

# „Ein Qualitätssiegel schaffen“

INTERVIEW. Sieben HR-Dienstleister haben sich zum „b.o.b. HR Circle“ zusammengeschlossen. Ihr Sprecher erklärt, was sie damit bewirken wollen.

**personalmagazin:** Herr Linn, was ist der „b.o.b. HR Circle“?

**Dirk Linn:** Das ist eine Kooperation von Lösungsanbietern mit den Schwerpunkten Software und Dienstleistungen. Wir sind zurzeit sieben Partner: Persis, Bremer Rechenzentrum, Human Concepts, Tisoware, Pro Facts, IMC, P-manent Consulting. Gemeinsam decken wir den größten Teil der Anforderungen von Unternehmen an HR-Lösungen ab.

**personalmagazin:** Wofür steht „b.o.b.“?

**Linn:** „b.o.b.“ steht für „best-of-breed“, also für jeweils optimierte Lösungen im Bereich der Lösungspartner. Viele von uns besetzen Nischen, die kein Global-Player abdecken kann oder möchte. Der Ansatz ist somit vor allem ein inhaltlicher und erst in zweiter Linie ein technischer. Würden wir die Partner zu einer Firma verschmelzen, hätten wir über 300 Mitarbeiter und über 50 Millionen Euro Umsatz. Gemeinsam haben wir schon rund 25 Projekte realisiert.

**personalmagazin:** Sie wollen Ihre Lösungen in Projekten quasi zu kundenspezifischen Suiten zusammenbauen. Wo sehen Sie Vorteile gegenüber All-In-One-Lösungen aus einer Hand?

**Linn:** Es gibt ja keine All-In-One Suite, die im HR-Bereich alles kann, was der „b.o.b. HR Circle“ bietet! Wir sind einfach breiter aufgestellt, aber schauen immer nach links und rechts, um neue Trends nicht zu verpassen. Außerdem adressieren wir starke Personal, die eine Lösung brauchen, die fachlich fundiert ist und auch funktioniert. All-

In-One-Anbieter adressieren eher die IT-Abteilung, deren Ziel es ist, nur eine Plattform unterhalten zu müssen.

**personalmagazin:** Das ist doch vernünftig!

**Linn:** Nein. In Zeiten von service-orientierten Architekturen (SOA) und Web-Services nimmt die Bedeutung der technischen Basis für die Effektivität der Lösung ab. Wissen Sie, mit welcher Technik Ihr Homebanking oder wie Ihr privates Mail-System funktioniert?

**personalmagazin:** Dennoch versprechen All-In-One Lösungen höhere Konsistenz der Daten und weniger Probleme mit Schnittstellen!



**Dirk Linn**

ist Geschäftsführer von P-manent in Düsseldorf sowie Sprecher der Kooperation mittelständischer HR-Dienstleister unter dem Namen „b.o.b. HR Circle“.

**Linn:** Wir alle wissen, dass dies pauschal nicht gilt. Und auch die Kosten sind bei All-In-One-Lösungen nicht geringer. Wie uns Kunden berichten, kommt bei All-In-One-Lösungen zum Teil die Dienstleistung um ein Vielfaches teurer, selbst wenn – was vorkommt – die Software als Zugabe der Verhandlung „kostenfrei“ geliefert wurde.

**personalmagazin:** Wer sich für „b.o.b.“ entscheidet, muss in allen Bereichen Lösungen Ihrer Partner wählen?

**Linn:** Nein, wer Lösungen von anderen einbinden will, kann das tun. Wir empfehlen übrigens die Partnerprodukte primär auch nicht aus finanziellen Erwägungen heraus. Provisionen gibt es bei uns nicht.

**personalmagazin:** Bei Verbundprojekten lauern aber Gefahren. Da können Probleme und Missverständnisse entstehen, die dann auf dem Rücken der Kunden ausgetragen werden.

**Linn:** Mit diesem Vorurteil werden wir aufräumen. In unseren Verbundprojekten wird es übergeordnete Projektleiter für alle Partnerprodukte geben, technische wie inhaltliche Details werden eng abgestimmt. Weiterhin hat der Kunde mit allen Partnern Einzelverträge, die es erlauben, beispielsweise bestimmte Teile auszutauschen. Machen Sie das mal mit einem einzigen Komplettpartner! Wir werden mit dem „member of b.o.b. HR Circle“-Logo ein echtes Qualitätssiegel schaffen. ■

Das Interview führte **Randolf Jessl**.