

Tocvan Ventures: Wie man es richtig macht in Mexiko

15. Juli 2020 Jay Currie



Als Makler oder Investor-Relations-Profi im Junior-Resource-Geschäft sieht man viele fehleranfällige Unternehmen. Zu viele Aktien ausgegeben, Geschäftsführer, die sich die eigenen Taschen füllen, Projekte, die keine echte Chance haben. Es gibt aber Ausnahmen! Derek Wood arbeitet seit den frühen Neunzigerjahren in verschiedenen Tätigkeiten in den kanadischen Kapitalmärkten und hat viel erlebt und gesehen. Dies hat ihn dazu bewegt, ein eigenes Unternehmen zu gründen und es besser zu machen.

„Tocvan Ventures ([C.TOC](#)) wurde vor zwei Jahren gegründet“, erklärte Wood. „Wir starteten mit einem sehr aussichtsreichen qualifizierten Konzessionsgebiet Rogers Creek im südlichen British Columbia. Ein Kupfer-Gold-Porphyr. Bohrungen in Porphyren sind jedoch äußerst kostenintensiv. Sie können auch äußerst lohnenswert sein. Wir erfüllten unsere Explorationsverpflichtung im ersten Jahr, führen dort in diesem Jahr aber keine Explorationen durch.“

„Unser Börsengang hatte ein Volumen von 10 Millionen Aktien“, sagte Wood. Dann trat „Mark Smethurst unserem Unternehmen bei und prüfte mehr als 150 weitere Konzessionsgebiete.“

Dabei hat er, unserer Ansicht nach, auch ein Juwel gefunden. Das Pilar-Goldvorkommen! Es liegt im Sonora Gold District im Nordwesten Mexikos. Sonora war ein guter Ort für die Suche nach einem Projekt: 36,8 % der jährlichen Goldproduktion Mexikos stammen aus dieser Region. Die Region ist außerdem weltweit führend in der Silberproduktion.

Das Pilar-Goldvorkommen bietet darüber hinaus den großen Vorteil, dass hier bereits Explorations durchgeföhrt wurden. In den letzten fünfundzwanzig Jahren wurden Bohrarbeiten über eine Gesamtstrecke von mehr als 17.000 Metern durchgeföhrt. Der Großteil dieser Bohrungen fand in zwei erschlossenen Gebieten im Nordwesten des Konzessionsgebiets statt: der Main Zone (Hauptzone) und der North Hill Zone (Nordhügelzone). Tocvan war überzeugt, dass hier noch weitere Zonen vorhanden sein könnten.

„Wir verzeichneten Intervalle mit einem hohen Aufkommen mit Werten von bis zu 50 Gramm Gold pro Tonne“, sagte Wood. „Es handelt sich um ein flaches und nahe der Oberfläche gelegenes epithermales System.“

Smethurst und sein Team kartierten das Konzessionsgebiet systematisch, führten geophysische Untersuchungen durch und nahmen Boden- und Gesteinsproben. „Wir konnten eine zweite parallele Zone mit hohem Gehalt ausmachen“, erklärte Smethurst. „Diese neue Zone enthält eher Silber als Gold und wir nahmen Proben von Einschlüssen, die mehr als 300 g/t Silber enthielten.“

Smethurst beschrieb den Gang über das Konzessionsgebiet. „Wir besuchten das Konzessionsgebiet erstmals im November“, sagte Smethurst. „Wir fanden mehr als 200 g/t Silber in Gesteinsproben und suchten nach Gesteinsausbissen. Ich lief über einen Ausbiss und erkannte, dass der gesamte Ausbiss Teil einer epithermalen Siedezone war. Hier steigen heiße mineralhaltige Flüssigkeiten aus der Erde auf und treffen auf kühles herabfallendes Oberflächenwasser. Die Mischung der Flüssigkeiten ist die Siedezone und die Mineralien werden über hunderte Meter an der Oberfläche abgelagert.“

