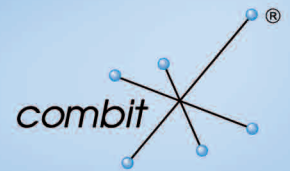
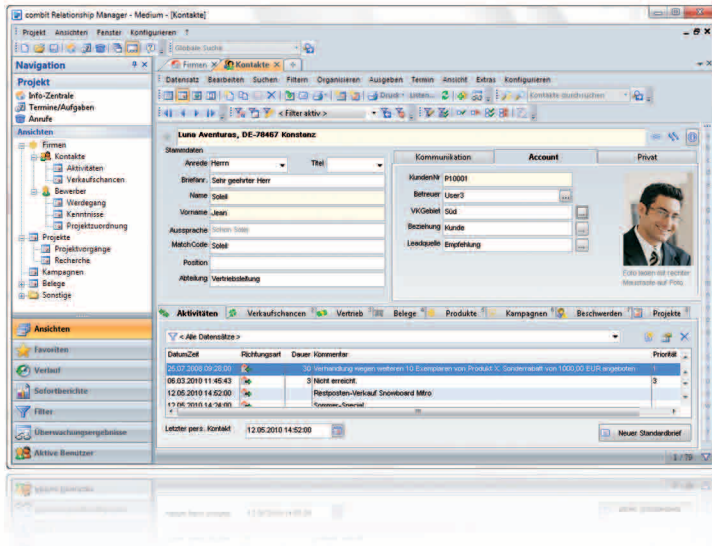




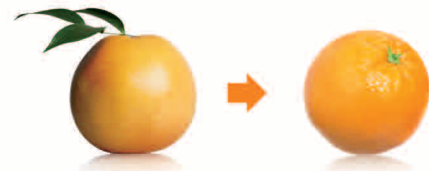
Success Story



combit Relationship Manager | Beckhäuser® Personal & Lösungen



Erfolgreiches Crossgrade von combit address manager auf combit Relationship Manager!



combit Relationship Manager – Spurwechsel für flexibleres Bewerbermanagement

Seit Gründung von Beckhäuser® Personal & Lösungen sorgt der address manager zuverlässig fürs Kontaktmanagement. Mit starkem Unternehmenswachstum und dem Anspruch, sowohl Firmen- und Bewerberkunden als auch Projekte in einer Software zu managen, stieß er jedoch an seine Grenzen. Die Lösung dafür kommt auch aus dem Hause combit: Mit dem combit Relationship Manager hat Beckhäuser® Personal & Lösungen eine CRM-Lösung gefunden, mit der das Projektmanagement zu Höchstform aufläuft.

Unternehmen

„Die richtige Person am richtigen Platz“, nach diesem Motto unterstützt Beckhäuser® Personal & Lösungen mit Hauptsitz in Würzburg seit 2002 erfolgreich Firmen bei der Bewerbersuche und -vorauswahl. Die Firma hat sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften in Festanstellung spezialisiert und agiert branchen- und qualifikationsübergreifend im gesamten Personalallokationsprozess. Das Geschäftsführerehepaar Tanja Blum und Michael Beckhäuser und ihre 22 Mitarbeiter haben sich in der Region Würzburg inzwischen zum führenden Dienstleistungsunternehmen in ihrem Bereich entwickelt.

Herausforderung

„Der address manager war damals, als wir zu zweit das Unternehmen gründeten, direkt mit dabei“, erinnert sich Geschäftsführerin Tanja Blum. Doch das ist bald 10 Jahre her. Firma und Mitarbeiterzahl, sowie die Anzahl der Datensätze wuchsen rasant, sodass auch

Fakten

Organisation:
Beckhäuser®
Personal & Lösungen



Branche: Personalberatung & Stellenvermittlung

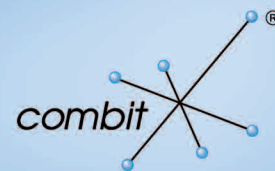
Standort: Würzburg

Web: www.beckhaeuser.eu

Herausforderung: Einrichtung einer CRM-Lösung zum Management von Stellenprojekten, Bewerbern und Firmen und ihren Beziehungen untereinander. Datenmigration inkl. Übernahme der Termine aus dem address manager.

