



EINFÜHRUNG VON SUCCESSFACTORS BEI NEXUS

SAP SuccessFactors Recruiting

Auf dem Arbeitsmarkt mit neuem Recruiting punkten

Personalmanagement-Spezialist NEXUS / ENTERPRISE SOLUTIONS hat beim Softwarekonzern NEXUS AG die Cloud-Lösung SAP Success-Factors eingeführt.

Die NEXUS AG stellt sich beim Thema Recruiting modern auf und geht in die Cloud. Bewerbungen werden mit SuccessFactors transparenter bearbeitet, Stellen schneller besetzt und die Kommunikation mit dem Arbeitsmarkt erreicht ein neues Niveau. Denn auch bei NEXUS weiß man: Wer nicht schnell genug ist, kreierte einen Reputationsschaden beim Employer Branding – in den sozialen Medien werden Unternehmen heute gnadenlos abgeurteilt. Das kann sich angesichts des Fachkräftemangels niemand mehr leisten.

Den Job hat der junge Informatiker jetzt nicht bekommen. Seine Skills lagen einfach zu weit weg von dem, was die IT-Abteilung der NEXUS AG für die ausgeschriebene Stelle gefordert hatte. Trotzdem wird ihm das Softwarehaus in guter Erinnerung bleiben: Die Bewerbung wurde extrem schnell bearbeitet, es gab regelmäßige Updates über den Stand des Verfahrens. „Bei anderen Unternehmen hört man mitunter wochenlang garnichts“, so die Beobachtung vieler. Über seine guten Erfahrungen mit NEXUS wird er daher gerne auf

den gängigen Bewertungsplattformen auch einen positiven Kommentar hinterlassen, Absage hin, Zusage her.

Hoher Screening-Aufwand bei manuellem Bewerbermanagement

Bei NEXUS bewerben sich SoftwareentwicklerInnen und SAP-BeraterInnen ebenso wie kaufmännische Angestellte. 2018 verzeichnete der Konzern 1.800 Bewerbungen unterschiedlichster Couleur, die alle über ein und dieselbe E-Mail-Adresse eintrafen.



„Ziel der Personalabteilung war es, den Aufwand auf ein ‚Minimum zu reduzieren und einen schnellen Prozess zu schaffen. Niemand hat heute mehr Lust, 20 Seiten Softwaremaske auszufüllen und den Lebenslauf noch einmal abzutippen. So steigt die Motivation sich zu bewerben deutlich an“

*Katharina Kajzer, Geschäftsführerin
NEXUS / ENTERPRISE SOLUTIONS GmbH*

Sie zu sichten, zu sortieren und inhaltlich der zuständigen Führungskraft manuell zuzuordnen, bedeutete für die Personalabteilung einen immensen Aufwand.

„Haben wir eine Bewerbung an die Führungskraft weitergeleitet, wussten wir überhaupt nicht, ob sie die E-Mail angesehen hat und wann sie Kontakt zum Bewerber aufgenommen hat“

*Svenja Randerath, Personalmanagerin
NEXUS AG*



Konzern mit SAP HCM ab. Die neue Lösung erlaubt es dem NEXUS-Konzern, eine zuverlässige Korrespondenz mit Bewerberinnen und Bewerbern aufzubauen. Diese erhalten automatisiert eine Bestätigung des Eingangs ihrer Bewerbung, werden rasch über den Zwischenstand sowie letztlich über die Entscheidung informiert. Möglich ist dies, da Führungskräfte, Geschäftsleitung und die Personalabteilung den Status eines Bewerbungsverfahrens im System jederzeit nachverfolgen können. Das neue Stichwort lautet: Transparenz.

