

Open Mineral in the press

Contents

Open Mineral Launch – Key media cover	3
Financial Times: Former Glencore traders launch metal trading platform	4
New York Times: Ex-Glencore traders aim to cut out middlemen with online concentrate platform	6
Metal Bulletin: Ex-Glencore traders eye a piece of \$50 billion metal concentrates market with new trading platform	7
Thomson Reuters: Zurich-based startup incubator opens with Open Mineral	9
Mining.com: Former Glencore traders launch concentrates trading platform	13
Reuters: Ex-Glencore traders aim to cut out middlemen with online concentrate platform	14
Series C Round September 2021 – Key media cover	15
BLOOMBERG: Abu Dhabi Fund Invests in Swiss Online Metals-Trading Platform	16
REUTERS: Mubadala invests in metal concentrate trading platform	17
BUSINESS INSIDER This startup wants to disrupt copper, silver, and gold trading. We got an exclusive look at the pitch deck it used to raise a \$33 million.....	18
TECH CRUNCH: Open Mineral raises \$33M Series C funding for its ‘eBay for commodities trading’ platform ...	20
S&P Platts: Open Mineral raises \$33 mil to expand base metal digital trading platform	21
ROW publications – Launch	22
El Economista: Nace el eBay de las materias primas: antiguos empleados de Glencore lanzan Open Mineral – (Spanish)	23
Platts: Ex-Glencore traders launch 'eBay' platform for metals concentrate transactions.....	24
El Cronista: Lanzan una plataforma digital en la nube para la comercialización de metals – (Spanish).....	25
ROW Publications – Series C Round	27
Honk Kong Economic Journal: Open Mineral獲3300萬美元融資 - (Simplified Chinese).....	28
Forbes Russia: Как выходцы из СНГ оцифровали торговлю металлами и построили бизнес на \$100 млн - (Russian).....	29
ZAWYA: - (Arabic) شركة "أوبن مينيرال" تجمع 33 مليون دولار لتسريع نمو منصتها العالمية للتجارة الرقمية في المعادن الأساسية.....	33
Selection of key media links that covered Open Mineral on launch date:	34
Selection of key media links that covered Open Mineral’s Series C Round	35

Open Mineral Launch – Key media cover

Financial Times: Former Glencore traders launch metal trading platform

Open Mineral is latest effort to disrupt commodities sector



The marketplace is an attempt to bring commodities into the digital age and lower the transaction costs of physical trading © Bloomberg

JULY 4, 2017 by: Henry Sanderson and Neil Hume in London A group of former Glencore traders have announced plans to launch an eBay-style marketplace for metals, the latest attempt to shake up the way commodities are bought and sold.

Open Mineral aims to connect miners with customers such as smelters by offering a cloud-based platform on which the two sides can negotiate and sign contracts.

“Physical commodities have been traded in the same way by the same companies for decades,” said Boris Eykher, chief executive of Open Mineral and the former chief financial officer at a Glencore-owned zinc producer in Kazakhstan. “Just as eBay revolutionised retail purchasing by bringing buyers and sellers together directly, we aim to do the same for the physical commodity producers.”

The marketplace, which will go live in August, is the latest attempt to bring the world of commodities into the digital age and lower the transaction costs of physical trading, which is still mostly done using paper documents.

This year, Simon Collins, former head of metals at the trader Trafigura, is set to launch a Singapore-based online platform for producers, consumers and traders of commodities to negotiate contracts. In May, Martin Abbott, the former head of the London Metal Exchange, launched a digital platform for metals trading.

Large commodity traders are also testing blockchain — the electronic ledger originally built to underpin bitcoin markets — as a way to settle deals in the oil market.

Open Mineral will focus on the raw form of metal, which is called concentrate. It will allow miners to put up tenders for their concentrate directly to end users, initially focused on zinc, lead, copper, gold and silver. While refined metal is priced according to standard global London Metal Exchange contracts, raw metal concentrate varies in grade and quality.

Commodity traders such as Trafigura and Glencore make money by buying concentrate from mines then blending and refining it before offering it to customers. That allows them to arbitrage price differences between markets and take advantage of sudden pockets of demand.

Open Mineral aims to allow smelters and miners to capture more value from concentrate by providing transparency on what is available, said Mr Eykher.

“It does not replace personal relationships but technology helps you run things easier and capture more value,” he said. “In today’s world to help concentrate move from Latin America to China there are emails with intermediaries. A lot of that is unnecessary.”

Open Mineral will also provide trade services such as transportation, surveying, assaying and insurance, Mr Eykher said. It will only be open to miners and smelter and not to third-party traders.

New York Times: Ex-Glencore traders aim to cut out middlemen with online concentrate platform

A group of former traders from commodity house Glencore are set to launch an online platform on Wednesday that allows mining companies and smelters to cut out the middlemen and save cash on deals for concentrates.

Open Mineral already has commitments from several major parties to use the online marketplace and plans to start actual trades once it gains a critical mass of members, probably in August or September, said Chief Executive Boris Eykher.

Smelters and miners could potentially boost returns by millions of dollars by dealing directly in the concentrate market, which is inefficient and opaque, he added.

"That's where the intermediaries are making the biggest margins and that's where the mines and smelters are losing the most money," Eykher said.

He says the potential market for the platform in copper, zinc and lead concentrates is about \$50 billion. This excludes concentrates produced by miners that have their own smelters.

Miners and smelters will post tenders on the online platform, get offers from counterparties and agree deals, paying a fee to the platform, which is being financed by its partners.

Eykher, who was chief financial officer at Glencore-owned zinc producer Kazzinc, acknowledges that it will take time to build up activity on the site, with the initial transactions small spot deals.

"It will take time for the platform to start operating because we need to have both parties. There are about 1,000 mines and smelters and we will knock on the door of each of them," he said.

Annual concentrate deals are already agreed for 2017, so the platform will target spot and 2018 contracts, which are due to be negotiated later in the year.

While refined metal is largely standardised and priced on global metals exchanges, the content of concentrates vary sharply due to a wide range of byproducts and impurities.

Metal Bulletin: Ex-Glencore traders eye a piece of \$50 billion metal concentrates market with new trading platform

A group of former Glencore traders have set their sights on disrupting the often opaque world of metal concentrates trading with a new platform, aiming to digitise tenders and procurement and cut out dominant trading houses in the process.

Launching online platform Open Mineral on July 5, the Zug-based group led by former Kazzinc cfo Boris Eykher and Glencore asset management executive Ilya Chernilovskiy, is taking aim at what it says is potentially a \$50-billion-per-year market.

Open Mineral looks to replace the role of the trader in matching producers and consumers of metal concentrates by their diverse requirements and allowing users to negotiate TC/RCs, penalties, payables and prices online.

"We see digitalisation going on all around the world – take taxis with the Uber, take Amazon or eBay – stock trading is now on online platforms – all of these things become more efficient with digitalisation," ceo Eykher told Metal Bulletin, "In terms of concentrates the way they're being traded is the same as decades before – it makes sense to bring them into the modern era."

"What we are doing, we are solving the problems of miners and smelters, that's the only reason they are interested in the product. It's not only about excluding the intermediary, we're also trying to simplify their lives," he added.

Indeed the company has already succeeded in finalising trade through its alpha testing site and has received significant interest from industry players, Eykher said ahead of the launch.

