

Der Engländer **Gergely Stewart** betreibt bereits seit acht Jahren erfolgreich sein Recruiting-Business in Moskau

Ich möchte in Russland leben und arbeiten



Der Engländer **Gergely Stewart** hat eine interessante Biografie.

Er wurde in Budapest geboren und wuchs in London auf.

Heute arbeitet er in Moskau, wo er zusammen mit seiner Geschäftspartnerin Anna Chrustaljowa das Recruiting-Unternehmen Adelphi gründete, dessen Eigentümer er momentan ist. Er startete seinen beruflichen Weg in der russischen Hauptstadt vor vier Jahren: Die ersten zwei Jahre arbeitete er als Regionaldirektor bei dem britischen Unternehmen Cobalt Recruitment; dabei war er für die Tätigkeit des Unternehmens in Zentral- und Osteuropa, u.a. auch in Russland, verantwortlich. Heute bietet das Unternehmen Adelphi in Russland, in den GUS-Ländern sowie in Zentral- und Osteuropa verschiedene Dienstleistungen im Bereich Personalsuche und Personalbeschaffung an. Über den Alltag des Unternehmens berichtete dem Magazin BIGMOSCOW sein Direktor **Gergely Stewart**.

– Gergely, die ersten zwei Jahre in Moskau waren Sie bei dem Unternehmen Cobalt Recruitment tätig, das ähnliche Lösungen wie das Unternehmen Adelphi bietet. Was hat Sie motiviert, sein eigenes Unternehmen zu gründen: persönliche Ambitionen, neue Perspektiven oder etwas anderes?

– Sie haben Recht, die Tätigkeit der beiden Unternehmen ist sehr ähnlich. Aber darum geht es gar nicht. Mir wurde einfach klar, dass ich trotz bestimmter wirtschaftlicher Nuancen in Russland leben möchte. Da kam sofort die Frage auf, wie man hier leben und arbeiten kann. In London dachte ich bereits drüber nach, was ich in Moskau machen könnte. In London war ich interessanterweise in einem ziemlich re-

Ich hatte Glück: Ich traf eine ausgezeichnete Business-Partnerin.



**Mir wurde klar, dass ich
in Russland leben möchte.**



nommierten Restaurant als Koch tätig, aber die Arbeit gefiel mir nicht besonders: Das Gehalt war nicht hoch genug, und ich hatte absolut keine Zeit für mich. Als ich mich dann genug mit dem Restaurant-Business auskannte, wurde mir klar, dass das nichts für mich ist. Mir schien die Gründung eines Recruiting-Unternehmens eine lohnenswerte Sache zu sein. Ich bekam das Gefühl, dass ich in diesem Bereich einiges erreichen könnte. An sich ist das natürlich keine so einfache Sache, aber andererseits braucht sie auch keine großen Investitionen und Aktiva. Zu den anfänglichen Anschaffungskosten gehören Büromiete, der Kauf von Computern und Bürotechnik sowie die Einstellung des Personals. Das heißt, wir reden hier nicht über irgendwelche exorbitanten Geldsummen.

– Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie in Ihrem Unternehmen?

– Heute sind es zwölf.



– Sind das nur Russen, oder gibt es bei Ihnen auch Ausländer?

– Ich beschäftige einen Engländer, und mit mir zusammen sind es dann schon zwei Ausländer. Der Rest sind Russen, u.a. auch

mein Business-Partner.

– War es für Sie schwer, die Mitarbeiter für ein englisches Recruiting-Unternehmen zu finden?

– Das würde ich nicht sagen. Es ging dabei darum, zu verstehen, welche Situation in der Branche herrschte, in welche ich eintauchen wollte, um mein Business von Null auf zu starten. Das hat funktioniert. Dabei haben wir unser erstes Team noch in London gebildet, aber als es soweit war und wir nach Russland umziehen wollten, stellte sich plötzlich heraus, dass eine Mitarbeiterin England nicht verlassen wollte. Und

**Es geht darum, Leute zu finden,
die die Arbeit besser und qualitativer
machen können.**

*Über das Unternehmen
Adelphi*



**Moskau hat mich
sehr beeindruckt.**

dann stellte sich heraus, dass eigentlich kaum jemand England den Rücken kehren wollte. Deswegen mussten wir in Russland ein völlig neues Team aufbauen. Zuerst waren wir zu dritt bzw. zu viert. Danach hatte ich Glück: Ich traf eine ausgezeichnete Business-Partnerin, Anna Chrustaljowa. Sie hat eine andere BusinessEinstellung als die meisten anderen Recruiter, die nur an kurzfristigen Gewinnen interessiert sind. Anna sieht das Problem viel tiefer. Sie interessiert sich für die Produktionsprozesse selbst. Wir haben uns damals beide eigentlich mit dem Immobilienmarkt auseinandergesetzt. Daher kann ich nicht sagen, dass ich damals aktiv auf der Suche nach einem

Geschäftspartner war. Sie war einfach zur richtigen Zeit am richtigen Ort.

