

Nieuws



Een bijzonder jaar ligt achter ons: hectisch en vol onverwachte wendingen. Dachten we dit voorjaar nog dat de crisis aan het afnemen was, na de zomer bleek niets minder waar. Om vervolgens in december verrast te worden door een groot aantal nieuwe aanvragen, zowel interim als vast.

Waar de markt vroeger een vrij vast patroon kende, is het tegenwoordig koffiedik kijken en wagen we ons niet meer aan voorspellingen. Op één na dan: AIM4 zal ook in 2012 succesvol zijn! Waarom? Omdat we geloven in de kracht van ons netwerk, de menselijke maat, elkaar kennen, vertrouwen en iets gunnen.

Juist in moeilijke tijden sta je samen sterker. Dat hebben we de afgelopen jaren bewezen en gaan we ook in 2012 weer waarmaken. Samen met jou!

AIM4 in 2011

De omzet van AIM4 Interim Management lijkt over 2011 wat hoger uit te komen dan vorig jaar, ondanks het feit dat de tarieven nog steeds onder druk staan. Net zoals de bureaumarges dit jaar opnieuw lager uitvallen. Logisch, omdat we als netwerkorganisatie meebewegen met de markt en ons deel van de 'pijn' pakken.

AIM4 Management Search vertoont een stijgende lijn. Ons concept van 'netwerken' slaat duidelijk aan. We merken dat er vanuit het netwerk actief wordt meegedacht en dat we steeds vaker via één van jullie bij opdrachtgevers aan tafel komen voor vaste posities. Het afgelopen jaar wisten we daardoor een groeiend aantal opdrachten op goed niveau binnen te halen én succesvol in te vullen.

Al met al verwachten we voor AIM4 als geheel over 2011 een omzet die ergens tussen de € 7,7 en € 8 mln. ligt. Iets beter dan 2010 en daar zijn we dik tevreden mee!

Marktontwikkelingen Interim Management Q4

Na een opleving in september, zakte de interim markt in oktober en november fors in. Zelfs wij kregen het er af en toe benauwd van. Maar in december werden we verrast door een groot aantal aanvragen, waarvan we het merendeel inmiddels ingevuld hebben. Hierdoor gaan we het nieuwe jaar in met (nog steeds) zo'n 47 lopende opdrachten. En in januari komen daar zeker nog een paar nieuwe bij!

In het vierde kwartaal kwamen de aanvragen vooral uit de zorg, de profit en de energiesector. Bijna de helft via ons netwerk, de rest rechtstreeks van opdrachtgevers waarmee we relaties onderhouden.

Zoals gezegd, wagen we ons niet aan voorspellingen over de interim markt. Ook in 2012 bouwen we liever op de zekerheid van een solide netwerk dat bewezen heeft de markt te kunnen verslaan.

Marktontwikkelingen Management Search Q4

Na een goed 2e en 3e kwartaal waren de verwachtingen hoog gespannen: zou Management Search ook in het 4e kwartaal kunnen pieken? Dat viel aanvankelijk niet mee, omdat de pijlpijn met opdrachten aardig 'leeggelopen' was: de prijs van het succes.

Maar in november en december wisten we toch een aantal mooie vacatures in te vullen. En tegelijkertijd kwamen er nieuwe aanvragen binnen, vrijwel allemaal via ons netwerk. Vooral de zorg en de profit sector deden het daarbij goed. Daardoor gaat Management Search met een goed gevulde portefeuille 2012 in.

Om het succes van Management Search verder uit te bouwen komen we graag bij nieuwe opdrachtgevers aan tafel. Liefst in een zo vroeg mogelijk stadium, zodat we actief mee kunnen denken over het profiel en de procedure. Dus zie je een mogelijkheid om ons ergens te introduceren, neem dan contact op met Huib Jacobs (06 – 50642886) of Anne Turksma (06 – 17002254).

