

Nieuws



Beste Lezer,

Nederland is weer opgestart en inmiddels hebben we de eerste plaatsingen alweer gerealiseerd. Graag blikken we met je terug op een succesvol jaar en kijken we vooruit naar 2020 in het AIM4 Infobulletin.

AIM4

In 2019 gingen wij als netwerkorganisatie ons 16^e levensjaar in. Juist het feit dat we met nagenoeg hetzelfde team al zo lange tijd een continue factor in de interim markt zijn heeft er, naar onze mening, voor zorggedragen dat we de hoogste omzet in ons bestaan hebben gerealiseerd! Met ons hechte en ervaren team van consultants kennen we de markt én ons netwerk van aangesloten interim managers door en door. Op basis van de voorlopige cijfers van 2019 koersen we op een omzet van ruim € 11 mln., Een stijging van 10% ten opzichte van 2018. Een resultaat waar we trots op zijn!

Gedurende het jaar hebben we weer verschillende netwerkactiviteiten georganiseerd waarbij we hebben geïnvesteerd in vernieuwing én verdieping. De traditionele zomer- en kerstborrel zijn sfeervol aangeklede zomer & winter food festivals geworden. Tijdens de traditionele AIM4 zeildagen in september hebben we tweemaal een prachtige vaartocht op de Vecht gehouden én onze workshopsprekers waren van een hoog niveau. Met Bjorn Prins, Dirk de Wachter en Gabriël Anthonio hadden we veelgevraagde sprekers op het gebied van persoonlijke ontwikkeling die de netwerkleden konden boeien en inspireren. AIM4 wil niet alleen een netwerk voor de bemiddeling van interim opdrachten zijn maar ook een platform zijn voor persoonlijke-, en daarmee managerial ontwikkeling. Om in de woorden van Gabriël Anthonio te spreken; “Mensen volgen geen Managers, Mensen volgen Mensen”.

De AIM4 bijeenkomsten plannen we altijd op die momenten in het jaar dat de markt aantrekt. We zien keer op keer dat het aantal interim aanvragen een stijgende lijn vertoont tijdens én na onze bijeenkomsten. Deze periodieke persoonlijke netwerkcontacten met opdrachtgevers en interim managers, de kern van ons netwerkconcept, zijn cruciaal voor onze acquisitie én succesvolle bemiddeling. Als we mensen niet persoonlijk kennen kunnen we ze ook niet bemiddelen!

Markt- en portefeuilleontwikkelingen AIM4 Interim Management

In 2019 hebben we een uitstekend jaar gedraaid. Vanaf Q1 liet het aantal ingevulde en lopende opdrachten een gestaag stijgende lijn zien. Met de wekelijks startende en stoppende interim opdrachten hebben we over het gehele jaar tussen de 70 en 75 interim managers tegelijkertijd op opdracht gehad.

De ingevulde opdrachten zijn gelijkmatig verdeeld over de verschillende marktsegmenten waarin we de laatste jaren veelal actief zijn in; de zorgsector, energiesector, installatietechniek, aannemerij, openbaar vervoer, afvalverwerking, logistiek, MKB, productie én (de)centrale overheid. Opvallende trends zijn het sterk gestegen aantal aanvragen en opdrachten in de ziekenhuis sector én de aannemerij.

We hebben in 2019 onze opdrachtgevers wederom kunnen uitbreiden met o.a. een aantal grote organisaties. Netwerkleden die we al langer kennen en volgen, maken de overstap naar, voor AIM4, interessante en nieuwe organisaties en komen op strategische posities. Via deze warme netwerkcontacten zijn we dan in staat, om buiten marktplaatsen om, direct te schakelen met de uiteindelijke opdrachtgever. Dit heeft altijd onze voorkeur en komt de kwaliteit van dienstverlening, snelheid én succes sterk ten goede.

Markt- en portefeuilleontwikkelingen AIM4 Management Search

Afgelopen jaar hebben we meerdere mooie werving & selectie opdrachten ingevuld op tactisch/strategisch niveau waarbij de geplaatste kandidaat weer opdrachtgever kan zijn voor de toekomst. Ondanks dat we de focus leggen op interim aanvragen heeft management Search ook een mooie bijdrage geleverd aan de geweldige gerealiseerde omzet van dit jaar.

De kwaliteit van ons netwerk

De kracht van ons netwerkconcept zit niet in de grootte van het aantal leden maar vóóral in de kwaliteit van de persoonlijke relatie, het frequente contact én de intensiteit van samenwerking.

Of dit nu gebeurt via een gezamenlijk uitgevoerde interim opdracht óf een actieve houding als uitkijkpost en ambassadeur in de zoektocht naar interim opdrachten, vacatures én passende kandidaten. We beseffen dat in deze samenwerking een zekere toevalligheid zit, waardoor deze niet op de weegschaal kan worden gelegd. Dit doen we ook zeker niet. Maar over een langere periode genomen zoeken wij naar de juiste balans van halen en brengen. Dit maakt dat wij met een zekere regelmaat ons netwerk doorlichten op de kwaliteit van de relatie. Zijn we, naar onze mening, het contact met netwerkleden gedurende langere tijd verloren, dan zullen wij de desbetreffende leden berichten om ook weer plaats te kunnen maken voor nieuwe, actieve netwerkleden. We hebben de intentie om het directe netwerk niet verder te laten groeien dan circa 350 leden. Intensivering in plaats van vergroting is én blijft onze strategie.

Professionele foto voor LinkedIn en je CV?

In het voorjaar organiseren we weer een fotoshoot met onze huisfotograaf **Sunny Gardeur** www.gardeurfotografie.nl. Een mooie gelegenheid om, voor een vriendenprijs, een onderscheidende, professionele foto te laten maken. Je bent als interim manager je eigen merk. Een onderscheidend CV en LinkedIn profiel én een aansprekende, professionele foto die verbinding én energie uitstraalt kan het verschil maken. Het kan bepalen of je wel óf niet wordt uitgenodigd voor een kennismakinggesprek bij een opdrachtgever.

Heb je nog geen professionele foto of is deze verouderd en wil je graag een nieuwe laten maken door Sunny, neem dan alvast contact op met onze backoffice via team@aim4.nl of 074 - 2915318. De definitieve datum wordt binnenkort bepaald.

Dank je wel

Dank voor de fijne, persoonlijke contacten, de aanwezigheid bij onze workshops, borrels en zeildagen, de introducties bij nieuwe opdrachtgevers, concrete leads voor interim en/of search opdrachten, het aandragen van kandidaten die we nog niet kenden én vooral het vertrouwen in AIM4 in het afgelopen jaar. Dit blijft bijzonder en zullen wij nooit als vanzelfsprekend ervaren. Heb je in 2020 een lead, kun je ons ergens introduceren of zie je mogelijkheden voor een concrete interim of search opdracht, laat het ons weten. Want een netwerkorganisatie als AIM4 kan alleen bestaan op basis van oprechte persoonlijke contacten, wederzijds vertrouwen én gunnen.

Hartelijke groet uit Bussum en Hengelo!

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

De beste mensen moet je niet zoeken, je moet ze kennen

www.aim4.nl