"So far the miners and smelters have been overwhelmingly positive – it's about them making more money," Eykher said.

If Open Mineral is to succeed in the digitalisation of metal concentrates trading, it will be where others have so far failed to make significant inroads, but Eykher is confident that the team's experience in the business and the opaque, complex nature of metals concentrates trading makes the market ripe for change.

Eykher and Chernilovskiy, who have self-funded Open Mineral, are joined by Diego Molina and David Gomez, who both managed zinc and lead positions, blending and traffic for Glencore in Peru and will focus on Latin American business.

Gary Livshin has also signed up, while Paul Robinet will soon link up from Bluequest and the company is looking to hire in Asia.

"We come from the industry we have been managing both mines and smelters, we've seen a lot of trading activity and we have experience in a variety of situations," Eykher said.

The idea for Open Mineral was born in the wake of the 2014 commodities crash, when plummeting exchange prices for copper, zinc and other industrial metals saw producers slash CAPEX and take a hard line on labour negotiations.

"I was the cfo of Kazzinc and when prices dropped, similarly to many other companies you go through optimisation, slash restructuring and you realise how difficult it is to reduce the costs even by a couple of

dollars a tonne – it frequently comes down to either reducing people or reducing capital expenditures," Eykher said.

"Miners and smelters are leaving a tremendous amount of capital on the commercial side, while squeezing themselves on the asset side," he added.

Discounting vertically integrated companies, Chinese mines and trader-owned assets, Open Mineral estimates its focus on copper, zinc, lead, gold and silver concentrates to be a \$45-50 billion market.

The company is open to new technologies, including smart contracts using blockchain for trade finance, but is currently focused on making sure the platform works and on generating spot business.

"We are just moving the business to the 21st century, there is an absolute guarantee that if it is not us someone else will do it," Eykher said.

Thomson Reuters: Zurich-based startup incubator opens with Open Mineral

On July 5, Thomson Reuters Labs celebrated the official launch of its Incubator, a program that provides select startups with office space, mentoring and access to Thomson Reuters (TR) data and technology capabilities. And while the Incubator is certainly in early stages itself, the team is proud to have Open Mineral, a Swiss startup focused on developing solutions for the commodities industry, as its first resident. We sat down with TR Lab's Barry Dooney, who oversees the Zurich-based Incubator program and Boris Eykher, one of the co-founders of Open Mineral, to learn more about the startup, the TR Incubator program and what each organization is hoping to get out of this pairing.

Barry, why is it important for Thomson Reuters to engage with startups?

Dooney: It is said that it is not the strongest of the species that survives, but the most adaptable. With the technological revolution we are facing today, there is a more acute need for established firms to work with nontraditional partners. By engaging with startups, Thomson Reuters will tap into a wealth of new co-creation ideas and keep ahead of the latest market trends to help our customers navigate the transformative technologies impacting their businesses. Additionally we get to work with a new entrepreneurial talent pool, willing to take more calculated risks, who will drive new trends.

What is the TR Labs Incubator?

Dooney: Through this program we're giving startups — with whom we see an important or interesting potential alignment for our customers — office space, executive mentoring, and access to our data and technology capabilities for a duration of six months. As a key part of the program, we also facilitate the interaction of these early stage businesses with our own network of customers, investors and industry partners.

Essentially, our goal is to help startups grow their businesses — while exposing our own business to new ideas and innovations, and potentially, new market opportunities.

Boris, what are you looking to achieve with your startup, Open Mineral?

Eykher: Open Mineral is a B2B marketplace for direct trade of physical commodities between buyers and sellers as well as corresponding trade services. Our marketplace connects mines with smelters without an intermediary, providing powerful analytics and intuitive design to tender, negotiate, and execute the direct trade of metal concentrates, e.g. copper, zinc, lead, gold and silver.

Ultimately, we are working to make the historically opaque concentrate trading industry more efficient, more transparent and as a result, more profitable for companies that produce and use raw materials, such as mines and smelters around the world.

Our goal is to give more information to sellers and buyers, so they can make better decisions, which will be data-driven and ultimately more profitable.



Open Mineral founders Ilya Chernilovskiy and Boris Eykher.

How did the idea come about?

Eykher: My co-founder, Ilya Chernilovskiy, and I both worked in the commodities industry, trading concentrates, for a number of years. It quickly became apparent that the entire buying and selling process was centered around the trader. Traders have a ton of information on producers, their technological advantages and difficulties, as well as the full market knowledge on all the sides, so it's the intermediaries who make the hefty profit margin. On the other hand, mines and smelters in particular, have relatively small margins because of the information asymmetry. It is very difficult for mines and smelters to squeeze out an extra dollar of profit and it takes a tremendous amount of effort and time to decrease costs even by few dollars per ton. Yet a significant chunk of net income is left on the table because of the commercial terms and complexities set up by the intermediary.

We saw an opportunity to change this imbalance of power — to give more control to concentrate producers and consumers by opening up data and establishing direct relationships between the counterparties for making transparent deals.

I was recently speaking with someone working with the physical commodity industry who said, 'When I started in this business more than 20 years ago, traders controlled the industry. You know what has changed? Absolutely nothing.'

It's obvious that this industry is due for disruption and digitalization, similarly to many other industries. And who will be able to incite it? Well, we want to be the ones.

Where are you in your startup journey?

Eykher: We've developed the first phase of our platform, which is now capable of putting tenders, receiving offers and going through multiple negotiation rounds. We've been testing it with first customers and executing real-time transactions to identify areas for improvement. We've also been meeting with prospective customers, miners and smelters, to introduce them to the Open Mineral platform and to show what it is capable of and what it could do for them. And we have also just launched our website, www.openmineral.com.

What's been the early reaction?

Eykher: So far the response has been even better than we anticipated. We were prepared for some hesitation because each of these orders is typically a multi-million lot, but we're generating a lot of interest. However end-to-end execution is difficult, so this is a long-term project since it deals with many aspects of the physical commodity industry.

The companies we've spoken to are especially interested in spot markets. Historically, they haven't been able to take full advantage of the spot market opportunities, so they are keen on a change and showing a lot of interest.

How did you learn about the TR Labs Incubator?

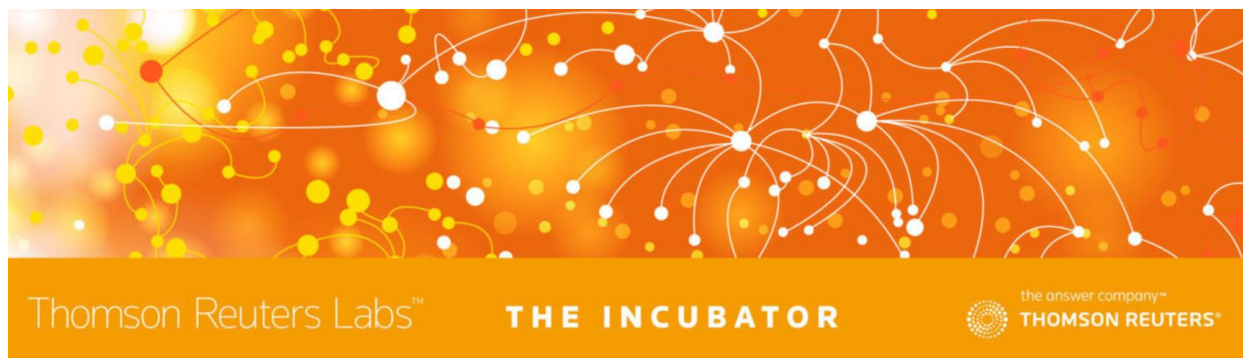
Eykher: I had been going to a number of industry events on blockchain, and at every single one, there was someone there from TR, so I knew they were doing interesting things and I started to follow them. Then TR held a "Hack the Valley" hackathon and I attended the presentation day during which TR used the opportunity to soft launch the Incubator and of course it was very interesting to me. A week later, I presented our business to TR Labs and executives within Thomson Reuters Financial & Risk, who ultimately approved our participation in the program.

