



Fahrervermittlung

ES MUSS EINFACH PASSEN

Den Mangel an Kraftfahrern löst der Unternehmer Grzegorz Cioroch relativ einfach: Er bringt zusammen, was zusammengehört. Der 42-Jährige ist Profivermittler und verschafft Kunden aus der Transport- und Logistikbranche fehlende Fahrer.

Der Gründer und Geschäftsführer der „IGC Sp. z. o.o. - Polnische Fahrer“ hat sich bereits 2014 mit dieser Idee selbstständig gemacht und vermittelt heute deutschlandweit, aber auch in die Schweiz und nach Österreich Berufskraftfahrer. Seine Intention ist es, Fahrer zu vermitteln, die langfristig beim Kunden bleiben und nicht direkt wieder gehen.

Kompatibel oder nicht?

„Zunächst lernen wir den Kunden kennen, um zu eruieren, was ihm wichtig ist, welche Anforderungen er an die Fahrer stellt. Und da Fahrer nicht gleich Fahrer und Kunde nie gleich Kunde ist, sieht ein weiterer Schritt vor, dass beide Seiten, interessierte Kunden und interessierte Fahrer, sehr detailliert von uns begutachtet werden. Die Kunden haben oft exakte Vorstellungen und Wünsche und wir müssen prüfen, ob sich das mit den Vorstellungen der Fahrer deckt.“

Und weiter sagt Cioroch: „Wir wollen Fahrer nicht nur übers Gehalt anlocken, auch wenn es natürlich das A und O eines Arbeitsangebots ist. Entspricht es nicht dem, was üblicherweise auf dem Markt gezahlt wird, dann können wir noch so kreativ sein, es wird sich kein Fahrer bewerben.“

Kreativität gefragt

Heute sind weniger Leute auf dem Markt. Cioroch: „Da ist schon Kreativität gefragt, wenn es um die Akquise geht. Man muss immer wieder neue Wege gehen, sich etwas einfallen lassen, um die Aufmerksamkeit der Zielgruppe zu erregen.“ „Die Zeiten, in denen wir in einer Tageszeitung Anzeigen geschaltet haben ‚Berufskraftfahrer gesucht‘ und sich direkt interessierte Fahrer gemeldet haben, die sind schon lange vorbei.“ Und er ergänzt lachend: „Anzeigen übers Internet zu schalten, ist übrigens auch schon eher eine Vorgehensweise, die vom Aussterben bedroht ist.“

Und wie werden die Kunden auf ihn aufmerksam? „Inzwischen haben wir zahlreiche Stammkunden, die immer wieder auf unsere Vermitt-

lungsdienste zurückgreifen. Darüber hinaus kommen Kunden zu uns, weil wir empfohlen wurden. Das freut uns natürlich besonders.“

8.000 Fahrer im Pool

Der Profivermittler hat Zugriff auf einen Pool mit ca. 8.000 Fahrern. In der Mehrheit sind die Fahrer Polen. „Wir hatten aber auch schon Italiener oder Griechen“, sagt Grzegorz Cioroch. Essenziell ist, dass es EU-Bürger sind. „Nicht jeder Kontakt ist immer und jederzeit verfügbar. Wir kennen aber bei den meisten das Fahrerprofil und wissen um die Qualifikationen genauso wie um die Vorlieben. Manch einer möchte beispielsweise einen Wechselbrücken-Container fahren, ein anderen fährt gerne nachts, wieder andere möchten zwei Wochen fahren und eine Woche frei haben. So können wir uns je nach Thema den passenden Fahrer für den Kunden herauspicken.“

Für Cioroch und sein Team ist es ausschlaggebend, dass die Berufskraftfahrer ihren Job wirklich gern machen und Engagement zeigen. „Bei einer Vermittlung stellt zwar zuerst der Kunde die Anforderungen, aber bei uns kommen auch die Fahrer zu Wort und dürfen ihre Vorstellungen einbringen: Was machen sie besonders gern, in welchen Bereichen liegen ihre Prioritäten, was ist ihnen wichtig und welche Voraussetzungen sollten erfüllt sein, damit sie bei Kunde A oder B anfangen möchten? Wir prüfen vor jeder Vermittlung sehr sorgfältig, ob sich die Ansprüche der Kunden mit den Ansprüchen der Fahrer decken. Es gab auch schon Situationen, da wussten wir gleich: ‚Das wird nichts!‘“

Voraussetzungen checken

Wie läuft denn genau eine Fahrervermittlung ab? „Wir erhalten vom Kunden oder auch von der SVG Hessen eG eine Anfrage, für welche Bereiche er gerne Fahrer haben möchte – Gefahrguttransport, Tiertransporte oder

eben für den ganz normalen Güterverkehr. Wir prüfen, was der Kunde genau sucht, und suchen passende Fahrer aus. Im Anschluss erhält der Kunde Vorschläge, meist in Form von Fahrerprofilen. Ein solches Bewerberprofil enthält sämtliche notwendigen Nachweise, beispielsweise Fahrerkarte oder auch ADR-Schein, falls es um Gefahrguttransporte geht. Wenn der Kunde einverstanden ist, stellen wir einen Kontakt her und der Kunde erhält die Möglichkeit, mit dem Fahrer zu sprechen – sei es übers Telefon oder auch über Microsoft Teams. Läuft alles glatt und beide sind einverstanden, dann beginnt die zweiwöchige Testphase.“

Drum prüfe ...

