

**HARDFACTS
MUSTERDEPOT I:****15.3.07-30.409: +47%****Musterdepot II beginnt am 1.9.09**

Einzelheiten siehe Seite 8

HardFacts

Solid and Liquid Resources, Energy



J. Scott Bending,
President
Formation Capital Corp



KOBALT

Lebensnotwendig

Kobalt ist ein ungewöhnliches Element, das an sich nicht so im Blickfeld steht. Es ist aber ein lebensnotwendiges Element als Teil der Vitamine B12 und in einigen Verbindungen aber giftig bzw. Allergie auslösend.

Wir nahmen die Gelegenheit wahr, mit J. Scott Bending, Präsident der Formation Capital aus Vancouver und anerkannter Experte für Kobalt in München ein Gespräch über Kobalt zu führen.

Aus Kobold wurde Kobalt

Herr Bending wies auf den deutschen Ursprung des Namens hin. Bergleute früherer Jahrhunderte vermuteten, dass Koboide das echte Silber auffraßen, so daß zum Leidwesen der Bergleute nur unechtes Silber aus der Mine gewonnen werden konnte. Tatsächlich hat Kobalt eine silberne Farbe, also unechtes Silber. Auch die Metallgüsse glückten in früheren Zeiten nicht immer. Wenn dann Güsse für Kirchenglocken nicht gelangen, vermutete man erst recht, dass hier die Erdgeister den wackeren Handwerkern das Werk verdarben. Erst später 1735, wurde dieses Element erkannt und aus Kobold wurde dann Kobalt.

Häufiges Element

Ist Kobalt ein eher seltenes Element und in welchen Verbindungen kommt es vor, fragten wir Herrn Bending.

Wir erfuhren, dass Kobalt an sich gut verbreitet ist. Vorkommen würde es meist in Verbindung mit Nickel, Kupfer und Eisenerzen.

Reinheitsklassen

Die Reinheit des Kobalts, das man aus diesen Erzen als Endprodukt gewinnen könne, sei im Markt ausschlaggebend für die Art der Anwendung, erfuhren wir.

Hochreines Kobalt, also mit 99,9% Reinheit, sei besonders schwierig zu gewinnen und nur aus bestimmten Ausgangserzverbindungen wirtschaftlich möglich. Hochreines Kobalt decke hochqualitative Anwendungen ab, erläuterte Herr Bending; weniger reines Kobalt, also 99,8% und niedriger (Güteklasse II bis IV) alle anderen Anwendungen.

Die Klassifizierung ergebe sich aus den im Kobalt enthaltenen Spurenelementen wie Eisen, Blei, Mangan oder Zinn aber auch Oxyde. Diese haben Beschränkungen bei etlichen Anwendungen zur Folge. Chemische Prozesse könnten die Reinheit des Kobalts erhöhen, aber das wären sehr aufwendige Verfahren, die vom Markt nicht honoriert würden.

Inhaltsverzeichnis:

Kobalt	1
Rohstoff Investment	3
Rohölpreis	5
Curcas Oil NV	6
Impressum / Disclaimer	7
Musterdepot und Watchliste	8
APS Signale Aktien Rohstoffe	9

Herausgeber:

V.i.S.d.P.: Dipl.-Kfm A. Chaves,

Herausgeber: Ascha GmbH,
Wörthstr. 17, 81667 München
Tel 089 12789500,
Email: redaktion@hardfacts-online.de
[Datenschutzerklärung](#)

Für hochreines Material müsse man eben ein „richtiges“ Ausgangsmaterial haben, erfuhren wir.