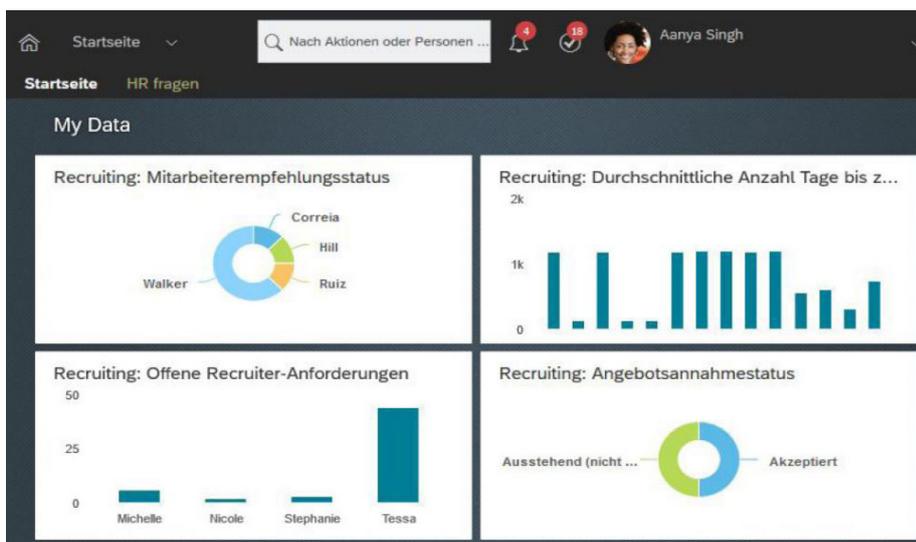
Ein hoher Organisations- und Koordinationsaufwand mit Nachfragen per Telefon und E-Mail war also im Hintergrund notwendig, um am Ende die für den Bewerber im Grunde triviale Anforderung zu erfüllen: Nach zwei Wochen zuverlässig zu wissen, was los ist. Dieses Zeitfenster konnte NEXUS allzu oft nicht einhalten – „ein Verzug, den man sich angesichts des Fachkräftemangels heute nicht mehr erlauben darf“, berichtet Svenja Randerath. Denn müssen sie zu lange warten, haben sich die besten Kräfte schon längst anderweitig orientiert.

Wer schnell ist, bekommt die besten Talente

Man muss als Arbeitgeber also schnell sein auf dem heutigen Arbeitsmarkt, damit die besten Talente nicht von der Konkurrenz weggeschnappt werden. Die cloudbasierte Recruiting-Lösung SAP SuccessFactors ist für NEXUS das geeignete Tool dafür. Der Trend bei der Personalsoftware geht wegen der Vorteile dieser Architektur hinsichtlich des Nutzererlebnisses in Richtung Cloud, so auch beim Recruiting. Alle weitere Personalfunktionen deckt der

Neue Übersichtlichkeit über Status von Bewerbungsverfahren

Für diese Übersichtlichkeit sorgt das „Recruiting Management“-Modul von SuccessFactors. Es stellt die Innenansicht für die Organisation dar, hier können Führungskräfte mittels verschiedenster Filterfunktionen Stellenausschreibungen erfassen; es gibt eine Bibliothek mit Beschreibungen sämtlicher Stellen, die in den letzten Jahren ausgeschrieben wurden. Aus ihr kann man Bausteine entnehmen und gegebenenfalls ergänzen.



