

Beste AIM4 collega,

Allereerst de beste wensen voor het nieuwe jaar! Dat het ook voor jou een gezond, gelukkig en succesvol 2009 mag worden! In deze nieuwsbrief blikken we kort terug op het afgelopen jaar en vertellen we iets over onze voornemens voor 2009.

### **Markt- en portefeuilleontwikkelingen interim management**

De markt voor interim management was het grootste gedeelte van 2008 goed tot zeer goed. Gemiddeld hebben we twee tot drie opdrachten per week ingevuld met pieken in mei en september. De gebruikelijke "dip" tijdens de zomer bleef beperkt tot de maand augustus.

In september trok de markt nog een keer aan, maar vanaf half oktober werd het, vooral in de profit sector, erg rustig. Net vóór de jaarwisseling kregen we nog een aantal aanvragen binnen, maar of dit de voortekenen zijn van een naderend herstel, daar durven wij geen uitspraken over te doen.

Hoewel de markt de laatste maanden dus terugliep, werden veel van onze lopende opdrachten één of meermalen verlengd, waardoor we op dit moment nog ruim 60 interim opdrachten in portefeuille hebben.

### **Kenmerken interim portefeuille**

Opvallende kenmerken van onze portefeuille over 2008 zijn:

- *60% van de omzet kwam tot stand door verwijzing via het AIM4 netwerk; de rest via directe acquisitie en raamovereenkomsten;*
- *de 'verkooptarieven' schommelden tussen € 750 en € 1400 per dag, sterk afhankelijk van branche, vakkennis, looptijd van de opdracht en ervaring;*
- *een steeds betere spreiding over de profit (energie, productie, transport & logistiek, media, zakelijke dienstverlening), en de non profit sector (sociale werkvoorziening, woningcorporaties, gemeenten, provincies en zorginstellingen);*
- *minder financiële interim opdrachten dan voorgaande jaren;*
- *een hoog scoringspercentage: 80% van de ontvangen interim aanvragen wisten we ook daadwerkelijk in te vullen.*

### **Markt- en portefeuilleontwikkelingen recruitment**

De op- en uitbouw van onze werving en selectie activiteiten vorderde dit jaar gestaag. Steeds meer netwerkcollega's gaven ons tips en leads voor vaste functies door of zochten actief mee naar geschikte kandidaten binnen hun eigen sociale netwerk. Deze actieve inbreng vanuit ons netwerk was dan ook verantwoordelijk voor meer dan 50% van de door AIM4 Recruitment behaalde omzet!

De markt voor W&S binnen onze doelgroep (managers en specialisten op tactisch/strategisch niveau) kwam langzaam op gang. Tot aan de zomer kostte het ons de nodige moeite om in de buurt van ons budget te komen. Vreemd genoeg (gelet op de kredietcrisis) nam het aantal W&S opdrachten in het najaar toe en wisten we de laatste paar maanden van 2008 een flink aantal plaatsingen te realiseren.

Opvallend blijft dat we vooral goed scoren op functies met een bruto jaarsalaris vanaf ca. € 75.000,- en hoger. Op dergelijke functies komt veel respons uit ons netwerk, waardoor we er in slagen snel goede kandidaten te leveren. Hiermee weten we ons echt te onderscheiden in de markt en slagen we er ook in opdrachtgevers aan ons te binden.

### **Carerix en Linked In**

Vanaf 1 januari 2009 gaan al onze W&S opdrachten via ons nieuwe workflow- en databasesysteem "Carerix" lopen. Naast een aanzienlijke tijdswinst en een vrijwel perfecte procesbeheersing, biedt dit systeem ons de mogelijkheid om CV's van (potentiële) kandidaten gestructureerd op te slaan en terug te zoeken via zeer geavanceerde zoekmethodes, o.m. op basis van "platte" tekst.

In 2009 gaan we ons verder verdiepen in het gebruik van sociale en professionele netwerken als Linked In, Plaxo, Xing e.d. Via een tweetal trainingen in 2008 hebben we al aardig kunnen "snuffelen" aan de aanvullende mogelijkheden die dergelijke netwerken ons op het gebied van werving & selectie kunnen bieden. Onze doelstelling is om tot de voorhoede van gebruikers van sociale en professionele netwerken te gaan en blijven behoren.