Hauptanwendungen

Wo sind dann die Hauptanwendungen für Kobalt, fragten wir weiter. Herr Bending zeigte uns die nachfolgende Tabelle mit den Hauptanwendungsgebieten, sowohl für die metallischen wie auch für chemische Anwendungen:

Anwendungsart	Anwendung	Marktanteil in %
Metallische Anwendungen	Harte Metalle	11%
	Superlegierungen	22%
	Harte Oberflächen und andere Legierungen	5,5%
Chemische Anwendungen	Katalysatoren	11%
	Pigmente	9%
	Reifen, Seifen und Trockner	8%
	Magnete	7%
	andere	4,5%
Metall/chemische Anwendung	Batterien und Akkumulatoren	22%



Herr Bending erklärte weiter, dass der Marktbedarf für diese Anwendungen für 2007 mit 60.000 Tonnen (laut CRU) angegeben wird. Inzwischen wird der Bedarf auf mehr als 72.000 t geschätzt inklusive China. Die breite Verwendung und die Ausweitung des Bedarfes sei auch der Grund, warum die London Metal Exchange (LME) ab Herbst 2009 Kobalt Listung angekündigt hat.

Welche sind die Hauptabnehmer für Kobalt, fragten wir Herrn Bending. Er nannte uns vier klassische Anwendungsfelder, siehe nachfolgende Tabelle.

Gebiete	Industrie und Medizin	Strategische Abnehmer	Elektronik	Umwelt
Anteile	36%	22%	9%	33%
Beispiele	Bohrgeräte, Kugellager Farben Reifen Tierfutter, Zahnmedizin Gelenkchirurgie	Düsentriebwerke Turbinenschaufeln	Antriebe Festplatten Mobiltelefone Speicherchips Satelliten	Solar Module Batterien (wiederaufbl.) Brennstoffzellen; Ölentschwefelung.



Ferner gäbe es eine Vielzahl von innovativen Anwendungsfeldern, so RFID, Wasserstoffspeicherung, 42V Batterien, Hybrid Fahrzeuge u.a. wo der Bedarf für hochreines Kobalt zunimmt.

Es wäre jedoch wichtig zu unterscheiden, sagte uns Herr Bending, zwischen Anwendungsfeldern, die hochreines Kobalt brauchen und andere Felder die mit Güteklasse II bis IV auskommen. Hochreines

Kobalt, mit 26% des Marktbedarfes, sei ein hochpreisiger Markt mit deutlichen Aufschlägen zu den unteren Güteklassen. Die Anwendungen seien neuartige Metalllegierungen, die in Hochtechnologie eingesetzt werden. Die Luftfahrtindustrie hat mit 75% den höchsten Anteil (vor allem Triebwerke), weitere 15% gehen in stationäre Turbinen zur Stromerzeugung,

6% in der Automobilindustrie, gefolgt von der Öl/Gasindustrie und Werkzeugindustrie mit 2%, erfuhren wir.

Hochreines Kobalt

Herr Bending wies darauf hin, dass seine Gesellschaft, die Formation Capital Corp., sich der Gewinnung von hochreinem Kobalt widmen wird. In diesem Segment sind lediglich zwei Firmen tätig, Xstrata und Vale, die geeignete Erzmateriale abbauen. Die gewonnene Menge könne aber nur 90% des Bedarfes dieses Teilmarktes ab-

decken, erfuhren wir. Formation Capital Corp. wird nach Erhalt der Genehmigungen in USA (*Anmerkung der Redaktion*: liegen inzwischen vor) und Sicherstellung der weiteren Finanzierung, das Idaho Cobalt Project verwirklichen und ab 2010 hochreines Kobalt liefern.

In Vorbereitung dazu hat Formation Capital Corp. bereits vor einigen Jahren eine Metallschmelze gekauft, in der schon jetzt Silber und

Gold geschmolzen werden, sagte uns Herr Bending. Diese Metallschmelze wäre nur 4 Autostunden von der Kobalt Mine entfernt, so dass günstige Gesamtkosten zur Wirtschaftlichkeit des Projektes beitragen.

Formation Capital können unsere Leser unter www.formcap.com erreichen und dort alle Informationen zu Management, Kapitalstruktur und Börsenlistung entnehmen.

ANLAGEN in Rohstoff und Energie

HardFacts ist seit dem Beginn in 2006 ausschließlich auf Rohstoffe und Energie ausgerichtet. Natürlich denkt man dabei an den erfahrenen Anleger, der in diesen Märkten zu Hause ist. Neben den erfahrenen Anlegern gibt es jedoch einen breiten Markt von meist Privatanlegern, die mehr Beratung brauchen.

