

Q&A Session

Webinar Teil 1: “Best Practice” mit unserem Kunden Daiichi Sankyo



Q: Wie lange dauert die Implementierung eines Vendor Management Systems (VMS)?

A: Die Implementierungsdauer eines VMS hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. Hier spielen Volumen, Serviceumfang und gewünschte Schnittstellen bzw. Integration in die vorhandenen Systemlandschaft des Kunden eine zentrale Rolle. In der Regel dauert die Implementierung eines VMS Stand-Alone ca. 3 Monate. Bei der Implementierung eines VMS mit einem Managed Service Programm (MSP) sind es eher 4 Monate, die man einplanen sollte. Ziemlich genau 4 Monate hat auch die Implementierung bei Daiichi Sankyo gedauert.

Hays legt viel Wert auf eine schnelle und reibungslose Implementierung mit möglichst wenig Aufwand für den Kunden. Die Implementierung verläuft professionell, ohne etwas dem Zufall zu überlassen. Sie beruht auf einer bewährten 4-Phasen-Implementierungsmethodik – Initiieren, Planen, Realisieren und (nach dem Go-Live) Stabilisieren. Unter der Leitung eines erfahrenen Projektmanagers stellt Hays jedem Kunden ein Projekt-Expertenteam an die Seite. Mit agilen Methoden, einer effektiven und maßgeschneiderten Kommunikationsstrategie für alle Stakeholder sowie einem robusten und erprobten Change-Prozess-Management begleitet der Projektmanager mit seinem Team den Kunden in allen Phasen der Implementierung. Sie sorgen dafür, dass alle Stakeholder rechtzeitig im Prozess eingebunden, von den Mehrwerten des Programms überzeugt werden und somit die Akzeptanz für die Veränderung steigt.

Q: Welche Poolsegmente können neben Arbeitnehmerüberlassung und Dienstverträgen noch durch MSP abgebildet werden?

A: Neben Arbeitnehmerüberlassung (ANÜ) und Dienstverträgen (DV) kann Hays auch Werkverträge durch den MSP abbilden. Im Bereich der Dienstverträge kann der Hays MSP, neben der professionellen Steuerung, die Verträge unter sich bündeln und somit in die Vertragskette einsteigen. Der Kunde hat letztendlich nur noch Hays als einzigen Vertragspartner und Kreditor. In der ANÜ darf Hays rechtlich nicht in die Vertragskette einsteigen. Daher übernimmt Hays in der ANÜ und für den Werkvertrag das operative Management und unterstützt koordinativ. Der MSP kann sowohl für eine einzige Vertragsart als auch für mehrere Vertragsarten gleichzeitig implementiert werden. Auch eine schrittweise Ausweitung des MSP-Service auf noch nicht erfasste Vertragsarten oder Standorte ist möglich.

Q: Herr Dohmen, wie wird der Hiring Manager beraten welche Vertragsart die optimale ist? Werkvertrag, Dienstvertrag, ANÜ ... Folgen Sie auch dem Prinzip permanent contracts for permanent need?

A: Beim Einsatz externer Ressourcen beschäftigt sowohl uns als Kunde als auch das MSP Team häufig die zentrale Frage nach der Vertragsart: Welche Vertragsart passt aus Compliance-Sicht zum aktuellen Bedarf für eine externe Ressource?

Der Weg zu der richtigen Entscheidung für eine Vertragsart kann nur über das Enablement der Hiring Manager (Bedarfsträger) funktionieren. Diese werden regelmäßig in Compliance-Themen durch entsprechende Trainings der Compliant Sourcing®-Einheit von Hays geschult und so für die Wahl der richtigen Vertragsart sensibilisiert. Als Sicherung im Prozess, nutzt Hays einen sogenannten Neuprojektprozess, der auf einem Ampelsystem basiert. Dieser prüft vor dem Einsatz einer freiberuflichen Ressource bestimmte Kriterien sowohl auf Ressourcen- als auch auf Projektseite auf ihre Compliance und sichert so einen konformen Einsatz ab.