It is not the strongest of the species that survives, but the most adaptable

What are you each hoping to get out of the partnership?

Dooney: For TR, two of the incubator goals are to accelerate our own innovation capabilities and develop our customers and partners of tomorrow. By providing our incubator support, Open Mineral will enable the digitalization of an opaque market estimated at over \$90 billion. For our employees to work alongside such experienced and ambitious entrepreneurs is a breath of fresh-air and a learning experience as it promotes a strong sense of entrepreneurship across the organization. The data that could be generated on the Open Mineral platform may complement the world class Thomson Reuters content we provide our customers and potentially lead to a longer term strategic partnership.

Ehyker: We are hoping to get a very quick learning curve on a number of different areas, with great advices that we could bounce off. For example, we're having conversations about the best ways to structure our data with different tools for capturing it. Getting the right foundation now will increase our chances of building up the right product that reflects the needs of the customers and changes the industry standard.



How does the Incubator work?

Dooney: Unlike other incubator programs that have a very linear process — month 1 training for x, month 2 training for y, etc. — our program is designed to be needs-based. We meet with the startup, go through their needs, their wish list – and then do our best to match our people and resources with their needs. For example, Open Mineral as part of their wish list asked to meet with a tech architect to get feedback on their architecture and software selection, so we made an introduction; they wanted to understand our commodities data, so we hooked them up with a commodities data expert; they need marketing advice, so we’ve made connections with members of the TR marketing team.

Here in Baar, we have approximately 100 senior level colleagues from across the entire company. Having this microcosm of the company, all this expertise in one place, is very advantageous to the startups who work with us here.

How has the progress been so far?

Eykher: So far, the Incubator has been tremendous help for Open Mineral. In just a few weeks, we’ve been able to meet with a wide range of subject matter experts, all of whom have provided immediate value to us. It’s been extremely valuable to be able to bounce ideas off of people who have extensive knowledge in a particular subject area. For example, we’ve gotten API design and best practice guidance from Thomson Reuters technology team; access to Eikon-for-commodities licenses provided by the sales team; and consultation from experts from Thomson Reuters marketing and communication team to help determine the best logo for our brand. We are getting lots of great advice and are truly appreciative of all the support. Barry, what’s next for the Incubator program?

Dooney: Our second startup joined our program in June, and we are delighted with the pipeline of quality startups that are submitting applications. Our recent ‘Crack the Hack’ women in technology event in Zurich was a great success and we plan on running more of these events to increase the number of female lead startups seeking to join our incubator. Becoming a leader within the Swiss startup technology ecosystem is our incubator mission therefore continuing to collaborate with key stakeholders such as universities, government agencies, business associations, and the investor community is a priority for Thomson Reuters.

Mining.com: Former Glencore traders launch concentrates trading platform



The new platform aims at bringing commodities into the digital age and lower the transaction costs of physical trading. (Image: Mining.com)

A team of former traders from Glencore (LON:GLEN) will launch Wednesday an online platform to connect miners with customers such as smelters and sign deals without the need of brokers.

The online marketplace, named Open Mineral, will let miners put up tenders for their concentrate directly to end-users.

The platform will focus first on gold, silver, copper, zinc and lead, which represent a combined market worth about \$50 billion.

Smelters and miners could potentially boost returns by millions of dollars by dealing directly in the concentrate market, which is inefficient and opaque, chief executive Boris Eykher told Reuters.

Open Mineral will also provide trade services such as transportation, surveying, assaying and insurance. The company is now accepting registrations and the marketplace will go live in August.

Since annual concentrate deals for the year are already set, the new online tool will target spot and 2018 contracts, which are due to be negotiated before the end of the year.

Open Mineral is not the first attempt to take the trading of metals from the physical to the online world. Last month, the former chief executive officer of the London Metals Exchange launched an alternative electronic trading platform for metals.

Reuters: Ex-Glencore traders aim to cut out middlemen with online concentrate platform

A group of former traders from commodity house Glencore are set to launch an online platform on Wednesday that allows mining companies and smelters to cut out the middlemen and save cash on deals for concentrates.

Open Mineral already has commitments from several major parties to use the online marketplace and plans to start actual trades once it gains a critical mass of members, probably in August or September, said Chief Executive Boris Eykher.

Smelters and miners could potentially boost returns by millions of dollars by dealing directly in the concentrate market, which is inefficient and opaque, he added.

"That's where the intermediaries are making the biggest margins and that's where the mines and smelters are losing the most money," Eykher said.

He says the potential market for the platform in copper, zinc and lead concentrates is about \$50 billion. This excludes concentrates produced by miners that have their own smelters.

Miners and smelters will post tenders on the online platform, get offers from counterparties and agree deals, paying a fee to the platform, which is being financed by its partners.

Eykher, who was chief financial officer at Glencore-owned zinc producer Kazzinc, acknowledges that it will take time to build up activity on the site, with the initial transactions small spot deals.

"It will take time for the platform to start operating because we need to have both parties. There are about 1,000 mines and smelters and we will knock on the door of each of them," he said.

Annual concentrate deals are already agreed for 2017, so the platform will target spot and 2018 contracts, which are due to be negotiated later in the year.

While refined metal is largely standardised and priced on global metals exchanges, the content of concentrates vary sharply due to a wide range of byproducts and impurities.

The platform estimates the value of each concentrate based on the component parts that add or subtract value when processed.

For example, copper concentrates often have valuable byproducts such as gold but also can include poisonous arsenic.

"We are confident there is a massive demand out there for improved efficiency, transparency, and better market analytics," said Chief Operating Officer Ilya Chernilovskiy.

The platform also allows members to post tenders for logistics providers, he added.

Series C Round September 2021 – Key media cover

BLOOMBERG: Abu Dhabi Fund Invests in Swiss Online Metals-Trading Platform

Abu Dhabi-backed [Mubadala Investment Co.](#) is buying into a Swiss online metals-trading platform set up by two former [Glencore Plc](#) traders.

The United Arab Emirates wealth fund is the lead investor in a \$33 million funding round, Zug, Switzerland-based [Open Mineral AG](#) said in a statement. The funds will be used to expand the company's digital trading offering, which allows producers and traders to buy and sell metals and raw materials online.

Boris Eykher, Open Mineral's chief executive officer and co-founder, said the firm has 45% of all global metals buyers and sellers registered on its trading platform. Users include China's Zijin Mining Group and Russia's Ural Mining and Metallurgical Co., he said by email.

The latest funding round attracted other new investors, including Statkraft and Lingfeng Capital. Open Mineral declined to disclose the size of individual investments. The trading platform's other backers include Xploration Capital and Emerald Technology Ventures.