Uns hat interessiert, wie im allgemeinen Finanzmarkt aktuell über Rohstoff- und Energiewerte für den Privatinvestoren gedacht wird. Wie positioniert sich hier ein Vertrieb von Finanzprodukten?

Wir nahmen die Gelegenheit wahr, Herrn Wilhelm Hartmann, Gründer und Vorstand der INFINUS AG in Dresden, zu interviewen. Die INFINUS AG war in Deutschland laut Fachzeitung Cash. in 2008 die Nummer 1 der Haftungsdächer, eine klare Auszeichnung.

Hardfacts: Herr Hartmann, Sie sind Gründungsvorstand der INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut. Können Sie bitte unseren Lesern Ihr Wertpapierhandelshaus kurz vorstellen?

Hartmann: Die INFINUS AG ist ein KWG-lizenziertes Wertpapierhandelshaus. Als solches bietet sie qualifizierten Finanzdienstleistern die Möglichkeit, Laufzeitprodukte, Investmentfonds und Vermögensverwaltungsmandate unter ihrem Haftungsdach zu vermitteln. Insbesondere mit Festzinsprodukten von 90 Tagen bis 10 Jahren Laufzeit schließen wir hier eine wichtige und lukrative Produktlücke für diese Zielgruppe.

Unser bewährtes Geschäftsmodell haben wir in 2003 eingeführt, weil wir rechtzeitig den Bedarf erkannt haben und mit einer für den Finanzdienstleister passenden Lösung gestartet sind. Die Praxis gab uns mehr als nur Recht.

Über 400 qualifizierte Finanzdienstleister haben zu uns gefunden. Wir haben modernste technische Unterstützung, vergessen aber nicht., daß die menschliche Beziehung wesentlich ist für eine gute Beratung.

Hardfacts: Das Fachmagazin cash. hat die INFINUS AG 2008 zur Nr. 1 der Hitliste der deutschen Haftungsdächer gekürt. Welche Kriterien führten zu diesem Ergebnis?



Willy Hartmann
Gründungsvorstand der
INFINUS AG
Photo: INFINUS AG



Haftungsdächer							
Provisionsumsatz 2007 (in und Ausland)							
Rang	Haftungsdach	Provisionsumsatz 2007 (in und Ausland)	Umsatz 2007 (in und Ausland)	Marktanteil 2007 (%)	Marktanteil 2006 (%)	Stichtag	Website
1	INFINUS AG, Dresden*	6.500	76.30	8,52	7,50	01053/470030	www.infinus.de
2	Fortis Bank AG, Provisions	3.200	2.20	3,95	1,000	089/592840	postoffice.be
3	AG & Allgemeine Versicherungs AG, Dresden	2.500	82.10	3,23	40	0372/666000	hannoversche.com
4	Handelsbank Württemberg AG, Stuttgart	1.200	3,45	1,55	5	07141/908000	handelsbank.de
5	Commerzbank AG, Frankfurt	25.100	3,5	28,30	400	0211/26.40000	commerzbank.de

Rangfolge Vertriebe von Cash. (Auszug)
Graphik: INFINUS AG



Hartmann: Das Hauptkriterium waren hier die Provisionseinnahmen, die über das Haftungsdach generiert wurden.

Mit 6,5 Mio. € Provisionsumsatz belegten wir unter den von Cash befragten Haftungsdächern den ersten Platz. Das Dienstleistungsangebot „Haftungsdach“ hat mit der Umsetzung der MiFID zu einer deutlich höheren Wahrnehmung in der Öffentlichkeit und auch bei den qualitätsorientierten Finanzdienstleistern geführt.

Hardfacts: Welche Position bezieht die INFINUS AG hinsichtlich Investments in Rohstoffe und Energien?

Hartmann: Lassen Sie mich dieses Thema mit einem kleinen Zahlenspiel beginnen:

Um Christi Geburt lebten auf der Erde nicht einmal eine halbe Milliarde Menschen. Inzwischen ist die Weltbevölkerung auf dem besten Wege, die 7 Milliarden-Grenze zu überschreiten. Allein in den vergangenen 50 Jahren hat sich die Weltbevölkerung mehr als verdoppelt – eine Tendenz, die unvermindert anhält.

