

Deutsche Unternehmen sind in Russland oft dann erfolgreich, wenn sie zu einem Distributor oder Kooperationspartner, der für sie auf Provisionsbasis arbeitet, noch einen fest angestellten Mitarbeiter einsetzen.

Kein Land zum Sparen

Vertriebsmitarbeiter in Russland

Der Sinn liegt auf der Hand: Neben einer angegliederten „Kontrollinstanz“ mindert man bei einem möglichen Ausfall des russischen Distributors das Risiko, auf einen Schlag die Kunden nicht mehr betreuen zu können, die persönliche Kundenbeziehung bleibt gewahrt. Gerade in Russland ein wichtiger Faktor.

Produkte aus Deutschland genießen in Russland einen guten Ruf, man erwartet von den Deutschen in jeder Beziehung Qualität, Service und Korrektheit. Ein Vertriebsmanager in Russland verkauft also nicht nur ein Produkt, sondern auch ein Image. Was also

muss ein deutsches Unternehmen bei der Suche nach Vertriebsmitarbeitern beachten?

Festes Gehalt bevorzugt

Für gute und seriöse russische Vertriebsleute und/oder Repräsentanten ist es wichtig, für ein Unternehmen zu arbeiten, das über ein gutes Image verfügt, eine Festanstellung bietet und somit das Gehalt seriös und legal und nicht aus „schwarzen Kassen“ bezahlt. Gute Vertriebsmitarbeiter mit Fremdsprachenkenntnissen erwarten in Moskau inzwischen ein Monatsfixum von 2.000 bis 3.000 Euro. Dazu kommt eine erfolgsabhängige

Variable in etwa gleicher Höhe.

Wirklich gute Verkäufer präferieren ein niedrigeres Grundgehalt bei einer gleichzeitig höheren Umsatzbeteiligung. Russische Key-Account-Manager erreichen heute schon häufig ein höheres Nettoeinkommen als ihre deutschen Kollegen. Bei einem Mitarbeiter, der jedoch nur auf Provisionsbasis arbeitet, muss man davon ausgehen, dass er auch für die Konkurrenz tätig ist und sich für das Unternehmen am meisten bemüht, das den höchsten Verdienst bietet.

Moskau ist nicht Russland. Die meisten deutschen Unternehmen rekrutieren ihre





Mitarbeiter aus der russischen Hauptstadt. Von hier aus findet die Marktbearbeitung für das ganze Land statt. Aber auch Jekaterinburg, Samara, Perm, Kazan, Rostov am Don oder St. Petersburg sind geeignete Städte, um nach möglichen Vertriebspartnern zu suchen. Oft haben die Kandidaten aus diesen Regionen ein niedrigeres Anspruchsdenken als die Moskowiter und sind offener gegenüber Chancen, die ihnen ein internationales Unternehmen bietet. Für einen Job in Moskau – der Nabel Russlands und damit praktisch ein Muss für alle, die beruflich Karriere machen wollen – werden sie einen Umzug gern in Kauf nehmen. Russen sind, im Gegensatz zu vielen anderen Osteuropäern, in der Regel sehr flexibel.

Nicht immer nur Moskau

Allerdings: Moskau als Bürostandort für den Vertrieb ist nicht zwingend. Ein deutsches Unternehmen kann durchaus auf „meinen Mann in Moskau“ verzichten und stattdessen ein Büro in einer anderen passenden Stadt unterhalten. Allein die Personalkosten verringern sich so um 50 Prozent. Zudem kann das regionale Umfeld, in dem sich der Mitarbeiter bewegt, durchaus von Vorteil sein. Die Region Tatarstan beispielsweise hat 3,75 Millionen Einwohner, die Hauptstadt Kazan eine Million Einwohner. In dieser Region kann ein Tatare zweifellos bessere Geschäfte machen als ein Russe – ohne in anderen russischen Regionen weniger erfolgreich zu sein als ein Russe.

Robert A. Scherl, Geschäftsführer von Scherl & Partner s.r.o.