

K står för kommunikation



Hej alla,

FORMAT: Du får välja en färdigskriven roll på plats, som en av deltagarna på kursen. (max 20 deltagare) Du behöver inte tänka på att ha speciella kläder på dig, och behöver faktiskt inte förbereda dig alls. Fika serveras.

Vi satsar på att få till en stämning av svart lågmäld humor. Nyckelord är: *krystat, pinsamt och tyst*. Titta gärna på ett avsnitt av "The Office" eller 'Starke man i Svinarp' så har vi en gemensam grundbild av vad vi vill uppnå.

/Martin & Per

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlexs produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

1.

Grundaren - Edward Karlsson

Helt tossig gammal Chalmersnörd som ÄR SunFlex. Han är fruktansvärt positiv och tycker alltid att allting går fantastiskt bra. Har drivit upp företaget i 15 år, och tvingades nyligen efter dåliga resultat att träda tillbaka från posten som VD. Han är nämligen jättedålig på att vara chef. Och på teknik. Och på sälj. Och på mänskliga relationer över huvud taget. Men det vet han inte om, han bara ångar på och kritik rinner av som vatten på en gås. Han hjälper gärna andra att göra sitt jobb, eftersom han faktiskt har gjort alla arbetsuppgifter på företaget så kan han en del...

Vad händer nu, klarar han av att hålla sig borta från chefsskapet? Han äger ju fortfarande en fjärdedel av företaget och är kvar som 'utvecklingsansvarig' för alla hans kontakter och kunnande är ju oumbärliga. Han äääälskar Pontus Stenkvarn, det är ju en av Sveriges absolut bästa VD:s. Men om han inte är där så får ju Edward styra upp saker, eller hur? Naturligtvis underminerar han nya chefen, frågan är om han är medveten om det? Narcissistisk personlighetsstörning, fullt utvecklad. Just nu grunnar han på en ny logga till företaget...

Javisst! Det skulle vi kunna göra, men jag har en annan idé också. Tänk dig att vi skulle ta och sätta ihop 20 paneler på en fix yta och maxa outputen. Så att man får det bästa av två världar, lätt transport men stor yta. Jaså, det tycker du? Hmm, jag vet att du kommer förstå idén när jag har förklarat den bättre. Det vet jag att du gör för du är en av de viktigaste medarbetarna jag har här på Sunflex.

Tänk vad fantastisk den första tiden var när produkten utvecklades och testades. Jag har många fina minnen från vårt fälttest i Uganda. Just det, han som är teknisk utvecklare var med då. Som praktikant. Vad heter han nu igen?

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna

finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlex produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

2.

Ägaren - Linda Severin

- den naive miljonären

För två år sen så kom en ny huvudägare in i SunFlex. Företaget behövde pengar. Linda Severin har pengar från familjens fastighetsföretag, men inte mycket förnuft. Därför köpte hon in sig i "miljöföretaget" SunFlex. Sen dess har Linda regelbundet fått stoppa in pengar för att hålla företaget flytande. Hon har en gnagande oro över att hon kan förlora mycket pengar vid en ev. konkurs men skjuter detta ifrån sig genom att lyssna på de positiva ord som framförallt grundaren slänger ur sig. Hon arbetar inte på SunFlex, men är ändå på kontoret flera gånger per vecka för att diskutera affärsmöjligheter och framtidsplaner. Kanske om man får ut den där nya solfilmen som de pratat om så länge.

Det gäller att var uthållig. Jag projekterar ett spa med havsbad i Onsala och det tar otroligt lång tid att fixa med byggnadslov och sånt i kommunen. Det sköter advokaterna såklart, men det tar på krafterna att hela tiden ligga i. På SunFlex är det lättare att koppla av.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlexs produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvärn, VD

3.

Ny extern VD - Pontus Stenkvarn

Nyrekryterad från Stockholm där han tydligen jobbat på ett flertal viktiga företag med viktiga saker. Lite oklart vilka bara. Får 72.000:- i månaden och veckopendlar från familjen. Har mycket pondus och karisma, för att inte tala om energi. Men ingen förstår de nya business-orden han spyr runt sig och Pontus har en förkärlek för att missbruka ordspråk och idiom, grovt. Har ägarens fulla stöd och egentligen hela personalens också. Om de bara fattar vad han gör och säger. Han tänker väl inte sparka nån?