Mithilfe der Daten aus vorherigen Bohrungen, neuer Boden- und Gesteinsproben und Kartierungen identifizierten Smethurst und sein Team zwei neue Zonen am gegenüberliegenden Ende des Konzessionsgebiets der Main Zone (Hauptzone). Diese neuen Funde liegen im Osten und Süden des Konzessionsgebiets. Die älteren Daten wurden in ein 3D-Modell des Konzessionsgebiets umgewandelt, das es Tocvan ermöglicht, eine höhere Ausbeute mit weniger Bohrarbeiten zu erzielen. Das gesamte System ist fehlerkontrolliert.“

Wood erkennt darüber hinaus die Bedeutung von Infrastruktur für ein Schürfprojekt. „Wir können in das Konzessionsgebiet fahren. Es gibt eine lokale Wasserquelle und Stromversorgung in der Nähe. Darüber hinaus steht in der nahegelegenen Stadt und einige Meilen weiter in Hermosillo viel potenzielles Personal zur Verfügung.“

Es ist noch eine frühe Phase in der Erschließung des Pilar-Konzessionsgebiets, doch die Ambitionen von Wood und Smethurst erinnern mich an das ebenfalls in Sonora gelegene Santana-Projekt von Minera Alamos. Santana zeichnet sich hauptsächlich durch große Mengen an auslaugbarem Material sehr nahe an der Oberfläche aus und dies scheint auch in dem Pilar-Konzessionsgebiet der Fall zu sein.

Um zu bestimmen, wie viel Mineralisierung Pilar enthält, plant Tocvan die identifizierten Ziele im Herbst zu bohren, sofern COVID-19 dies zulässt. Zwischenzeitlich führt das Unternehmen metallurgische Untersuchungen durch und analysiert umfangreiche Probenmengen. Mexiko bietet unter anderem den Vorteil, dass Genehmigungen hier sehr

viel schneller erteilt werden als in Kanada und Mark Smethurst kann den geologischen Betrieb in Zeiten von Corona von seinem Wohnzimmer aus leiten.

„Mexiko ist ein Land, in dem es sich sehr gut arbeiten lässt“, erklärte Wood. „Wir haben großartige Mitarbeiter und können lokale Einwohner für das Projekt einstellen. Wir erzielen auch in Zeiten von COVID-19 Fortschritte.“

Für Wood ermöglicht es dieser systematische Ansatz Tocvan, sich im Junior-Markt zu positionieren. „Wir haben eine der schwersten Perioden durchlaufen, die die Junior-Märkte jemals erlebt haben“, sagte Wood. „Es gab buchstäblich keinen Handel. Doch jetzt bekommen wir mit Geschichten wie Great Bear eine Perspektive. Genauso wichtig ist, dass wir in der Lage sind, Handelsinvestoren durch alternative Medien und das Internet zu erreichen. Der Gold- und Silbermarkt weckt allgemein viel Interesse, weil Menschen angesichts der quantitativen Lockerungen nach alternativen Vermögensanlageoptionen suchen.“

Tocvan wird sorgfältig aufgestellt, um den Unternehmenswert durch eine systematische Bohrkampagne und anschließende hochvolumige Proben zu maximieren. Da die Mineralisierung an der Oberfläche beginnt, sollte Tocvan in der Lage sein, schnell mit der Planung und dem Bau einer Mine zu beginnen.

„Das Richtige zu tun“ bedeutet, Kosten gering und Zeitrahmen kurz zu halten. Es bedeutet, den Markt laufend über Tocvans Fortschritte und die Bohrarbeiten zu informieren. Darüber hinaus hat Wood in mehr als drei Jahrzehnten im Maklergeschäft gelernt, dass es ebenfalls bedeutet, das Pilar-Projekt mit einem Minimum an Kapitalverwässerung voranzutreiben. Fügt man einen aufstrebenden Bullenmarkt für Gold- und Silberschürfer hinzu, ist Tocvan auf einem guten Weg.