei keine Regierung weit und breit auch nur Interesse zeigt, sie sich zur Brust zu nehmen.”

[Viele Menschen](#) würden es begrüßen, wenn Western Potash von Tairui Capital kontrolliert und China in Zukunft mit fair gepreistem Potash beliefert wird, wobei der gern gesehener Nebeneffekt eine Reduzierung der Benchmark-Preise wäre, die auch für andere potashkonsumierende Länder gelten würden. Bereits 2013 schrieb Gabe Collins [zeitlos](#):

“Potash ist wahrscheinlich das weltweit strategischste Düngemittel. Abbauwürdige Lagerstätten kommen nur stark konzentriert in einer Handvoll von Ländern vor, wobei es auch nicht synthetisch hergestellt werden kann und Ernteerträge ohne Potash stark leiden. Die russische Uralkali, der weltweit grösste Potash-Produzent, stellte den Potash-Markt auf den Kopf, als Ende Juli 2013 verkündet wurde, dass sie fortan ihr Potash unabhängig vermarkten wird und nicht mehr über Belarus Potash Company (“BPC”) verkaufen wird, über welches Unternehmen in der Vergangenheit Exporte und Produktion koordiniert wurden. Vor diesem Schritt von Uralkali kontrollierten die beiden grossen Weltvermarkter – BPC und die kanadische Canpotex – etwa 70% des weltweit gehandelten Potash-Volumens, was half, das Angebot zu beschränken und Preise hoch zu halten.

Uralkali zielt darauf ab, seinen Marktanteil mit China auszubauen, wo geschätzt wird, dass 10 kg an verkonsumiertem Schweinefleisch etwa 1 kg Potash benötigte, um hergestellt werden zu können, da chinesische Schweine zunehmend mit potashintensivem Mais und Sojabohnen gefüttert werden. Ähnlich ist es mit Reis, da 44 kg Reis in China etwa 1 kg Potash benötigen, wobei der Einsatz in den nächsten Jahren zunehmen dürfte, da China das landwirtschaftlich nutzbare Land ausgeht und darauf abzielt, mehr Getreide in statischen Landgebieten zu produzieren. Uralkali exportierte 2012 etwa 2 Mio. Tonnen Potash nach China – hauptsächlich

per Eisenbahn – und will diese Zahl nun auf 2,5 Mio. Tonnen pro Jahr erhöhen, also etwa 22% der prognostizierten Potash-Weltnachfrage für 2013. China ist der weltweit grösste Potash-Konsument und Indien der viertgrösste, wobei die Landwirte in beiden Ländern noch immer zu wenig Düngemittel einsetzen, da Potash für sie einfach zu teuer ist. Dies hat zu beträchtlichen Auswirkungen in Form von Einbußen bei der Getreide-Produktivität geführt, was dazu verholfen hat, dass China und Indien noch abhängiger von Getreide-Importen geworden sind. Akademische Studien zeigen, dass Landwirte sowohl in China als auch Indien ihre Erträge mit Weizen, Reis und Mais signifikant erhöhen können, indem mehr Potash verwendet wird – sodass Mehrgewinne von 15-20% in Gegenden wie Nord-China erzielt werden können, wo intensive Landwirtschaft in Verbindung mit unsachgemäßem Düngemittleinsatz zu einer Kalium-Verarmung der Böden geführt hat.“

Western Potash's Projektmanager, Richard Lock, [sagte](#):

“Wir haben uns in der Welt umgeschaut, was andere so machen, und zwar nicht nur in Bezug auf Potash sondern auch lösliche Salze und Natriumcarbonat (“soda ash”), und was für andere Verfahren eingesetzt werden. Eines der Schlüsselvorteile waren die Fortschritte, die mit dem Richtbohren (“directional drilling”) gemacht wurden. Wir könnten diese einsetzen, um die Kaverne (“cavern”) zu entwickeln, um alsdann ausschliesslich auf den selektiven Abbau (sekundärer Abbau) zu fokussieren. Anstatt den konventionellen Prozess der Aushebung einer primären Kaverne durchzuführen und sowohl das KCl [Kaliumchlorid] als auch das NaCl (Natriumchlorid) abzubauen, fördern wir nur das KCl. Offensichtlich ist es ja so, dass wenn man nicht das NaCl an die Erdoberfläche bringt und es ergo nicht von der Lösung separieren muss, so ist das Ergebnis eine grosse Einsparung an Kapitalkosten. Und genau das ist die entscheidende Angelegenheit hier – dass im Grunde genommen die halbe Verarbeitungsanlage wegfällt und so grosse Kosten eingespart werden können. Wenn wir diese Technologien auf die Ressourcen in Saskatchewan anwenden, so ist es in gewisser Hinsicht noch einfacher als bei anderen Projekten, an denen ich rund um den Globus gearbeitet habe. Wir würden mit einer kleineren Anlage beginnen, um die Technologie zu demonstrieren. Keine Frage, es wird Feinabstimmungen in der Methodik und Prozessen geben, während wir diese 3 Test-Kavernen entwickeln, wobei wir sehr zuversichtlich sind, dass wir diese Technologie in Saskatchewan einsetzen können. Am Ende soll es nicht bei den 150.000 Tonnen bleiben, sondern mehr als 1 Mio. Tonnen. Sobald wir diese Minenmethode demonstriert haben, hoffen wir schnell zur Vollausslastung überzugehen.“

