



29 januari 2012

Word jij een toekomstige FM2Share zwermambassadeur?

Je hebt ons kenbaar gemaakt dat je geïnteresseerd bent in FM2Share, een uniek initiatief binnen het Facility Management vakgebied. Dank daarvoor! Super je enthousiaste aanvraag te ontvangen! FM2Share is het antwoord op de inzet van zwermintelligentie bij het oplossen van complexe facilitaire vraagstukken voor een opdrachtgever. Simpele antwoorden voor complexe vragen. FM2share is een zwerm, geen organisatie; het doel staat centraal.

De belangstelling is overweldigend

Na de Vakbeurs Facilitair, van 18 t/m 20 januari jl., hebben we ruim 120 aanvragen voor deelname aan de zwerm ontvangen. Er is kennelijk behoefte aan een initiatief zoals dat van FM2Share. Maar daarnaast zijn er ook veel vragen gesteld door potentiële opdrachtgevers. FM2Share heeft stof doen opwaaien.

Wij hadden nooit verwacht dat het animo zo groot zou zijn. En eerlijk gezegd zijn we daar ook nog niet op voorbereid. Met de huidige FM2Share-ambassadeurs hebben we afgelopen week besproken hoe we hier een goede modus in kunnen vinden: immers niet de organisatie staat centraal maar het doel. Heel open naar jullie toe hebben we o.a. de volgende vragen waar we een antwoord op willen vinden:

- Hoe borgen we dat nieuwe zwermleden met eenzelfde grondhouding en open vizier de zwerm invliegen? (gedeelde waarden als gunnen, delen, samenwerken, passie voor je vak en lol zijn bij ons de insteek!)
- Hoe borgen we dat we nog weten wie er in de zwerm deelneemt, zodat we snel kunnen blijven schakelen bij een kennisvraag die we zelf niet kunnen beantwoorden?
- Welke minimale administratie is daar dan voor nodig? Simpel houden!
- Wat is de “start-vliegtax” voor nieuwe ambassadeurs? Waar zetten we dat dan voor in? Want de insteek is zelforganisatie: je samen met zwermleden inzetten.

Ten onder aan eigen succes?

Dit puzzelt ons. We willen de integratie zorgvuldig doen; er voor waken dat ons succes niet de ondergang van FM2Share wordt. We willen hét charmante alternatief voor de markt blijven. Daarnaast kijken we verder. Wat kunnen en willen we nog van waarde toevoegen aan het vakgebied? Want dat is wat we doen: FM2Share ontplooit initiatieven waar de klant en ons vakgebied beter van wordt. Als zwerm van FM-professionals zetten we ‘wisdom of crowds’ in voor opdrachtgevers en vakgebied. Door middel van co-creatie wordt een vraagstuk flexibel, creatief, deskundig en met passie opgelost: de verdubbelaar wordt ingezet!

Werkgroep Lange Termijn

Na inventarisatie, afgelopen week, binnen de zwerm, zijn er weer mooie initiatieven en ideeën verzameld waar een werkgroep lange termijn zich over gaat buigen. Dan maken we ook een activiteitenplanning 2012. Wat kunnen we doen en wanneer? De werkgroep komt op maandag 6 februari bij elkaar. Daarnaast zal zij ook de toestroom en integratie van jullie als nieuwe ambassadeurs bespreken.

Voor nu!

Informeren we je graag over het ontstaan van de zwerm. Welke inspiratie er toe heeft geleid dat we zijn waar we nu zijn. Tevens geven we een toelichting op de keuzes, kleuren en symbolen die gemaakt zijn. Onze kernwaarden uitgelegd. Het fundament van FM2Share. Dit kun je teruglezen in bijgevoegd document.

**“ De zwerm: een nieuwe manier van werken, organiseren en samenwerken
En over de valkuil: het oude economische denken”**

Daarnaast!

Nodigen we je uit (als je het nog niet hebt gedaan) om deel te nemen aan de LinkedIn open group: FM2Share en ons te volgen op Twitter: @fm2share. Social media is van belang voor FM2Share; hierdoor zijn we wendbaar en kunnen we snel keuzes maken. Kijk of dat bij je past, het is voor het succes van de zwerm een belangrijk gegeven.

Natuurlijk verwijzen we je, met plezier, naar onze website: www.FM2Share.nl. Hier zijn we trots op. Onder het tabblad Media op de site vind je artikelen over FM2Share die gepubliceerd zijn in de vakbladen, maar ook de Financiële Telegraaf!