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlex produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser

nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

4.

Ekonomichefen - Eva Lindholm

Tanten. Alltid sur. Eller rättare sagt... man tror att hon är sur, men egentligen är hon kanske den mest empatiska och omvårdande personen på hela företaget. Hon är bara skeptisk till livet i allmänhet och till SunFlex i synnerhet. Hon har varit med i tio år och sett saker misskötas konstant och förlorat för många strider. Är ganska marginaliserad på företaget även om hon sitter av tiden på "ledningsgruppsmöten" där Edward orerar. Har nyss kommit hem från en resa till en Ashanti Yoga retreat i Indien.

Jag trodde att den här resan till Indien skulle få mig att känna mig bättre. Jag vill inte bli som min mamma, en gnälltant, men ibland känns det som att det är där jag håller på att landa. I Indien lärde jag mig hur viktigt det är att andas och att känna sin egen kropp. Det lät fantastiskt när jag var där och jag trodde att mitt liv hade gått igenom en total makeover. Men så fort jag kom till kontoret kände jag vardagens gråa tillvaro krypa tillbaka i min kropp. De lyssnar inte på mig. Visst, de har förtroende för mig rörande allt ekonomiskt men de missar om och om igen att se sambandet mellan ekonomi och verksamhet. Vi läcker pengar som ett såll. Det kommer att bli företagets död.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlex produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

5.

Bokföringsassistenten - Daniel Fasth

Daniel är säljchefens Stinas son och kom in i företaget genom ett tillfälligt sommarjobb som blev förlängt. Han är inte speciellt snabb eller bra på bokföring, alla krångliga saker får han gå till ekonomichefen med. Många tycker att han borde bytas ut helt men vill inte stöta sig med säljchefen och säga missnöjet högt. Daniel råkade i förra veckan säga till några över lunch att han röstade på Sverigedemokraterna, vilket inte alla på SunFlex uppskattar nu när det sprider sig.

Daniel festar ganska hårt och spelar bas i ett rockband.

Livet är soft. Det är najs att ha ett jobb, det är najs att Sverige går åt rätt håll och det är fetnajs att jag inte har något jävla CSN-fittlån som alla kompisar har. Straight from gymnasiet till arbete. Jag gör vad jag ska för samhället.

Och nä, FB betyder Flashback, inte Facebook. Men jag tänker inte lägga till er på fejjan, sluta fråga! Hehe... det är privata bilder. :)

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlexs produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvärn, VD

6.

Marknadschefen - Magnus Elmander

Magnus är otroligt karismatisk. Tyvärr kan denna karisma ibland ta lite väl mycket arbetstid. Det blir mycket trevligt småprat och alla har svårt att låta bli att prata av sig med Magnus. Han är killen som står med en kaffekopp över din dator och pratar om vad de sa på Rapport igår. Och precis när du har fått nog så visar han omsorg och frågar han hur du mår och om du behöver någon hjälp med något.

Magnus har ingen egentlig högskoleutbildning men har läst projektledning, eller det säger han i alla fall.

Magnus har två barn som han pratar lagom mycket om, han är aldrig sjuk och klär sig elegant. Hans parfym passar perfekt till kläderna även om det gör att vissa kallar honom för fåfång.

Jag älskar mina barn. Ja, egentligen alla barn. Jag kan verkligen se hur allas liv långsamt glider mot barntillvaron, det är något de alla kommer att glädjas över framöver. Och det är dessutom det perfekta samtalsämnet! Vädret är bara tråkigt att prata om, det är barn som är det ämne som effektivt sammanfogar alla personer. Men jag vet att vissa inte tycker om att prata om barn, då brukar jag prata om mat, det är nummer två på listan över passande samtalsämnen.

För egentligen handlar allt om social skills. Så länge man ger ett leende och en trevlig historia får man dubbelt tillbaks.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlex produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad

nu. Förra året så lades hela service och reparationssavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

7.

Marknadsassistent - Niklas Hansen

Hårt arbetande, kanske den som arbetar allra effektivast på SunFlex. Han ser till att alla broschyrer innehåller rätt texter och bilder och att allt mässhdeltagande är väl förberett. Har tidigare arbetat som informatör på Bosch och kan branschen. Han är dock dålig på att framhäva sig själv och verkar ha varit singel i en evighet.