Klein, Lock und Varas gaben weitere Einblicke:

Lock begann seine Karriere bei De Beers in Süd-Afrika, bevor er begann, für Rio Tinto die Diavik Diamantenmine im kanadischen NWT in Produktion zu bringen. Lock schloss auch ein Alberta Ölsand-Projekt für Canadian Natural Resources ab und fungierte als Projektmanager für Arizonas Resolution Projekt, eine Ingenieursmeisterleistung, die zu Nord-Amerikas grösster Kupfer-Mine aufsteigen könnte. Er sieht das Milestone Pilotprojekt auch ohne Machbarkeitsstudie: “Abhängig von der Finanzierung würden wir direkt mit den Ingenieurs- und Konstruktionsarbeiten beginnen.“

Weiterhin ist der im Juni 2013 unterzeichnete [Abnahmevertrag](#) mit einem Joint Venture zwischen Benewood Holdings und China BlueChemical (CBC) gültig, wobei letztgenanntes Unternehmen zu Chinas grössten Offshore Öl- und Gasproduzenten, China National Offshore Oil Corp., gehört. Mit einer Beteiligung von 19,9% an Western Potash beinhaltet das Joint Venture, dass bis zu 30% des Milestone-Outputs, oder jährlich 1 Mio. t Potash, gekauft wird (oder ein Käufer gefunden wird).

Weitere Investitionen könnten von [CBC \(Canada\) Holding Corp.](#) kommen, da sie das Recht haben, ihre 19,9% Beteiligung an Western Potash aufrecht zu erhalten. “Somit kann die Finanzierung noch grösser werden”, sagte Varas. In Bezug auf CBC's Antwort auf die neue Scoping Studie sagte er: “Sie sind auf unserer Seite. Ihnen gefällt die Idee, dass wir das Projekt vorantreiben.“

Somit wäre Milestone nun vollständig finanziert, um in Produktion zu gehen – Hand in Hand mit dem Nachbarn Legacy. Allerdings bedarf die Transaktion mit Tairui Capital noch der Zustimmung der Western Potash Aktionäre. Bis spätestens 30. August 2015 kann noch ein [“Weisser Ritter”](#) mit einem besseren Angebot kommen. Falls nicht, kommt China zum Zug!



WPX.TO Western Potash Corp. TSE © StockCharts.com

8-Jul-2015 Op 0.29 Hi 0.29 Lo 0.26 Cl 0.28 Vol 1.0M Chg -0.02 (-6.67%)

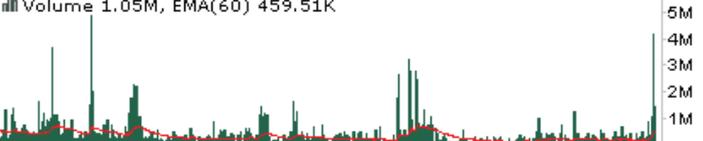


WPX.TO Western Potash Corp. TSE © StockCharts.com

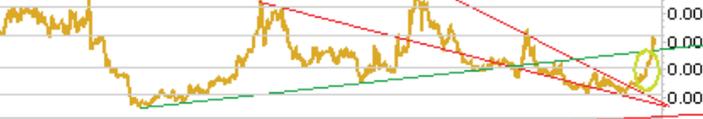
8-Jul-2015 Op 0.29 Hi 0.29 Lo 0.26 Cl 0.28 Vol 1.0M Chg -0.02 (-6.67%)



WPX.TO: \$HUI 0.0019



MACD(12,26,9) 0.021, 0.014, 0.007



On Balance Vol



TSI(25,13,7) 39.14, 33.24



WPX.TO Western Potash Corp. TSE © StockCharts.com

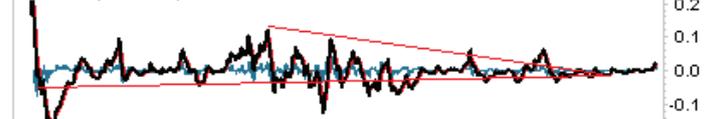
8-Jul-2015 Op 0.29 Hi 0.29 Lo 0.26 Cl 0.28 Vol 1.0M Chg -0.02 (-6.67%)



