

PRIMEPEOPLE goes AG! Digitalisierung erfordert Umdenken

22.01.2020, 12:55 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *PRIMEPEOPLE AG*



Aus der PRIMEPEOPLE GmbH ging zum Jahreswechsel die PRIMEPEOPLE AG hervor. Im Interview schildert Vorstand Rainer Mayer die strategischen Überlegungen der Stuttgarter IT-Personalberatung zur neuen Struktur, zur Digitalisierung im HR-Bereich und zur klaren Vision und zur klaren Haltung in der Personalvermittlung.

Herzlichen Glückwunsch, Herr Mayer! PRIMEPEOPLE ist jetzt eine Aktiengesellschaft. Vermutlich steckt hinter der Umfirmierung mehr als nur eine Änderung der rechtlichen Struktur. Verraten Sie uns, was die PRIMEPEOPLE zur AG bewogen hat?

Rainer Mayer: Zunächst – vielen Dank! Natürlich steckt mehr hinter einer solchen Veränderung als nur der formalrechtliche Part. Wir wollen mit der Umwandlung in eine AG ein klares Zeichen setzen – für unsere Kunden, für unsere Kandidaten, für unsere Partner. Wir haben die Struktur im Unternehmen in den vergangenen Monaten ausführlich analysiert und mit unserer Vision einer optimalen Personalberatung im IT-Bereich abgeglichen. Dabei haben wir festgestellt dass wir innerhalb einer veränderten Rechtsform mehr Flexibilität und bessere Möglichkeiten haben, um unser Wachstum gezielt zu steuern und zu gestalten. In den vergangenen Jahren sind wir überdurchschnittlich gewachsen, haben durch unsere Kultur und unsere Arbeitsweise viele Auszeichnungen erhalten und im Bereich Digitalisierung einige Meilensteine erreicht, um unsere Ziele auch langfristig zu erreichen. Das ist für uns eine große Motivation. Mit der veränderten rechtlichen Struktur werden wir nun diese Professionalisierung ausbauen, um auch weiterhin ein führendes Unternehmen in der IT-Personalberatung zu sein.

Es geht also vor allem um das Wachstum der Personalberatung PRIMEPEOPLE?

Rainer Mayer: Wachstum ist ein wichtiger Faktor, aber nicht um jeden Preis. Wachstum bedeutet für uns – das ist bei PRIMEPEOPLE jedoch nicht neu – vor allem Qualität. An reinem quantitativem Wachstum sind wir nicht interessiert. Wir denken Wachstum in mehreren Dimensionen: Zum einen geht es um die angesprochene Professionalisierung. Unsere Prozesse werden schneller werden, digitaler werden. Auch das wird auf den hohen Qualitätsstandard einzahlen. Zum anderen bedeutet Wachstum für uns auch den Aufbau neuer digitaler Servicemodelle, vor allem im Bereich Key Accounts und Konzernkunden. Wir werden für diese Kunden Tools und Modelle entwickeln, die auf die speziellen Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind.

Wachstum bedeutet für uns aber auch, unseren Beratern und Managing Partnern optimale Möglichkeiten zu geben, Kunden anzusprechen und zu gewinnen. Unsere digitale Sichtbarkeit wird stärker werden, unsere Kundenansprache wird gezielter werden – sowohl in High-Tech-Companies wie auch in Traditionsunternehmen, die IT-Recruiting als strategischen Wettbewerbs- und Unternehmensfaktor erkannt haben.

Wachstum heißt zudem, dass wir offen sind für strategische Kooperationen. Mit Kunden, mit unseren Partnern und Beratern, oder auch mit Investoren, die zu uns passen.

Und last but not least: Wachstum bedeutet für uns immer auch, mit den richtigen Kunden zusammenzuarbeiten. Gute IT-

Personalberatung braucht eine klare Vision und eine klare Haltung. Wir haben beides: Eine klare Vision, wie die Personalberatung der Zukunft aussieht, und eine klare Haltung, wie wir gemeinsam mit unseren Kunden und Kandidaten arbeiten.

Was bedeutet das konkret?

Rainer Mayer: Wir sehen schon lange, dass “Standardprozesse” weder für Kandidaten noch für Unternehmen gut funktionieren. In Engpassqualifikationen der IT-Branche müssen wir die Kandidatenansprache neu definieren, denn heute entscheidet der Kandidat! Dazu braucht es auf Kundenseite das Verständnis und den Willen, gewohnte Pfade zu verlassen. Recruiting ist für viele Unternehmen zum Neuland geworden, da bestehende Modelle nicht mehr fruchten. Wir handeln für unsere Kunden als Partner, nicht als Lieferant. Das bedeutet, dass wir bestimmte Rahmenbedingungen beim Kunden voraussetzen, die eine partnerschaftliche Zusammenarbeit ermöglichen. Mit kurzen Wegen, offenem Mindset und Vertrauen. In beide Richtungen.

Unternehmen, die nur Ausschau nach Wunschkandidaten halten, müssen aufwachen. Wer Themen wie Cultural Fit, Candidate Journey oder Potential-Kandidaten nicht auf dem Schirm hat, der wird es bei der Personalgewinnung in Zukunft noch schwerer haben.

Wie sieht dann der “typische” PRIMEPEOPLE Kunde aus?

Rainer Mayer: Den typischen Kunden gibt es nicht. Unser Tätigkeitsgebiet ist in IT-Recruiting. Unsere Mandanten sind sowohl KMU als auch Großunternehmen und Konzerne, in Deutschland und den umliegenden Ländern. Was unsere Kunden eint, ist die Bereitschaft, exzellentes Recruiting zuzulassen. Weil das Mindset auf Kundenseite stimmt und zur PRIMEPEOPLE-Kultur passt. “Be Prime now!” nennen wir das – ein Tool, das auf unserer Website jedem Interessenten zur Verfügung steht. “Be prime” ist eine Art Selbsttest, ob ein Unternehmen als Kunde zu PRIMEPEOPLE passt. Sie möchten mehr darüber erfahren: <https://www.primepeople.de/de/p/kunden/be-prime-now-1080.html>

Stichwort Vision: Was muss eine IT-Personalberatung der Zukunft haben, was muss sie mitbringen, wohin geht die Reise?

Rainer Mayer: Gute Frage, klare Antwort: Sie muss gute Menschen an Bord haben, die Zukunft denken. Die Beratung der Zukunft muss Vorreiter sein, muss Tools und Prozesse mitbringen, um in der digitalen Welt vorne dran zu sein. Und sie braucht eine klare Haltung, um die Zukunft zu gestalten. Mit der bisherigen Struktur der PRIMEPEOPLE GmbH waren wir auf einem guten Weg dorthin, mit der Umstrukturierung zur PRIMEPEOPLE AG sind wir unserer Vision einen großen Schritt nähergekommen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Portrait

Rainer Mayer war über 15 Jahre in der IT bei internationalen Software- und Consulting-Unternehmen in leitenden Vertriebs-Positionen tätig. 1999 wechselte er die Seiten und gründete sein eigenes Unternehmen, seit 2007 ist er Gründer und Head der PRIMEPEOPLE GmbH, seit 2020 Vorstand der PRIMEPEOPLE AG.

News-ID: 1074211 • Views: 231 (Stand: 17.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1074211/PRIMEPEOPLE-goes-AG-Digitalisierung-erfordert-Umdenken.html>