



 Kundcase

Lumesse effektiviserar Statoils rekryteringsprocess



professionell

rekrytering

Överblick av utmaningar, fördelarna och resultatet.

Om Statoil

- Statoil är ett integrerat olje- och gasföretag med stor internationell verksamhet.
- Statoil-koncernen är världens tredje största nettoexportör av råolja och Europas största oljeproducent.

Koncernen har cirka 25 000 anställda i 33 länder och driver cirka 1 400 servicestationer enbart i Norden.

Statoils strategier och mål

- Införa ett innovativt, kommunikativt och mer professionellt rekryteringssystem.
- Sströmlinjeforma och standardisera rekryteringsprocesserna för koncernens ca 2 000 servicestationer i Norden, Polen och de baltiska länderna så att de blir effektivare.
- Boka in färre intervjuer, men intervjuer av högre kvalitet
- Minska både de ekonomiska kostnaderna och tidskostnaderna för koncernens rekryteringsverksamhet

Utmaningar

- Statoil behöver rekrytera 8 000 nya medarbetare varje år.
- Koncernen vill att alla kandidater och deras enskilda ansökningar behandlas professionellt.
- Utbildning för 2 000 stationschefer i Europa på de nya standardiserade rekryteringsverktygen.

Viktiga fördelar för Statoil med Lumesses* EasyCruit

- Med kandidatdatabasen i Lumesse EasyCruit kan Statoil snabbt och enkelt söka igenom tidigare registrerade kandidater innan de måste lägga ut en annons.
- Statoil får inte längre pappersansökningar eftersom kandidaterna registrerar sig online.
- Statoil är säkra på att alla kandidater får svar när deras ansökan har mottagits genom standardiserade automatiska svarsbrev.
- Tack vare urvalsfrågor kan rekryteringscheferna ägna mer tid åt de intressantaste kandidaterna och mindre tid åt administration.
- Statoil kan välja publikationskanal för specifika annonser med ett enda klick.

Viktiga resultat

- ROI uppnåddes inom de första månaderna.
- Slipper alla pappersansökningar eftersom kandidaterna nu registreras online.
- Betydande kostnadsbesparingar, till exempel: en stationschef i Norge brukade lägga 12 000 euro på tidningsannonser, men annonserar nu ut alla lediga tjänster på Internet.
- Enorma tidsbesparingar - uppskattningsvis 10 timmar per rekrytering sparas in.
- Tack vare urvalsfrågor- och rangordningsfunktioner kan rekryteringscheferna ägna mer tid åt passande kandidater. Vanligtvis ägnar företag 80 % av tiden och resurserna på 80 % av kandidaterna som inte får jobbet. Med EasyCruit kan Statoil fokusera på de 20 % som får jobbet.
- Statoil har nu färre men bättre intervjuer.
- Koncernen behåller fler anställda.
- En positiv effekt på Statoils employer brand tack vare de standardiserade rekryteringsprocesserna.

Statoil - gläder sina medarbetare

Det norskägda oljeföretaget Statoil engagerar sig i rekryteringsprocesserna i Norden, de baltiska länderna och Polen. Tack vare Statoils värdegrund och innovativa rekryteringsmetoder investerar koncernen i färre, men mer professionella, rekryteringsplaner, samtidigt som man blir bättre på att behålla sina medarbetare, något som borde ge avsevärda kostnadsbesparingar. Statoil-koncernen är världens tredje största nettoexportör av råolja och Europas största oljeproducent. Koncernen har cirka 25 000 anställda i 33 länder och driver cirka 1 400 servicestationer enbart i Norden och växer fortfarande. Statoil tror absolut inte att oljan är den enda anledningen till att de växer. Duktiga, professionella medarbetare med glimten i ögat är hemligheten bakom Statoils slogan: "we make people smile."

Professionell rekrytering

Professionalitet, större effektivitet och strömlinjeformning är bara några av nyckelmålen i Statoils rekryteringsstrategi. "Det är omöjligt att hantera rekrytering från en central personalavdelning. Stationscheferna som kan de lokala förhållandena måste ansvara för sina egna rekryteringsbehov. Men för att kunna arbeta effektivt behöver de ha bra verktyg och stöd

från organisationen", säger Kari Anne Brattetaule, rekryteringschef på Statoil Detail i Norge. För att få det införde Statoil Lumesses e-rekryteringssystem EasyCruit i januari 2005, tillsammans med Assessios Service F-test. Efter utmärkt feedback från Norge, införde Statoil Detailhandel i Danmark Lumesse EasyCruit och Service F-testet i januari 2006. Sedan följde de baltiska staterna och Murmansk under våren 2006 och på hösten fick de svenska och polska stationerna utbildning på Lumesse EasyCruit, allt enligt den norska modellen.

Mer tid till intervjuer, inhämtning av referenser och utvärdering

"Med ett rekryteringsstöd som Lumesse EasyCruit går det att förenkla, automatisera och strömlinjeforma uppdrag, något som normalt inte är möjligt med en stor hög ansökningar", förklarar Brattetaule. Nu kan vi, till exempel, skicka annonser för publicering online och till tryckt media samtidigt. Man bara skapar annonsen och en länk till tjänsten och skickar annonsen till de onlineplatser och tryckta medier som man vill använda, inklusive sin egen webbplats.

Andra fördelar med verktyget är att det går att anpassa ansökningsformulär efter sina egna behov och sedan länka dem till annonserna, säger Brattetaule.