En verder!

Gaan we er vanuit dat, zonder jouw tegenbericht, jij nog steeds enthousiast bent en je ook helemaal kunt vinden in de nieuwe manier van werken, organiseren en samenwerken. Waarbij het geven en delen van kennis, gunnen en actief participeren binnen FM2Share voor jou een vanzelfsprekendheid is. Dan informeren we je medio februari of en hoe we samen verder vliegen.

Het is helaas niet mogelijk om nu iedereen individueel te woord te staan. We vragen je daarom om ons hiervoor te excuseren. Meer dan 120 aanvragen vraagt erom dat we deze vorm hebben gekozen.

Kortom!

We hebben je in het vizier en vragen je om nog even geduld te hebben. Verdiep je in de achtergrond en kernwaarden van FM2Share. Misschien lees je zelfs wel een boek van de FM2Share boekenlijst?

Half februari hoor je weer van ons.

Met enthousiaste groet,
namens de ambassadeurs van FM2Share

Annelies Meijers
Brigitte de Haan-Ketelaars





29 januari 2012

Bijlage: (opgesteld 15 januari 2012)

De zwerm: een nieuwe manier van werken, organiseren en samenwerken

En over de valkuil: het oude economische denken

Zo vlak voor landing op de broedplaats (Vakbeurs Facilitair) nog een terugblik op het ontstaan van de zwerm. Welke inspiratie heeft er nu toe geleid dat we zijn waar we nu zijn. Maar ook geven we graag nog eens de toelichting op de kleuren, symbolen en de keuzes die gemaakt zijn. Onze kernwaarden uitgelegd. Het fundament van FM2Share.

Vanuit de veranderende markt en de gedachte dat we samen meer kunnen bereiken dan alleen, ontstond de wens om een alternatief te kunnen bieden. Opdrachtgevers zijn vaak huiverig om met 'eenpitters' direct zaken te doen. Continuïteit en brede inzetbaarheid van gevraagde expertise zijn dan vaak het struikelblok. Met FM2Share willen we kijken hoe we elkaar daarin kunnen versterken, zonder onze eigen identiteit te verliezen.

Ook realiseren wij ons dat je als kleine ondernemer niet met alle onderwerpen binnen een opdracht even grote affiniteit hebt. De onderwerpen waar jij minder in thuis bent, kunnen dan beter uitgevoerd worden door degene die nu juist op dat terrein meer 'gevoel' heeft. Voor de verschillende teamleden wordt het werk leuker en de opdrachtgever plukt de vruchten van de 'verdubbelaar'. En uiteindelijk de hele zwerm.

Simpel

Vandaar ook dat gekozen is voor de organisatievorm van een zwerm. Een zwerm kan alle kanten op gaan en heeft geen vaste richting. Er is ook geen bestuur of leider. Er zijn slechts enkelen die aanjagen; er is geen hiërarchie. Er zijn slechts 3 simpele regels van een zwerm: (volgens wetenschappelijk onderzoek bij zwermen vogels, mieren, sprinkhanen en vissen):

- Voorkom botsingen met andere individuen (vermijding / scheiding)
- Beweeg je in de gemiddelde richting van degenen die het dichtst bij je in de buurt vliegen (richten)
- Beweeg je naar de gemiddelde positie toe van degenen die het dichtst bij je vliegen (aantrekking, cohesie)

Vrij vertaald naar onze zwerm: We vliegen samen, met een soortgelijk doel, ieder levert een bijdrage (er actief bij willen horen en co-creatie) en we 'botsen' niet (open grondhouding, diversiteit koesteren).

In woord en beeld

De gedachte van FM2Share komt ook tot uitdrukking in ons beeldmerk: een groep vogels, de FM2Share zwerm. Het kleurverloop in het beeldmerk visualiseert de transitie die gaande is. De vogels zijn ieder voor zich herkenbaar, maar vormen samen een systeem dat zich beweegt in opgaande richting.

De kleuren in het logo en het woordmerk hebben de volgende betekenis:

- Turquoise: Een kleur die in beweging is, en uiteindelijke balans en stabiliteit creëert. Het is een vriendelijke, open kleur. De combinatie van blauw met een kleine hoeveelheid geel, zorgt voor

rust en kalmte (blauw) met voorwaartse energie (geel). Turquoise bevordert een heldere geest en ondersteunt de ontwikkeling van organisatorische en managementvaardigheden.

