

Beste AIM4 collega,

Nu de bladeren en de beurskoersen vallen en de winter voor de deur staat is het tijd voor het AIM4 Infobulletin over het 3e kwartaal van 2008.

65 Collega's op opdracht!

Eind juli zijn we de grens van 60 tegelijkertijd lopende interim management opdrachten gepasseerd! En na een goede september maand met veel nieuwe aanvragen en een aantal opdrachtverlengingen, zijn er op dit moment maar liefst 65 netwerkcollega's via AIM4 aan de slag! Een prachtig resultaat dat zorgt voor een forse omzetgroei over 2008.

Vooraf onze activiteiten in de non profit sector laten een gestage groei zien, waardoor we inmiddels een mooi gespreide orderportefeuille hebben in de profit én de non profit sector. "Groeibriljantjes" in de afgelopen maanden waren de zorg-, energie- en woningcorporatiesector.

Interim markt stagneert

De voortekenen waren al zichtbaar, maar het lijkt er nu echt op dat de interim markt aan het teruglopen is. Normaal gesproken zijn oktober en november topmaanden, maar tot nu toe ligt het aantal nieuwe aanvragen duidelijk lager dan vorig jaar. Vooral binnen HR zien we een daling van het aantal opdrachten in combinatie met een sterke groei van het aantal beschikbare interim managers.

Netwerk: selectieve groei

We merken dat onze naamsbekendheid toeneemt en niet alleen bij opdrachtgevers: er melden zich steeds meer nieuwe interim managers aan. Dat vinden we natuurlijk prettig, maar het maakt ons ook kritischer. Wij willen 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

Social/Professional Networks

Er is geen ontkomen aan: Nederland is massaal aan het (virtueel) netwerken geslagen via sites als LinkedIn, Plaxo, XING, Hyves en Facebook. Ook wij hebben ons in deze "Social and Professional Networks" verdiept. Met name LinkedIn, met meer dan 1 miljoen hoogopgeleide gebruikers in Nederland, lijkt een nuttige (virtuele) aanvulling op ons eigen netwerkconcept, vooral t.a.v. werving en selectie. We gaan binnenkort in training om alle ins and outs van LinkedIn te leren kennen en houden jullie via deze infobulletins op de hoogte van onze ervaringen.

Carerix: workflow & database

Met de ingebruikname van Carerix, een workflow en database systeem, zetten we een flinke stap op het gebied van verdere automatisering en professionalisering van onze (net)werk processen. Elke Interim Management en Recruitment opdracht volgt nu een vaste "workflow" die in Carerix is vastgelegd. Zo kunnen we de voortgang exact volgen in de tijd en elke stap in het proces efficiënt en effectief managen.

Daarnaast kunnen we in de database van Carerix alle CV's opslaan (Recruitment en Interim) en terugvinden met behulp van een uitgebreide zoekfunctie. Een handig hulpmiddel om sneller en gericht kandidaten te selecteren met specifieke kennis, werk- of bedrijfservaring.

AIM4 New Media

We hebben het al gemeld in een eerder infobulletin: AIM4 en Moving Circles (www.moving-circles.nl) zijn een samenwerkingsverband aangegaan onder de naam "AIM4 New media Projectmanagement". In de complexe nieuwe media wereld (van internet tot telecom en van marketing tot digitale televisiekanalen) bestaat grote behoefte aan professionele interim (project)managers. Met de bundeling van de expertise en ervaring van Moving Circles en AIM4 brengen we vraag en aanbod in deze markt doeltreffend bij elkaar. Op onze website vind je meer informatie over dit initiatief.

Onstuimige zeildagen

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 lid willen blijven van onze inner circle. Is dat niet het geval, dan stellen we hun plaats beschikbaar aan een nieuwe collega.

We kijken daarbij nadrukkelijk welke competenties er binnen de markt en onze vakgroepen nodig zijn en selecteren alleen de mensen die het beste bij onze klanten en ons netwerk passen. De selectie vindt naast de harde waarden (goed CV & track record), vooral ook plaats op de zachte waarden (persoonlijke en managerial vaardigheden). In een krimpende markt gaat dit nog meer het verschil maken bij de invulling van opdrachten!

Recruitment: gerichte benadering

Onze Recruitment activiteiten vertonen nog steeds een stijgende lijn, maar we merken dat het moeilijker wordt om goede kandidaten te vinden. In de traditionele "vijvers" wordt steeds drukker gevist, dus is het zaak om alternatieve bronnen aan te boren c.q. deze beter te benutten.

Daarom sturen we onze nieuwsbrieven met vaste vacatures niet meer naar alle netwerkleden, maar benaderen we gericht de mensen die binnen het betreffende vakgebied actief zijn. En dat levert veel positieve reacties op! Hierdoor hebben we de afgelopen maanden verschillende vacatures ingevuld en collega's blij gemaakt met een mooie incentive voor het aandragen van de juiste kandidaat!

Intensiever samenwerken

Door de komst van Sandra Perez (nieuwe office manager in Laren) hebben Jaap Hof en Anne Turksma ruimte in hun agenda gekregen: die gaan ze gebruiken om de contacten binnen ons netwerk verder aan te halen om zo, ook op het gebied van werving & selectie, nog meer "win – win" te creëren. Zie je zelf mogelijkheden om Jaap en/of Anne aan een introductie of een concrete vacature te helpen, neem dan contact op met kantoor Laren (035 – 5381591). Ze komen graag bij je langs!

Begin september gingen meer dan 100 actieve netwerkleden met ons "de boot in" en genoten met volle teugen van een soms onstuimig dagje zeilen op het IJsselmeer. De sfeer was prima en het leuke van dit soort ongedwongen activiteiten is dat ze altijd weer leiden tot hechtere relaties, nieuwe introducties, concrete aanvragen én het besef dat werk en plezier heel goed samen kunnen gaan.

Wel vonden wij het teleurstellend dat er nogal wat collega's waren die op het allerlaatste moment afzegden met een meer of minder plausibele reden: hierdoor vielen er plekken open die we, op zo'n korte termijn, niet meer allemaal in konden vullen. Wij stellen het op prijs als jullie, bij aanmelding voor een AIM4 activiteit, ook daadwerkelijk proberen aanwezig te zijn.

Workshops en eindejaarsborrel

De komende weken staan vier workshops gepland over de kracht van Creatief Denken. Bij Antropia in Zeist gaan we interactief aan de slag met dit boeiende thema gericht op persoonlijke ontwikkeling en managerial groei. We hebben erg veel aanmeldingen binnengekregen en zijn uitverkocht! We rekenen erop dat iedereen die zich opgegeven heeft ook van de partij is!

Tenslotte, om alvast te noteren in je agenda: **vrijdag 12 december a.s.** houden we onze traditionele **eindejaarsborrel** (mét buffet) in Laren. Je bent welkom vanaf 17.30 uur. In november volgt nog 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 vijf jaar met AIM4! We hopen jullie de komende maanden dan ook te mogen begroeten bij één van onze bijeenkomsten. Of bel even om, onder het genot van een kopje koffie, bij te praten in Laren of Hengelo. Natuurlijk vinden we het ook leuk om bij jullie langs te komen!

Graag tot spoedig ziens!

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

