

EEN MSP-PROGRAMMA IN DE ENERGIESECTOR

Succesvolle implementatie van een volledig MSP-programma voor een van de grootste energiebedrijven in Nederland, dat gas en elektriciteit levert in meer dan 30 landen.

Bedrijfsoverzicht



Energie-industrie



Nederland



4400 Medewerkers



JAARLIJKSE AANSTELLINGEN:

Het beheren van een grote populatie van verschillende soorten contracten, waaronder freelancers, uitzendkrachten, etc. voor de organisatie



AANGENOMEN ROLLEN:

IT, Financiën, Inkoop, HR en Administratie



TECHNOLOGIE:

VMS Technology



GEOGRAFIE:

Nederland, met reeds bestaande MSP-programma's in het Verenigd Koninkrijk en Duitsland

Feiten in vogelvlucht

- GO-LIVE: 1 januari 2023
- 100% van de kandidaten gemigreerd
- 100% van de leveranciers gemigreerd
- Eerste banen al ingevuld
- Eerste factureringsperiode succesvol afgerond



Hays is een zeer professionele partner gebleken gedurende de implementatie - flexibel, attent en zij hebben consequent kwaliteit geleverd



DE UITDAGING



Voorafgaand aan de betrokkenheid van Hays werkte de organisatie samen met drie afzonderlijke brokers voor hun flexibele arbeidskrachten. Dit zorgde echter voor problemen:

Invulpercentage:

Via de drie afzonderlijke brokers konden veel mensen solliciteren naar de vacatures van de organisatie. Echter, vanwege een vermeende moeilijkheid bij het plaatsen van de sollicitanten, reageerden de brokers zelden op de sollicitaties, met als resultaat een invulpercentage van slechts 20%.

Kosten:

Ondanks het lage invulpercentage waren de kosten hoog vanwege de contracten met drie brokers.

Tijd:

Samen besteedden de drie brokers aanzienlijk veel tijd aan het zoeken naar kandidaten. Echter losten de extra brokers het probleem niet op en de organisatie bleef zitten met een ernstig efficiëntie- en productieprobleem.

DE OPLOSSING



Hays stelde een volledig MSP-programma voor. Dit betekende dat de organisatie alleen nog met Hays zou samenwerken, in plaats van met de drie afzonderlijke brokers. Hays zou toegewezen middelen aan de organisatie leveren, die samen zouden werken met de Hiring Managers gedurende het wervingsproces en tevens de leveranciers namens het bedrijf zouden beheren. In plaats van een willekeurige benadering zou Hays een gefaseerd leverancierssysteem implementeren dat leveranciers zou motiveren om aan de vereisten te voldoen en het invulpercentage van vacatures te verhogen.

HET RESULTAAT



Het project verliep volgens plan. Na de eerste maand waren de vacatures ingevuld en de eerste factureringsperiodes succesvol afgerond. De klant was zeer tevreden met de volledige implementatie van het MSP-programma. Hoewel er aanvankelijk enige interne weerstand was, werd dit opgelost door duidelijke communicatie en samenwerking tussen Hays en de klant, en de resultaten spraken voor zich.