Niklas tycker verkligen att han har hamnat rätt på SunFlex och tycker om de flesta av sina arbetskamrater. Men han är bekymrad över att alla inte verkar kunna dra jämnt. Den här kursen i kommunikation är nog bra.

Jag tycker om mitt jobb här på SunFlex. Visst finns det saker att klaga på, som att min chef Magnus inte är så bra. Han kan inte så mycket om det här med marknadsföring. Det som är bra är dock att han är bra på att ta hand om kritik eller åsikter som kommer utifrån.

Jag tycker det är jobbigt med sånt socialt. Jag lever väl egentligen ett ganska ensamt liv men det betyder inte att jag är ett ufo. Jag har planer i livet. Som att kanske bli chef en dag. Jag har stenkoll på marknadsföring och kommer säkert att bli en toppenchef när jag lär mig att inte vara rädd för att tala i telefon. Alltså jag är inte rädd för att prata med folk jag känner såklart men alla nya personer tycker jag är lite svåra att prata med i telefon.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlexs produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna.

Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydlig Lisa's idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

8.

Webbproducenten - Evelina Öhlander

Evelina har två stora intressen; husvagnssemestrar och heminredning. Kan prata i oändlighet om olika projekt med huset på Särö. Hennes man, Ingvar, är egen företagare och är också ett ämne som Evelina ofta tar upp.

Hon älskar att återge fadäser som hennes man gjort. På ett ibland smärtsamt utelämnade sätt.

Evelina halkade in i SunFlex på ett bananskal och är en av dem som varit med längst. Hon nappade på en annons om extrajobb som bestod i att knacka dörr i Göteborgs villaområden och försöka sälja solpaneler. Hon visade sig vara duktig på det, men hon påpekade också att företagets grafiska profil hade stora förbättringspotentialer. Och att de borde fixa en snyggare hemsida. Så då satte Edward Karlsson (grundaren) henne på att snygga till hemsidan. Hon blev företagets webbproducent.

Det blev en utmanande resa för Evelina. Det enda hon gjort tidigare på webben var hennes blogg om heminredning. Men SunFlex hemsida snyggades verkligen till. Även om den genomled ett halvår av tekniskt strul där länkar slutade fungera, sidformatteringar levde sitt eget liv och sidan periodvis helt slutade fungera. Men nu har hon lärt sig. Och nu vill hon att företaget ska bryta ny mark. Börja Twittra, skaffa en Facebook-profil och investera i några häftiga flashanimationer. Givetvis har SunFlex en blogg, som Evelina sköter. Bloggen har fått många läsare eftersom Evelina, till många på företagets förtret, har valt att skriva väldigt personligt och humoristiskt om livet på SunFlex.

Åh, jag längtar bort till ett annat företag som vågar ta lite mer chanser på webben. Varför inser inte resten av SunFlex att framtiden ligger på nätet. Det är där marknadsföring, försäljning och ja... inköp också kommer ske. Med en rejäl satsning så skulle SunFlex kunna bli internationellt ledande!

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en

forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlex produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

9.

Inköpsansvarig - Maria Bogren

Maria köper en Trisslott varje måndag. En gång vann hon 1000 kr, det var roligt. Jobbet på SunFlex tycker hon är helt ok. Det ger en trygg inkomst och snart tänker hon och hennes pojkvän försöka skaffa barn, då är det bra med en trygg anställning. För den är väl trygg? Företaget måste sköta sig. Inget får hota familjeidyllen.

Maria uppdaterar sin blogg om ny svensk indie-musik från jobbet dagligen men det är inget hon visar för sina kollegor.

Maria har den egenheten att hon hittar på smeknamn till alla hon träffar. Och det kan ske bara någon minut efter första handslaget.

Om jag vann en miljon skulle jag betala av mina lån och åka till Argentina på en lång semester. Om jag vann fem miljoner skulle jag dessutom gå ner på halvtid och köpa mig en sommarstuga. Om jag vann 25 000 kr i månaden i 25 år skulle jag säga upp mig. Jag vet att det är svårt att vinna på Triss men jag skrapar egentligen den bara för spänningens skull. Man kan ju drömma, hålla hoppet uppe.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlex produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

10.

Logistikkordinator - Erik Jakobsson

Erik ville förändra världen. Men nu jobbar han med att fixa så att arbetarna i Kina levererar rätt saker i rätt tid. Allt som blir kvar av hans forna kamp är att han röstar på Vänsterpartiet och har en bild på Lars Ohly på sin arbetsdörr. Kallas "skämtsamt" för Mao av sina kollegor.