– Wie stellt Adelphi welche Manager zusammen? Und welche Unternehmen gehören zu Ihren Kunden: Sind das nur russische oder auch ausländische Firmen, die in Russland tätig sind?

– Wir haben unsere Spezialisierung. Jeder von unseren Mitarbeitern und unseren Beratern fokussiert sich in einer konkreten Richtung. Sie suchen nach Managern für die mittlere und höhere Führungsebene: Top-Manager, die z.B. zwischen 100.000 und 1.200.000 Rubel verdienen. Dabei geht es um verschiedene Sektoren: Pharmazie, Immobili-

Meinung



Wladimir Zarkow,
Präsident
der HR-Holding
„PROFIL“



Der Moskauer Recruiting-Markt ist etwas über 25 Jahre alt geworden, was eine Art Jubiläum ist. In dieser relativ kurzen Zeit wurde eine breite Infrastruktur erschaffen: Kleine Recruiting-Unternehmen wurden nach und nach zu großen Holdinggesellschaften. Erfolgreich entwickeln sich auch stark spezialisierte Recruiting-Agenturen, viele von ihnen schließen sich zu professionellen Recruiting-Organisationen zusammen. Ihre Tätigkeit wird durch spezielle soziale Netzwerke, starke „Arbeitswebseiten“, Massenmedien sowie fachspezifische Video- und Printindustrien unterstützt.



Sowohl russische als auch internationale Unternehmen verlangen in erster Linie qualitative Arbeit.

en, Einzelhandel und IT. Dazu gehören noch Positionen im Finanz- und Buchhaltungsbereich, die in allen Sektoren zu besetzen sind. 70% unseres Business machen internationale Unternehmen aus.

– Können Sie sagen, in welchem Bereich in Russland Sie die größte Nachfrage nach Manager- und Spezialisten-Beschaffung haben?

– Das ist schwer zu sagen, denn vieles hängt von dem konkreten Sektor ab. Nehmen wir z.B. die Immobilienbranche. Hier geht es heute in der Regel um den Austausch von Leuten, die sich früher mit den bestehenden Objekten auseinandergesetzt haben. Wenn man noch vor vier Jahren davon ausgehen konnte, dass irgendein Einkaufszentrum komplett vermietet wird, sieht die

Situation heute schon anders aus. Heute muss man um die Mieter kämpfen, man braucht neue Verträge und neue Leute, die sich damit auseinandersetzen, die nicht tatenlos sitzen, sondern aktiv handeln.

– Man glaubt ja, dass die Personalbeschaffung in der heutigen Situation in Russland keine leichte Aufgabe ist. Haben sich die Krisenentwicklung, die Sanktionen und der Rubel-Verfall irgendwie auf der Tätigkeit Ihres Unternehmens ausgewirkt? Es scheint ja, dass die Firmen heute nicht besonders gewillt sind, neues Personal einzustellen, oder?

– Ja, das stimmt. Aber es geht auch darum, dass der russische Recruiting-

Experte



Natalja Storoschewa,
Generaldirektor
im Zentrum der
Entwicklung von
Business und Karriere
„Perspektiva“



Der russische Recruiting-Markt ist im Vergleich zum europäischen kleiner, obwohl die Bevölkerungszahl des Landes größer ist. Experten haben dazu unterschiedliche Meinungen. Aber ich glaube, dass der russische Markt nur deswegen zurücksteht, weil es für jedes europäische Unternehmen üblich ist, sich bezüglich der Personalbeschaffung an spezielle Agenturen zu wenden. Sie beschäftigen keine Recruiter in ihren Teams, denn das wäre ähnlich, wie einen Polizisten oder einen Feuerwehrmann zu