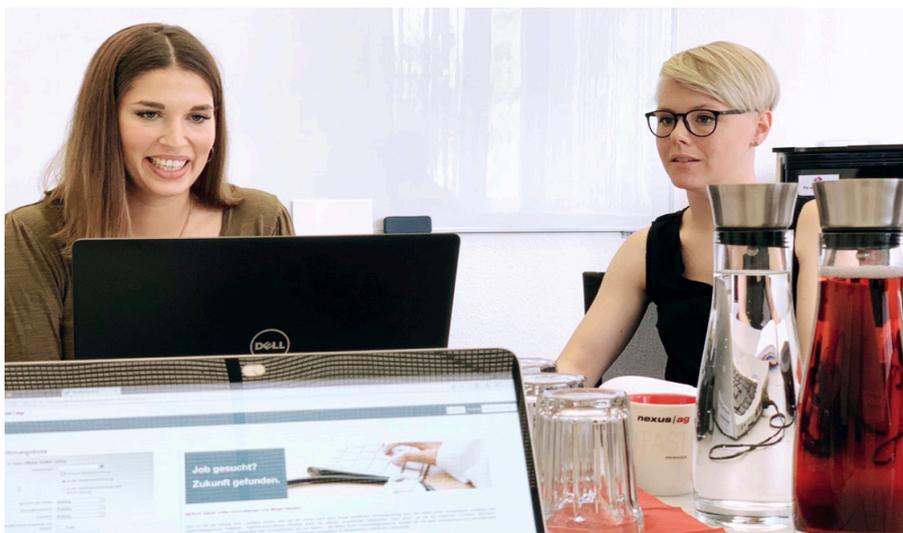
SuccessFactors Reporting: Möglichkeiten zur Auswertung der vorhandenen Daten

Anschließend startet im System die Freigabeschleife: Die Geschäftsführung muss die neue Ausschreibung genehmigen. Hierbei spart sich NEXUS den früher aufwändigen E-Mail-Verkehr und auch für die Personalabteilung wird es transparent: Liegt die Freigabe vor, startet sie die Ausschreibung und die Stelle wird zunächst automatisch auf der Karriere-Webseite des Konzerns gepostet, wahlweise auch auf angeschlossenen Jobportalen und Stellenbörsen wie Stepstone. Svenja Randerath: „Unsere Recruitingstrategie sieht so aus, dass wir je nach Stelle regelmäßig viele verschiedene Kanäle nutzen.“

Für die Veröffentlichung ist das Recruiting Management mit dem „Recruiting Marketing“-Modul der Cloud-Lösung verknüpft. Es stellt das Frontend nach außen hin dar, quasi ein Content-Management-System, über das die Karriere-Webseite sowie weitere Stellenbörsen aktualisiert werden und über das NEXUS sein Employer Branding pflegt.

Aufwand für Interessiert auf ein Minimum reduzieren

Wer im Karrierebereich auf careers.nexus-ag.de auf eine Ausschreibung klickt, landet



Stefanie Grundhauser, Projektmanagerin bei NEXUS / EPS und Svenja Randerath, Personalmanagerin bei NEXUS AG

im Recruiting Marketing-Modul, legt dort einen User-Account an und kann Anschreiben sowie Lebenslauf hochladen. „Ziel der Personalabteilung war es, diesen Aufwand

auf ein Minimum zu reduzieren und einen schnellen Prozess zu schaffen.“, erklärt NEXUS / ENTERPRISE SOLUTIONS-Geschäftsführerin Katharina Kajzer. „Niemand hat heute mehr Lust, 20 seiten Softwaremaske auszufüllen und den Lebenslauf noch einmal abzutippen. So steigt die Motivation, sich zu bewerben, deutlich an.“ Über ihren Account haben Bewerberinnen und Bewerber jederzeitige Kontrolle über den Fortgang der Bewerbung, können sie sogar wieder zurückziehen. NEXUS tritt mit ihnen über E-Mails im gewohnten Corporate Design und in der gewollten Ansprache in Kontakt und schickt proaktiv Informationen an die Kandidaten. „Die Zufriedenheit über diesen Prozess ist dank der Transparenz deutlich gestiegen, selbst wenn es am Ende eine Absage gibt. Dies wird uns immer wieder signalisiert“, sagt Carolin Schlag, Personalreferentin in der Personalabteilung von NEXUS.

Höhere Qualität im Bewerbungsmanagement durch valide Kontaktdaten

Ein weiteres Ziel war es, ernste Bewerbungen von Bot-Anschreiben zu separieren und die Qualität der Bewerbungen damit zu maximieren. „Dies ermöglichen wir dadurch, dass man in SuccessFactors zu Beginn valide Kontaktdaten im Marketing-Modul hinterlegen muss“, erklärt Katharina Kajzer. Gerade im Softwarebereich sind massenhafte Bot-Bewerbungen aus dem Ausland – oft mit identischem Foto – an der Tagesordnung. Durch die Presse gingen jüngst auch Bewerbungs-Spamattacken über so genannte Bewerbungsagenturen, mit denen Recruiting-Abteilungen Fallen hinsichtlich angeblicher DSGVO-Verstöße gestellt werden sollen oder über die Trojaner versendet werden.