Schon die Grundbedürfnisse wie Ernährung, Unterkunft, Bekleidung und Beschäftigung haben auch den Bedarf an Rohstoffen und Energie adäquat wachsen lassen. Investments in Rohstoffe und Energien sind deshalb zuverlässige Klassiker als Beimischung gut diversifizierter Portfolios mit mittel- bis langfristigem Anlagefokus.

Hardfacts: Welche Art von Investitionen in die Bereiche Rohstoffe und Energien empfehlen die INFINUS-Berater ihren Anlegern?

Hartmann: Die Auswahl der passenden Finanzinstrumente und das richtige Timing sind eine Aufgabe für Experten. Wir empfehlen unseren Anlegern deshalb keine Direktinvestments in Einzelfinanzinstrumente. Teile der Investmentdepots sind z. B. in zuverlässig gemanagte Commodity-Fonds oder Mischfonds investiert.

Die Anlageklassen Rohstoffe und Energien spielen in Form von Aktien und Zertifikaten auch eine Rolle als Beimischung in der Vermögensverwaltung und in unseren neu aufgelegten vermögensverwaltenden INFINUS-Fonds. Hier sorgt das Portfoliomanagement für eine risikogerechte Beimischung der passenden Anlageprodukte. So können INFINUS-Anleger verschiedenster Einkommensgruppen mit kalkulierbarem Risiko an diesen Märkten partizipieren.

Hardfacts: Die Strategie leuchtet ein, Herr Hartmann. Zurück zur INFINUS AG: Welche Voraussetzungen muss ein Berater mitbringen, um bei Ihnen Geschäftspartner werden zu können?

Hartmann: Wir sprechen vor allem gestandene Finanzdienstleister, wie zum Beispiel wechselbereite oder ehemalige Banker und Financial Planer an. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um Einzelpersonen oder Firmen handelt.

Ein potenzieller Geschäftspartner muss einen einwandfreien Leumund nachweisen können. Außerdem sind mindestens 5 Jahre Praxis im Wertpapierbereich notwendig, oder eine entsprechende Bankausbildung mit Berufspraxis. Vor der Haftungsanzeige an die BaFin hat ein potenzieller INFINUS-Berater ein zweitägiges Ba-



Firmensitz Infinus AG in Dresden
Photo: Infinus AG



sisseminar mit Leistungstests zu absolvieren. Danach werden die Geschäftspartner durch regelmäßige Workshops ständig auf dem Laufenden gehalten.

Hardfacts: Sie sprachen von 400 Beratern, das ist eine starke Vertriebskraft. Wie sind diese regional verteilt?

Hartmann: Unsere 400 Berater sind nahezu bundesweit verteilt. Etwa 20 Geschäftspartnerbetreuer stehen ihnen in räumlicher Nähe mit Rat und Tat zur Seite. So ist sichergestellt, dass unsere Anleger vor Ort persönlich betreut werden können.

Hardfacts: Wie sehen Ihre Ziele für das schwierige Jahr 2009 aus?

Hartmann: Die aktuelle Wirtschaftslage betrachten wir als

Chance und Herausforderung. So konnten wir im ersten Quartal 2009 in Umsatz und Ertrag und gebundenen Vermittlern deutlich zulegen.

Wir möchten auch in diesem Jahr weiter gezielt qualifizierte Finanzdienstleister und Banker für eine Geschäftspartnerschaft gewinnen. Außerdem nutzen wir das restriktive Marktumfeld, um uns in Punkto Produkt- und Dienstleistungsportfolio weiter zu profilieren. Interessierte Finanzdienstleister können gern einen Termin mit unseren Betreuern vereinbaren oder sich zu einer unserer Info-Veranstaltungen anmelden.

Fragen unserer Leser zur INFINUS AG und deren Aktivitäten leiten wir gerne an Herrn Hartmann weiter. Senden Sie uns eine Mail unter diesem [Link](#).