Vakgroepbijeenkomsten Macht en manipulatie

'Hilarisch, maar zeer leerzaam en nuttig'. Dat was de strekking van veel reacties die we kregen op het weergalozе optreden van Joep Schrijvers tijdens de door hem gegeven workshops 'Macht en manipulatie'. Op onnavolgbare wijze ontdeed hij dit thema van alle taboes die er op rusten en wist hij zelfs een aantal collega's te verleiden zich als 'rat' bloot te geven.

Na afloop bleef het lang onrustig in Antropia en werd er nog enthousiast genetwerkt én gelachen onder het genot van een drankje. In maart/april volgt een nieuwe serie workshops. Het thema houden we nog even geheim....

Eindejaarsborrel

Op vrijdagavond 9 december j.l. was het weer gezellig druk in Bussum. Ruim 120 collega's kwamen langs om samen terug te kijken op 2011 en het glas te heffen op een voorspoedig 2012. Het buffet werd ruimschoots eer aan gedaan en de aanwezige sneltekenaar kwam handen tekort om alle liefhebbers van zelfspot zeer treffend op papier vast te leggen.

En natuurlijk werden de netwerkcontacten vernieuwd en verstevigd. Want wil je iemand kunnen bemiddelen, dan moet je hem of haar goed kennen!

AIM4 partner ZiPconomy

Sinds kort is AIM4 een van de partners van ZiPconomy: ZiPconomy bundelt de krachten van alle partijen die belang hebben bij een goed functionerende markt van zelfstandige interim professionals (ZiP). Professionals die een cruciale rol spelen in onze kenniseconomie. Als onafhankelijk kennisplatform brengt ZiPconomy opdrachtgevers, bemiddelingsbureaus, zelfstandige interim professionals, kennisinstituten, brancheorganisaties en overheden bij elkaar.

ZiPconomy stimuleert innovatie, activeert door kennis te delen, door mensen en ideeën bij elkaar te brengen en biedt ruimte aan nieuwe initiatieven. Eigenlijk precies wat AIM4 als netwerkorganisatie ook nastreeft. Vandaar onze beslissing om partner te worden. Meer weten over ZiPconomy? Kijk op: www.zipconomy.nl.

Van transparantie tot menselijke maat

De onstuitbare groei van internet en sociale media maakt de wereld tot een dorp waar alles zichtbaar en vindbaar is en iedereen met iedereen in verbinding staat.

Om je in deze oceaan van kennis en informatie te onderscheiden, zul je vakmanschap en toegevoegde waarde moeten leveren. Alleen een mooie website of een strak CV volstaat niet meer. Wie ben je, waar sta je voor, wat voeg je toe, daar gaat het om.

Als professional en als professionele organisatie kun je op termijn alleen overleven door kennis en netwerken met elkaar te delen. Twee weten en kunnen nu eenmaal meer dan één. Laat staan wat er gebeurt als honderden mensen hun kennis en netwerken delen.

Delen kan natuurlijk via de zogenaamde virtuele netwerken. Maar het gevaar is dat de menselijke maat dan zoek raakt: wat heb je nou echt aan duizend 'vrienden' op Facebook, Linked In of Hyves? Wie van hen kun je vertrouwen en van wie krijg je ook iets terug als je zelf wat geeft?

Ons antwoord in 2012

Als netwerkorganisatie proberen we ook in 2012 een antwoord te geven op bovenstaande uitdagingen. Niet omdat we denken de wijsheid in pacht te hebben. Maar omdat we heilig geloven in ons netwerkconcept dat zich de afgelopen 9 jaar bewezen heeft. Ook onder minder goede omstandigheden.

Een nog steeds uniek concept gebaseerd op transparantie, vakmanschap en toegevoegde waarde, kennis en netwerken delen én de menselijke maat: elkaar kennen, vertrouwen en iets gunnen. Daar gaat het om bij AIM4!

Daarom zal in het nieuwe jaar het persoonlijk contact met onze netwerkliden centraal blijven staan. Jullie zijn én blijven onze bron en we zijn ons terdege bewust dat we het ook in 2012 alleen samen met jullie kunnen waarmaken!

Hartelijke groeten en een gezond en gelukkig Nieuwjaar gewenst vanuit Bussum en Hengelo!

Anne, Annelies, Frederike, Edo, Hans, Huib en Marien