Erik har varit på företaget länge, och är väldigt hjälpsam mot de andra.

Fotboll kan man prata med Erik om, annars är det lite svårt att få igång ett långt samtal.

Han älskar sitt blåvitt, vänster-höger-politik och bakelser. Erik är en engagerad person. Han är också ganska naiv, trots relativt hög intelligens. Han stressar lätt upp sig, vilket inte alltid är en bra egenskap för en logistiksamordnare.

Jag hatar kineser, de är så jädra hala och oärliga småsvin. Ett tag funderade jag på att inte köpa några varor alls från Kina men det visade sig vara ganska svårt. Vet du hur jäkla många varor som produceras i Kina??? Ungefär alla varor. Nu köper jag istället in varor tillverkade i kapitalistiska förtryckfabriker, det suger verkligen.

För ett tag sedan var jag med och arrangerade protesttåg mot rasism och för facket. Jag vet inte riktigt vad jag tycker idag. Världen är inte lika lätt nu när man blivit äldre. Jag är ju inte gammal men jag blir heller inte yngre. Lön måste man ha.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlexs produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick

gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

11.

Teknisk utvecklare - Jacob Hegel

Det börjar bli tröttsamt med alla skämt kopplat till hans efternamn. Svaren kan han numera utantill:

- Nej, jag är inte tysk
- Nej, jag är inte släkt med den kända Hegel
- Ja, pappa jobbar med filosofi på Universitetet och tog namnet för att han gillar Hegel
- Ja, jag har funderat på att byta efternamn. Men älskar samtidigt pappa och vill inte göra han ledsen.

Kort om Hegel

- Tes antites-teorin (en tes följs av en antites som resulterar i en syntes som i sin tur blir en ny tes och så rullar det vidare)
- Betraktas som höjdpunkten av den tyska idealismen och har inspirerat bl.a. Marx och Nietzsche.

Civilingenjör som verkligen är duktig på det han gör. Om bara resten av företaget kunde leva upp till sina roller hade hela företaget insett att han är kompetent. Nu blir tyvärr det mesta av Jacobs briljanta arbete bortglömt i annan oreda.

Gillar att resa, det blir minst två äventyrsresor till andra kontinenter varje år. Och Jacob vill väldigt gärna visa bilderna från varje resa för sina kollegor.

Det är Jacob som kom med idén till att ha en kick-off. Tidigare har det mest varit frisbee-golf, men Jacob har läst en ny bok, 'K står för Kommunikation' och har pratat håll i huvudet på alla som vill lyssna om giraffspråk, konstruktiv direkt-kommunikation och absorberande tydlighet. Det var Edward som gick med på att ha konferans, men Jacob tycker det verkar som att den nya chefen inte vill ha någon kurs.

Jag vet att jag i nio fall av tio har rätt, och det gäller i stort sett alla diskussioner jag ger mig in i. Annars har jag på senare tid blivit intresserad av mitt inre. Jag vet att det finns psykisk sjukdom i familjen och jag vet att jag kan ha en släng av det. För mig uttrycks det med att jag har perioder av stor kreativitet som ibland nästan får mig att tappa kontakten med verkligheten. Jag har skrivit ett stort antal lappar hemma med bra citat som hjälper mig att vara kvar i kontrollen över mitt inre.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt

århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlexs produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvam, VD

15.

Teknisk utveckling/support - Lukas B. Eriksson

Det började med en praktiktjänst hos det på den tiden väldigt lilla företaget SunFlex. Lukas var med och tog fram den produkt som nu ÄR SunFlex. Den smidiga, billiga och miljövänliga solpanelen. Det var ett lustigt sammanträffande att den liknade en idé som Lukas haft redan på gymnasiet. Ganska mycket faktiskt.

Det mest spännande från tiden då produkten utvecklades var när Lukas fick följa med Edward till Uganda för att sätta igång ett fälttest som skulle pågå i flera år vad det tänkt. Ett av materialen, en speciell plast som utvecklats av NASA, var väldigt dyr minns Lukas och Edward var nojig för att panelerna skulle stjälas pga rymdplasten och försökte hyra in ett gäng killar för att vakta dem över natten. Det slutade med att det gänget stal plasten. Längre fram visade det sig att det blev alldeles för dyrt att använda plasten i en industriell produktion. Vad som få vet är att två solpaneler fortfarande används av några kristna missionärer i Uganda. De har ju mycket bättre livslängd än de som tillverkas idag.

