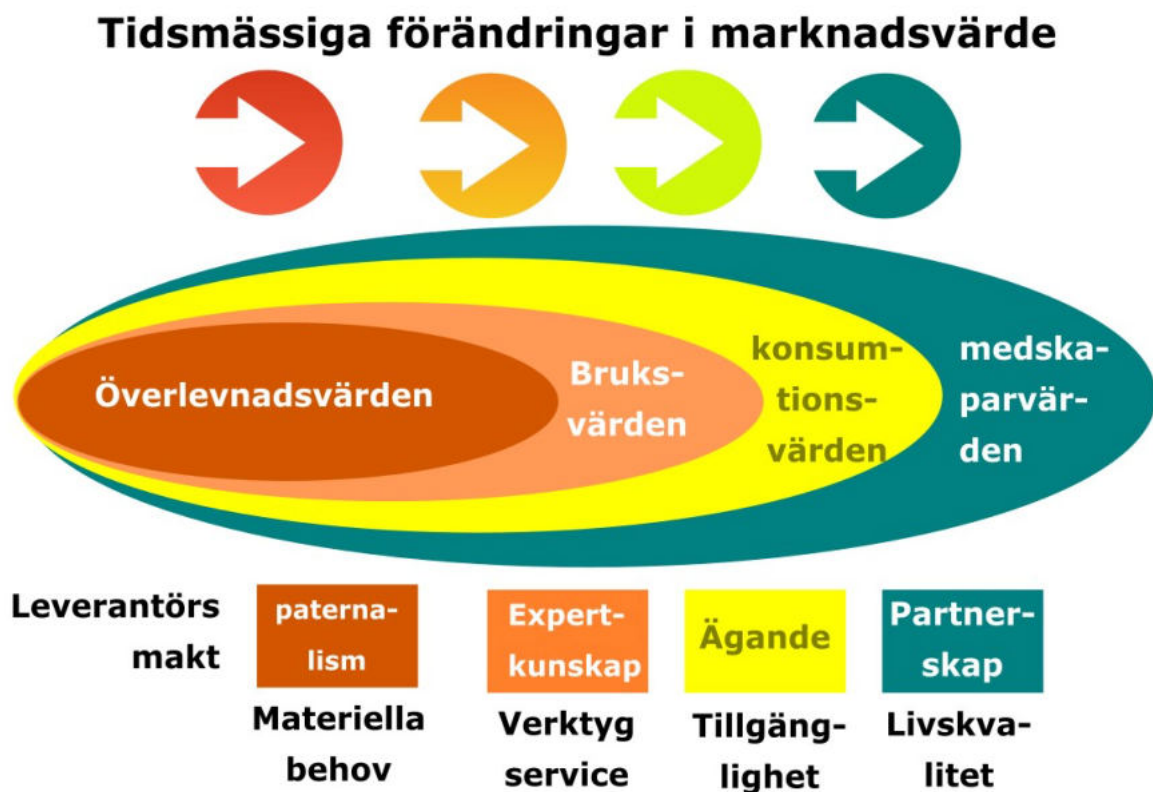


Vår affärsmodell



Samarbetsdynamik AB har alltid varit ett tjänsteföretag. Tjänster kännetecknas av att de produceras samtidigt som de konsumeras vilket förändrar både arbetsvillkor och relationen mellan leverantör och kund. Den ekonomiska diskursen om vad som är värt att finansiera och utveckla har dock haft svårt att inkludera den tjänstedominanta logiken i resonemangen – trots att samhället alldeles uppenbart går i den riktningen.

Utvecklingen i samhället har gjort att många av de tjänster som tidigare erbjöds inte längre räcker till. Det som erbjuds blir ofta, för att klara ekonomin, alltför standardiserat och storskaligt för att kunna ta hänsyn till den variation som finns mellan vad olika människor uppfattar viktigt för livskvaliteten.

Nu har allt fler former av en helt ny samverkan som bygger på ett partnerskap mellan leverantör och "kund" växt fram i vilken kunden medverkar som partner i att gemensamt med tjänsteföretaget utforska, formulera och förverkliga sådant som ökar dennes livskvalitet. Sådana tjänster utvecklar inte bara kunden utan också tjänsteleverantören då denne ökar sin kunskap om dem som man vill leverera tjänster till.

Vårt företag är inriktat på att i partnerskap erbjuda tjänster kring kunskaper om samspel, samverkan och samarbete. Dessa kunskaper är livsnödvändiga om man, vare sig man är en enskild person eller institution skall kunna klara sig i dagens allt mer komplexa värld och bygga upp samarbetsformer med omvärlden som upplevs positiva och utvecklande. Vi har därför alltid menat att i en demokrati måste den kunskap som genereras vara fri och gratis för alla som behöver den. Problemet blir då att själva framtagandet måste finansieras solidariskt av dem som inser vikten av att just den kunskapen tas fram. Detta var affärsmodellen bakom kunskapsabonnemanget. Och detta är skälet till att alla texter och rapporter nu är öppet tillgängliga.

De former som i dag finns etablerade där institutioner i olika form tar betalt för kunskaper av värde för oss alla är således destruktiva.

Det är det faktiska partnerskapet och dess möjligheter att vid behov utveckla för ens egna överväganden relevanta kunskaper och samtidigt integrera dem i den egna livssituationen man skall betala för. Så har vi tjänat våra pengar.