ROHÖL Preis steigend

Die Preisentwicklung des Rohöls wird scharf beobachtet. Während Ende 2008 der Preise vom Hochstand ca. 145 USD/b auf etwa 35 USD/b sank, sind wir mittlerweile bei einem Preis von rd. 75 USD/b (24.8.09) und in der Branche wird mit weiter steigenden Preisen gerechnet.

Man geht davon aus, dass entweder ein Ende der Wirtschaftskrise mit steigender Nachfrage sichtbar wird oder, dass massive Spekulation an der Rohstoffbörse die Preise getrieben haben.

Dabei geht unter, was die IEA schon vor Monaten herausgab: wir sind auf einer Welle des Förderungsrückganges. Einerseits politisch motiviert durch die OPEC Staaten, andererseits schlicht, weil die Jahrzehnte der leichten und ausreichenden Ölförderung zu Ende gehen. Und das erreicht nach und nach den Markt.

Gerade die IEA (international Energy Agency) aus Paris, die

jahrelang eher beschwichtigend über Fördermengen und Ölversorgungssicherheit berichtet hat, scheint seit einem Jahr sich in den Chor der Mahner einzurücken. Von dort waren vor einigen Monaten Mahnungen zu hören, daß der Ölpreis zu niedrig sei: nur bei ausreichenden Gewinnen der Mineralölgesellschaften, sei die Bereitschaft in der Suche und Ausbau neuer Förderregionen und Ölfelder zu investieren gegeben. Und ohne die Suche bzw des Ausbaues wäre die langfristige Deckung des Ölbedarfes nicht gegeben, mit einem denkbaren Einbruch der Marktversorgung in etwa 4-5 Jahren.

In diese vorhersehbare Versorgungslücke stoßen neue Firmen und neue Ideen.

Wir wollen Ihnen nachfolgend die Curcas Oil NV aus Holland vorstellen, die über nachwachsende pflanzliche Ressourcen einen Beitrag zur Sicherung der Ölversorgung leistet.



Ölpumpen: wann leer gepumpt?
Photo:hxc



CURCAS ÖL Naturprodukt



Kurt Stüssi
CEO Curcas Oil NV
Photo: Curcas



Ansätze, um Rohöle aus Pflanzen zu gewinnen sind bekannt. Brasilien verwendet dazu Zuckerrohr, um reinen Alkohol als Benzinzusatz zu gewinnen, was bei Windstille zu einem eigenartigen Geruch aus dem Auspuffrohr führt. Noch eindringlicher riecht Fritieröl, das nach Verwertung in der Küche als Zusatz in Diesel vermischt wird. Raps ergibt über Rapsöl ebenfalls Biodiesel und nicht zuletzt Palmöl wird als Ersatz oder Zusatz zu Rohölderivaten in Fahrzeugen eingesetzt. Auch Getreide wie Mais wird zur Gewinnung von Öl eingesetzt.

Lebensmittel Konkurrenz

Das Problem bei diesen Pflanzen ist jedoch, dass sie in Konkurrenz zum Anbau von Lebensmitteln treten. Die für die Ölgewinnung verwendete Fläche mit guter Erde und Bewässerung fehlt für den Anbau von Lebensmitteln, was in Folge zu einer Knappheit mit höheren Preisen führt. So z.B. in Mexico, wo Mais, das Hauptnahrungsmittel der armen Bevölkerung, inzwischen kaum bezahlbar ist.

Jatropha Baum

Der in Indien beheimatete Jatropha Baum gewinnt inzwischen unter den pflanzlichen Lieferanten von Biokraftstoffe an Bedeutung. Dieser Baum der Biokraftstoff über die Kerne der Früchte liefert, ist auch bei kargen Böden und wenig Wasser gut zu bewirtschaften, blüht bzw. keimt das ganze Jahr über und liefert ein hochwertiges Öl, das in Dieselmotoren ohne nennenswerte Anpassung verwendet werden kann.

