

Lönsam affärsdynamik

genom effektiv organisering och fördjupad samverkan

ett material utarbetat i samband med regional utveckling i Degerfors

av

Monica Hane och Bengt-Åke Wennberg

Samverkan uppstår inte automatiskt; det kan många intyga. Samverkan uppstår bara när två eller flera människor kan se att de genom förenade ansträngningar kanske skulle kunna nå längre än de kan var för sig. De kan alltså se det vi kallar en samarbetspotential. Samarbetspotentialen är en möjlighet som behöver undersökas och prövas närmare innan man vet om den kan förverkligas. Vi menar att det idag saknas ett forum där företagare och andra intressenter kan upptäcka och gemensamt och effektivt utforska och pröva sådana nya affärspotentialer – dvs tillsammans utforska var de nya jobben finns som kan försörja oss och andra?

All samverkan i ett nätverk av denna typ måste vara frivillig; ett val man gör för att det är till fördel för en själv.

De som skall samverka behöver inte ha samma mål. För någon kan målet vara att hitta nya marknader för sina redan utvecklade produkter, för en annan att kunna erbjuda nya tjänster, för en tredje att kunna försörja sig på sitt kunnande utan att behöva flytta från orten, för en fjärde att medverka till att utveckla ett samhälle som erbjuder bra förutsättningar för god livskvalité osv

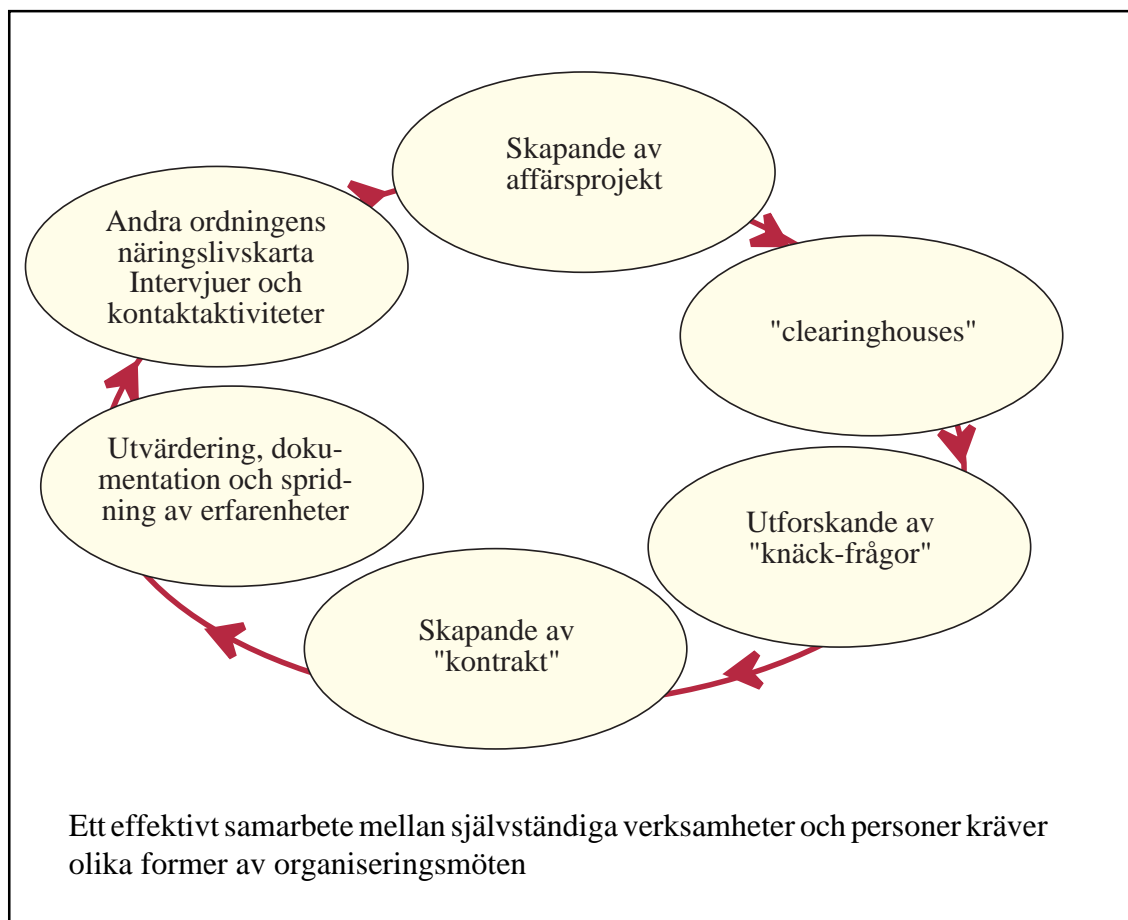
Effektiv samverkan kräver organisering

Samverkan bygger på olikhet

Produktiv samverkan bygger på olikhet; olikhet vad gäller kompetens, erfarenheter, kontaktyta, visioner. Ju större olikhet desto större möjligheter. Därför blir frågor om insyn och konkurrens när det gäller denna typ av samverkan mellan små och mindre företag och enskilda enheter i stora företag bara ett spöke. Samverkan inom en allians behöver inte heller gälla inom alla verksamhetens områden. Det var och en redan kan göra bra på egen hand fortsätter man ju att göra på egen hand.

Samarbeten växer fram när man har något att samarbeta om. De måste dock förberedas väl för att fungera effektivt. De som skall medverka i ett samarbete måste veta mer om varandra som aktörer än de i dag vanligen vet. De måste veta mer än vad företaget heter, var man har lokaler och vem som är kontaktperson och vilken verksamhet man bedriver idag.

Man behöver veta annat än vad som står i informationstexter till kunder, finansierare och anställda. Samverkan med en blivande partner gäller framtiden, dvs det större sammanhang vi gemensamt ser fram-



för oss och där vi skulle vilja medverka — dit som vi inte når på egen hand.

Det är denna, mer omfattande och fördjupade, information som synliggörs på olika organiseringsmöten och som leder till att det gemensamma arbetet kan struktureras effektivt.

Att utveckla ett allt effektivare verksamhetskunnande

Samarbetsdynamiks bidrag är att medverka till att dessa olika möten kan komma till stånd och att de förbereds väl.

Vi bidrar med att skapa en “andra generationens näringslivskarta”, att länka deltagarna till intressanta affärsprojekt, att

inventera deltagarnas önskemål, resurser och kunnande och bistår med experter på olika knäckfrågor. Vi ser till att det kan skapas goda överenskommelser och att det uppstår ett effektivt lärande som alla, inte bara de medverkande, har nytta av.

Alla har något att bidra med. Vi försöker därför att underlätta för alla tänkbara deltagare att på något för dem praktiskt sätt ansluta sig till vårt abonnemangssystem. Ju fler som vill medverka desto bättre.

Om Du är intresserad tveka därför inte att ta kontakt. Det finns säkert en plats för Dig också om Du bara har tid och engagemang. Abonnemangsavgiften för företag, organisationer och offentliga myndigheter är 3 000:–/år.