

Software muss länderübergreifend einheitliche Standards schaffen

Hunter hilft Rekrutern bei der Jagd nach den Potenzialen

29 Büros in 20 Ländern unterhält die Personalberatung Neumann International. Während in diesem Metier oft noch mit Papierakten und Excel-Tabellen gearbeitet wird, setzt das Wiener Unternehmen seit Mitte der 90er Jahre auf eine integrierte Anwendungslösung. Die eignet sich auch für IT-Anwendungsunternehmen.

Für Personaldienstleister ist es mindestens so wichtig, ihr Recruiting mit Hilfe geeigneter Software effizient zu gestalten, wie für klassische IT-Anwendungsunternehmen. „In der Anfangszeit verfügten die verschiedenen Standorte noch über autarke Installationen der Software mit den größten Nutzerzahlen in Wien, Paris und Budapest“, sagt Group IT Manager Andreas Leuthner. „Dass wir mit drei Mitarbeitern von Wien aus problemlos unsere weltweite Installation betreuen können, ist ja keineswegs selbstverständlich.“

Trotzdem: Verbindliche Standards für die Nutzung der Software ließen sich kaum durchsetzen, und die einzelnen Standorte drifteten immer mehr auseinander. „Die Franzosen etwa gaben ihre Daten ganz anders ein als wir“, erin-

nert sich Fabienne Jauschowitz, die als Head of Research auch die Anwenderschulung verantwortet. „Während wir einen persönlichen Erstkontakt mit dem Kandidaten als Kommentar dokumentieren, landete er in Frankreich im Beschreibungsfeld. Das eine ist prinzipiell natürlich ebenso gut wie das andere, aber die Daten sind hinterher einfach nicht mehr vergleichbar.“

Internationale Konsolidierung für weltweit aktive Kunden

Weil aber genau das gewünscht war, um internationale Kunden von mehreren Standorten aus besser betreuen zu können, führte das Technik-Team um Leuthner die verschiedenen Datenbanken in der Zentrale zusammen. Aller-

dings blieb wegen der unterschiedlichen Zeichensätze immer noch eine Trennung in einen Ost- und einen Westserver übrig. Für den reibungslosen Zugang der Niederlassungen zu ihren nun zentral gehosteten Daten sorgt eine Kombination von Online-Zugriff via Virtual Private Network (VPN) und nächtlicher Datenreplikation. „Bei mehr als 850 000 Kandidaten mit mehr als 70 Gigabyte an Daten ist das schiere Volumen eine echte Herausforderung“, beschreibt Leuthner die Situation.

Mitte 2006 bot sich eine Recruiting-Lösung auf Dotnet-Basis, die Software Hunter NT von Fecher. Nach Abschluss der Integration mit dem Vorgängerprodukt PRS.net stellte Fecher Anfang 2007 auf das neue Produkt um. Diese Gelegenheit nutzte Leuthner für eine umfassende Erneuerung der Technologieplattform: „Heute haben wir einen komplett neuen Server mit SuSe Linux 10 und einer Oracle-Datenbank.“ Die nächtliche Datenreplikation, die bereits die Bandbreite der VPN-Verbindungen zu sprengen drohte, konnte durch eine neue Variante ersetzt werden, die nur noch Datenveränderungen überträgt. Dank der besseren Unterstützung internationaler Zeichensätze ließen sich Ende des Jahres auch die bislang noch separaten Datenbanken für West- und Osteuropa zusammenführen.

Flexible Anwendungen versprechen Individualität

Die Umstellung macht sich vor allem auf der Anwendungsebene bemerkbar. „Die Software ist ein Mittelweg zwischen Standard- und Individualentwicklung“, so Jauschowitz. „Der Hersteller berücksichtigt unsere Wünsche und lie-

Foto: istockphoto



Die richtigen Kandidaten zu finden, deren Qualifikation genau auf eine vakante Stelle passt, ist nicht einfach. Software kann Standardaufgaben übernehmen, wodurch Recruiter und Personaler mehr Zeit für den Auswahlprozess haben.

fert uns in Updates automatisch nützliche Erweiterungen, über die wir vielleicht noch gar nicht nachgedacht haben.“

Eine solche Erweiterung ist das Job Center – eine Online-Komponente, mit der die Kandidaten Lebenslauf und persönliche Daten selbst eingeben können. „Bis heute wenden die Assistenten viel Zeit darauf auf, diese Daten zu erfassen“, so Jauschowitz. „In Zukunft wollen wir nur noch einige wenige Grunddaten erfassen und dann dem Kandidaten eine E-Mail mit dem Link zu seinem persönlichen Job Center zusenden. Da lässt sich erheblicher Aufwand einsparen.“

Auch das Client Center erleichtert die Arbeit, denn es erlaubt den Auftraggebern, per Web-Schnittstelle jederzeit einen Blick auf die für sie freigegebenen Daten zu werfen. Als „nice to have“ stuft Jauschowitz das Beziehungsmanagement ein, mit dem sich soziale und berufliche Beziehungen von Kandidaten und Unternehmen darstellen lassen: „Bei der Einführung der

neuen Funktionen bremsst uns nur die Tatsache aus, dass die Position des Applikationsbetreuers zur Zeit vakant ist. Aber mit der Suche nach Kandidaten kennen wir uns ja aus“, scherzt sie. So musste die neue Website erst einmal ohne Job Center in Betrieb gehen. „Aber das holen wir so schnell wie möglich nach.“

E-Mails und Outlook-Termine werden automatisiert

Bereits im Einsatz ist hingegen die Prozessunterstützung. So werden beispielsweise aktuelle Auftraggeber automatisch als „off limits“ für die Suche gesetzt – schließlich will man nicht dem Unternehmen, für das man Personal sucht, an anderer Stelle Mitarbeiter abwerben. Auch die üblichen Office-Werkzeuge wie Outlook und Word sind in die Software integriert. So werden per E-Mail übermittelte Dokumente per Drag and Drop in die Software übernommen,

lassen sich per Mausclick Briefe in Word erstellen, und Terminvereinbarungen werden automatisch in Outlook und von dort aus in Organizer oder PDAs der Berater übernommen. Jauschowitz freut sich über die gelungene Integration: „Wir können inzwischen komplett auf die Papierakte verzichten.“

Auch in der eigenen Abteilung legt Leuthner Wert auf Effizienz. So haben die Systemspezialisten beispielsweise die Installation neuer Arbeitsplätze weitgehend automatisiert. Ob in Wien, Budapest oder Sofia: Es genügt, den Rechner an Strom und Netzwerk anzuschließen. Mit dem Booten aus dem Netz installiert sich die benötigte Software innerhalb weniger Minuten selbst. Ähnlich einfach gestalten sich die Updates: Bei jedem Start suchen die Clients nach neuen Einstellungen und Software-Komponenten auf dem Server und übernehmen sie bei Bedarf automatisch.

Michael Ihringer/ks



fecher e.Kfm.

Eberhard Fecher

Seestraße 2–4, D-63110 Rodgau

Telefon (06106) 605–0, Fax (06106) 605–200

Eberhard.Fecher@fecher.eu

www.fecher.eu