The chairman of closely held Open Mineral's advisory board is Winston Ma, the former head of China Investment Corp.'s North America office and an ex-board member at Noble Group Ltd.

Mubadala has been an active investor in the metals and mining space. It co-owns the Matsa copper mining operation in Spain with trading giant Trafigura Group. That asset was put up for sale amid a surge in copper prices, Bloomberg News reported in February.

REUTERS: Mubadala invests in metal concentrate trading platform

Abu Dhabi's sovereign wealth fund Mubadala has invested in Swiss-based Open Mineral to help scale up its online metal concentrate exchange that allows mining companies and smelters to trade directly and cut out middlemen.

Open Mineral has raised \$33 million, the company said in a release on Thursday. Mubadala Investment Company is the lead investor.

Statkraft and Lingfeng Capital are the other new investors joining existing investors Xploration Capital and Emerald Technology Ventures.

Miners and smelters post bids and offer and agree deals on the platform and Open Mineral facilitates trade execution for which it earns fees.

"The metal trading industry's future is in digital data and analytics enabling market participants to communicate faster and make quicker, more data-driven decisions, said Open Mineral CEO Boris Eykher.

"Excluding concentrates produced by miners that smelt their own metal, the concentrate market is worth more than \$150 billion a year, with participants still trading via paper documents."

More than 900 metals and mining companies are currently registered on the Open Mineral Platform, which also include environment social and governance (ESG) features.

"With the help of third-party data, we can calculate CO2 emissions for every combination of mine to smelter globally," Eykher said.

"We also know the sulphur content in the concentrate from every mine around the world so we can predict sulphur dioxide emissions."

Open Mineral is aiming to add Scope 3 emissions to its database on mines and smelters. Scope 3 measures indirect emissions in a company's value chain and includes consumers goods and transport and distribution.

BUSINESS INSIDER This startup wants to disrupt copper, silver, and gold trading. We got an exclusive look at the pitch deck it used to raise a \$33 million.



The Open Mineral cofounders Ilya Chernilovskiy and Boris Eykher. Open Mineral

A startup that wants to digitize the marketplace for metal commodities like copper, silver, and gold, has raised \$33 million.

Switzerland-based Open Mineral aims to bring the trading process — which it says still largely relies on paper — online. The startup, which was set up by two former asset managers at the mining giant Glencore, says its system can disrupt the trading sector the way eBay did to retail.

Commodities are notoriously volatile. Open Mineral's trade platform for base metal commodities, which enables metals and mining companies to buy and sell digitally, uses "proprietary pricing algorithms" to estimate the value of products based on real-time market conditions in a bid to make transactions more efficient and profitable.

The platform, which also provides insights and reporting, is free to use, but an account must be approved by the Open Mineral team. Once an account is approved, the person will be asked what materials they are interested in, prompting trade suggestions. Open Mineral charges a commission fee on each deal.

The cofounders, Ilya Chernilovskiy and Boris Eykher, who were both working in the sector when they had the idea for the company, hope this will help companies make better business decisions and speed up trades.

Open Mineral has grown slowly since its inception, but the industry is beginning to see its value. "At first, people were cautious, I would say," Chernilovskiy told Insider. The industry has operated the same way for hundreds of years, he said, adding: "It's a very large industry, very old fashioned."

"We believe, in the 21st century, we can use more data, more analytics, so people start to come from cautious to interested. We still have a long way to convert a very significant part of the industry."

Founded in 2017, the company has a London-based research team that publishes industry news, trends, price data, and current market terms based on the trades on its platform.

The Series C was led by the Emirati sovereign wealth fund Mubadala Investment Company. Xploration Capital, which invests in digital-transformation companies; Emerald Technology Ventures, an industrial IT investor; Statkraft, which focuses on energy disruptors; and Lingfeng Capital, a fintech investor, also participated in the round.

The fresh cash will be used to expand Open Mineral's commercial team, develop the software further, and double down on data and analytics, the cofounders said.

Chernilovskiy "abstained" from comparing Open Mineral to "the largest companies in the industry" but said: "We have not started this business to be small."

He is, however, taking the raise as a vote of confidence. "This is a proof of the concept, proof of growth, and probably also proof of the potential of the company," Chernilovskiy said. "We are excited."

TECH CRUNCH: Open Mineral raises \$33M Series C funding for its 'eBay for commodities trading' platform

Back in 2018 we covered how Open Mineral (OM), a startup aiming to leverage greater transparency in commodities trading, had raised \$2.25 million. Well, they've come a long way, and now the Zug, Switzerland-based, company has raised a \$33 million Series C funding round led by Mubadala Investment Company. Existing investors Xploration Capital and Emerald Technology Ventures were joined by new investors Statkraft and Lingfeng Capital.

The company says it will use the capital to solidify its physical supply chain merchant activities. The commodities trading market is worth \$200 billion and even today there's still a lot of paper flying around, so digitization is continuing apace.

Open Mineral says its platform has registered more than 900 metals and mining companies across the world, using its pricing algorithms across the commodity supply chain.

As well as digitizing aspects of the industry, OM says it's also working with third-party providers to incorporate "green" ESG metrics across the sell-side and buy-side.

It also claims to have developed automated blending/smelter material optimization solutions "enabling more efficient, informed, and profitable trade of physical metal raw commodities." These have an impact on transitioning to a lower carbon footprint, says the company.

Boris Eykher, CEO and co-founder of Open Mineral, said in a statement: "The metal trading industry's future is in digital data and analytics, enabling market participants to communicate faster and make quicker, and more data-driven decisions. Just as eBay revolutionized retail purchasing by bringing more choices to buyers and sellers, we aim to do the same for physical commodity producers in a curated, trusted environment of the Open Mineral platform."

Faris Al Mazrui, head of Russia and CIS Investments at Mubadala, said: "Open Mineral is disrupting the commodity trading business by leveraging data analytics technology. Buyers and sellers of base metal commodities can tap into a unique and proprietary data hub to trade more efficiently and capture upside."

S&P Platts: Open Mineral raises \$33 mil to expand base metal digital trading platform

Switzerland-based Open Mineral said Sept. 16 it has raised \$33 million to grow its digital trading platform for base metal commodities.

The company, which plans to use the funds to strengthen its digital trading for metal raw materials and physical supply chain merchant activities, said metal raw commodities was a \$200 billion market but most of it was still traded on paper.

UAE's Mubadala Investment Co. led the fund raising, while Statkraft Ventures and Lingfeng Capital also joined existing investors Xploration Capital and Emerald Technology Ventures. Over 900 metals and mining companies are registered on the trading platform. Mubadala is a global investment company owned by the government of Abu Dhabi.

ROW publications – Launch

El Economista: Nace el eBay de las materias primas: antiguos empleados de Glencore lanzan Open Mineral – (Spanish)



Un grupo de antiguos traders de Glencore, el gigante de las materias primas, están a punto de lanzar una plataforma online que permitirá a las empresas mineras y de fundición comprar sus materias primas a un precio inferior. La clave está en la ausencia de intermediarios, aseguran los creadores del portal.

Open Mineral ya tiene varios pedidos importantes y eso que la plataforma no ha comenzado a funcionar. Según Boris Eykher, CEO de esta nueva empresa, la plataforma aún está en fase de prueba. No comenzará a funcionar al completo hasta agosto o septiembre, cuando el número de participantes sea suficiente para que el negocio funcione.

