

Robert A. Scherl

# Erfolgreiche Personalsuche in Russland

Warum gute Vertriebsmitarbeiter auch in Russland ihr Geld wert sind

**Mit gegenwärtig rund 4 600 in Russland tätigen Unternehmen ist Deutschland der stärkste ausländische Investor in der Russischen Föderation. Voraussetzung für einen erfolgreichen Markteintritt ist eine intensive Auseinandersetzung mit den Besonderheiten vor Ort. Damit die Personalsuche nicht zum Abenteuer wird, sollten sich Unternehmer gut vorbereiten sowie genügend Zeit und finanzielle Mittel investieren.**

Wer von Deutschland aus womöglich über kostenlose Anzeigen bei der Arbeitsagentur oder durch den russischen Geschäftsführer vor Ort nach Führungskräften sucht, wird kaum das richtige Personal finden. Infolge des wirtschaftlichen Aufschwunges ist der russische Arbeitsmarkt – insbesondere für qualifizierte Arbeitskräfte in Moskau und St. Petersburg – längst mehr als überhitzt. Neben der stetig wachsenden Zahl ausländischer Unternehmen trägt dazu auch die Entwicklung der russischen Unternehmen in jüngster Zeit sehr stark bei, die inzwischen attraktive Gehälter zahlen und gute Karriereperspektiven bieten. Qualifizierte Bewerber sind auf dem Arbeitsmarkt nicht frei verfügbar, sie müssen gezielt gesucht werden. Die Suche, Auswahl und Motivation von geeigneten und bezahlbaren Kandidaten ist eine Aufgabe, die idealerweise in Russland selbst durch einen vor Ort erfahrenen, internationalen Personalberater durchgeführt werden sollte. Immer noch wichtigstes Kriterium, um einen Arbeitnehmer für ein Unternehmen gewinnen zu können, bleibt die Entlohnung. Analog zum Wirtschaftswachstum steigen die Reallöhne in Russland derzeit durchschnittlich um 14 Prozent. In Moskau und zum Teil auch in St. Petersburg haben die Löhne in bestimmten Bereichen westliches Niveau bereits erreicht, zuweilen auch schon überschritten. Allein die Tatsache, dass man in Moskau mittlerweile für eine anständige 1-Zimmer-Wohnung in U-Bahnnähe am Stadtrand ca. 1 000 US-Dollar bezahlen muss, verdeutlicht, dass man für 1 000 US-Dollar nur sehr schwer eine gut motivierte Sekretärin mit Fremdsprachenkenntnissen finden und langfristig an das Unternehmen binden kann – geschweige denn erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter. Ein guter Verkäufer mit Fremdsprachenkenntnissen kann heute in Moskau ohne weiteres ein Monatsgehalt in Höhe von 2 000 bis 3 000 Euro netto erwarten. Hinzu kommt ein erfolgsabhängiger Bonus, nicht selten in etwa gleicher Höhe.

In den Regionen ist das Gehaltsniveau zwar noch deutlich niedriger als in der Hauptstadt, doch auch hier sind in Industriezentren wie Nowosibirsk deutliche Anstiege zu verzeichnen.

In der Regel bevorzugen russische Arbeitnehmer in Führungs- und Vertriebspositionen, ob nun in Moskau oder der Provinz, ein geringeres monatliches Fixgehalt zugunsten einer wesentlich interessanteren Bonusregelung. Gute Vertriebsleute in Russland können ohne weiteres ein höheres Einkommen erzielen als ihre deutschen Pendanten. Generell empfehlenswert ist für den russischen Markt in Bezug auf das Verhältnis Grundgehalt-Bonus eine 60:40 Prozent Regelung. Die Finanzierung einer Krankenversicherung sowie die Überlassung von Handy, Laptop und Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung) verstehen sich für solche Positionen von selbst.

Neben den Verdienstmöglichkeiten stehen vor allem für jüngere russische Arbeitnehmer die Aufstiegs- und Karrierechancen immer mehr im Mittelpunkt.

Lassen sich die Erwartungen in Bezug auf die Aufstiegs- und Karriere-möglichkeiten nicht innerhalb eines Zeitraumes von durchschnittlich ein bis drei Jahren realisieren, wird der Arbeitgeber gewechselt. Die gesetzliche Kündigungsfrist von 14 Tagen begünstigt in dieser Hinsicht den Charakter des Arbeitsmarktes als Arbeitnehmer-Markt.

In der russischen Gesellschaft ist das Statusdenken ganz anders ausgeprägt als z. B. in Deutschland. Ein russischer Direktor oder Geschäftsführer muss sich seiner Position gemäß präsentieren und sich auch über Statussymbole darstellen, d. h. er braucht ein entsprechend teures Auto und muss dies auch zeigen. Diese Ausprägung des Statusdenkens korrespondiert auch mit der russischen Denkweise in Bezug auf Mitarbeiterpartizipation und Führungsstil. Russische Arbeitnehmer bevorzugen in der Regel einen klaren und autoritären Führungsstil. Oftmals herrscht vor allem bei älteren Arbeitnehmern die Tendenz vor, Verantwortung nicht zu übernehmen und Entscheidungen nicht zu treffen, sondern an die Geschäftsführung weiterzureichen.

Umgekehrt ist aber russisches Führungspersonal für gewöhnlich kaum bereit, die Mitarbeiter am Entscheidungsprozess partizipieren zu lassen. Allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass sich hier ein Wandel in der jüngeren Generation vollzieht, die im Hinblick auf die eigene Karriere gerne bereit ist, Mitarbeiter- und Führungsverantwortung zu übernehmen.



Bitte lächeln!

Arbeitnehmer in Russland haben allen Grund dazu – bei guter Ausbildung sind sie sehr gefragt, ihre Gehälter gleichen denen in Westeuropa. Die Zeiten, in denen Fachkräfte in Russland billig waren, sind vorbei. Heute muss man den Angestellten etwas bieten, damit sie bleiben.

Улыбочку!

У работающих в России по найму есть все основания улыбаться: владельцы дипломов, подтверждающих хорошее образование, востребованы на рынке труда, их зарплаты не отличаются от тех, что получают их коллеги в Западной Европе. Времена дешевых специалистов в России прошли. Сегодня сотрудникам надо что-то предлагать, чтобы они оставались.

RECRUITING

## Kontakt:

SCHERL & PARTNER, GmbH  
Direktsuche von Fach- und Führungskräften  
Zentralbureau Mittelost-europa  
c/o Palais Thun – Hohenstein  
ul. Karmelitska, 18/379  
118 00 Prag 1 – Mala Strana/Kleinseite  
Tel.: +420-724-205 616,  
Tel./Fax: +420-2-572 160 64  
Niederlassung Moskau:  
Tel./Fax: +7-495-642 43 93  
Niederlassung Kiew:  
Tel./Fax:  
+380-44-240 63 44  
E-Mail:  
info@scherl-partner.com  
www.scherl-partner.com -  
www.evropa.info