Zusätzlich zu der Unterstützung durch das MSP Team, bietet hier seit Kurzem auch die in 3 Story Software integrierte Compliance Checkliste digitalen Support für unsere Hiring Manager. Die Compliance Checkliste via 3 Story Software bringt vielerlei Vorteile mit sich, die Risiken nachhaltig zu minimieren.

Wie funktioniert sie? Bei der Erstellung einer Anfrage gelangt der Hiring Manager direkt zum kundenindividuellen Fragebogen, der mittels Drop-Downs und zusätzlicher Kommentarfunktionen befüllt wird. Auf Grundlage der Antworten errechnet 3 Story Software automatisch einen Score und spricht eine Empfehlung für eine bestimmte Vertragsart aus oder ermöglicht dem Benutzer direkt die Erstellung der Anfrage, falls nur eine Vertragsart in 3 Story Software abgebildet ist. In der Sidebar der Anfrage unter „Compliance“, aber auch direkt in der Freigabemaske, können die Ergebnisse des Fragebogens eingesehen werden. Der erste Indikator ist hierbei die Compliance Ampel. Sie zeigt auf einen Blick, ob die Vertragsart geeignet ist (grüne Ampel) oder es potenzielle Risiken (gelbe Ampel) oder gar Show Stopper (rote Ampel) gibt.

Zum zweiten Teil der Frage: Grundsätzlich werden bei Daiichi Sankyo alle dauerhaft angelegten Aufgaben und Rollen auch mit festangestellten Mitarbeitern besetzt.

Q: Sie erwähnten SAP Fieldglass, warum haben Sie das nicht implementiert statt Hays MSP?

A: Wir haben uns bewusst für die Kombination aus einem Tool, für die Digitalisierung der Prozesse, und einem MSP-Partner, für die Prozesssteuerung und -koordination, entschieden. Ein VMS allein, auch wenn so umfangreich wie z.B. SAP Fieldglass, kann keinen MSP ersetzen. Der Gestaltungsspielraum ist mit einem VMS Stand-Alone Lösung eingeschränkter als mit einem MSP. Mit einem Tool arbeitet man eher passiv – z.B. der Lieferant reagiert auf eine Ausschreibung oder Anfrage. Ein MSP hingegen ist in der Lage, sowohl das Tool als auch die Prozesse aktiv zu gestalten, zu administrieren und zu optimieren. Ein MSP berät und koordiniert sowohl die internen Stakeholder als auch die Zusammenarbeit mit den Lieferanten. Mit anderen Worten agiert ein MSP als ein „Intelligenter Workforce Partner“- diese Fähigkeit hat ein Tool nicht.

Hays als MSP und ihr eigenes VMS 3 Story Software haben uns in allen Phasen des Ausschreibungsprozesses überzeugt, weswegen wir uns letztendlich für Hays als den MSP- und VMS-Partner entschieden haben. Ein vollumfänglicher Service, MSP inkl. VMS, aus einer Hand war für uns die richtige Entscheidung. Mit dieser Lösung konnten wir einen geringeren internen Aufwand und eine reibungslose Implementierung gewährleisten.

Q: HR als wichtigster Kunde ist nachvollziehbar, auch Compliance als Haupttreiber ... inwiefern hat Finance unterstützt den Business Case darzustellen in Hinblick auf tangible Savings und diese auch messbar nachzuhalten?

A: Ich als Projektverantwortlicher habe grundsätzlich alle relevanten Stakeholder sehr frühzeitig in den Prozess eingebunden: dazu gehören IT, Legal, HR und auch Finance. Die Erstellung des internen Business Cases wurde in der Tat von Finance angefragt und lag in der Verantwortung von Procurement.

Der MSP-Partner kann aber ebenfalls aktiv bei der Erstellung des internen Business Case und Lieferung von Referenzdaten unterstützen.

Q: Sehen Sie für Arbeitnehmerüberlassungsspezialisten und Freelancer gleichermaßen Vorteile oder überwiegen in Ihrem Fall Vorteile für eins von beiden?

