



60 Prozent des Geschäfts macht Asamer im Ausland, je die Hälfte in Osteuropa und im arabischen Raum. (Werk)

Asamer will in Libyen bald mehr Geschäft denn je machen

OHLSDORF. 2015 sollen die drei Werke, die der Baustoffkonzern Asamer in Libyen gerade wieder hochfährt, mehr Umsatz als vor der Revolution bringen.

VON SIGRID BRANDSTÄTTER

Keine Minute habe man das Engagement in dem nordafrikanischen Land verwünscht, sagt Firmenchef Manfred Asamer. Libyen sei ein „wirklicher Zukunftsmarkt mit extremen Chancen“, sagt Asamer schwärmend. Es sei ein rohstoffreiches Land, das schon vor der Revolution begonnen habe, Infrastruktur und Tourismus aufzubauen.

Das Stilllegen der Fabriken werde die Firma finanziell unbeschadet überstehen. Von jenen 100 Millionen Euro Umsatz (einem

Fünftel des Gesamtgeschäfts), die aus Libyen fehlten, konnte in dem guten Baujahr 2010 die Hälfte auf anderen Märkten kompensiert werden. Die fehlenden Rückflüsse seien durch Kontrollbank-Absicherungen abgedeckt.

Zudem habe Österreich als einer von wenigen Staaten bilateral einen Vertrag abgeschlossen, der die Stillstandskosten (vor allem Löhne) ersetzt. „Diese Ansprüche verhandeln wir, wenn die Wahlen über die Bühne sind“, sagt Asamer. Unterm Strich sollte kein Ertragsentgang überbleiben, ist Asamer überzeugt.

Im Gegenzug müsse sich Asamer sozial verhalten und alle 2300 Mitarbeiter vor Ort weiter beschäftigen. Zum Vergleich: Die Zahl der Gesamtbeleg-

ZITAT

„Wir werden überall auf unsere libyschen Werke angesprochen. Dort zu sein, ist absolut richtig. Das Potenzial ist enorm.“

M. ASAMER
Industrieller



schaft beträgt 5350, davon 800 in Österreich.

Neben dem Hochfahren der Werke in Libyen lauten die großen strategischen Vorhaben, Innovationen voranzutreiben. Wie berichtet, entwickelt die Baugruppe aus härtem Basaltstein einen Verbundwerkstoff, der in der Automobil- und in der Bauindustrie (statt Bewehrungs-

stahl) eingesetzt werden soll. Die Produktqualität sei nach drei Jahren so stabil, dass mit ersten potenziellen Anwendern verhandelt werde, berichtet Asamer. In drei Jahren soll der Bereich „nennenswerte Umsätze“ liefern. Bis dahin werden 20 Millionen Euro in dieses Projekt geflossen sein.

Neu entwickelte Lärmschutzwände aus Gummi-Granulat sollen ein weiteres Geschäftsfeld werden. Noch macht Asamer das größte Geschäft mit Baustoffen, 87 Prozent des 2011er-Umsatzes von 473 Millionen Euro (nach 525 Millionen) lieferten die Kies-, Beton- und Zementaktivitäten. Der Rest stammt aus Immobilien-Entwicklung, Recycling und Tourismus.