Según Eykher, las mineras y las fundiciones podrán ahorrar millones de dólares al negociar de forma directa con la firmas que necesitan la materia prima. Esto será beneficioso tanto para le que extrae mineral como para el que lo saca a la venta.

Los márgenes de los intermediarios

En ese proceso suele existir un intermediario, "ahí es donde estos agentes están logrando los mayores márgenes de la cadena, es ahí donde mineras y empresas de fundición están perdiendo más dinero", explica el ejecutivo de la plataforma.

Eykher cree que el mercado potencial de la plataforma concentra unos 50.000 millones de dólares sólo en la negociación de cobre, zinc y plomo. Eykher fue director financiero para el departamento de zinc en Glencore, es una persona que conoce bien el negocio, y asegura que la plataforma no será un éxito de la noche a la mañana.

"Llevará tiempo hasta que la plataforma esté completamente operativa, porque necesitamos tener tanto compradores como vendedores. Tenemos en agenda unas 1.000 minas y fundiciones y vamos a llamar a la puerta de cada una de ellas", asegura el ejecutivo.

Las empresas mineras publicarán sus ofertas en la plataforma online, mientras que las empresas que necesiten materias primas pujarán o realizarán sus ofertas a las mineras. Cuando el trato se cierre, ambas partes pagarán una tasa la plataforma.

Platts: Ex-Glencore traders launch 'eBay' platform for metals concentrate transactions

A group of ex-Glencore traders is launching a new digital platform called Open Mineral aimed at making the trade of nonferrous metals raw materials, or concentrates, more transparent.

The Switzerland-based startup will initially cover zinc, lead, copper, gold and silver concentrate markets, aiming "to disrupt the decades-old model for trading physical commodities."

"Think of eBay for the metal concentrate markets, so that all parties find the product that they need at optimal prices," Open Mineral CEO Boris Eykher told S&P Global Platts Wednesday.

The platform will go live Wednesday, he added.

Physical commodities have been traded in the same way by the same companies for decades," said Eykher. "We see technology delivering tangible benefits to the mining industry. Just as eBay revolutionized retail purchasing by bringing buyers and sellers together directly, we aim to do the same for the physical commodity producers," he added.

The concentrate market is traditionally a very closed environment, in the hands of large trade houses who have undisclosed methods of pricing.

"We have met with multiple producers and end-users as well as trade service providers. We are confident there is a massive demand out there for improved efficiency, transparency, and better market analytics," said Ilya Chernilovskiy, Open Mineral's chief operating officer.

Both Eykher and Chernilovskiy have extensive experience in commodity trading and mining industry.

They met at Harvard Business School, where both attended the MBA program, and developed their industry expertise while working at Glencore.

"When I was CFO of Kazzinc, it quickly became apparent that the entire buying and selling process was centered around the intermediary. Traders have a ton of information on producers, their technological advantages and difficulties, as well as the full market knowledge on all the sides, so it's the intermediaries who make the hefty profit margin," noted Eykher.

El Cronista: Lanza una plataforma digital en la nube para la comercialización de metales – (Spanish)

Las mineras presentarán sus ofertas directamente a usuarios finales. Inicialmente operarán metales concentrados como zinc, plomo, cobre, oro y plata



Un grupo de ex ejecutivos de Glencore anunciaron sus planes de lanzar una plataforma al estilo eBay exclusivamente para metales. Se trata del último intento por cambiar radicalmente la manera en que se compran y se venden las materias primas.

Open Mineral apunta a conectar a las mineras con sus clientes, como las fundidoras, mediante una plataforma basada en la nube sobre la cual las dos partes pueden negociar y firmar contratos.

"Hace décadas que las mismas compañías negocian los commodities físicos de la misma manera", señaló Boris Eykher, CEO de Open Mineral y ex director financiero de la productora de zinc que tiene Glencore en Kazajistán. "Así como eBay revolucionó la compras minoristas conectando directamente a compradores con vendedores, nosotros apuntamos a hacer lo mismo para los productores de materias primas físicas", explicó Eykher.

El mercado, que empezará a funcionar en agosto, es el último intento de introducir el mundo de los commodities en la era digital y bajar los costos de transacción que implican el comercio físico, en el cual todavía se usan mayormente documentos en papel.

Por otro lado, este año Simon Collins, ex director de metales de Trafigura, va a lanzar una plataforma online con base en Singapur para que productores, consumidores y comercializadoras de materias primas negocien contratos.

En mayo, Martin Abbott, ex director de la Bolsa de Metales de Londres, introdujo una plataforma digital para el comercio de metales.

Las grandes comercializadoras de materias primas también están probando la cadena de bloques (blockchain) el libro mayor electrónico originalmente creado para apuntalar los mercados de bitcoins como manera de cerrar acuerdos en el mercado petrolero.

Open Mineral se concentrará en la comercialización de metales en bruto o concentrados. Permitirá a las mineras presentar sus ofertas para sus concentrados directamente a usuarios finales, inicialmente abarcará zinc, plomo, cobre, oro y plata.

Si bien el precio de los metales refinados depende de los contratos globales estándar de la Bolsa de Metales de Londres, el metal bruto concentrado varía en grado y calidad.

Las comercializadoras de materias primas como Trafigura y Glencore ganan dinero comprando concentrados a las mineras, luego fundiéndolos y refinándolos antes de ofrecerlos a los clientes. Eso les permite arbitrar diferencias de precios entre los mercados y aprovechar repentinos picos de demanda.

Open Mineral apunta a permitir a las fundidoras y mineras capturar más valor de los concentrados brindando transparencia sobre lo que hay disponible para la venta, dijo Eykher.

"No reemplaza las relaciones personales pero la tecnología ayuda a gestionar las cosas más fácilmente y capturar más valor", agregó. "En el mundo de hoy para ayudar a que el concentrado se traslade de América latina a China hay emails con intermediarios. Mucho de eso es innecesario".

Open Mineral también brindará servicios de comercio como transporte, ensayos y seguros, contó Eykher. Sólo estará abierta a mineras y fundidoras y no a las comercializadoras.

ROW Publications – Series C Round

Honk Kong Economic Journal: Open Mineral獲3300萬美元融資 - (Simplified Chinese)

礦業科技企業Open

Mineral獲得新一輪3300萬美元(約2.57億港元)融資，由穆巴達拉投資公司領投，以加速其全球基本金屬大宗商品數碼貿易平台的發展。

現有股東Xploration Capital和Emerald Technology

Ventures，以及新投資者Statkraft和領瀾資本均有參與本輪融資。

Open

Mineral將利用這筆資金繼續加速發展，鞏固其實體供應鏈業務，提升其在金屬原材料交易數碼化方面的領先地位。

Forbes Russia: Как выходцы из СНГ оцифровали торговлю металлами и построили бизнес на \$100 млн - (Russian)

Борис Эйхер и Илья Черниловский оставили работу в международной трейдинговой компании Glencore, чтобы запустить платформу для купли-продажи цветных металлов. Стартап Open Mineral рассчитывал связать продавцов и покупателей напрямую, а в итоге стал умным посредником в сделках между ними. В 2020 году оборот сделок через Open Mineral превысил \$100 млн, а в сентябре 2021-го его проинвестировал арабский фонд Mubadala

Более двухсот перелетов в год, жизнь в самолете и нескончаемые переговоры с клиентами — так описывает свою работу в международной трейдинговой компании Glencore 36-летний Илья Черниловский. Пять лет назад он вместе с коллегой, 42-летним Борисом Эйхером отвечал за развитие казахстанского актива Glencore, крупного производителя цинка «Казцинк». Перелеты и личные встречи помогали поддерживать теплые отношения с клиентами, чтобы продавать им сырье.