Über Gergely Stewart



Markt schon ziemlich weit fortgeschritten ist. Jedenfalls ist er heute viel breiter aufgestellt als in der Zeit, als ich mit meiner Tätigkeit angefangen habe. Unser Unternehmen wuchs von drei bzw. vier auf zwölf Mitarbeiter an, was einen jährlichen Zuwachs von 30 bis 40% bedeutet. Und das unter den Bedingungen der heutigen wirtschaftlichen Situation in Russland. Wie kam es dazu? Zum einen gibt es bestimmte Anforderungen des Marktes, die man einfach verstehen sollte. Unternehmen, die z.B. im Bereich Pharmazie tätig sind, fühlen

sich auf dem Markt ganz wohl, wenn sie neue Businessprojekte planen, neue Produkte entwickeln und neue Marketingideen realisieren können. Bei den begrenzteren Märkten wie z.B. dem Immobilienmarkt sieht die Situation anders aus. Auch dort braucht man hochqualifizierte Spezialisten, die aber ein anderes Profil aufweisen. Wenn man noch vor drei Jahren nach Managern suchte, die sich mit der Suche nach Grundstücken oder mit dem Bau von Business-Zentren oder Bürogebäuden beschäftigt haben, sind diese Aufgaben

heute gar nicht mehr gefragt. Heute sind alle Anstrengungen darauf gerichtet, mehr Gewinne aus den bereits bestehenden Objekten herauszubekommen. Also es gibt einen Arbeitsmarkt, es geht einfach darum, solche Leute zu finden, die nicht gerade einfach beschäftigungsfrei und arbeitslos sind, sondern die jeweilige Arbeit besser und qualitativer als andere machen können. Genau solche Mitarbeiter sollte man einkaufen.

– Nun zu einem anderen Aspekt dieser Frage: Einem guten Manager muss man auch ein gutes

Menschen entwickelten daraufhin eindeutig unrealistische Wünsche. Einige Unternehmen bezahlten ihren Top-Managern unglaubliche Gehälter. Heute haben sich die Zeiten geändert. Man sollte dabei anmerken, dass die Rubel-Gehälter nicht geringer wurden, sie verloren einfach an Wert in zwei Richtungen: hinsichtlich ihres Währungs-inhalts wegen des Rubel-Verfalls und hinsichtlich des Warenkorbes wegen der Steigerung der Lebensmittelpreise. Daher würde ich nicht sagen, dass in Russland die Gehälter immer niedriger ausfallen.

Wenn meine Freunde aus London kommen, lade ich sie in ein russisches oder ein georgisches Restaurant ein.

Gehalt zahlen, aber nicht alle Unternehmen sind vermutlich bereit dazu?

– Ja, das stimmt. Andererseits haben wir heute sehr wenige Bewerber um einen Arbeitsplatz, die unrealistische Gehaltsforderungen stellen. Zu einem gewissen Grad sieht die heutige Situation diesbezüglich sogar einfacher aus als die vor 2008. Damals entwickelte sich der Markt sehr rasch, und die

– Hat Adelphi konkrete Zukunftspläne in Russland? Halten Sie den russischen Markt für aussichtsreich?

– Das Wichtigste ist heute, Geduld zu haben. Zum einen glaube ich daran, dass Russland große Möglichkeiten hat. Wenn das nicht so wäre, würde ich hier auch kein eigenes Business starten. Ich glaube daran, dass man hier Perspektiven hat, aber diese werden



wir vermutlich erst in zwei oder drei Jahren spüren, wenn wir tatsächlich die Ergebnisse unserer alltäglichen Arbeit sehen. Die Krisensituation bringt auch Gutes mit sich, weil in dieser Zeit die schwächeren Konkurrenten den Markt verlassen. Zum anderen eröffnet die heutige Situation die Möglichkeiten des Aufbaus von vertrauensvollen Beziehungen mit den Kunden, was sich immer dreifach lohnt. Zum dritten fällt das Kompetenzniveau auf dem russischen Markt etwas niedriger aus als auf den stärker entwickelten Märkten in einigen anderen Ländern. Genau aus diesem Grund konnte unser Unternehmen sich um das Vierfache vergrößern. Einer der Gründe wird dabei wohl sein, dass unsere Kunden sich gedacht haben, dass wir qualitativere Dienstleistungen im Vergleich zu den anderen Firmen anbieten. Denn sowohl russische als auch internationale Unternehmen verlangen in erster Linie qualitative Arbeit. Sie wollen dies tatsächlich, und der Markt ist auch bereit dazu.

– Sie sprechen ein perfektes Russisch. Wo haben Sie Russisch gelernt, und warum haben Sie sich ausgerechnet für die russische Sprache entschieden? Wie sehr helfen Ihnen die Russischkenntnisse bei Ihrer Arbeit?