Egentligen anställdes Lukas för sin civilinjengörskompetens. Han skulle utveckla nya produkter för att möta marknaden. Men nu när supportavdelningen skurits bort finns det i ärlighetens namn ingen tid över till annat än just support.

På fritiden ägnar sig Lukas åt sina två största hobbies; krukmakeri och paintball. Ibland finns det även tid att åka upp till morfar och mormors hus i Dalarna och leva riktigt lantliv med vedhugning, fiske och bärplockning.

Lukas skulle själv beskriva sig som pålitlig, kreativ och social.

Jag borde egentligen söka mig till en ny arbetsplats. Jag är överkvalificerad för det jag får ägna större av min tid åt. Teknisk support åt en produkt det snålats alldeles för mycket på både materialkvalitet och toleransnivåer i tillverkningsprocessen. Men jag älskar ju samtidigt alla galenpannor som jobbar här. Jag vill att det skall vara en sån där italiensk familj där man ena stunden för ett högljutt gräl för att nästa sekund falla i varandras armar. Jag gillar när det hettar till lite och viker sällan ner mig. Sedan har jag den goda egenheten att jag inte är det minsta långsint. Nja, kanske inte stämmer alltid, när jag tänker efter ;-)

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlex produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

12.

Kundtjänstansvarig - Joel Hansson

Kundtjänst är ju som att ta hand om barn, det gäller bara att prata lugnt och tydligt och utstråla förståelse. Inte för att Joel har barn. Men om han hade det hade han varit en perfekt förälder. Hans fru tycker att det är dags att skaffa barn nu och förstår inte vad han snackar om när han börjar prata om att han redan har barn, sina kunder. Joel kan tänka sig en hund. Och en lång semester.

Joel är väldigt vidskeplig. det finns många saker han undviker att göra och många han måste göra. T.ex. måste han varje morgon flytta på krukväxten, torka av stolsitsen, släcka och tända lampan EXAKT tre gånger (detsamma gäller när han går hem). Bland saker han undviker att göra är att gå på höger sida i korridorer, öppna en dörr som någon precis stängt (han kan inte se personen som stänger dörren utan måste då gå iväg för att sedan komma tillbaka och öppna dörren).

Jag hatar barn! Jag vill inte skaffa barn och fattar inte vad det är som är så otroligt speciellt med dem. De skriker, skiter och kostar pengar, precis som kundtjänstamtalen. Jag älskar däremot min fru och hon vill ha barn nu. Hur ska jag kunna komma ifrån det då? Jag funderar på att kanske skaffa en hund istället, det borde väl vara nästan som samma sak? Jag squashar mycket på fritiden. Det blir squash, bubbelbad och bastu. Skön avkoppling. Det tar ganska mycket tid men kroppen blir snygg, det är viktigt.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlex produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus.

Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

13.

Säljchefen - Stina Fasth

Det är ju Stina som egentligen driver företaget, anser hon iaf. Om bara resten av företaget kunde förstå att serva säljavdelningen bättre skulle allt ordna sig. Stina lever ett vanligt liv med villa, nästan vuxna barn och en katt i Mölnlycke. Det var först när det yngsta barnet började i skolan som hon kunde satsa på karriären på riktigt och byta till den chefsposition som hon nu har på SunFlex.

Stinas har fixat in sin 19-åriga son (Daniel) som bokföringsassistent. Han var kassör i sin musikförening och skall läsa på Handels nästa år.

Jag älskar att gå på Liseberg! Jag brukar köpa ett guldpass så att jag kan gå dit lite när jag vill och åka. Jag bor i Johanneberg, så det är inte långt ifrån Liseberg. Jag hade en harmonisk uppväxt och det är nog därför jag tycker att allt som har med min barndom att göra är så mysigt. Som Liseberg, bio, plocka svamp och sist men absolut inte minst JULEN! Vi måste boka julbord nu med en gång, annars kommer de bli fullbokade. Det stod faktiskt i GP häromdagen att de redan börjar blir fullbokade. Och så måste vi köpa in en liten julklapp till var och en. Jag funderar på ett sommarpaket med pocketbok, filt och något annat soligt. Det passar perfekt till företaget.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlexs produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvärn, VD

14.

