

Nachhaltiges Beziehungsmanagement mit XING



Kunde: Westhouse Consulting GmbH
Branche: Personalberatung und
-beschaffung
Mitarbeiter: 100
www.westhouse-group.com
www.xing.com/companies/
westhousegroup
www.kununu.com/de/all/de/pw/
westhouse-consulting

Anforderung:

Positionierung als Arbeitgebermarke auf
einem schwierigen Bewerbermarkt.

Verwendete XING- Produkte:

- XING Talentmanager
- XING Stellenanzeigen
- XING Projekte
- Employer Branding Profil
- XING Premium Mitgliedschaft

Nutzen:

- Schnellere Prozesse im Recruiting
- Höhere Qualität der Bewerber
- Unkomplizierte und umfassende Kontaktpflege mit Kunden und Kandidaten über lange Zeiträume
- Chancen, sich als Unternehmen authentisch zu präsentieren

Kundenkontakt:

Westhouse Consulting GmbH
Philipp Leipold
Human Resources Manager
Parkring 6
85748 Garching
p.leipold@westhouse-consulting.com
+49 89 383 772 416

Die Westhouse Consulting GmbH ist das erste und damit älteste Unternehmen der Westhouse Gruppe, die mit aktuell fast 200 Mitarbeitern in sechs Ländern weltweit vertreten ist. Das Anfangsgeschäft bestand darin, freiberufliche IT-Fachkräfte für SAP zu vermitteln. Doch längst werden auch kaufmännisches Personal und Fachkräfte im Engineering-Bereich vermittelt. Der Schlüssel zum Erfolg der Spezialisten sind ihre Netzwerke mit Kunden, Kandidaten und externen Mitarbeitern. Für das Recruiting externer Fachkräfte im Auftrag namhafter Kunden und für die Suche nach eigenen Mitarbeitern nutzt Westhouse neben umfassender Fachkompetenz und mehr als 12-jähriger Erfahrung alle XING-Lösungen: Premium-Profile, den XING Talentmanager, XING Projekte, XING Stellenanzeigen und neuerdings auch das Employer Branding Profil von XING und kununu.

Ausgangssituation: Hartumkämpfter Markt

Der Stellenmarkt für kompetente IT-Spezialisten ist stark umkämpft. Besonders im SAP-Bereich ist die Nachfrage seit Jahren auf einem konstant hohen Niveau, das Angebot geeigneter Kandidaten aber ist begrenzt. Die Westhouse Gruppe hat sich als erfolgreicher Personalberater nicht nur im D-A-CH Raum etabliert, sondern expandierte bald auch ins Ausland: Heute hat sie Niederlassungen in Deutschland, Italien, Schweiz, China, Indien und Hongkong. Die Zentrale für die sechs Niederlassungen in Deutschland ist das Stammhaus in Garching bei München. „Die Personalbranche ist sehr fragmentiert“, weiß Human Resources Manager Philipp Leipold. „Es gibt sehr viele große Player und sehr viele kleine - und ein paar Mittelständler wie uns.“ Um sich auf dem Markt zu behaupten, setzen die Account Manager und Recruitment Consultants auf enorme und umfassende Fachkompetenz. Und auf XING. Und weil die richtige Vernetzung die Basis der Recruitment Consultants ist, hat XING von Anfang an eine Rolle gespielt. „Die D-A-CH Region ist unser Kernmarkt“, sagt Leipold. „Wer Kontakte zu Kunden und Kandidaten aufbauen und langfristig pflegen möchte, kommt am größten Karrierenetzwerk im deutschsprachigen Raum nicht vorbei. XING ist das Tool unserer Wahl und war von Anfang an ein ganz integraler Bestandteil unserer Rekrutierungsstrategie.“

Experten-Tipp:

„Man sollte bei jedem einzelnen Kandidaten auf hohe Qualität in der Ansprache achten. Bei Westhouse achten wir darauf, mit unseren Kandidaten und Kunden stets einen offenen, kompetenten Dialog auf Augenhöhe zu führen.“

