

HR Today

Know-how for tomorrow

Sponsored Article

Prime21: ein echtes People Business in einer digitalen Welt

Article Category: Recruiting
Talentmanagement

Was bietet die Prime21 Gruppe für Leistungen an?

Der Schwerpunkt lag bis anhin im Bereich der Vermittlung und Beratung von Fachkräften. Mit der Erweiterung «Recruiting as a Service – RaaS» möchten wir ergänzende Serviceleistungen anbieten, wie zum Beispiel Schulung von HR-Spezialisten im Direct Search, Marktrecherchen oder das Outsourcing von HR und Recruiting. Dieser Geschäftsbereich soll bewusst unabhängig vom Vermittlungsgeschäft bestehen. Hier arbeiten wir mit Stundensätzen als Externe, damit wir entsprechend nach Bedarf gebucht werden können.



Sebastian Booz (Mitinhaber und Geschäftsführer)

Wie entstand die Idee, eine Personalberatung zu gründen?

Andri Granziole und ich waren schon seit dem Studium in der Personalvermittlung tätig. Wir waren zunächst für eine kleinere, stark spezialisierte Agentur, danach für ein grosses internationales Unternehmen tätig. Bei der kleinen Agentur fehlten uns grundlegende Strukturen, um unsere Ideen zu verwirklichen. Bei der grossen Agentur fehlte es dagegen an flexiblen Lösungsansätzen, und die Wertschätzung gegenüber den

Mitarbeiter:innen war aus unserer Sicht nicht optimal. So kamen wir mit unseren damals 26 Jahren auf die Idee, das Beste aus beiden Welten zu vereinen, um eine hochspezialisierte, persönliche, aber auch skalierbare Agentur zu gründen, wo aber auch der Spass und die Wertschätzung für unsere Mitarbeiter nicht zu kurz kommt.

Was waren eure grössten Herausforderungen?

Die grössten Herausforderungen waren Themen wie Mitarbeitergewinnung und -führung, zumal wir noch relativ jung und unerfahren waren. Aber wir wollten neue Akzente setzen, bzw. unserem Spirit treu bleiben. Bereits vor 10 Jahren waren Themen wie Homeoffice, flexible Arbeitszeiten, Teilzeit, etc. en vogue. Corona hat diese Ansätze nicht erst hervorgebracht, sondern einfach verstärkt. Auch die heute viel diskutierten Themen rund um die Generation Y & Z haben wir sehr früh antizipiert und umgesetzt – wir selbst sind denn auch Teil dieser Generation -, sodass wir heute einen sehr unkomplizierten Umgang mit jüngeren Kollegen pflegen. Natürlich gab es aber auch «lessons learned» mit Dingen, die beim ersten Versuch nicht erfolgreich waren. So haben wir uns auch von unserem damaligen dritten Geschäftspartner aufgrund der unterschiedlichen Wertvorstellungen getrennt. Unsere Wertekultur bildet die Basis unseres Erfolges und hat uns dorthin gebracht, wo wir heute sind und sein wollen.

Was fasziniert dich an deiner Arbeit?

Bei mir ist es sicher das People Business an und für sich. Ich bin immer noch begeistert, wenn ich bei Kunden einen Sales Pitch halte und Lösungen aufzeigen kann. Daneben erfreue ich mich tagtäglich an der Arbeit mit den Mitarbeiter:innen und Kolleg:innen, die mir stets am Herzen liegt. Ich denke, einige würden sagen, dass ich ab und zu optimistisch bin, was meine Arbeitseinstellung betrifft. Und vielleicht wäre mir mit etwas mehr Nüchternheit der eine oder andere Fehler erspart geblieben. Aber so macht es mir nun mal mehr Spass.

In über 10 Jahren mit Prime21 am Markt ist vieles passiert. Wie stellst du dir die Zukunft vor?

Nebst der Digitalisierung von einzelnen Arbeitsschritten sehe ich vermehrt Potential und Trends im Recruiting bzw. Outsourcing, wie das Beispiel des Recruiting as a Service Modell (RAAS) aufzeigt. Die zunehmende Komplexität und erbrachten Aufwände für die Nischenmärkte und spezialisierten Funktionsbereiche lassen sich kaum mehr von einer normalen HR-Abteilung und den kleineren KMU's auf dem benötigten Level bewältigen. Nicht zuletzt auch die Verstärkung von People Business und damit der echte, persönliche Kontakt von Mensch zu Mensch in der Informationsflut – quasi als Gegenreaktion auf die digitale Welt - verlangen nach neuen und innovativen Lösungsansätzen.



Recruiting Agenturen gibt es viele. Was unterscheidet eure von anderen?

Zum einen unsere Spezialisierungen in den verschiedenen Brands wie IT, Construction oder Medical, zum anderen der stark proaktive Charakter des Direct Search (telefonisch) und ergänzenden Active Sourcing (digital). Auch die Kombination von individuellen Lösungsansätzen in der klassischen Vermittlung, Beratung sowie zeitlich befristeten Lösungen in HR Fragen bilden zunehmend ein Alleinstellungsmerkmal der Prime21 Gruppe. Viele Kunden buchen unsere Serviceleistungen, weil sie wissen, dass wir uns durch die direkte und persönliche Ansprache der Kandidaten stark von anderen Agenturen unterscheiden, die rein digital agieren.

Eine Frage zum Schluss: Wer ist Sebastian Booz in wenigen Sätzen?

Ich bin eine sehr optimistische Person mit hohen Wertvorstellungen. Des Weiteren befinde ich mich aber selbst im Wandel vom früheren Weltenbummler zum heute sesshaften Familienmenschen. Ich nehme mir heute viel bewusster Zeit für Dinge, die mir wichtig sind. Anders gesagt, ich versuche die dynamische Welt von heute für mich zu entschleunigen. Früher haben wir alles unternommen, was der Umsatzsteigerung dienen konnte. Heute arbeiten wir vor allem an Projekten und Ansätzen, die uns Spass machen und hinter die wir wirklich stehen können! Und so lehnen wir heute öfters mal ein Angebot mit einem «Nein, danke!» ab, selbst wenn diese Chance vielleicht Geld einbringen würde.

The logo for Prime21, featuring the word "prime" in a grey sans-serif font and the number "21" in a bold orange sans-serif font.