WPX.TO: \$HUI -11.62%



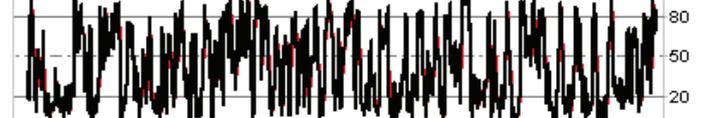
MACD(12,26,9) 0.021, 0.014, 0.007



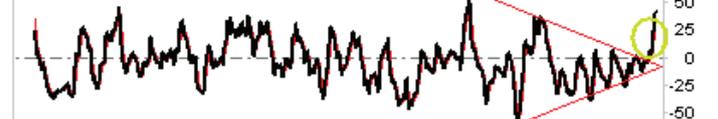
On Balance Vol



Slow STO %K(14) %D(3) 69.23, 77.92



TSI(25,13,7) 39.14, 33.24



Klicke auf Charts für aktuelle Version (15 min. verzögert)

Alle in diesem Report geäußerten Aussagen, ausser historischen Tatsachen, sollten als zukunftsgerichtete Aussagen verstanden werden, die mit erheblichen Risiken verbunden sind und sich nicht bewahrheiten könnten. Die Aussagen des Autors unterliegen Risiken und Ungewissheiten, die nicht unterschätzt werden sollten. Es gibt keine Sicherheit oder Garantie, dass die getätigten Aussagen tatsächlich eintreffen oder sich bewahrheiten werden. Daher sollten die Leser sich nicht auf die Aussagen von Rockstone und des Autors verlassen, sowie sollte der Leser anhand dieser Informationen und Aussagen keine Anlageentscheidung treffen, das heisst Aktien oder sonstige Wertschriften kaufen, halten oder verkaufen. Weder Rockstone noch der Autor sind registrierte oder anerkannte Finanzberater. Bevor in Wertschriften oder sonstigen Anlagemöglichkeiten investiert wird, sollte jeder einen professionellen Berufsberater konsultieren und erfragen, ob ein derartiges Investment Sinn macht oder ob die Risiken zu gross sind. **Der Autor, Stephan Bogner, wird von Zimtu Capital Corp. bezahlt, wobei Teil der Aufgaben des Autors ist, eigenständig über Unternehmen zu recherchieren und zu schreiben, in denen Zimtu investiert ist. Während der Autor möglicherweise nicht direkt von dem Unternehmen, das analysiert wird, bezahlt und beauftragt wurde, so würde der Arbeitgeber des Autors, Zimtu Capital, von einem Aktienkursanstieg profitieren. Der Autor besitzt KEINE Aktien oder sonstige Wertpapiere von Western Potash Corp., wobei Aktien von Zimtu Capital Corp. gehalten werden, sodass der Autor von einem Anstieg Western Potashes indirekt, und von einem Anstieg Zimtus direkt profitieren würde. Es kann auch in manchen Fällen sein, dass die analysierten Unternehmen einen gemeinsamen Direktor mit Zimtu Capital haben. Somit herrschen mehrere Interessenskonflikte vor. Die vorliegenden Ausführungen sollten daher nicht als unabhängige "Finanzanalyse" oder gar "Anlageberatung" gewertet werden, sondern schlicht und ergreifend als Werbemittel. Western Potash Corp. hat die Ausführungen in diesem Report vor Veröffentlichung nicht gesehen und überprüft. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Weder Rockstone noch der Autor übernimmt Verantwortung für die Richtigkeit und Verlässlichkeit der Informationen und Inhalte, die sich in diesem Report oder auf unserer Webseite befinden, von Rockstone verbreitet werden oder durch Hyperlinks von www.rockstone-research.com aus erreicht werden können (nachfolgend Service genannt). Der Leser versichert hiermit, dass dieser sämtliche Materialien und Inhalte auf eigenes Risiko nutzt und weder Rockstone noch den Autor haftbar machen werden für jegliche Fehler, die auf diesen Daten basieren.** Rockstone und der Autor behalten sich das Recht vor, die Inhalte und Materialien, welche auf www.rockstone-research.com bereit gestellt werden, ohne Ankündigung abzuändern, zu verbessern, zu erweitern oder zu entfernen. Rockstone und der Autor schließen ausdrücklich jede Gewährleistung für Service und Materialien aus. Service und Materialien und die darauf bezogene Dokumentation wird Ihnen "so wie sie ist" zur Verfügung gestellt, ohne Gewährleistung irgendeiner Art, weder ausdrücklich noch konkludent. Einschließlich, aber nicht beschränkt auf konkludente Gewährleistungen der Tauglichkeit, der Eignung für einen bestimmten Zweck oder des Nichtbestehens einer Rechtsverletzung. Das gesamte Risiko, das aus dem Verwenden oder der Leistung von Service und Materialien entsteht, verbleibt bei Ihnen, dem Leser. Bis zum durch anwendbares Recht äußerstenfalls Zulässigen kann Rockstone und der Autor nicht haftbar gemacht werden für irgendwelche besonderen, zufällig