Wir hatten Gelegenheit mit Herrn Kurt Stüssi aus der Schweiz, der Curcas Oil leitet, über dieses The-

ma zu sprechen. Curcas Oil NV ist eine in Holland beheimatete Firma, die noch nicht an der Börse gelistet ist und sich dem Anbau des Jatropha Baumes verschrieben hat, um daraus Rohöl zu gewinnen. Die Projekte von Curcas liegen in Thailand und Indonesien, Regionen mit guten Klimabedingungen für den Baum.

Geschäftsziele

Das Geschäftsmodell von Curcas Oil ist verbunden mit einer Verbesserung der Lebensbedingungen der Bevölkerung. Curcas zieht in Plantagen die Baumsetzlinge groß, die dann an die Landwirte gegeben werden, die mit dem Programm kooperieren mit langfristigen Bindungen von 10-25 Jahren. Diese Setzlinge werden als Zusatzanbau eingepflanzt, dort wo der Boden nicht für Lebensmittel Kulturen geeignet ist. Diese teilnehmenden Landwirte verpflichten sich, den Baum zu pflegen, so z.B. Baumschnitt, und dann die Früchte zu ernten und sie wiederum Curcas zur Verfügung zu stellen. Curcas begleitet diese Pflanzungen mit Rat und Hilfe.

Curcas betreibt dann lokal ein Presswerk, das aus den Früchten das Öl presst. Die Früchte kauft Curcas von den Bauern zu einem Preis der an den lokalen Preis für Dieseldieselkraftstoff gebunden ist. Für den Bauern und seine Familie bedeutet der Baum Zusatzeinkommen, ferner Reduzierung der Bodenerosion in den kargen Böden durch Bepflanzung und Bewaldung, sowie durch die Kompostierung des Baumschnittes eine Verbesserung der Kultur von Lebensmitteln. Es ist das erklärte Ziel von Curcas, so erfahren wir, der führende Erzeuger von Jatropha Öl und Derivate in Südostasien zu sein.



Jatropha Setzlinge, 3 Monate alt
Photo: Curcas



Kurt Stüssi und Mitarbeiter in der Baumschule Thailand
Photo: Curcas





Erste geernteten Früchte
Photo: Curcas



Anbau und Aufzucht Bäume
Photo: Curcas



Wie uns Herr Stüssi ferner informierte, wird durch die Bindung des Zukaufspreises an den Dieselpreis der lokalen Tankstelle dem Bauern ein transparentes Preismodell angeboten, der keinen Unmut aufkommen lässt. Das trüge erheblich dazu bei, die Bauern für diesen Anbau zu gewinnen.

Während in Thailand bereits über 110 Bauern für das Modell gewonnen werden konnten und dort mit einer Presse ab September 09 das erste Öl gewonnen wird, liege man in Indonesien etwas zurück. Dies sei wesentlich auf die Behörden zurück zu führen.

Wir fragten Herrn Stüssi, ob denn die Pflanzung von den Jatropha Bäumen auch für Europa, jedenfalls Südeuropa, möglich sei. Wir erfuhren, dass der Baum keine Kälte vertrage, so dass man zwar von einem Jatropha Baumgürtel rund um die Welt sprechen könne, aber nicht in kälteren Regionen. Der Jatropha Baum brauche 9 Monate, um zu blühen und Früchte zu tragen, nach Einpflanzung von 3

Monate alten Setzlingen. Die Bäume erreichen die volle Tragfähigkeit nach etwa 5 Jahren und tragen etwa 35-40 Jahre lang Früchte. Wir erfuhren, daß man aus den Früchten etwa 30% als Öl gewinnen könne, wobei Curcas hoffe, mit steigender Erfahrung auf ca. 33% zu kommen. Der Pressvorgang läuft unter normaler Umgebungstemperatur ab. Die zurückbleibende Paste könne lokal als Kohleersatz verwendet werden. In Afrika werde die Paste auch als Düngemittel für Lebensmittelanbauflächen genutzt.