Переговоры обычно длились долго, включали в себя множество телефонных звонков и электронных писем, но условия сделки все равно часто оказывались не лучшими для Glencore. «Мы видели, как часто компания ошибается в том, что на самом деле выгодно. Многие решения принимались на эмоциях или просто потому, что ты уже был знаком с человеком или компанией», — сетует Черниловский.

Чтобы уйти от этой несистемности, нужно автоматизировать процесс заключения сделок, решили Черниловский и Эйхер. В 2017 году они уволились из Glencore и запустили платформу Open Mineral, через которую добытчики цинка, свинца, меди, золота и серебра могут продавать свое сырье, а компании-переработчики — откликаться на их предложения. С тех пор стартап пережил смену бизнес-модели, нарастил оборот в 10 раз и привлек суммарно около \$42 млн инвестиций. Последний инвестиционный раунд на \$33 млн возглавил знаменитый арабский фонд Mubadala.

Борьба с привычкой

Илья Черниловский вырос в Новосибирске и выучился на химика-технолога в Москве. Его отец Александр Черниловский в начале 2000-х основал добытчика полезных ископаемых AV Group. Черниловский-младший еще студентом помогал отцу развивать эту компанию. Впоследствии, по словам Ильи, она разрослась до 5000 сотрудников, а ее выручка в 2020 году достигла 6,9 млрд рублей, свидетельствуют данные СПАРК.

В 2010 году Черниловский-младший решил, что ему нужно получить формальное бизнес-образование, и поступил на MBA в Гарвардскую бизнес-школу. В США он через общих друзей познакомился с уроженцем Ташкента Борисом Эйхером, который несколькими годами ранее тоже получил MBA в Гарварде.

Эйхер еще подростком вместе с родителями эмигрировал в Калифорнию, где обосновалась его старшая сестра. Там он выучился на программиста в Беркли, несколько лет работал разработчиком программного обеспечения в американской «дочке» британской оборонной компании BAE Systems, затем устроился специалистом по поиску фондов прямых инвестиций в компанию Pacific Corporate Group.

Как и Черниловский, вскоре Эйхер осознал необходимость бизнес-образования. После первого года программы MBA в Гарвардской бизнес-школе он прошел практику в американском офисе трейдинговой компании Glencore в городе Стэмфорде и его пригласили на должность штатного менеджера по активам.

Через несколько лет на похожую должность в Glencore пришел Черниловский. Вскоре Эйхера и Черниловского перевели в головной офис компании в Швейцарии, а затем назначили менеджерами в принадлежащее Glencore казахстанское предприятие «Казцинк». Там Черниловский и Эйхер стали плотно работать вместе и на этом фоне сдружились.

Приятели часто обсуждали, как можно было бы автоматизировать процесс купли-продажи сырья. Обычно металлургические заводы продавали свою продукцию через посредников. Те узнавали у знакомых добытчиков цены и предлагали товар переработчикам со своей маржой. «При этом ни те, ни другие не знали, за сколько такой же товар продала или купила аналогичная компания, — утверждает Черниловский. — Было мало прозрачности и понимания, можешь ли ты заключить сделку по лучшей цене. Ты мог просто не знать, что какой-то китайский покупатель готов заплатить за твой материал на 15% больше. Все во многом строилось на личных взаимоотношениях».

Работая в «Казцинке», Черниловский и Эйхер с командой создали математическую модель, которая вычисляет, какое сырье и с какой долей примесей компании выгоднее закупить, чтобы впоследствии получить максимальную маржу. В конце 2016 года на фоне бума маркетплейсов друзья решили пойти дальше и создать платформу, на которой добытчики металла могли бы выставять свое сырье на продажу, а переработчики, которым оно потенциально интересно, — получать оповещения и откликаться на предложения. Кроме того, они задумали встроить в платформу аналитические инструменты — вроде счетчика максимальной маржи для покупателя, который они использовали в «Казцинке».

Ради запуска стартапа Эйхер и Черниловский уволились из швейцарского Glencore и вскоре зарегистрировали там же, в Швейцарии, компанию Open Mineral. «Естественно, было страшно [уходить из стабильного найма], — признается Эйхер. — Но мы искренне верили в идею и видели колоссальную неэффективность на рынке». На рынке купли-продажи сырья тогда уже существовали платформы Metals Hub и GlobalCOAL, но первая предназначалась только для производителей и покупателей ферросплавов (сплавов железа с другими элементами), а вторая — для игроков нефтяного рынка, говорит сооснователь фонда Xploration Capital Игорь Ким. «Среди платформенных бизнесов в нише цветных металлов [у Open Mineral] конкурентов не было и нет. Главный конкурент — старые привычки ведения бизнеса», — утверждает он.

Страх перемен

Под разработку платформы Эйхер и Черниловский привлекли аутсорс-команду из России и Украины. К концу лета 2017 года была готова минимально жизнеспособная версия маркетплейса. На ней продавцы и покупатели проходили верификацию (на старте ее проводили сами основатели), затем стороны получали возможность торговаться и заключать договоры купли-продажи. В разработку пилотной версии Open Mineral партнеры вложили порядка \$250 000 собственных накоплений.

В том же, 2017-м, Open Mineral привлекла посевные инвестиции суммарно на \$3,25 млн от фонда Xploration Capital и канадской золотодобывающей компании Goldcorp. Черниловский и Эйхер направили средства на разработку аналитических инструментов для пользователей платформы.

Маркетплейс быстро стал набирать аудиторию: благодаря нетворкингу Черниловского и Эйхера за несколько месяцев на нем зарегистрировались 200–300 горнодобывающих и металлургических компаний. Но конвертировать регистрации в сделки оказалось сложно. Менеджеры по закупкам и продажам заходили на платформу, смотрели предложения и цены, но не заключали сделок, констатирует Черниловский: «Это было похоже на ситуацию, когда человек заходит в Instagram и не выкладывает фотографии — чтобы посмотреть, что делают другие».

Менеджеры порой не знали компании из других стран, поэтому боялись заключать сделки на большие суммы через Open Mineral, объясняет Черниловский. Кроме того, многие игроки годами плотно работали с несколькими трейдерами, и даже несмотря на выигрыш в цене, не хотели менять налаженную схему. «Нам приходилось убеждать каждого потенциального клиента попробовать сделать сделку», — вспоминает Черниловский.

На старте компания почти ничего не зарабатывала на сделках, признается Черниловский: «Пока мы

тестировали бизнес-модель — брали несколько долларов с тонны в качестве вознаграждения». Но впоследствии партнеры установили комиссию для каждого вида металла. Ее размер основатели не раскрывают. Комиссия Open Mineral может варьироваться от 2% до 10%, считает управляющий директор Skolkovo Ventures Станислав Колесниченко. «Вряд ли они как маркетплейс зарабатывают выше 10% от объема сделок», — вторит его словам принципал венчурного фонда Fort Ross Ventures Денис Ефремов.