Key Account Scandinavia - Linus Franzén

Det gäller att ha rätt röst för att vara säljare. Därför tränar Linus sin röst varje morgon efter frukost. Grannarna klagat ibland men de måste förstå att rösten styr det mesta i livet. Linus kan utifrån en persons röst avgöra vad det är för typ av person. Linus tycker att han förstår alla personer, eftersom han kan förstå alla röster. Alla skulle dock inte hålla med Linus på den punkten.

Det finns områden Linus behärskar och områden han inte behärskar. Till den senare kategorin hör teknik. Han är helt enkelt inte kompatibel med teknik. Därför har han företagets äldsta och enklaste mobil. Hans stora skräck på företaget är nätverksteknikern Per Holger. Varje gång han behöver hjälp med något tekniskt och måste be Per om hjälp känns det som han var sju år igen. En gång när datorn kraschat drog han på att fråga om hjälp i flera månader tills någon annan (okänt vem) såg till att datorn blev servad. Under tiden använde han istället faxen för all textbaserad kundkontakt. Och när han säger att han använder faxen menar han att han skriver ett papper (för hand, eller på en mekanisk reseskrivmaskin) och ber någon annan faxa det.

Jag gick hos en talpedagog i ett år. Det kostade skjortan men det var det värt. Nu är jag den ultimata säljaren med min röst. Jag har alltid varit social på det sättet, i telefon. När jag köpte senaste mobil skaffade jag mig ett sådant där abonnemang med fritt prat, nu kan jag prata hur mycket jag vill. Det blir mycket skypeande också, jag har många kompisar utomlands som jag träffat på resor. Alla faller för mig så fort de hör min röst så jag brukar se till att det går över till Skype från sån där email ganska fort.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlex produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

16.

Utesäljaren - Jonas Mård

Jonas tycker att det är härligt att vara ute och köra bil hela tiden. Han träffar nya människor, får lyssna på en massa ljudböcker och dessutom hitta ragg i de flesta städer han övernattar i. Han älskar sitt jobb och skulle verkligen inte vilja byta. Däremot så funderar han på att byta familj och är inte rädd för att diskutera det på fikarasten.

Jonas är gränslös på alla sätt och gör det han själv vill. Han är inte rädd för att sticka ut och ha tydliga åsikter. Det är kanske det som ger honom den karisma som gör honom till en så lyckad säljare. Men produkten börjar bli svår att få såld.

Jag har tre ansökningar ute, skall på intervju nästa vecka. Har inte sagt det än, men det går jag ju göra. Det är ju en fråga om lön och omlokalisering. Den nya chefen verkar förstå att jag är viktig för företaget, han berömde mig ju på senaste måndagsmötet. Men frågan är om han har mandat att höja löner, tror han är snarare är här för att sparka folk.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlexs produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

17.

Sekreteraren/administratör - Anna Ågren

Anna är så otroligt trött på att alltid få slaskjobben som ingen annan vill ha. Hon har faktiskt läst fyra år på universitetet och är utbildad ekonom men det är det ingen som bryr sig om. Egentligen är det hon som borde vara ekonomiansvarig.

Hon började jobba på SunFlex för att få in en fot och sedan arbeta sig uppåt, men det har inte gått så bra. Alla tycker att hon är så duktig sekreterare som verkligen håller ihop företaget. Ärligt talat, med en så dålig chef som Edward var, så är det Annas förtjänst att företaget finns kvar. Men Anna är inte nöjd. Alla ser henne som outhärlig men ingen vill ge henne mer ansvar. Hon har börjat fundera på om hon måste prestera lite sämre för att kunna byta tjänst.

På fritiden ägnar hon avsevärt med tid i second hand-butiker, antikaffärer, loppisar och åker på auktioner. Hon är nämligen en samlare av rang. Och det är tre kategorier som toppar samlarmanin:

- Äggkoppar (hon samlar dem i par och har nu över 300 par)
- Galgar (Hon är särskilt förtjust i trägalgar med firmatryck. Hon har över 500 olika)
- Såskoppar (denna samling har hon ärvt av sin farmor. Hon har ökat på den, men det är svårt att hitta objekt hon verkligen vill ha. En auktionsfirma värderade samlingen för några år sedan till 50.000 kr)

Det är viktigt att alla trivs. SunFlex är en stor familj där alla drar sitt strå till stacken och bygger upp det gemensamma. Och min roll är att koordinera det hela, att se till att alla mår bra och presterar bra. Och så ha koll på det praktiska.

