

Beste AIM4 collega,

Hierbij het AIM4 Infobulletin over het eerste kwartaal van 2009.

Markt- en portefeuilleontwikkelingen interim management

We zijn het nieuwe jaar redelijk goed begonnen, maar de crisis gaat ook aan ons niet ongemerkt voorbij. Met gemiddeld één tot twee plaatsingen per week over de eerste drie maanden zijn we, zeker gezien de marktomstandigheden, niet ontevreden over het omzetverloop.

De aanvragen die we de afgelopen maanden binnen kregen wisten we vaak vóór de concurrentie in te vullen. Dit vooral dankzij ons netwerk van actieve “interim ambassadeurs”. Via hen komen we net wat eerder aan tafel bij een opdrachtgever om vervolgens binnen twee tot drie dagen te schakelen met goede, gekwalificeerde kandidaten uit ons netwerk.

We merken dat de totale marktvraag naar interim management verder afneemt. Het lijkt erop dat de arbeidsmarkt in een soort vacuüm is beland: er zijn tot dusverre nog niet veel massaontslagen gevallen en er worden maar weinig posities op interim of vaste basis ingevuld. Iedereen lijkt af te wachten wat er komen gaat. Tegelijkertijd zien we dat het aantal beschikbare interim managers in vrijwel alle disciplines flink toeneemt.

Wat karakteristieken:

- We vullen vooral opdrachten in binnen de non profit; met name binnen zorginstellingen, woningcorporaties, (de)centrale overheid en de energiebranche “druppelt” de vraag nog redelijk door;
- De vraag vanuit de profit sector (waaronder productie en logistiek) is vrijwel volledig tot stilstand gekomen;
- Kandidaten moeten voor de volle 100 procent passen op het gevraagde profiel, anders verlies je de opdracht aan de concurrent;
- Tot dusverre weinig reorganisatie, mobiliteit en outplacement aanvragen;
- Toenemende concurrentie en groeiende druk op de tarieven (tot wel 20 procent).

Investeren in sociale binding en commerciële effectiviteit

Door de positieve ontwikkeling van AIM4 in de afgelopen jaren kennen we op dit moment 4 vakgroepen met daarin elk ruim 75 interim managers. Door onze groeiende naamsbekendheid en de krimpende markt krijgen we per week zo'n 25 nieuwe aanmeldingen van interim managers binnen.

Zoals bekend, streven we er niet naar het om grootste interim netwerk van Nederland op te zetten. We mikken vooral op een actief, ondernemend en kwalitatief hoogwaardig netwerk. We hebben dan ook besloten om voorlopig (vrijwel) geen nieuwe interim managers meer in ons netwerk op te nemen.

We kiezen er liever voor te investeren in vergroting van de sociale binding en verhoging van de commerciële effectiviteit binnen ons bestaande netwerk: wederzijds verder op- en uitbouwen van onze netwerkrelatie én hieruit gezamenlijk voordeel genereren. Dit vanuit de overtuiging dat netwerken dé manier is om het “toeval” een handje te helpen en zo opdrachten binnen te halen.

Een kritische blik naar onszelf leert dat we met zo'n 20 procent van onze “inner circle” in de afgelopen jaren te weinig daadwerkelijk contact gehad hebben, waardoor er geen echte wederkerige relatie tot stand is gekomen. We hebben ons hierop bezonnen en binnenkort zul je een nieuwsbrief ontvangen hoe we in de toekomst binnen ons netwerk willen samenwerken en welke verwachtingen we daarbij over en weer willen hanteren.

Vakgroepbijeenkomsten

In maart vonden vier vakgroepbijeenkomsten plaats bij Antropia in Zeist. Bas Blekkingh was de gastspreker met een workshop over Authentiek Leiderschap: "Hoe stuur je jezelf en je omgeving aan vanuit je persoonlijke missie". Een boeiende workshop gericht op het vergroten van het inzicht in jezelf en de ander.

Het aantal aanmeldingen (ca. 35 per avond) was groot en de reacties waren enthousiast. De aanwezigen kregen na afloop het boek "Authentiek Leiderschap" cadeau als dank voor hun bijdrage aan de groei van AIM4 in het afgelopen jaar.

Naast het feit dat de workshop een bijdrage leverde aan de persoonlijke ontwikkeling van de deelnemers, hebben we tijdens deze 4 avonden ook weer zo'n 140 interim collega's uit ons netwerk gesproken. En daar kwamen, op ongedwongen wijze, weer mooie introducties bij nieuwe opdrachtgevers én concrete leads naar opdrachten uit voort. Netwerken is nu eenmaal: elkaar (leren) kennen, vertrouwen en iets gunnen!

Markt- en portefeuilleontwikkelingen Recruitment

Ook bij AIM4 Recruitment wordt de crisis duidelijk voelbaar: de resultaten in het eerste kwartaal waren redelijk, maar werden vooral gerealiseerd in de maanden januari en februari. Net als bij AIM4 Interim Management, werden de meeste (vaste) plaatsingen gerealiseerd in de non profit sector.

Vanaf maart zagen we een scherpe daling van het aantal aanvragen. Suggesties, tips en leads naar nieuwe recruitment opdrachten zijn dan ook van harte welkom!

Tapasborrel 12 juni a.s.

Het eerstvolgende AIM4 evenement vindt plaats op vrijdag 12 juni a.s. in Laren. Dan organiseren we de traditionele Tapasborrel. Dé gelegenheid om met een hapje en een drankje gezellig bij te praten. Noteer de datum alvast in je agenda. Begin mei ontvang je nog een persoonlijke uitnodiging met meer informatie.

Burgerlijke stand AIM4

AIM4 is een jonge, innovatieve netwerkorganisatie en dat zullen we weten ook: maar liefst twee van onze collega's zijn zwanger! Frederike Habers is al bijna 9 maanden "heen" en kan dus ieder moment bevallen. Sandra Perez liet zich hierdoor blijikbaar inspireren en is inmiddels zo'n 5 maanden in verwachting.

We komen graag langs!!

We (AIM4) bestaan bij de gratie van ons netwerk. Het merendeel van de interim en recruitment opdrachten komt via onze netwerkambassadeurs binnen. "Halen en brengen, elkaar de bal toespelen en win – win creëren", dat zijn onze motto's. Ook de komende maanden geven we hier graag invulling aan: dus heb je een tip, kun je ons ergens introduceren of zie je mogelijkheden voor een concrete interim of recruitment opdracht, laat het ons weten en we komen bij je langs. Zo helpen we elkaar op de meest effectieve wijze!

Veel succes de komende maanden en graag tot ziens!!

Het AIM4 team: Anne, Annelies, Edo, Frederike, Hans, Jaap, Marien en Sandra