Стать умным трейдером

В конце 2017-го партнеры уговорили совершить сделку через Open Mineral две крупные металлургические компании, сотрудников которых они хорошо знали по работе в Glencore. Эта дебютная сделка помогла убедить еще нескольких сомневающихся пользователей.

Но уже в середине 2018-го партнеры поняли, что модель классического маркетплейса плохо работает на рынке цветных металлов. Платформа проводила всего по одной-две сделки в месяц суммарным оборотом менее \$1 млн. «Мы представляли себе идеальный мир, где производители и покупатели взаимодействуют напрямую, а мы не вовлекаемся в этот процесс, — рассказывает Эйхер. — Но эта идея столкнулась с реальностью, в которой клиентам нужно было наше участие». Пользователи зачастую просили Open Mineral предоставить им торговое финансирование или выступить посредником в сделке, когда не доверяли незнакомым производителям из других стран.

С похожей проблемой в свое время столкнулся немецкий стартап XOM Materials, предназначенный для купли-продажи стали и пластмассы, рассказывает Станислав Колесниченко из Skolkovo Ventures: «Он пытался построить биржу металлов по этому принципу и вынужден был отказаться от этой идеи и вернуться к сервисной модели, которая помогает закрывать сделки между покупателем и поставщиком».

Черниловский и Эйхер тоже решили перестроиться и стали не только связывать добывающие компании с переработчиками, но и финансировать сделки, при необходимости выступать посредником, организовывать страхование, контроль качества и логистику. «Мы [с основателями] пришли к тому, что платформа должна стать умным трейдером, который, с одной стороны, помогает оказывать традиционные трейдинговые услуги, а с другой — предоставляет прозрачное ценообразование и целую кучу сервисов с добавленной стоимостью», — описывает суть новой модели инвестор Игорь Ким.

Вплоть до конца 2018 года основатели Open Mineral перестраивали платформу под обновленную идею и пытались договориться о торговом финансировании с банками. Но банки поначалу не воспринимали стартап всерьез и отказывались предоставлять крупные средства, из-за чего компания бралась только за сопровождение небольших сделок, рассказывает Черниловский.

В ноябре 2018 года стартап снова привлек инвестиции — на этот раз \$5,5 млн от тех же и новых инвесторов (среди новых — фонд Emerald Technology Ventures). В 2019 году на фоне смены модели сделок на платформе стало больше. По словам основателей, суммарный оборот сделок в том же году вырос в два-три раза — до \$20–30 млн. Банки успокоил рост компании, и они стали финансировать крупные сделки на платформе. Основные банки-партнеры стартапа — Credit Suisse и Credit Europe Bank, говорит Эйхер.

Кошмарный сон

К 2020 году с Open Mineral работали уже более 400 компаний, большая часть — из Латинской Америки, Китая, Европы и России. Среди них — чилийская горнодобывающая компания Codelco, англо-австралийская RioTinto, китайская Zijin и Уральская горно-металлургическая компания.

Но из-за пандемии многие компании в Латинской Америке остановили свои горно-обогащительные комбинаты, кроме того, возникли проблемы с морским судоходством, рассказывает Игорь Ким: «Мы увидели самый кошмарный сон для этого бизнеса». По словам инвестора, в феврале и марте оборот сделок на Open Mineral существенно сократился.

Тем не менее затем показатели быстро восстановились. «Металлы всегда будут потребляться, поэтому рано или поздно, даже если все встает, возникает очень большой отложенный спрос, — объясняет Ким. — Мы попереживали, конечно, но потом очень быстро вернулись в строй». По итогам 2020 года оборот всех сделок на Open Mineral превысил \$100 млн, утверждает Черниловский. Компания при этом получила прибыль, уверяют основатели, но не раскрывают ее размер.

В начале 2021 года партнеры стали собирать новый инвентаризационный фонд. По словам Черниловского, предложение инвестиций на этот раз превышало спрос: «Вложиться хотели сразу несколько фондов, из которых нам пришлось выбирать. Привлекать очень много денег сразу мы не планировали».

Лид-инвестором раунда в итоге стал суверенный фонд Абу-Даби Mubadala, с которым основателей Open Mineral свел Ким. Mubadala в партнерстве с прежними и несколькими новыми инвесторами вложил в Open Mineral \$33 млн. Стартап выбрал в инвесторы Mubadala потому, что фонд «имеет огромный вес в торговом финансировании», говорит Ким. По его словам, стартап продолжает испытывать проблемы с получением доступа к крупному торговому финансированию. Инвестор видит большую синергию между Open Mineral и Mubadala.

Оценку стартапа стороны не раскрывают. Она составила \$100–150 млн, знает источник Forbes, знакомый с ходом переговоров. В такую же сумму Open Mineral оценивает инвестор Денис Ефремов.

Не всем нужна прозрачность

За счет нового раунда основатели планируют открыть офисы в Китае, Австралии и Лондоне и усилить присутствие в Латинской Америке. В ближайшие несколько лет они намерены увеличить оборот сделок в 10 раз. По данным Open Mineral, объем рынка металлического сырья превышает \$200 млрд, при этом большинство его участников по-прежнему торгуют по старинке.

У Open Mineral хорошие перспективы роста, считает Денис Ефремов из Fort Ross Ventures: «В корпоративных закупках в мире нет больших историй успеха — из крупных я могу вспомнить только Ariba, которую купил SAP (немецкая SAP поглотила провайдера облачных решений для закупщиков и поставщиков в 2012 году за \$4,3 млрд. — Forbes). И это случилось очень давно. Но уже давно назрело, что рынок нужно «дизраптить». «Потенциал тут большой», — соглашается Станислав Колесниченко из Skolkovo Ventures.

Однако инвесторы отмечают и риски в модели Open Mineral. «Основная проблема в закупках традиционно заключается в том, что не все стороны заинтересованы в прозрачности и оцифровка мешает, — объясняет Ефремов. — Поэтому любым маркетплейсам сложно проникать на этом рынке. Сомневаюсь, что в области цветных металлов ситуация обстоит по-другому».

Open Mineral хорошо зарекомендовала себя у небольших игроков на рынке цветных металлов, утверждает Колесниченко. Но крупные компании обычно работают по долгосрочным контрактам, которые сложно ложатся в модель платформы. Дальнейший успех Open Mineral, по его мнению, зависит от того, сможет ли стартап привлечь на свою сторону крупных пользователей и обеспечить соответствующее предложение.

Привлечь крупных игроков на платформу помогут несколько «прорывных» продуктов, над которыми сейчас работает Open Mineral, считают Эйхер и Черниловский. В частности, они намерены частично автоматизировать документооборот между покупателями и продавцами цветных металлов и встроить эту опцию в свою платформу. «Мы сегодня ищем сделки и организуем финансирование. В планах — облегчить процесс исполнения сделки, — говорит Черниловский. — Таким образом, мы сможем стать еще более цифровыми, при этом продолжая оказывать классические трейдерские услуги».