A: Grundmotive für den Einsatz des MSP bei Daichi Sankyo sind die Erhöhung der Transparenz und die Reduktion der Lieferantenzahl und der administrativen Aufwände im Beschaffungsprozess externer Ressourcen. Die Prozesse werden sowohl im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung als auch für Freelancer gleichermaßen optimiert. Im Bereich Freelancer liegt der Fokus auf Bündelung und Reduzierung von Kreditoren. In der Arbeitnehmerüberlassung sind die Budgetplanung und das digitale Tracking für Equal Pay und Höchstüberlassungsdauer (HÜD) zentrale Aspekte der Prozessoptimierung.

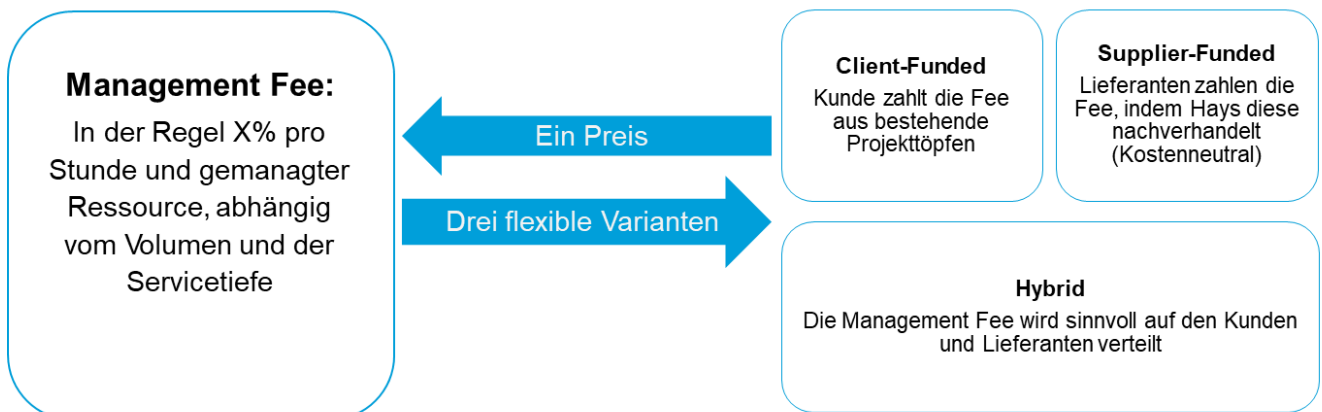
Q: Ist es geplant die Lösung global einzusetzen bzw. auszurollen? Wenn ja, in welchen Ländern kann es stattfinden?

A: Ein Rollout des MSP-Programms in weitere Länder Europas befindet sich gerade in der Planung, um die in Deutschland geschaffenen Mehrwerte der gesamten europäischen Organisation von Daichi Sankyo zuteilwerden zu lassen. Die Reihenfolge und Auswahl der Länder wird aktuell intern noch analysiert.

Q: Ist Hays auch Lieferant oder nur MSP?

A: Für Daichi Sankyo ist die Hays Talent Solutions GmbH neutraler MSP Partner und Anbieter für Workforce Management Lösungen. Die eigenständigen Schwestergesellschaften sind für die Ressourcenbeschaffung zuständig. Sie agieren aber als gleichberechtigter Lieferant unter vielen anderen.

Q: Wie gestaltet sich ein Preismodell für so eine Lösung?



A: Die Preisgestaltung kann flexibel den individuellen Kundenanforderungen angepasst werden. Wir, als Daichi Sankyo, haben uns für die Variante "Supplier-Funded" entschieden. In diesem Fall wird die MSP Fee vollständig durch Hays bei den Lieferanten nachverhandelt, das Programm ist somit kostenneutral für uns als Kunden.

Dabei handelt es sich um ein marktübliches Vorgehen bei der Einführung eines MSPs. Unser großes Lieferantennetzwerk und eine professionelle und erfahrene Vendor Management Einheit, sichern dabei den Erfolg der Nachverhandlungen.