– Russisch habe ich bereits in der Schule in London gelernt. Es ist jetzt schwer zu sagen, warum ich damals

genau diese Sprachwahl getroffen habe. Damals war das etwas Exotisches. Das war in den 1990er Jahren, Russland war in aller Munde und in allen Nachrichten, und ich dachte mir: Warum denn nicht? Wenn ich schon diese Möglichkeit habe, warum sollte ich nicht etwas anderes ausprobieren und nicht nur Französisch oder Deutsch lernen? Später kam ich nach Russland im Rahmen eines Schüleraustauschs, und das Land hat mir gefallen. Ich würde nicht sagen, dass ich mich in Russland sofort verliebt habe, doch Moskau hat mich sehr beeindruckt. Das war wie eine andere Welt, aber eigentlich doch die gleiche, der europäischen Welt sehr ähnlich. So dachte ich, dass ich in Russland bleiben sollte, um zu verstehen, wie die Leute hier leben. Mit der Zeit kam ich zum Schluss, dass ich mich hier sehr wohl fühle. Deswegen bin ich hier. Aber ich würde nicht sagen, dass das Leben in Russland in allen Beziehungen einfach ist, es gibt Sachen, die einen sehr stören.

– Zum Beispiel?

– Zum Beispiel als ich meine befristete Aufenthaltserlaubnis für Russland bekommen sollte, dauerte das Ganze drei Monate: Ich habe sehr viel von meiner Arbeitszeit verloren, ich stand lange Schlange bei den verschiedenen Behörden, wo manche Wartende mir sogar angeboten haben, mir ihren Warteplatz zu verkaufen... In solchen



**Ich mag die Geradlinigkeit
der Russen.**



Momenten wird dir klar, dass es auch hier gewisse Schwierigkeiten gibt, die man überwinden muss. Aber das ändert trotzdem nichts an dem positiven Gesamtbild. Ich finde schön, dass die Russen sehr emotional und offen im Vergleich zu den Engländern sind. Mir imponiert die Geradlinigkeit der Russen. Zuerst kann man evtl. den Eindruck bekommen, dass die Russen etwas grob sind, in Wirklichkeit sind sie aber nur ehrlich zueinander. Wenn der Kellner, der Sie bedient, z.B. gerade schlechte Laune hat, werden Sie dies vermutlich sehen können. Einen solch geradlinigen Ansatz finde ich sogar gut.

Daher ist es schön, hier sein Business zu haben, aber ich bin nicht nur deswegen in Russland. Es gibt viele andere Länder, wo man sein Business aufbauen kann, und ich schließe nicht aus, dass es auch Staaten gibt, wo dies sogar noch gewinnbringender als in Russland ist. Und nichtsdestotrotz bin ich hier.

– Kennen Sie evtl. ausländische Unternehmer, die in Russland auch ohne Russischkenntnisse auskommen?

– Ich glaube, dass jeder, der für zwei oder drei Jahre nach Moskau kommt, die russische Sprache lernen sollte. Nicht nur für seine Businessführung, sondern auch fürs Leben. Man sollte mit den Menschen hier kommunizieren, mit ihnen ein gemeinsames Leben führen und keine Insel in dem Land

sein, in dem man sich gerade befindet. Expats, die keine Russischkenntnisse haben, haben ziemliche Schwierigkeiten, hier Geschäftsbeziehungen zu knüpfen.

– Welchen Eindruck von Moskau haben Sie? Wie verbringen Sie Ihre Freizeit, und welche Küche bevorzugen Sie?

– Moskau hat sich in den letzten zehn Jahren stark verändert, die Stadt entwickelt sich sehr dynamisch. Ich mache viel Sport, besonders in der Sommerzeit. Für mich ist es wichtig, mich ab und zu von dieser Superstadt frei zu fühlen. Deswegen mag ich Plätze wie den grünen Gorki Park im Zentrum der russischen Hauptstadt, und ich liebe auch den Neskutschny-Garten, der ganz in der Nähe meiner Wohnung liegt. Doch mein Business nimmt vermutlich den größten Teil meines Lebens ein.

Ich liebe die vielfältige Küche, die in Moskau angeboten wird. Wenn meine Freunde aus London kommen, lade ich sie in ein echt russisches oder ein georgisches Restaurant oder in ein Restaurant mit orientalischer Küche ein. In Europa findet man kaum eine so gute georgische oder orientalische Küche wie in Moskau. Dafür sind hier italienische und französische Restaurants in ihrer Qualität schlechter, preislich aber teurer als in Europa. Doch damit lässt es sich leben. ■