شركة "أوبن مينيرال" تجمع 33 مليون دولار لتسريع نمو منصتها العالمية للتجارة الرقمية في (Arabic) - ZAWYA: المعادن الأساسية

من خلال جولة تمويل بقيادة مبادلة

سويسرا/ أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة: تمكنت شركة "أوبن مينيرال"؛ المنصة الإلكترونية الرائدة عالمياً في مجال تداول سلع المعادن الأساسية غير الحديدية، من جمع تمويل بقيمة 33 مليون دولار، وذلك عبر جولة التمويل من الفئة "ج" التي قادتها شركة مبادلة للاستثمار (مبادلة)، وشارك فيها المستثمران الحاليان "إكسبلوريشن كابيتال" و"إميرالد تكنولوجي فينتشرز"، بالإضافة إلى مستثمرين جديدين هما "ستاتكرافت" و"لينغفينغ كابيتال". وتستفيد "أوبن مينيرال" من هذا التمويل في تسريع نمو أعمالها وتدعيم أنشطة تجارة سلسلة التوريد، وتعزيز مكانتها الريادية في مجال التجارة الإلكترونية للمواد الخام المعدنية.

وما يزال معظم المتعاملين في سوق السلع المعدنية الخام، التي تقدر قيمتها بنحو 200 مليار دولار، يتداولون عبر المستندات الورقية. وقد قامت منصة أوبن مينيرال "بتسجيل أكثر من 900 شركة معادن وتعددين من مختلف أنحاء العالم، وطورت خوارزميات تسعير مسجلة الملكية، بهدف إضفاء قيمة" أوسع وأشمل عبر سلسلة توريد السلع.

من طرف البائعين "ESG" وتعمل "أوبن مينيرال" مع مزودي خدمات الطرف الثالث لاعتماد مقاييس حوكمة الشركات والمسؤولية الاجتماعية والبيئية (منتجات الموردين) (والمشتري النهائي) (وتطوير بنية هيكلية لتسهيل عمليات تبادل مركزة للحد من ارتفاع تكاليف الشحن السائدة حالياً). كما طورت الشركة حلولاً آلية لتعزيز عمليات مزج وصهر المواد، مما يزيد من كفاءة وربحية تجارة السلع المعدنية الخام. وتُعد هذه الخطوات مهمة للغاية في دعم صناعات المعادن والتعدين وطموحها في الانتقال إلى عالم منخفض الكربون، وتوفر مستوى إضافي من الشفافية للعمليات التجارية. وقال بوريس إيكير، الرئيس التنفيذي والشريك المؤسس لشركة "أوبن مينيرال": "تمثل التحليلات والبيانات الرقمية مستقبل تجارة المعادن، إذ تُمكن ثورة في قطاع مشتريات التجزئة من "eBay" المشاركين في السوق من التواصل بشكل أسرع واتخاذ قرارات مبنية على البيانات. ومثلما أحدث موقع خلال توفير المزيد من الخيارات للمشتريين والبائعين، نهدف إلى القيام بالأمر ذاته بالنسبة لمُنتجي السلع ضمن بيئة منظمة وجديرة بالثقة على منصة أوبن مينيرال". هدفنا هو تقديم خدمة متكاملة، ومزیداً من المعلومات والشفافية، وشروط سوق عادلة للمتعاملين في قطاع المناجم وصهر المعادن حتى "يمكنوا من اتخاذ قرارات أفضل وتحقيق ربح أكبر".

تقديراً للابتكارات التي قدّمتها، وعلى لقب "راند" "DisruptMining" يشار إلى أن "أوبن مينيرال" حصلت في عام 2018 على تكريم ضمن فعالية التكنولوجيا "خلال المنتدى الاقتصادي العالمي لعام 2019، ومُسمًى "الشركة الصاعدة" من ستاندر أند بورز جلوبال بلائس ضمن فئة جلوبال ميتلز. في عام 2020 تقديراً لجهودها في إحداث نقلة نوعية في تجارة المعادن وتحسين بيئة هذه التجارة ومن جانبه، قال إيجور كيم، الشريك الإداري في "إكسبلوريشن كابيتال": "نحن سعداء للغاية لكوننا أول شركة مالية تدعم الشركاء المؤسسين لـ "أوبن مينيرال" وتساهم في بناء شركة مربحة وسريعة النمو. ولا شك أن ضخ استثمارات جديدة بقيادة مبادلة جاء بمثابة تأكيد لجدوى الاستثمار في هذه الشركة وسيفتح أمام "أوبن مينيرال" فرصاً جديدة من حيث المشاريع الجديدة والتمويل التجاري، وهو أمر بالغ الأهمية لعملائها. نتطلع إلى العمل عن كثب مع جميع الأطراف المعنية من الشركاء المؤسسين و"إميرالد فينتشرز" و"مبادلة" و"لينغفينغ" و"ستاتكرافت" لتسريع نمو "أوبن مينيرال" وتقديم المزيد من القيمة لعملائها".

وقال فارس سهيل المزروعى، رئيس برنامج شركة "مبادلة" للاستثمار في روسيا ورابطة الدول المستقلة: "تعمل شركة "أوبن مينيرال" على إحداث نقلة نوعية في تجارة السلع من خلال الاستفادة من تقنيات تحليل البيانات. ويمكن لمشتري السلع المعدنية الأساسية وبائعيها الاستفادة من مركز بيانات خاص يتيح التداول بكفاءة أكبر وتحقيق النمو. ونحن في مبادلة نستثمر في مجال التكنولوجيا منذ أكثر من عقد، ونرى أن "أوبن مينيرال" تمتلك إمكانات "قوية في هذا المجال، ونحرص على دعم نموها وتطورها".

وقال مينغ شو، الشريك في "لينغفينغ كابيتال": "من الأسباب الرئيسية التي دفعتنا إلى دعم "أوبن مينيرال" هي الرؤية الريادية لمؤسسي الشركة الذين يعملون بدأب إلى جانب نخبة من التنفيذيين المتميزين. أثبتت الشركة كفاءة عالية في قدرتها على توفير قيمة كبيرة لعملائها من خلال تطوير سلسلة القيمة التقليدية للمعادن والتعدين باعتماد التقنيات الرقمية، والتي تحمل أهمية استراتيجية للاقتصاد العالمي. نتطلع بصفتنا مستثمراً في آسيا إلى

Selection of key media links that covered Open Mineral on launch date:

- [Financial Times](#)
- [New York Times](#)
- [Metal Bulletin](#)
- [Thomson Reuters](#)
- [Mining.com](#)
- [Reuters:](#)
- [El Economista](#)
- [CNBC](#)
- [PR Newswire](#)
- [Mining Journal](#)
- [Platts](#)
- [El Cronista](#)

Selection of key media links that covered Open Mineral's Series C Round

- [Bloomberg](#)
- [Reuters](#)
- [Business Insider](#)
- [TECH CRUNCH & Tech Crunch Japan](#)
- [Platts](#)
- [Yahoo Finance](#) (via Bloomberg + [Tech Crunch](#))
- [Fortune](#)
- [MetalBulletin](#)
- [ZAWYA](#)
- [SWISS INFO](#)
- [Gulf Today](#)
- [FINSMES](#)
- [SILICON CANALS](#)
- [Emerging Markets](#)
- [FinExtra Research](#)
- [Finance Feeds](#)

ROW Publications

- [Honk Kong Economic Journal](#)
- [Forbes Russia](#) (Russian)
- [Tadvisers](#) (Russian)
- [PunkT4](#) (German)
- [36KR](#) (Simplified Chinese)
- [ZAWYA \(Arabic\)](#)
- [Al Khaleej](#) (Arabic)