entstandenen oder indirekten Schäden oder Folgeschäden (einschließlich, aber nicht beschränkt auf entgangenen Gewinn, Betriebsunterbrechung, Verlust geschäftlicher Informationen oder irgendeinen anderen Vermögensschaden), die aus dem Verwenden oder der Unmöglichkeit, Service und Materialien zu verwenden und zwar auch dann, wenn Investor Marketing Partner zuvor auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen worden ist. Der Service von Rockstone und des Autors darf keinesfalls als persönliche oder auch allgemeine Beratung aufgefasst werden. Nutzer, die aufgrund der bei www.rockstone-research.com abgebildeten oder bestellten Informationen Anlageentscheidungen treffen bzw. Transaktionen durchführen, handeln vollständig auf eigene Gefahr. Die von der www.rockstone-research.com zugesandten Informationen oder anderweitig damit im Zusammenhang stehende Informationen begründen somit keinerlei Haftungsobligo. Rockstone und der Autor erbringen Public Relations und Marketing-Dienstleistungen hauptsächlich für börsennotierte Unternehmen. Im Rahmen des Internetangebotes www.rockstone-research.com sowie auf anderen Nachrichtenportalen oder Social Media-Webseiten veröffentlicht der Herausgeber, dessen Mitarbeiter oder mitwirkende Personen bzw. Unternehmen journalistische Arbeiten in Form von Text, Bild, Audio und Video über Unternehmen, Finanzanlagen und Sachwerte. Ausdrücklich wird darauf hingewiesen, dass es sich bei den veröffentlichten Beiträgen um keine Finanzanalysen nach deutschem Kapitalmarktrecht handelt. Trotzdem veröffentlichen wir im Interesse einer möglichst hohen Transparenz gegenüber den Nutzern des Internetangebots vorhandene Interessenkonflikte. Mit einer internen Richtlinie hat Rockstone organisatorische Vorkehrungen zur Prävention und Offenlegung von Interessenkonflikten getroffen, welche im Zusammenhang mit der Erstellung und Veröffentlichung von Beiträgen auf dem Internetangebot www.rockstone-research.com entstehen. Diese Richtlinie ist für alle beteiligten Unternehmen und alle mitwirkenden Personen bindend. Folgende Interessenkonflikte können bei der Rockstone im Zusammenhang mit dem Internetangebot www.rockstone-research.com grundsätzlich auftreten: Rockstone oder Mitarbeiter des Unternehmens können Finanzanlagen, Sachwerte oder unmittelbar darauf bezogene Derivate an dem Unternehmen bzw. der Sache über welche im Rahmen der Internetangebote der Rockstone berichtet wird, halten. Rockstone oder der Autor hat aktuell oder hatte in den letzten 12 Monaten eine entgeltliche Auftragsbeziehung mit den auf www.rockstone-research.com vorgestellten Unternehmen oder interessierten Drittparteien über welches im Rahmen des Internetangebots www.rockstone-research.com berichtet wird. Rockstone oder der Autor behalten sich vor, jederzeit Finanzanlagen als Long- oder Shortpositionen von Unternehmen oder Sachwerten über welche im Rahmen des Internetangebotes www.rockstone-research.com berichtet wird, einzugehen oder zu verkaufen. Ein Kurszuwachs der Aktien der vorgestellten Unternehmen kann zu einem Vermögenszuwachs des Autors oder seiner Mitarbeiter führen. **Hieraus entstehen Interessenskonflikte.**



Stephan Bogner (Dipl. Kfm. FH)
Analyst
Rockstone Research
8050 Zürich
Schweiz
+41-44-5862323
sb@rockstone-research.com
www.rockstone-research.com

Stephan Bogner studierte an der International School of Management (Dortmund), European Business School (London) und University of Queensland (Brisbane, Australien). Unter [Prof. Dr. Hans J. Bocker](#) schloss Herr Bogner 2002 seine Diplomarbeit über den Goldmarkt ab. Ein Jahr später übersetzte er das Buch von Ferdinand Lips ("Gold Wars") ins Deutsche. Nach 5 Jahren Aufenthalt in Dubai lebt Bogner mittlerweile in Zürich und ist Geschäftsführer der [Elementum International AG](#), welche Firma auf die zoll- und MwSt.-freie Einlagerung von physischen Edelmetallen in einem Hochsicherheitslager innerhalb des St. Gotthard Gebirgsmassivs in der Zentralschweiz spezialisiert ist.

