

HUNTER RECRUITMENT SOLUTIONS

Sichere und stabile Plattform für 20.000 Kandidaten

Gapp Recruiting & Research bereitet durch Wechsel auf Recruiting-Lösung hunter zukünftiges Wachstum vor

Vom End-to-End-Recruiting bis zum „Recruiter on Demand“ reichen die Dienstleistungen, die Gapp Recruiting & Research in Starnberg seinen Kunden bietet. Ein umfangreiches Wissen über den Personalmarkt bildet dabei das Kapital des Unternehmensgründers Martin Gapp. So sind, seit er sich 2016 selbstständig gemacht hat, allein über 20.000 Kandidaten in seiner Datenbank gelandet. Mit diesem Umfang hatte die Recruiting-Software eines Newcomer-Anbieters zunehmend Probleme und fiel regelmäßig aus. Erst der Wechsel zur seit 20 Jahren bewährten Softwarelösung hunter brachte die erhoffte Stabilität und Zukunftssicherheit für das anstehende Wachstum.

„Wenn wir ehrlich sind, ist Recruiting oftmals ein Volumengeschäft“, erläutert Gapp. „Wer die berühmte Nadel im Heuhaufen finden will, muss eben auch bereit sein, umfassend danach zu suchen.“ Deshalb gehören umfangreiche Recruitingprojekte mit bis zu 1.400 Kandidaten zum Brot- und Butter-Geschäft des studierten Human Resource Managers mit über 15 Jahren Recruiting-Erfahrung, für das er im Auftrag von Unternehmen und Personalberatungen extern tätig wird.

Anders als viele seiner Freelancer-Kollegen wollte Gapp sich nicht mit dem Führen von Kandidatenlisten in Excel und dem Speichern von Word- und PDF-Dokumenten in einer simplen Ordnerstruktur begnügen. „Es gibt gute und schlechte Lösungen und die meisten arbeiten mit schlechten. Da ist noch viel Luft nach oben“, so seine Einschätzung. Nur mit spezialisierten Softwarelösungen lasse sich das volle Potenzial ausschöpfen, etwa wenn es darum geht, Querverbindungen zu dokumentieren, Organigramme abzubilden oder Projektinformationen mit Mehrfachnutzen für andere Projekte einzusetzen.

Software statt Excel, Cloud statt lokaler Lösung

Deshalb startete das Recruitingunternehmen direkt mit einer Softwarelösung, die auf modernster Cloud-Technologie basierte. „Leider konnte der Anbieter, der erst seit kurzem auf dem Markt war, die von seiner Lösung versprochene Qualität nicht liefern“, erinnert sich Gapp. „In der Theorie und auch auf dem Bildschirm wirkte alles bestens, in der Praxis fiel das System aber regelmäßig an mindestens einem Tag pro Woche aus.“ Mit der wachsenden Zahl von Einträgen – zuletzt waren rund 150 Projekte

und gut 20.000 Kandidaten in der Datenbank gespeichert – kam es obendrein zu erheblichen Performanceproblemen.

So fiel Mitte 2021 die Entscheidung, Abstand von der jüngeren Lösung zu nehmen und diese durch die seit 20 Jahren bewährte hunter-Software zu ersetzen. „Dass hunter unsere Anforderungen locker bewältigen könnte, war von vornherein klar. Es ist einfach eine bekannte Größe im Markt“, so Gapp,



► Martin Gapp, Gründer von Gapp Recruiting & Research

der sich erinnert, dass hunter in der ursprünglichen Auswahl einfach deshalb nicht zum Zuge gekommen war, weil die Software über einen wesentlich größeren Funktionsumfang verfügt als hier benötigt. „Andererseits liegt darin ja auch ein großer Vorteil: egal, was wir in der Zukunft vielleicht einmal benötigen, es ist ziemlich sicher bereits vorhanden.“

Nicht nur funktional hat hunter sich im Lauf der Jahre erheblich weiterentwickelt, die Software ist auch technisch auf der Höhe der Zeit.