PHILIPP LEIPOLD
HUMAN RESOURCES MANAGER
WESTHOUSE CONSULTING GMBH



Foto: Kaip

Lösung: Digitales Beziehungsmanagement auf Augenhöhe

Um die richtigen Fachkräfte mit den richtigen Kunden zusammenzubringen, das eigene Team professionell zu verstärken und Veränderungen auf dem Markt ständig im Auge zu behalten, müssen die Personalberater und Spezialisten ihre Beziehungen pflegen. Und in der IT-Branche ist die Digitalisierung des Beziehungsmanagements essenziell, wie Leopold sagt. „Deshalb nutzt Westhouse XING standardmäßig. Unsere Mitarbeiter haben grundsätzlich **XING Premium-Accounts**“, erklärt er. „So erreichen wir mit Nachrichten und Kontaktbestätigungen auch die Leute, mit denen wir noch nicht vernetzt sind.“ Für das Recruiting nutzt die Westhouse Gruppe den **XING Talentmanager**, der es ermöglicht, aus einem Pool von mehr als 8 Millionen Nutzern allein im D-A-CH Raum schnell geeignete Kandidaten zu finden und diskret anzusprechen. Neben den erweiterten Suchmöglichkeiten und der hohen potenziellen Reichweite schätzt Leopold vor allem die Projektfunktion des Tools: „Damit können wir innerhalb des Unternehmens an verschiedenen Standorten an der Besetzung einer Vakanz arbeiten, ohne dass Kandidaten mehrfach angeschrieben werden.“ Auch mit **XING Stellenanzeigen** hat das Unternehmen gute Erfahrungen gemacht. „Sehr positiv ist, dass die Stellenanzeigen bei XING direkt mit dem Unternehmensprofil verbunden sind und einen Ansprechpartner zeigen“, sagt Leopold. „Man sieht gleich ein Gesicht, statt der üblichen allgemeinen HR-Mail-Adresse. Das macht das Ganze viel persönlicher.“

Die Recruitment Consultants und Account Manager der Westhouse Gruppe betreiben mit Kunden und Kandidaten Kontaktpflege auf Augenhöhe – über Jahre hinweg, so Leopold. Dafür nutzen sie alle Möglichkeiten, die XING bietet: auch den Marktplatz **XING Projekte** oder Gruppen und Events, um sich fachlich auszutauschen, wie Leopold erklärt. Das Beziehungsmanagement, das die Mitarbeiter von Westhouse betreiben, ist so komplex, dass es schwierig wird, Erfolge bestimmten Kanälen zuzuordnen. Er weiß jedoch: „Bei den meisten Rekrutierungen ist XING beteiligt.“

„XING ist das Tool unserer Wahl und war von Anfang an ein ganz integraler Bestandteil unserer Rekrutierungsstrategie.“

PHILIPP LEIPOLD
HUMAN RESOURCES MANAGER
WESTHOUSE CONSULTING GMBH

Ausblick: Transparenz als Chance für die eigene Marke

„Unsere Kunden, Kandidaten und Mitarbeiter bekommen Transparenz“, so Leopold. Dazu gehört für die Westhouse Gruppe auch der offensive Umgang mit den Möglichkeiten von kununu, dem größten deutschsprachigen Bewertungsportal für Arbeitgeber. Bereits seit verganginem Jahr steht die Westhouse Gruppe im aktiven Dialog mit den Mitarbeitern und Bewerben, die sie auf dem Portal bewertet haben. Zu jeder Bewertung gibt es eine ausführliche persönliche Antwort eines HR-Mitarbeiters, nicht nur bei den zahlreichen positiven Bewertungen, sondern auch bei den wenigen negativen. „Wir wissen aus Erfahrung, dass kununu immer mehr an Bedeutung gewinnt“, sagt Leopold. „Unter unseren internen Bewerbern gibt es keinen, der nicht vorher auf die Seite geschaut hat.“ Seit Anfang 2015 hat das Unternehmen ein **Employer Branding Profil** bei XING und kununu. „Das können wir nach unseren Wünschen ansprechend gestalten und die Stellenanzeigen sind direkt mit dem Unternehmensprofil verbunden“, sagt Leopold. Eine Investition, die sich lohnt, findet er. Denn es mache Westhouse greifbar: kununu-Nutzer sehen sofort, wer in dem Unternehmen seit wann arbeitet und welche Zusatzleistungen es gibt. „Da können wir viel bieten“, so Leopold, „und zeigen das auch gerne.“

Die guten Kundenbeziehungen, die die Personalberater mit den XING-Lösungen aufgebaut haben, sollen auch für die Akquise des Vertriebs genutzt werden. Und natürlich weiterhin der erfolgreichen Vermittlung von Fachpersonal dienen. Davon profitieren vor allem Kunden, die ihren Bedarf schnell und hochqualitativ decken können. Und nicht zuletzt interne Kandidaten, die mit Westhouse den nächsten Karriereschritt gemacht haben. Vor zehn Jahren war Westhouse eine Anlaufstelle für SAP-Freiberufler, die die nächste Stufe in ihrer Karriere suchten, sagt Leopold. „Heute bieten wir Jobs in allen Bereichen und auf allen hierarchischen Ebenen.“ Und XING hat dazu einen großen Beitrag geleistet.

Erfahren Sie mehr über E-Recruiting-Produkte von XING: recruiting.xing.com · e-recruiting@xing.com

XING AG · Dammtorstraße 30 · 20354 Hamburg · Deutschland · Tel.: +49 40 419 131-784 · www.xing.com