Det finns också en screening- och rangordningsfunktion som sorterar och rangordnar kandidaterna. Kandidaterna sorteras initialt efter grundläggande krav, till exempel efter om tjänsten kräver körkort eller specialutbildning. Sökande som inte uppfyller de här grundläggande kraven sållas automatiskt bort i den automatiserade screeningprocessen, vilket besparar rekryteringschefen en hel del arbete. Systemet genererar också ett automatiskt svar som skickas ut via mejl till alla sökande för att bekräfta att ansökan har tagits emot. När processen har kommit lite längre kan rekryteringscheferna se en översikt över alla sökande och söka igenom deras profiler. Med automatiska funktioner, sparar vi mycket tid och den tiden kan rekryteringspersonalen istället lägga på viktigare aspekter som intervjuer, hämta in referenser och utvärdering", säger Brattetaule.

Statoil rekryterar utmärkta medarbetare och sparar åtminstone €12 000

Kari Anne Brattetaule och Nina Sandbråten arrangerade en intensivutbildning för stationschefer innan Lumesse EasyCruit och Service F-testet togs i drift. Steinar Kittilsen är en av stationscheferna från Norge som snabbt upptäckte hur Lumesse EasyCruit påverkade hans verksamhet.

“Om alla våra servicestationer i Norden, de baltiska staterna och Polen hade börjat använda EasyCruit samma dag, hade systemet betalat sig självt på bara några månader, enbart baserat på den tid vi sparar in på administration för varje tjänst som ska tillsättas. Men också när vi gör det i små steg är det ingen tvekan om att vi kommer att göra stora besparingar.”

Statoil

“Tidigare använde jag traditionella tidningsannonser, vilket kunde gå på så mycket som €12 000. Jag fick oftast över 175 ansökningar, alla på papper, förklarar Kittilsen.

Som testpilot för projektet med Statoil Detailhandel, annonserade jag istället på Internet. När kandidaterna hade screenats med Lumesse EasyCruits urvalsfrågor fanns det mellan 50 och 60 kandidater kvar, som vi bad göra Service F-testet. Cirka 20 % av dem gick vidare till nästa steg och vi kunde inleda arbetet med en detaljerad granskning av de här 10-20 kandidaterna. Jag är väldigt nöjd med den här rekryteringsmetoden, den sparar in en massa pengar åt oss och jag kan fördela min tid effektivare”, säger Kittilsen.

Bättre på att behålla medarbetare

Efter de positiva erfarenheterna i Norge, bestämde sig koncernens danska avdelning för att införa Lumesse EasyCruit i början av 2006. Enbart i Danmark rekryteras 1 300 nya medarbetare varje år, vilket tidigare har inneburit stora mängder administrativt arbete, för både stationscheferna och rekryteringscheferna på Statoils danska huvudkontor i Köpenhamn. “Tidigare använde vi en databas som skapades här på huvudkontoret i våra rekryteringsprocesser, förklarar Pia Løvgret, rekryteringschef för Statoil Detailhandel i Danmark.

Den gamla databasen hade flera gemensamma funktioner med Lumesse EasyCruit, men den var svår att använda, fortsätter Løvgret. Jag tror att vi kommer att spara in cirka tio timmar per rekrytering här på huvudkontoret, när systemet väl har införts och det är utöver den tid som varje stationschef sparar in förstås, säger Løvgret. Vi ser fram emot att de nya verktygen ska bli en del av vardagen på enskilda servicestationer, vilket kommer att bespara oss tid både på faktiska rekryteringsprocesser och genom att vi rekryterar färre medarbetare. Ett av våra viktigaste investeringsområden är att bli bättre på att behålla våra anställda och optimerade rekryteringsprocesser är ett av sätten vi kan uppnå det här målet på.”

Intervjuer med Kari Anne Brattetaule och Steinar Kittilsen genomförda av Personal og Ledelse.



Kort beskrivning

Lösning: Rekryteringsstöd
Bransch: Bensin & Detaljhandel
Land: Norge
Anställda: 25 000

”Med ett rekryteringsstöd som Lumesse EasyCruit går det att förenkla, automatisera och strömlinjeforma uppdrag, något som normalt inte är möjligt med en stor hög ansökningar”, förklarar Brattetaule. Nu kan vi, till exempel, skicka annonser för publicering online och till tryckt media samtidigt.

Man bara skapar annonsen och en länk till tjänsten och skickar annonsen till de onlineplatser och tryckta medier som man vill använda, inklusive sin egen webbplats.

Om Lumesse

Lumesse är det enda globala företaget som får lösningar för talent management att fungera på lokal nivå. Vi hjälper kunder runt om i världen att införa framgångsrika lokala strategier för talent management som hittar, hanterar och utvecklar rätt människor, på rätt plats, i rätt tid. Tack vare vår multikulturella bakgrund och närvaro vet vi hur man levererar talanglösningar som fungerar som våra kunder arbetar, både på individuell nivå och i grupp, för det finns inte två likadana personer, företag eller kulturer. Vi ser olikheterna som tillgångar, inte som hinder.

1700 kunder i över 70 länder samarbetar med oss för att de inser att engagemang, nyskapande och värde bara kommer från människor. Vi hjälper våra kunder att nå och inspirera potentialen bland sina befintliga medarbetare. Våra integrerade lösningar för talent management är heltäckande, intuitiva, säkra och kan användas över hela världen tack vare att de finns på 50 olika språk.

Lumesse har kontor och partners i mer än 40 länder som täcker EMEA, Amerika och Asien-Stillahavsområdet. Hitta ditt närmsta kontor och prata med någon som pratar ditt språk, besök:

www.lumesse.se/kontakta-oss



© Lumesse AS Alla rättigheter är reserverade. Om det inte uttryckligen tillåts av Lumesse AS eller upphovsrättslagen, får ingen del av denna publikation återges, lagras i ett system eller överföras i någon form eller på något sätt, elektroniskt eller mekaniskt, inklusive fotokopiering, inspelning eller på annat sätt.