„Da wir nur Fahrer zur Direkteinstellung vermitteln und keine Zeitarbeitsfirma sind, entscheidet sich der Kunde nach diesen zwei Wochen, ob er den Fahrer einstellen möchte. Sagen beide: ‚Hey, das passt, was ein toller Fahrer bzw. was ein toller Arbeitgeber‘, dann sind sich Fahrer und Kunde einig, wir freuen uns über eine erfolgreiche Vermittlung und erhalten den ersten Teil der Provision.“ Und was passiert, wenn nach der Testphase einer der beiden nicht zufrieden ist? „Das gibt es natürlich auch“, sagt Grzegorz Cioroch. „Kommen sie nicht miteinander klar, weil Kunde oder Fahrer eine andere Vorstellung der Zusammenarbeit haben, dann war diese Testphase provisionsfrei, der Kunde muss nichts zahlen. Gerade aber erst haben wir einem großen Kunden 25 Fahrer vermittelt, davon sind 22 geblieben – das ist für uns eine hervorragende Erfolgsquote.“

Kurz-, mittel- oder langfristig?

Wer nur kurzfristig oder zur Überbrückung von Urlaubszeiten oder Krankentagen Fahrer sucht, der ist bei den Profivermittlern an der falschen Adresse. „So etwas machen wir nicht“, bestätigt Cioroch. „Unsere Dienstleistung ist auf eine langfristige Vermittlung ausgerichtet.“ Bei der Provision arbeiten die Profivermittler mit einer Dreiteilung – was steckt dahinter? „Der erste Teil der Provision wird ja bereits nach einer erfolgreichen Testphase, also nach 15 Tagen, fällig“, erklärt Grzegorz Cioroch. „Die Dreiteilung auf 15, 45 und 90 Tage soll gewährleisten, dass in einem Fall, in dem sich der Fahrer beispielsweise nach 40 Tagen verabschiedet oder auch verabschiedet wird, nicht die komplette Provision futsch ist, sondern eben nur ein Teil davon. Denn der Kunde muss bei dieser Gelegenheit die beiden weiteren Teile der Provision nicht mehr zahlen.“

Pandemie und Krieg

Pandemie und Angriff auf die Ukraine – in welcher Art und Weise haben sich die Auswirkungen bemerkbar gemacht? „Als die Corona-Pandemie begann, da ging die Angst bei allen um – viele Fahrer waren erst gar nicht auf dem Markt, wieder andere waren sehr zurückhaltend, und manche wollten aufgrund der 3-G-Regel nicht nach Deutschland kommen. Insgesamt wurde es ziemlich leise seitens der Fahrer“, erzählt Cioroch rückblickend. „Das hat den Markt sehr verändert. Für uns als Vermittler war das keine angenehme Situation, insgesamt eine eher schwierige Zeit. Im Februar 2022 haben wir uns sehr gefreut, weil wir gerade einem großen Kunden einige Fahrer vermitteln konnten und es danach aussah, dass wir ihm weitere Fahrer hätten vermitteln können. Dann kam auch noch der Angriff auf die Ukraine und alles wurde erneut durcheinandergewirbelt. Inzwischen ist die Lage wieder etwas entspannter, aber die Situation ist für uns momentan noch lange nicht so, wie sie es beispielsweise vor der Pandemie war.“

Den passenden Fahrer finden

Mitglieder und Kunden der SVG Nordrhein eG profitieren davon, dass sie Teil einer großen Gemeinschaft sind. Gemeinsam mit dem Profivermittler kümmern wir uns darum, dass zusammenkommt, was zusammengehört. Kontakt: Wer mehr über die Vermittlungsagentur wissen möchte und Interesse hat, Fahrer für sein Unternehmen einzustellen, der wendet sich an die SVG Nordrhein eG, Ansprechpartner: Sven Lukas, Gregory Neitzel oder Alexander Wagner Telefon: 0211 / 7347 - 234, -233 oder -293



Zur Person:

Grzegorz Cioroch ist 42 Jahre alt und in Deutschland aufgewachsen. Nach der Schule hat er eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann gemacht. Bereits seit 2007 ist er für die Transportbranche als Handelsvertreter von Treibstoff- und Mautzahlungssystemen im Einsatz. Ab Mai 2011 wurde der Arbeitsmarkt in Deutschland für Polen geöffnet. 2014 hat er begonnen, die Vermittlungsagentur für polnische Fahrer aufzuziehen. Cioroch ist verheiratet und Vater von drei Töchtern und lebt mit seiner Familie in Polen. In seiner Freizeit geht er gerne mit dem Familienhund „Tequila“ spazieren.

Gestaffelte Erfolgsprovision

Bei einer erfolgreichen Vermittlung wird die Provision gestaffelt in drei Raten fällig. Zu den jeweiligen Stichtagen (nach 15, 45 und 90 Tagen) wird vom Kunden jeweils ein Drittel der gesamten Provision gezahlt – vorausgesetzt der Fahrer ist auch in dieser Zeit noch beim Kunden. Geht der Fahrer beispielsweise vor Ablauf der Fälligkeit der dritten Rate, dann entfällt diese Zahlung. Die Berechnung der Erfolgsprovision richtet sich nach dem Monatsbruttogehalt des vermittelten Fahrers, sodass es am Ende 150 Prozent des Gehalts sind, die als Gesamtprovision gezahlt werden. Die Fahrer, die von einem deutschen Unternehmen eingestellt werden, können in Deutschland arbeiten, da gibt es keine Einschränkungen mit Aufenthaltsgenehmigungen etc.