„Durch das Hinterlegen von Kontaktinformationen in SuccessFactors wurde Bot-Anschreiben nun ein Riegel vorgeschoben. Die Anzahl an Bewerbungen konnten wir

um ein Drittel reduzieren“, so Katharina Kajzer. Es gelangen somit nur noch ernsthaft Interessierte ins System, die Qualität der Bewerbungen ist gestiegen und damit die Effizienz. „Man muss nicht mehr so viel Post sichten, wenn bereits vorab die guten von den schlechten separiert werden. Und wir können wegen der größeren Übersichtlichkeit Stellen schneller besetzen“, freut sich Svenja Randerath.

Insgesamt nutzen alle 850 Beschäftigten des Unternehmens SuccessFactors, auch der interne Bewerbungsprozess wird darüber abgebildet. Die Cloud-Lösung lässt sich paketweise auf die jeweilige Unternehmensgröße anpassen; NEXUS kann sie daher auch einfach auf seine europäischen Schwestergesellschaften ausweiten. NEXUS / EPS hat die Recruiting-Software mit anderen SAP HCM-Modulen verbunden. So können Bewerberdaten aus SuccessFactors automatisiert in die Personaladministration von SAP HCM übertragen werden. Durch die Integration mit dem SAP Organisationsmanagement können andersherum freie Stellen direkt aus diesem



KONTAKTDATEN:

Rufen Sie mich gerne an

Thomas Schmidgall
Sales Manager
Tel. +49 7132 48802-113



in den Recruiting-Prozess aufgenommen werden.

Für die Inbetriebnahme nutzte Personal spezialist NEXUS / EPS im Projekt den von SAP empfohlenen Best Practice Ansatz. Dieser ermöglicht eine deutlich schnellere Integration und das System steht dem Kunden ab Tag 1 für Tests zur Verfügung. Jede Änderung an der Karriereseite war mittels Vorschaufunktion direkt einsehbar, die Personalabteilung von NEXUS konnte nach kurzer Einweisung ohne Programmierung eigenständig Änderungen vornehmen. NEXUS / EPS realisierte auch die Nutzung von SuccessFactors auf mobilen Endgeräten und weitere Features der Cloud-Lösung. Ein erfolgreiches Projekt, mit dem die NEXUS AG ihr Recruiting auf neue Beine gestellt hat und im Wettbewerb um knappe Talente die Nase vorn hat.

DIE NEXUS AG IM ÜBERBLICK:

Die Nexus AG entwickelt und vertreibt Softwarelösungen für den internationalen Gesundheitsmarkt. Mit dem klinischen Informationssystem (NEXUS / KIS) und den integrierten diagnostischen Modulen (NEXUS / DIS) verfügen wir heute über eine einzigartig breite Produktpalette, die nahezu alle Funktionsanforderungen von Krankenhäusern, Psychiatrien, Reha- und Diagnostikzentren innerhalb der eigenen Produktfamilien abdecken kann.

Im Vordergrund der Produktentwicklung stehen einfach zu bedienende Prozessunterstützungen, die die Effizienz und Sicherheit in der Patientenbehandlung erhöhen. NEXUS beschäftigt rund 1.400 Mitarbeiter, ist in sieben europäischen Ländern mit eigenen Standorten präsent und betreut Kunden in weiteren 23 Ländern über zertifizierte Händler. Durch kontinuierlich wachsende Nachfrage nach NEXUS-Produkten konnten wir in den letzten Jahren eine große Kundenbasis aufbauen und regelmäßig steigende Umsätze und Ergebnisse zeigen.