Lösung: combit Relationship Manager

Erfolg: Effizientere und hochwertigere Dienstleistungen anbieten sowohl für Firmenkunden als auch für Bewerber.



die Anforderungen an die Kundendatenbank stiegen. Michael Beckhäuser drängte schließlich darauf, eine CRM-Lösung anzuschaffen, mit der die Kunden, Bewerber und Stellenangebote getrennt verwaltet und dann einander zugeordnet werden können. Er informierte sich zur üblichen Branchensoftware, fand aber keine, die seinen Anforderungen gerecht wurde. Außerdem schreckte er vor den – in seinen Worten – „horrenden Preisen“ zurück. Ein wichtiges Entscheidungskriterium für den combit Relationship Manager war schließlich neben der hohen Flexibilität, dass er vom gleichen Hersteller wie der address manager stammt. Tanja Blum konnte so sicher sein, dass die Datenmigration reibungslos ablaufen würde. Günstige Konditionen beim Kauf des Crossgrades versüßten den Umstieg zusätzlich.

Lösung

Zur Vorbereitung des neuen CRM-Projekts stellte Personalberaterin Anna Scheler die internen Anforderungen an die Eingabemaschinen und die Struktur des combit Relationship Manager zusammen. Extrem hilfreich war hierbei, dass die meisten Feldtypen bereits vom address manager bekannt waren. combit Experte Oliver Schillinger passte den hochflexiblen cRM anschließend mit Anna Scheler in vier Customizing-Tagen individuell an und führte die Datenübernahme mit dem Migrationsassistenten durch. Praktischer Pluspunkt: Vorlagen für Standardbriefe konnten mit ein paar kleinen Änderungen aus dem address manager übernommen werden. Tanja Blum resümiert begeistert: „Das war ein gutes Argument für den cRM, das sich im Nachhinein noch bestätigte“. Abschließend gab Oliver Schillinger dem Team eine kompakte halbtägige Einführung in den cRM, und schon konnte die neue Lösung an den Start gehen.

Aktuell werden bei Beckhäuser® Personal & Lösungen über 9.000 Firmendatensätze mit rund 10.000 Ansprechpartnern und gut 20.000 Bewerber verwaltet, Tendenz stark steigend. Die Zugriffsrechte unterscheiden sich für die Mitarbeiter und Geschäftsführung, die zusätzlich auch noch auf die interne Personaldatenbank zugreifen kann. Freiberufliche Mitarbeiter an weiteren Firmenstandorten nutzen den cRM per Terminalserver.

Im combit Relationship Manager registrieren die Personal-Experten nun Unternehmen inklusive Ansprechpartnern und legen für diese Stellenprojekte an. Dort vermerken sie notwendige Details wie Zeitraum der Ausschreibung, Anforderungen an den Kandidaten, eine Kopie der Stellenanzeige und Eigenschaften der

ausgeschriebenen Position. Dann filtern sie die Bewerberdatenbank nach Kandidaten mit der passenden Qualifikation. Bei Bedarf schränken Sie das Ergebnis noch durch manuelles Nachbereiten ein und verknüpfen schließlich die idealen Kandidaten mit dem Projekt. Auch die Bewerber werden umfassend registriert, um bei den Firmenkunden ausschließlich geeignete Kandidaten ins Rennen zu schicken. Vom beruflichen Werdegang, über IT- und Englischkenntnisse bis hin zum Eindruck im persönlichen Vorstellungsgespräch wird alles detailliert dokumentiert und die dazugehörigen Dokumente abgelegt. Selbstverständlich funktioniert die Suche auch anders herum und die offenen Stellen können für die Bewerber durchsucht werden. Durch die verknüpften Informationen ermöglicht der combit Relationship Manager dem Team so ein zeitsparendes und hocheffektives Bewerberhandling.



Fazit

Mit dem combit Relationship Manager hat ein neues CRM-Zeitalter bei Beckhäuser® Personal & Lösungen begonnen.

Die vielfältigen Details, die nun zu jedem Stellenprojekt und Bewerber eingegeben werden, führen langfristig zu mehr Effizienz und Qualität der Dienstleistungen. Geschäftsführerin Tanja Blum fasst die gute Akzeptanz der neuen Software zusammen: „Unsere Mitarbeiter freuen sich über die Verbesserungen in der Projektbearbeitung.“ Das Update auf die neue Version werden Beckhäuser® Personal & Lösungen auch erwerben und man freut sich jetzt schon auf die neuen Funktionen und verbesserten Auswertungsmöglichkeiten.

„Unsere Mitarbeiter freuen sich über die Verbesserungen in der Projektbearbeitung.“

„Dass wir die Briefvorlagen und Termine aus dem address manager übernehmen konnten war ein gutes Argument für den cRM.“
Tanja Blum, Beckhäuser® Personal & Lösungen