

„Einer tut es“

Transporte von und nach Russland werden nicht nur von großen Logistikunternehmen realisiert. Schon Unternehmen mit zehn Speditionskaufleuten bewegen heute große Warenströme. Eines davon ist VAN BELT International GmbH. 1993 gegründet, erwirtschaftet es mit seinen zwölf Speditionskaufleuten heute einen Jahresumsatz von acht Millionen Euro. Das schwäbische Unternehmen bietet für Russland, die Ukraine, Kasachstan und Usbekistan alles, was ein Logistiker bieten kann. OWC sprach mit Geschäftsführer und Inhaber Werner Abert.

Werner Abert

Geschäftsführer und Inhaber der VAN BELT International GmbH



INTERVIEW mit

OWC: Wie läuft das Geschäft mit Russland?

■ **W. ABERT:** Wir sind mit dem Geschäftsverlauf 2006 und dem Ausblick bzw. Buchungsstand für das erste Quartal 2007 äußerst zufrieden. VAN BELT International GmbH ist 2006 erneut um zwölf Prozent gewachsen.

OWC: Welche Bedeutung hat der russische Markt für Ihr Unternehmen?

■ **W. ABERT:** Wir sind seit 1993 mit unseren Speditionsdienstleistungen mit allen Verkehrsträgern von und nach Russland, der Ukraine, Kasachstan, Usbekistan nebst angrenzenden Ländern spezialisiert. Das heißt, wir leben zu großen Teilen vom Warenaustausch mit diesen Ländern.

OWC: Welche Strategie verfolgen Sie auf dem russischen Markt?

■ **W. ABERT:** Wir arbeiten in unserem Stammgeschäft mit zuverlässigen Agenten, Speditoren und Frachtführerkollegen zusammen. Wir haben hier eigene Auswahlkriterien erarbeitet und legen Wert auf eine partnerschaftliche und zuverlässige Zusammenarbeit. Über lang oder kurz kommen wir vermutlich nicht an der Gründung einer eigenen Gesellschaft in Russland vorbei. Mittelfristig werden wir jedoch zunächst bei dem Ausbau unserer Netzwerke mit Agenten in diesen Märkten bleiben.

OWC: Wird eine Repräsentanz in Russland von Kunden nicht auch mit Erfahrung und Sicherheit verbunden?

■ **W. ABERT:** Wir arbeiten dort mit stabilen und seriösen Partnern zusammen. In Westeuropa hat man auch nicht in jeder Stadt eine Niederlassung.

OWC: Worin besteht für einen deutschen Spediteur die Herausforderung in Russland?

■ **W. ABERT:** Wir haben bereits versucht, Repräsentanzen und Niederlassungen im Land zu gründen. Allerdings ist eine solche Gründung nicht ohne ständige persönliche

Präsenz möglich. Es ist schwierig, einen russischen Manager mit Gespür, der persönlichen Loyalität und notwendigen Produktivität im Land zu finden.

Es gibt in Russland Firmengründungen in allen Varianten, aber auch viele Schließungen. Manche Vertretungen wurden nur aus einem einzigen Geschäft geboren – und haben auch nach Jahren noch keine eigene Existenzberechtigung und kein Eigenleben. Der russische Markt und auch die Mentalitäten der Menschen weisen doch mehr Eigenarten auf, als man sich dies bei uns vorstellen kann.

OWC: Wie können sich deutsche Firmen vorbereiten?

■ **W. ABERT:** Berater und Referenten auf Informationsveranstaltungen in Deutschland gehen oft blauäugig, euphorisch oder gar wirtschaftsfremd an diese Themen heran. Man spricht über Investitionszulagen oder Steuervergünstigungen – die Markteigenheiten aber werden nur selten aufgezeigt. Wir agieren nach unseren eigenen Erfahrungen entsprechend unserer Unternehmensgröße eher mit etwas mehr Umsicht.

OWC: Was können westliche Spediteure, was russische nicht können?

■ **W. ABERT:** Der russische Logistikmarkt wächst überproportional und wir meinen, dass unsere russischen Kollegen richtige Profis sind. Hier Unterschiede zu erarbeiten, wäre rein westliches Imponiergehabe. Im Gegenteil. An diesen Strukturen würden viele westliche Unternehmen verzweifeln, deshalb ist das Lehrgeld ja für viele so teuer. Wir setzen hier auf ein seriöses Management, einschlägige Erfahrungen, Fachkenntnisse und wirkliches Interesse an den Aufgabenstellungen. Übrigens ist man in Russland mehr als in Deutschland bereit, für logistische Dienstleistungen zu bezahlen.

OWC: Wie schätzen Sie die russische Konkurrenz ein?

■ **W. ABERT:** In Russland: leistungsstark mit dem nötigen Vor-Ort-Know-how.

In Deutschland kommen sie fachlich nicht klar und scheitern oft an bürokratischen Hürden. In der Regel erkennen sie sehr schnell, dass sie sich in ihrem eigenen Land schneller und leichter entwickeln können.

OWC: Sie transportieren Brauereianlagen nach Rostow, Druckereimaschinen nach Nowosibirsk oder Windeln nach Wladiwostok. Gibt es für Sie noch weiße Flecken auf der russischen Landkarte?

■ **W. ABERT:** Im Sammelgutbereich gibt es viele weiße Flecken. Dies liegt daran, dass es in die 88 Regionen mit unterschiedlichen Zeitzonen und klimatischen Bedingungen meist kein geregeltes Aufkommen und schon gar keine Rückladungen gibt.

Im Lkw-Teil- und -Komplettbereich kommt man überall hin, wo es Straßen, Pisten und willige Frachtführer gibt. Die Grenzen werden von der Wirtschaftlichkeit der Transporte aufgezeigt. An dieser Stelle kommt man dann als Spediteur wieder zu seinen eigentlichen Aufgaben zurück: Auswahl und Kombination der Verkehrsträger, Transportüberwachung und -steuerung. Neben dem bei uns so starken Lkw kann man in Russland interessante Alternativen mit der Bahn und dem Binnenschiff erarbeiten.

Die Kunden über diese Möglichkeiten zu informieren und zu beraten – dabei selbst neues Land zu betreten, das macht besonders viel Spaß. Geht nicht gibt es nur so lange, bis ein Unternehmer kommt, der es tut. Und dieser Unternehmer sollte man selbst sein.

OWC: Welche Wünsche bleiben offen?

■ **W. ABERT:** Uns fehlen in Deutschland qualifizierte Speditionskaufleute mit russischen Sprachkenntnissen. Der Markt gibt ein weit größeres Wachstum her, da sich Russlands Wirtschaft im Aufbruch befindet. Nur muss Wachstum mit der Qualität der Dienstleistungen im Einklang stehen.