- Rood: Een warme, positieve kleur, die wordt geassocieerd met onze diepste behoeften en onze overlevingsdrang. Rood is een sterke kleur, die energie geeft. Het vergroot emoties en zet tot actie aan. De kleur rood staat symbool voor pioniersgeest, leiderschap en ambitie.
- Het woordmerk: Voor het woordmerk hebben we gekozen voor cursieve letters, die passen bij de beweging van FM2Share. De ligatuur (verbinding) tussen de F en de M staat symbool voor de verbinding van de FM2Share-zwerm. FM en 2 is in turquoise gezet (ratio), terwijl voor share het rood (het menselijke aspect) gekozen is.

Zwermintelligentie, verrassend en innovatief

We willen ook innovatief zijn. We zijn immers allemaal professionals, die uitgaan van hun eigen kracht en creativiteit. Zodra we er in slagen het zwermgedrag te gebruiken om gezamenlijk een 'probleem' op te lossen waartoe we als 'eenling' niet in staat zijn, dan wordt het zwermintelligentie. Die zwermintelligentie willen we op verrassende en innovatieve manieren benutten. We kunnen de zogenaamde 'verdubbelaar' inzetten. Door de kennisontwikkeling en -verbreding, zijn de mogelijkheden van een zwerm nagenoeg onbeperkt. FM2Share kan van daadwerkelijk toegevoegde waarde zijn voor het vakgebied.

Hoger doel

FM2Share is een samenwerkende kennisgroep van kleine bedrijven, die allen in hun diversiteit, in brede zin ondersteunende activiteiten leveren ten behoeve van het primaire proces van organisaties. De samenwerking is gericht op meer kennisdelen, creatieve ontwikkeling en innovatieve oplossingen, waardoor leden van FM2Share een meerwaarde bieden voor opdrachtgevers t.o.v. ander aanbieders van facilitaire diensten.

Grondhouding

De manier van werken, organiseren en samenwerken zal in de komende jaren sneller en meer veranderen. FM2Share kan daar op inspelen. We zijn wendbaar en kunnen snel keuzes maken. Om dit alles te kunnen bereiken, werken we vanuit een bepaalde grondhouding. Kennisdelen, kennis overdracht en van betekenis zijn voor het vakgebied is de ideologische houding van eenieder in de zwerm.

It's hot

De zwerm is hot. Mede door de publicaties en social media activiteiten op Twitter, Google+ en LinkedIn zijn we niet onopvallend gebleven. Ook onze vlucht naar de Vakbeurs is bijzonder te noemen. Wat we durven te stellen is dat FM2Share voor de kleine ondernemers, zelfstandigen een antwoord is op een behoefte die leeft. Dat hebben we zelf inmiddels ervaren. Wat we nog niet weten, dat gaan we ontdekken, is hoe onze klant (opdrachtgever) tegen FM2Share aankijkt. Die vraagt zich af: "Wat heeft FM2Share mij meer te bieden dan de bestaande bureau's?". Dat gaan we laten zien op de vakbeurs.

Je krijgt wat je weggeeft

Een mooi voorbeeld is het programma van de kennistafels, vol met mooie onderwerpen die er toe doen. Een geweldige bijdrage aan het delen van kennis. Maar ook de twee experts/schrijvers (Joseph Roevens

en Tom Gouman) die ieder vanuit hun expertise (de een vanuit de chaostheorie en de ander vanuit de ontwikkelingen op het gebied van social media) hun visie op de zwerm geven, past binnen de visie van FM2Share. Daarnaast zetten we social media actief in en maken we gebruik van beelden door interviews op camera op te nemen. Hierin stellen we ons kwetsbaar op, door ook de grote bureaus te vragen voor het interview naast opdrachtgevers en de vakpers. Daarnaast is er toegevoegde waarde in het onderling aanvullen van kennis en specialisme. Daarom is een zwermadvies ook zo bijzonder, waarmee je vanuit verschillende invalshoeken een probleem aanvliegt.

Zo laten we zien waarom FM2Share niet het volgende andere bureau is. Door niet te focussen op het materiële (de euros) maar juist op de immateriële kant, kun je onbetaalbare AANDACHT verdienen. Vandaar de aandacht voor de klant. Je kunt alleen vermenigvuldigen door het eerst met anderen te delen. We moeten niet traditioneel blijven denken. Het gaat erom om het onderbewuste bij de klant aan te boren, zodat hij graag iets terug wil doen. Eerst geven, niet vragen.