Zur rechtlichen Struktur sagte uns Herr Stüssi, dass die Curcas Oil NV, Niederlande, Inhaberin von 95% der jeweiligen Tochtergesellschaft in Thailand und in Indonesien ist, mit jeweils 5% für lokale Partner. Curcas Oil suche z.Zt weitere Investoren, die sich für die Nachhaltigkeit des Vorgehens interessieren. Man habe einen Kapitalbedarf von etwa 5 Mio. Euro.

Fragen an Curcas Oil leiten wir gerne weiter, schreiben Sie uns bitte. Weitere Informationen zu Curcas finden Sie auf deren Homepage ([Link](#))

Abonnement:

HardFacts ist kostenlos zu beziehen. Aber nur der Abonnent erhält im Premiumbereich aktuellen und ausführlichen Zugriff auf Daten zum Musterdepot, Nachrichten dazu per SMS oder Mail, Trading-Signale und Sonderkonditionen zu Seminaren und Software.

Geld zurück Garantie:

Das Abonnement beträgt 685,00 Euro inkl. MwSt jährlich, bei Abschluss hat der Abonnent ein Rücktrittsrecht von vier Wochen, wobei er die volle Abonnementgebühr zurück erhält.

Um HardFacts zu abonnieren finden Sie alle Angaben unter www.hardfacts-online.de. Unseren Abonentenservice erreichen Sie unter: abonnenten@hardfacts-online.de

Datenschutzerklärung:

Wir geben keine Email Adressen unserer Bezieher weiter – ohne Ausnahme. Die uns von Ihnen angegebene Email Adresse wird ausschließlich zum Versand unserer Publikation und Informationen um unsere Publikation benützt.

Falls Sie unsere Publikation nicht mehr beziehen wollen, wird Ihre Email Adresse gelöscht.

Wir nehmen Datenschutz ernst, denn wir selbst wollen nicht Ziel von Spam sein.

Bitte haben Sie Verständnis, dass wir im Gegenzug keine anonymisierten Emailadressen akzeptieren. Wir schützen Ihre Daten, aber wir wollen wissen, mit wem wir es zu tun haben.

Impressum und Disclaimer

Urheberrecht

Alle Inhalte der Publikation sowie die Publikation insgesamt sind urheberrechtlich geschützt. Eine Vervielfältigung oder weitere Verteilung bedarf der schriftlichen Einwilligung des Herausgebers. Bei Zitaten ist auf die Quelle angemessen zu verweisen. Eine nachträgliche Veränderung oder Bearbeitung der Inhalte oder die kommerzielle Weiterverwertung bedürfen ebenfalls der schriftlichen Einwilligung des Herausgebers.

Disclaimer

Die veröffentlichten Informationen beruhen auf sorgfältiger Recherche und Fakten. Die redaktionelle Meinung ist grundsätzlich immer gekennzeichnet.

Bei allen Angaben zu Aktien, Wertpapieren oder Rohstoffen werden allgemein zugängliche Informationen oder das Ergebnis eigener Recherchen verwendet. Hier wird auf Quellen zugegriffen, die von Herausgeber und Mitarbeitern als vertrauenswürdig eingestuft werden.

Für die Richtigkeit des Inhalts kann trotz aller Sorgfalt keine Haftung übernommen werden.

In keinem Fall stellen diese eine Aufforderung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Aktien, Wertpapieren oder Rohstoffen als Positionen eines Depots dar. Der Rohstoff- und Energiemarkt ist ein Bereich für den erfahrenen Investor wegen starken Schwankungen der Notierung dieser Positionen und damit mit erheblichen Risiken. Ein Beratungsvertrag mit den Abonnenten kommt nicht zustande. Eine Haftung für Vermögensschäden, die aus der Heranziehung unserer Ausführungen oder Meinungen für die Anlageentscheidung möglicherweise resultieren können, wird vollständig ausgeschlossen. Unerfahrene Investoren wird die Hinzuziehung zugelassener und erfahrener Vermögensberater und Finanzdienstleister empfohlen.

Herausgeber

Ascha GmbH, Wörthstr. 17, 81667 München, Tel 089 12789500.
Steuernummer: DE194245841, Herausgeber und Geschäftsführer: Dipl Kfm Alvaro Chaves, HRB München 120383

