

Beste AIM4 collega,

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

We zijn het nieuwe jaar begonnen zoals we 2007 hebben afgesloten. Dankzij ons netwerk van actieve "interim ambassadeurs" en een aantal raamcontracten met grote opdrachtgevers, konden we in het eerste kwartaal een flink aantal opdrachten aan ons netwerk aanbieden. Met gemiddeld twee tot drie plaatsingen per week zijn we dan ook positief over het omzetverloop.

Onze indruk is wel dat de totale marktvraag naar interim management aan het stagneren is. Dit maken we o.m. op uit een verminderde vraagontwikkeling bij concurrerende bureaus en een ruimere beschikbaarheid van gekwalificeerde kandidaten in verschillende disciplines. Wat karakteristieken:

- veel opdrachten ingevuld op het gebied van projectmanagement met een technisch-bedrijfskundige achtergrond, daarnaast de nodige logistieke en P&O opdrachten;
- sterke groei van het aantal opdrachten op tactisch/strategisch niveau binnen de zorgsector;
- afname van het aantal financiële interim management aanvragen;
- toenemende concurrentie en druk op tarieven.

### **Investeren in sociale binding en commerciële effectiviteit**

Door de positieve ontwikkeling van AIM4 in het afgelopen jaar lopen we, opnieuw, tegen de grenzen van onze groei aan. Desondanks hebben we voor 2008 geen concrete plannen om het aantal vakgroepen uit te breiden. Zoals bekend, streven wij er niet naar het grootste interim netwerk van Nederland op te zetten. We mikken vooral op een actief, ondernemend en kwalitatief hoogwaardig netwerk. We kiezen er daarom voor dit jaar verder te investeren in vergroting van de sociale binding en verhoging van de commerciële effectiviteit van onze netwerkrelaties.

Het aantal aanmeldingen was goed te noemen. De opkomst jammer genoeg wisselend. Enerzijds door de heersende griepgolf, anderzijds door het wegblijven van een aantal mensen, helaas vaak zonder afmelding. We vinden dat jammer, want een regelmatig persoonlijk contact met elkaar is volgens ons van cruciaal belang voor een succesvolle bemiddeling. Als we je niet goed leren kennen kunnen we je gewoon moeilijker bemiddelen. Netwerken is nu eenmaal: elkaar (leren) kennen, vertrouwen en iets gunnen.

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

Voor 2008 hebben we een flinke groei gepland van onze recruitment activiteiten. De resultaten van het eerste kwartaal laten zien dat we op koers liggen. Een paar karakteristieken:

- steeds grotere landelijke spreiding; we hebben de afgelopen maanden m.n. buiten de randstad de nodige vacatures ingevuld;
- veel functies op het gebied van HRM, Finance en Logistiek;
- vooral succesvol in de salarisklasse tussen € 75.000,- en € 150.000,- bruto per jaar; dit sluit perfect aan op onze interim doelgroep, die steeds meer vacatures doorspeelt;
- verschillende raamcontracten met grote partijen afgesloten;
- het aantal vacatures in Nederland op tactisch/strategisch niveau stijgt nog steeds.

### **Van Carerix tot LinkedIn**

In februari zijn we gestart met de implementatie van een geïntegreerd workflow management-, database- en CRM-systeem, dat luistert naar de naam Carerix. Het systeem is volledig web based, zodat we vanaf elke plek en vanachter elke computer in kunnen loggen. We gaan het zowel voor recruitment als voor interim management inzetten en verwachten hierdoor (nog) efficiënter, effectiever en professioneler te kunnen opereren. Anne Turksma treedt op als systeembeheerder van Carerix.

## Vacatures in Laren

In dat kader zijn we op zoek naar een nieuwe **Accountmanager** die, naast Edo Roggenkamp, Marien Kwant en Hans Bos, verantwoordelijk wordt voor het intensiveren van de netwerkrelaties en het invullen van interim management opdrachten. Het moet iemand zijn die al ervaring heeft in het bemiddelen van interim opdrachten en die qua persoonlijkheid past binnen het team van AIM4 in Laren. Voor meer informatie verwijzen we naar onze website ([www.aim4.info](http://www.aim4.info) – vacatures).

Daarnaast hebben we in Laren een vacature voor **Officemanager**. We zoeken een veelzijdige “spin in het web” die verantwoordelijk wordt voor de secretariële ondersteuning van zowel onze recruitment als interim activiteiten. Ook voor details over deze vacature verwijzen we naar onze website.

## Uitbreiding kantoor Laren

Per 1 april j.l. zijn onze bovenburen in Laren verhuisd. En omdat het kantoor van je buurman maar één keer te huur komt, hebben we meteen toegeslagen. We hebben nu dus het hele gebouw tot onze beschikking. Een deel van de vrijgekomen ruimte gaan we zelf gebruiken om onze groei op te vangen.

Maar het merendeel willen we doorverhuren aan een derde partij. Natuurlijk het liefst aan een bedrijf dat nauw aansluit bij onze activiteiten, zodat we elkaar kunnen aanvullen en versterken. Mocht je geïnteresseerde partijen kennen, laat het dan weten aan Hans Bos (06 – 20000167).

## Vakgroepbijeenkomsten

In februari en maart vonden vier vakgroepbijeenkomsten plaats bij Antropia in Zeist. Mirjam Wiersma was de gastspreker met een vervolgworkshop op het thema Zakelijk Flirten: “Hoe zet je jezelf met een 30 seconden pitch op de kaart?” In de dagelijkse praktijk maakt dit nogal eens het verschil tussen het binnenhalen of verliezen van een opdracht.

We zijn ons ook aan het oriënteren op het groeiende aantal virtuele netwerken via internet: Plaxo, LinkedIn, XING, Ecademy etc. Hoewel wij geloven dat persoonlijk contact en elkaar écht kennen van doorslaggevend belang blijven voor een succesvolle bemiddeling, zien we zeker een aanvullende functie voor dergelijke netwerken. Vind je het leuk om met ons mee te denken en te sparren over de (on) mogelijkheden van virtueel netwerken, neem dan contact op met Hans Bos (06 – 20000167).

## Tapasborrel 6 juni a.s.

Het eerstvolgende AIM4 evenement vindt plaats op vrijdag 6 juni a.s. in Laren. Dan organiseren we de (bijna) traditionele Tapasborrel. Een goede gelegenheid om, onder het genot van een hapje en een drankje, onze nieuwe kantooruimte te bekijken en gezellig bij te praten. Noteer de datum alvast in je agenda. Eind april/begin mei ontvang je nog een persoonlijke uitnodiging met meer informatie.

## 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 wij 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 (uiteraard vinden we het ook leuk als je bij ons langs komt voor een bak koffie!).

Veel succes de komende maanden en graag tot ziens!!

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