Valkuil: het oude economische denken

We zijn een jonge zwerm. Al doende leren we. Soms vallen we, maar staan we weer op. We zijn vanuit het oude economische denken gewoon om op een bepaalde wijze iets op te pakken. De valkuil is dat we de dingen blijven doen zoals we ze deden. Past acquisitie binnen het nieuwe denken? Leads vergaren is dan eigenlijk heel erg 1.0. Moeten we de discussie over het verdelen en nabellen van leads wel voeren? Of juist afzien van de verkoopmethode die vanuit de grondhouding niet past binnen FM2Share.

Als klanten/opdrachtgevers het gevoel krijgen dat de zwerm voor het binnenhalen van opdrachten (acquisitie) is ontstaan, dan vliegen we de verkeerde vlucht. We weten nu al dat FM2Share dan geen bestaansrecht meer heeft. Dat is namelijk al vaker gebeurd en net zo vaak ook mislukt. Als euros de enige drijfveer zijn, dan eindigt FM2Share kort na de beurs. Dit is het oude denken.

Wat wel van toegevoegde waarde is, is om te achterhalen wat de opdrachtgevers bezig houdt, wat speelt er? Is dat HNW, de regie-organisatie of juist een huisvestingsvraagstuk. Hiermee kunnen we een schat aan informatie binnenhalen, zonder direct aan de euros te denken, om daarna met deze informatie in te kunnen spelen op de behoefte van onze klant. Door bijvoorbeeld het houden van thema-bijeenkomsten waarvoor we gericht belanghebbenden kunnen uitnodigen. Een andere businessmodel.

Klantvraag herkennen

FM2Share moet aandacht geven aan de klant, kennis delen en de klant beter leren kennen zodat we mogelijk samen met de klant tot echt innovatieve aanbiedingen kunnen komen. Wat wil de klant? Dat moeten we voorzichtig onderzoeken. Hoe en waarmee kunnen we echt van toegevoegde waarde zijn? Eigen gewin komt dan op een tweede plaats te staan. We moeten juist de klant omarmen zodat we samen kunnen kijken wat het antwoord op de veranderen vraag kan zijn. Co-creatie; gebruik maken van cliënt insights. Focus op de langere termijn; goodwill opbouwen; de 'klus' komt vanzelf, later, na je toe. Dus:

- Stop met praten, start met luisteren
- Word onderdeel van de gemeenschap (bezoek en onderzoek je doelgroep): vraag wat hen bezighoudt, waar ze mee bezig zijn. Inventariseer.
- Zorg dat je opvalt. Maak de bezoeker nieuwsgierig, deel prikkels uit.
- Plan niet te veel en leer in te spelen op onverwachte situaties (go with the flow)



29 januari 2012

- Stel vast wat je hogere doel is. Zoek uit hoe je iets aan de gemeenschap kunt geven.

We kunnen op de vakbeurs in contact komen met opdrachtgevers, klanten en andere geïnteresseerden waardoor we ons netwerk kunnen uitbreiden. Een netwerk van mensen die geïnteresseerd is in de kennis van de zwerm, moeten we warm omarmen en in de toekomst 'gebruiken' om persoonlijk uit te nodigen voor bijvoorbeeld het kennis event of andere activiteiten die we nog zouden kunnen oppakken.

Elke verbetering is een verandering, maar niet elke verandering is een verbetering.

Wat wij willen is verbeteren door te veranderen, met behoud van dat wat al goed is.

Zijn we als FM2Share echt onderscheidend? Of stappen we in de valkuil van vasthouden aan het oude? Durven jullie in de nieuwe wereld te stappen?

Aan te raden literatuur ter inspiratie. Het heeft ons de inzichten voor de zwerm gegeven.

- Jim Stolze – Uitverkocht! - welkom in de aandachtseconomie
- Len Fisher – Zwermintelligentie – over slimme groepen en domme massa's
- Tom Gouman - #volgemenog? Over de echte waarde van onlinenetwerken
- Tara Hunt -The Whuffie Factor Over verzamelen van 'sociaal kapitaal' en aandachtseconomie
- Daniel Pink - Drive Over motivatie 3.0 (zingeving, autonomie en meesterschap)
- Nassim Nicholas Taleb – Over Robuustheid
- Martijn Aslander – Erwin Witteveen – Easycratie – de toekomst van werken en organiseren

Dit document is samengesteld door enkele early-birds en met input vanuit team lange termijn visie.

Wij wensen jullie heel veel plezier en succes op de vakbeurs.

Judith, Andre, Annelies, Fred, Brigitte