

# Аутстаффинг: проверено на себе



Компания Ventra появилась на российском рынке пять лет назад и сразу заявила о себе, как о перспективном провайдере услуг аутстаффинга. По данным маркетологов, сейчас Ventra контролирует не менее 18 % этого рынка. О том чем вызван столь бурный успех компании, рассказывает ее генеральный директор Марина СИМОНОВА.

## История в деталях

Ventra выросла из HR-департамента компании «Мирантис», специализирующейся в создании технологических центров разработки программного и аппаратного обеспечения, где российские инженеры и программисты работают на западного заказчика. Изначально планировалось, что Ventra будет осуществлять подбор технических специалистов для клиентов «Мирантис». Но вскоре стало очевидно, что для новой организации поддержка рекрутмента в этой компании – слишком мелкая задача. И поскольку сотрудники Ventra изначально обладали хорошей базой и большим опытом подбора IT – специалистов, в 2002-ом компания начала собственный бизнес в сегменте HR-услуг.

Два года назад независимые маркетологи отметили, что Ventra завоевала 12 % рынка аутстаффинга. С тех пор обороты компании увеличились в полтора раза, было открыто подразделение в Санкт-Петербурге. «Если в Москве мы особенно сильны в области рекрутмента IT-специалистов, то в Питере наш конек – технологические и инжиниринговые позиции среднего уровня», – отмечает г-жа Симонова.

## Все для клиента

Современный облик компании во многом определила история ее возникновения. Стратегически и финансово Ventra действует независимо от «Мирантис», но имеет общие с ней бухгалтерию, IT-отдел, администрацию, что дает солидное преимущество, ведь далеко не все рекрутинговые агентства могут себе позволить квалифицированный персонал в этих областях. Высвобождение ресурсов и сосредоточение на своей непосредственной деятельности позволили развивать новые перспективные направления: аутстаффинг, предоставление временного персонала, услуги расчета заработной платы и т.д. Таким образом компания сама активно использует аутсорсинг, передав непрофильные функции «Мирантис». По мнению Марины Симоновой это дает бесценное понимание сущности пре-

доставляемых услуг и позволяет оценить их с позиции клиента. «Ventra использует комплексный подход. На наш взгляд, это очень важно: мы не навязываем клиенту какой-то определенный сервис. Сначала выясняем, какие задачи он хочет решить, и формируем для него пакет из наиболее подходящих услуг. Ventra, как доктор: сначала устанавливает диагноз, а потом берется за лечение», – поясняет Марина Симонова.

Кажется, для этой компании нет невыполнимых задач. Нужно в течение дня найти большое количество непрофильных для агентства специалистов? Рекрутеры возьмутся и за эту задачу. Например, недавно, сотрудники питерского филиала компании в кратчайшие сроки предоставили заказчику шестьдесят водителей как раз к открытию Экономического форума. Профи Ventra не только помогают найти нужных людей, но контролируют качество работы временного персонала, тем самым освобождая заказчика от «головной боли».

## Нужные люди

Марина Симонова говорит, что искать идеальных кандидатов для себя очень непросто. Наверное, потому, что к консультантам агентство предъявляет, как правило, более высокие требования, чем большинство других компаний к своим внутренним рекрутерам. «Наш сотрудник должен ориентироваться на результат, быть мобильным, стрессоустойчивым, клиентоориентированным. Кроме того, он должен еще и хорошо продавать как клиента кандидату, так и кандидату клиента. Его задача отыскать нужного человека в кратчайшие сроки. Поэтому работа в агентстве протекает в более быстром темпе, диктует другой стиль жизни, иной подход», – продолжает г-жа Симонова.

Ventra заинтересована в соискателях, которые хорошо представляют, как устроены бизнес-процессы в IT, бухгалтерии или маркетинге. По мнению г-жи Симоновой, такие кандидаты становятся успешными рекрутерами. Здесь рады и вчерашним выпускникам



Креативный подход – фирменная фишка Ventra. Например, на презентации услуг компании гостям объясняли принципы аутсорсинга... с помощью забавного флэш-ролика. На закуску подавали великолепный кофе и свежевыжатый апельсиновый сок. Угощение, как и сам сценарий вечера, были выбраны не случайно. Кофе стало символом надежности компании, апельсины – ее энергии и креативности, а юмористический ролик помог создать в зале атмосферу непринужденности и расположить собравшихся.

вузов. Активным и сообразительным претендентам Ventra предлагает хорошую возможность попробовать себя в роли рекрутера с последующим карьерным ростом.

## Законы управления

Современные работодатели стараются по возможности удержать ключевых сотрудников, понимая, что их уход может поставить под угрозу реализацию важных проектов. Руководство Ventra в свою очередь не только мотивирует кадры, но старается обезопасить себя в случае их увольнения. Например, с каждым клиентом работает сразу несколько специалистов – проектная группа. Это дает возможность не только сплотить коллектив, но и более тщательно соблюсти все

параметры заказа и исключить возможность ошибок.

И даже если кто-либо из сотрудников уволится, его полномочия можно сразу передать другому, а поскольку специалисты работают над одним проектом, то переучивать никого не приходится. Марина Симонова говорит, что, безусловно, сильный профессионал привносит в рабочий процесс свои ноу-хау, опыт, энергию, поэтому его уход нежелателен. Но текучесть здесь низкая, она не оказывает значимого влияния на качество предоставляемых услуг.

## Культура в наследство

Действенная система мотивации и удержания персонала досталась компании от «Мирантис». Сотрудники Ventra получают медицинскую страховку, посещают занятия английским языком, им предлагается система пенсионного страхования. Но главным бонусом, пожалуй, остается гибкий график. По мнению руководства, это безусловное преимущество – такой подход позволяет гибко выстраивать отношения с соискателями, предоставляя им возможность договориться о нестандартном времени собеседования. Очевидно, что гибкое отношение к клиентам и собственным сотрудникам, позволяет Ventra оставаться одним из самых популярных работодателей и надежным партнером.

РУСЛАН БАЖЕНОВ



5 лет на рынке HR-услуг • Богатство компании – ее сотрудники

We are  
your talent  
source

## Кадровые услуги

### Outstaffing –

выведение персонала за штат, полная юридическая поддержка и сопровождение

### Temporary Staffing –

подбор и предоставление временного персонала

### Payroll –

расчет и выплата заработной платы

### HR Outsourcing –

аудит, восстановление и ведение кадрового делопроизводства в соответствии с ТК РФ

### Assessment –

комплексная оценка персонала

### Recruiting –

подбор персонала на постоянные позиции



www.ventra.ru

107023, Москва, ул. Малая Семеновская, д. 9, стр. 9  
Тел. +7 (495) 543-9743. Факс +7 (495) 543-9744  
client@ventra.ru

199048, Санкт-Петербург, 4-я линия, д. 65, литер «А»  
Тел. +7 (812) 448-1201  
client.spb@ventra.ru