

Beste AIM4 collega,

Nu de herfst weer aanbreekt, de bladeren vallen en de files toenemen, is het tijd voor het AIM4 Infobulletin over het 3e kwartaal 2009.

### **Ontwikkelingen in de markt**

Voor ons gevoel heeft de ommekeer in de economie en op de arbeidsmarkt zich nog niet ingezet. We kunnen eigenlijk een identiek verhaal houden als in ons vorige bulletin. In de profit sector is er nog steeds hoegenaamd geen marktvraag. Onze interim aanvragen in het derde kwartaal komen dan ook vooral uit de non profit sector: de (de)centrale overheid, woningcorporaties, de zorgsector en de energiebranche.

Er is veel concurrentie, zowel van bureaus als van beschikbare interim managers. Opdrachtgevers kunnen regelmatig kiezen uit 10 tot 15 kandidaten die, op basis van hun CV, de opdracht allemaal kunnen uitvoeren. De relatie van het bureau met de opdrachtgever, een goede inschatting van de benodigde harde en vooral ook zachte waarden, de snelheid waarmee kandidaten aangeleverd worden én de klik tussen kandidaat en opdrachtgever, bepalen vervolgens wie het wordt.

We zien ook een groeiende prijsdruk van wel 10 tot 25 procent, enerzijds door het grote aanbod van interim managers, anderzijds doordat bureaus die managers in loondienst hebben, hun kandidaten tegen kostprijs of net daarboven aanbieden.

Met uitzondering van de traditioneel zeer rustige maand augustus, druppelen de aanvragen bij AIM4 nog redelijk door, veelal via het eigen netwerk. Op het juiste moment bij de juiste persoon aan tafel komen bij een concrete vraag. Daar gaat het om!

Als we een aanvraag binnen hebben, dan vullen we de opdracht meestal in vóór de concurrentie. En in bijna alle gevallen met mensen die we goed kennen en die al langer in ons netwerk zitten. Regelmatig netwerken loont dus wel degelijk!

### **Nog steeds meer dan 50 collega's op opdracht!**

Vooral rond en net na de AIM4 bijeenkomsten (de Tapas borrel en de zeiltochten) zagen we een toename van het aantal introducties en aanvragen. September was met 8 ingevulde interim opdrachten dan ook een goede maand. Dit maakt dat we, ondanks de matige economische tijden, het aantal lopende interim opdrachten boven de 50 weten te houden.

Daar zijn we blij mee en dat hebben we voor een groot gedeelte aan jullie te danken. Zonder ambassadeurs en uitkijkposten voor marktkansen kunnen ook wij niet doen waar we goed in zijn: snel en doeltreffend de juiste match maken.

### **Netwerk: doorselecteren noodzakelijk**

Om nu en in de toekomst die juiste match te kunnen maken, moeten we ons netwerk persoonlijk (blijven) kennen en doorontwikkelen op kwaliteit. Ons streven is om het beste interim netwerk van Nederland te zijn én te blijven en niet om de grootste database te hebben. Daarom houden we onze inner circle beperkt tot ca. 350 "vrienden".

Bij AIM4 gaat het om "halen en brengen" en samen "win – win" creëren. Dat kan alleen als je een goede relatie met elkaar opbouwt én onderhoudt. Dat is de basis voor ons netwerk en daar zijn we dus ook kritisch op: aan collega's die we meer dan een jaar niet zien of horen, vragen we of ze nog wel lid willen blijven van onze inner circle.

Bij 3 van de 4 vakgroepen loopt het goed en zien we de meeste collega's regelmatig. Vanuit die groepen komen ook de meeste aanvragen en introducties. De vakgroep Finance lijkt echter haar netwerkkracht wat verloren te hebben. We zijn het afgelopen jaar de aansluiting met zo'n 20 finance collega's kwijt geraakt, we zien of horen weinig meer van hen. Daardoor konden we ook minder financiële interim opdrachten aanbieden. Om de vakgroep Finance weer op sterkte en kwaliteit te krijgen zullen wij in het vierde kwartaal een doorselectie gaan maken. We zullen alle betrokkenen hierover persoonlijk benaderen.

### **AIM4 Recruitment**

Bij Recruitment hebben we een matig derde kwartaal achter de rug. De stilstaande economie en de zomerperiode zijn daar debet aan. Weinig aanvragen en dus ook weinig plaatsingen. Hans Bos, Anne Turksma en onze nieuwe (part time) accountmanager Miranda van Bakergem staan dan ook te trappelen om nieuwe vacatures op te pakken.

In september is er wel een aantal aanvragen binnengekomen, maar we kunnen meer vacatures aan. Zie je mogelijkheden om Hans, Anne of Miranda aan een introductie of concrete vacature te helpen, neem dan contact op met kantoor Laren (035 – 5381591). Ze komen graag bij je langs!

### **Gezinsuitbreiding bij Sandra**

Op 30 juli j.l. is collega Sandra Perez Torres bevallen van een zoon, die de mooie naam Romén heeft gekregen. Moeder en kind maken het goed en genieten samen van het bevallingsverlof.

### **Gezellige zeildagen**

Begin september gingen meer dan 110 actieve netwerkleden met ons de boot in. Het was alweer de zesde keer dat we de zeildagen organiseerden. De sfeer was opnieuw prima, ondanks het wat wisselende weer. Het leuke van dit soort ongedwongen activiteiten is dat ze leiden tot hechtere relaties én het besef dat werk en plezier heel goed samen kunnen gaan.

### **Workshops en eindejaarsborrel**

In oktober en november staan vier workshops gepland met als thema “Onveranderbaarheid van organisaties”. Het aantal aanmeldingen is groot en loopt nog steeds door. De verwachting is dat we vier keer uitverkocht zijn. We rekenen erop dat iedereen die zich opgeeft ook daadwerkelijk van de partij is!

Tenslotte, om alvast te noteren in je agenda: **vrijdag 11 december a.s.** houden we onze traditionele **eindejaarsborrel** (mét buffet) in Laren. Je bent welkom vanaf 17.30 uur. In november volgt een officiële uitnodiging.

### **Netwerken en marktkansen**

We blijven het belang van actief netwerken benadrukken: waar gelijkgestemde mensen elkaar (beter) leren kennen, vertrouwen en iets gunnen, ontstaan als vanzelf nieuwe (markt)kansen en mogelijkheden. Dat bewijzen we al meer dan zes jaar met AIM4, ook in economisch mindere tijden!

We hopen jullie de komende maanden dan ook te mogen begroeten bij één van onze bijeenkomsten. Natuurlijk vinden we het ook leuk om bij jullie langs te komen!

Graag tot spoedig ziens!

**Het AIM4 team: Anne, Annelies, Frederike, Miranda, Sandra, Edo, Hans en Marien.**