Ebenso wie „Newcomer-Lösungen“ verfügt sie längst über eine moderne Benutzeroberfläche, wird direkt aus der Cloud genutzt und es muss dafür kein lokaler Server im eigenen Unternehmen betrieben werden.

Mit Generalprobe zum erfolgreichen Umstieg

Entsprechend schnell stand die neue hunter-Installation zur Verfügung und die Daten aus dem bisher genutzten System konnten umziehen. Dazu musste der Anbieter eine CSV-Datei exportieren, die das hunter-Team zunächst einmal probeweise einlas. „Dabei konnten wir direkt überprüfen, dass die Zuordnung der einzelnen Felder passte, und noch letzte Anpassungen vornehmen“, berichtet Gapp. „Leider stellte sich heraus, dass in der Export-Datei nicht alle Prozessschritte der Recruiting-Projekte enthalten waren, aber zumindest die Stammdaten ließen sich vollständig übernehmen.“

Nach der erfolgreichen Generalprobe stand einem endgültigen Systemwechsel nichts mehr im Wege. Sobald der neue Datenexport zum vereinbarten Stichtag vorlag, machte das hunter-Team sich ans Werk. „Dabei haben sie sich als absolute Profis erwiesen“, sagt Gapp. „Es gab einen persönlichen Ansprechpartner, der mich laufend informiert hat, bis alles nach wenigen Stunden schon fehlerfrei abgeschlossen war.“ Noch am selben Tag konnte er auf dem identischen Datenstand weiterarbeiten.

Damit die Abläufe mit den übernommenen Daten in hunter genauso funktionierten wie zuvor im alten System, hatte das Team entsprechende Projektdefinitionen vorgenommen. Im Gegensatz zu statischen Systemen, bei denen vorgegebene Abläufe mitgeliefert werden, ist die umfangreiche Recruiting-Lösung nämlich modular aufgebaut und kann dadurch individuell an die Anforderungen der jeweiligen Nutzer angepasst werden.

In Zukunft mehr Möglichkeiten

„Natürlich sind die Abläufe in meinem kleinen Unternehmen viel geradliniger als in einer großen Personalberatung“, fasst Gapp zusammen, der die Software aktuell nur für das Projektmanagement und als Kandidaten-Datenbank verwendet. „Insofern können wir das Potenzial von hunter gar nicht voll ausschöpfen.“ Kurzfristig sollen immerhin noch einige neue Reports hinzukommen, sobald der Sieben-Tage-pro-Woche-Arbeitsalltag zwischen Interviews, Briefings und Kandidatenvorstellungen beim Kunden ihm endlich die benötigte Zeit für die Definition lässt.

Um diese angespannte Arbeitssituation mittelfristig zu entspannen, soll das Unternehmen perspektivisch wachsen – nicht nur durch Angestellte, auch Partnerschaften und strategische Kooperationen sind im Gespräch. „Wenn dann mehr unterschiedliche Nutzer mit hunter arbeiten, ergeben sich natürlich zusätzliche Fragen bezüglich Datenschutz, Kandidatenfreigaben oder der Verteilung von Aufgaben und Verantwortungen innerhalb der Projekte“, wagt Gapp einen Ausblick auf die weitere Entwicklung.

Mit seiner neuen Softwarelösung fühlt er sich für diese zukünftigen Herausforderungen jetzt schon bestens gerüstet. „Aber ehrlich gesagt bin ich erst einmal heilfroh, mit hunter zu einer stabilen Lösung gekommen zu sein, die einfach perfekt funktioniert“, so das Resümee. Statt Zeit und Nerven dafür zu verbrauchen, sich mit dem System zu beschäftigen, kann er sich nun wieder auf sein Kerngeschäft konzentrieren – die Suche nach den besten Kandidaten für seine Auftraggeber.

IMPRESSUM & KONTAKT

Herausgeber: fecher GmbH
Otto-Lilienthal-Straße 12, 63322 Rödermark, Germany
Telefon: +49 6074 80577-00
E-Mail: info@fecher.eu | **Web:** www.hunter-software.de
Geschäftsführer: Günter Hofmann