

„Man muß nur kreativ sein“

Wie Alcatel trotz aller Probleme in Rußland gute Geschäfte macht

St. Petersburg — Wie mit Rußland trotz aller Probleme passable Geschäfte gemacht werden können, hat Alcatel vorexerziert. Der Multi verkauft seit 1992 über eine von Wien aus betreuten Tochter in St. Petersburg Telefonnebenstellenanlagen an russische Kunden. Die Verkäufe werden in Devisen abgewickelt, der Umsatz wird heuer bereits 15

Mio. Dollar (170 Mio. S) betragen, das Ergebnis positiv sein.

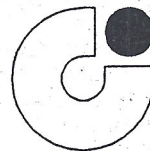
Wie das geht? Man müsse nur kreativ sein, meint der zuständige Alcatel-Direktor Johann Günther und beginnt zu erzählen. Etwa wie Alcatel in St. Petersburg zu einem anständigen Quartier kam. Der Konzern mietete sich in der Universität ein. Möglich war der Abschluß dank einer

für die Professoren verlockenden Zahlungsweise. Diese erhalten pro Quadratmeter eine gewisse Anzahl von Flugkilometern. Außerdem stellt der Multi auch die für Auslandsreisen notwendigen Einladungen zur Verfügung.

Ähnlich ging Alcatel vor, als es darum ging, die Nebenstellenanlagen an das russische Normensystem anzupassen. Die Arbeit erledigten die Professoren in St. Petersburg. Bezahlt wurde mit 20 Ladas, die zwecks Liefersicherheit aus Wien importiert wurden.

Schließlich wurde an der Uni noch ein Schulungszentrum eingerichtet. Womit ein Großteil der künftigen russischen Telekommunikationsspezialisten auf die Geräte der Firma spezialisiert sein wird. (sy)

**Österreichisches Controller-Institut
o. Prof. Dr. R. Eschenbach
A-1190 Wien, Döblinger Hauptstr. 7a/11**



AUSBILDUNGSPROGRAMM 1994

ÖSTERREICHISCHES CONTROLLER-INSTITUT