### **Activiteiten 2008**

De vakgroepen hebben druk bezochte bijeenkomsten gehouden. In het voorjaar stond het thema "Zakelijk flirten" door Mirjam Wiersma op de agenda en in het najaar de originele workshop "Creatief Denken" door Erik op ten Berge. Wij streven ernaar boeiende sprekers en thema's te selecteren die bijdragen aan de persoonlijke en managerial ontwikkeling van onze netwerkliden.

Verder was er de jaarlijkse boottocht op het IJsselmeer voor interim managers op opdracht, tipgevers en actieve netwerkliden. Voor het vijfde jaar in successie en opnieuw een succes! Dit jaar gingen we met meer dan 110 collega's in drie boten het water op.

Ook de Tapas- en de Eindejaarsborrel lieten een hoge opkomst zien. In beide gevallen ca. 120 collega's die elkaar in een ontspannen sfeer en onder het genot van een hapje en een drankje een prettige vakantie c.q. fijne feestdagen konden wensen.

Voor alle bijeenkomsten geldt dat zij de binding met AIM4 én tussen de aangesloten interim managers onderling, verder versterken. Het is dan ook geen toeval dat wij juist in de weken ná de AIM4 workshops, borrels en boottochten een stijging van het aantal interim aanvragen, vacatures en bemiddelingen zien.

Zoals elk jaar, hebben we ook in 2008 weinig opdrachten verloren aan de concurrentie. Dit heeft naar onze overtuiging ook alles te maken met het feit dat we onze netwerkliden persoonlijk kennen en daardoor een betere inschatting kunnen maken wie op een opdracht past. Niet alleen qua kennis en ervaring, maar vooral ook qua persoonlijkheid!

### **Resultaatontwikkeling 2008**

De groeilijn uit voorgaande jaren is in 2008 doorgetrokken en verder versterkt. De omzet van AIM4 steeg met ruim 70% van € 4,9 mln in 2007 naar ca. € 8,5 mln in 2008. Een uitstekend resultaat, dat natuurlijk mede te danken is aan de inzet van een groot aantal actieve netwerkliden! Onze dank daarvoor!

### **Vooruitzichten 2009**

Zoals al gemeld, verliep het laatste kwartaal van 2008 beduidend rustiger dan de eerste drie. De kredietcrisis was daar ongetwijfeld debet aan. Toch zijn we niet benauwd voor het nieuwe jaar. Als netwerkorganisatie hebben we een beperkte overhead en beschikken we over een stevig en hecht netwerk van de beste en meest actieve interim managers van Nederland!

We hebben sinds de start van AIM4 in 2003 (ook een economisch mindere periode) bewust gekozen voor een indeling en opbouw van onze vakgroepen rond dié interim management competenties die altijd weer nodig zijn binnen organisaties. Met een opdrachtenportefeuille verdeeld over ca. 10 economische sectoren (profit én non profit) weten we vrijwel altijd aan te sluiten bij vragen uit de markt.

We gaan de periode van economische krimp proactief te lijf door meer en op een andere manier aandacht te geven aan en te investeren in ons netwerk van interim managers én opdrachtgevers. Hiervoor is een aantal (creatieve) ideeën in ontwikkeling waar we jullie binnenkort meer over laten weten.

Omdat we nog steeds groeien en zich elke dag meer interim managers bij ons aanmelden, zien we ons genoodzaakt in het eerste kwartaal van 2009 nog eens kritisch naar de "inner circle" (de vakgroepen) van ons netwerk te kijken.

Voor goede mensen en actieve netwerkers is er natuurlijk altijd plaats, maar we hebben niet de ambitie om een groot en onpersoonlijk bestand van interim managers op te bouwen. We blijven streven naar een hecht, kwalitatief goed en vooral ook ondernemend netwerk binnen een beperkt aantal hoogwaardige vakgroepen en zullen hier in 2009 dan ook op "doorselecteren".

Wat er in het nieuwe jaar ook gebeurt, zeker is dat het persoonlijk contact met onze netwerkliden centraal blijft staan! Jullie zijn en blijven onze bron en we zijn ons er terdege van bewust dat we het alleen in nauwe samenwerking met jullie kunnen waarmaken!

Wij danken jullie hartelijk voor het vertrouwen in AIM4 en we gaan graag samen met jullie de strijd aan in 2009! Onafhankelijk samen en samen sterk!

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

**Laren - Hengelo, januari 2009**