Men alla är så egoistiska. Det börjar bli tröttsamt med folk som bara ser till sitt eget bästa. Vi måste arbeta tillsammans för att ta oss ur den här lilla svackan.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien.

All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlex produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

18.

Nätverksansvarig - Per Holger

Per är självlärd. Ja, han har gått någon enstaka kurs på senare år, men mest för att kolla av sina kunskaper. Säg att 99% av det han vet om nätverk kommit från eget experimenterande och trixande. Han älskar verkligen att slänga sig med uttryck som DHCP, DNS, UDP, TCP, IPX, router, IP-nummer, accesspunkt osv.

Pers uppgift på SunFlex är att se till så nätverket fungerar. Det finns ett högt säkerhetstänk eftersom man är rädd att företagshemligheter ska läcka ut. Säkerhetsnivån innebär bl.a. att i stort sett alla på företaget inte får installera program på sina datorer själva. Per måste tillkallas vid programinstallation, datorstrul i allmänhet och i synnerhet när nätverket strular. Och Pers hållning är att det i 99 fall av 100 beror på användaren om det inte funkar.

En av Pers största hobbies är att bygga med robotlego. I nätverksrummet huserar därför Tore, en legorobot som byter band i backup-enheten. Ibland refererar Per till Tore som om det vore en person.

Per är en egen person. På många sätt. Hans sociala intelligens är, mildt sagt, begränsad. (tänk Aspergers syndrom). Folk har lärt sig den hårda vägen att hålla sig väl med honom. Han är extremt långsint. Har man varit elak eller besvärlig mot honom så hänger det med.

Vill man reta Per så säger man "Vaktis". Det hatar han verkligen. Tydligt var han vaktmästare på en skola förut. Är det sant att barnen retade honom?

Per är lite annorlunda. Han har ofta keps. Inomhus. Han hejar på Brage IK. Han äter en påse lakritsbåtar på fredagar.

Nej. Du kan ju inte sätta en dubbelkorsad nätverkskabel där och tro att det skall funka. Det är ju ingen paritet på databits direkt, hö-hö! ... Äh, ge hit så skall jag fixa det. Du kan ta en kaffe så länge.

SunFlex

Tänk dig en solcell så lätt att en 2m² matta kan bäras av en person. Tänk dig en solcell så böjlig att den enkelt kan rullas ihop. Tänk dig en flexibel och mobil lösning som var som helst, när som helst (förutom på natten), kan tillvarata det som finns i överflöd och som alltid är gratis: solljus!

SunFlex erbjuder en modern och billig produkt för solenergi. Våra mobila solcellsenheter fungerar lika bra som fasta anläggningar men tack vare det unika SunFlex-materialet så är det upp till en tredjedel så tjocka och mycket lättare! Med ett flertal produkter som kan möta dina behov, och med kunder på alla kontinenter så står SunFlex redo att möta ett nytt århundrade av enkel och billig solenergi.

SunFlex är ett mindre privatägt företag med kontor i Göteborg. Det grundades av Edward Karlsson strax efter hans tid på Chalmers på 90-talet. Han hade kommit i kontakt med en forskare som utvecklat en ny typ av lättare, tunnare och mindre solcell. Edward gjorde en

produkt av detta och genom idogt arbete har han lanserat olika mobila solcells-lösningar. Mattorna tillverkas numera i Ostasien och varorna skeppas direkt till kunderna. Kunderna finns mest i norra Europa, men ett glädjeämne är nya ordrar till busstillverkare i Brasilien. All annan verksamhet sköts från Sverige och företaget har 18 anställda.

Utvecklingen har sprungit förbi SunFlexs produkter och försäljningen har gått ner 4 år i rad nu. Förra året så lades hela service och reparationsavdelningen ner, och fem personer fick gå från företaget. Nu har för bara några veckor sen dessutom en ny chef anställts - Pontus. Men den gamla chefen och grundaren Edward finns fortfarande kvar i korridorerna. Stämningen är förväntansfull men också orolig.

Nu är det vår och dags för nya tag. Frisbee-golfen är utbytt mot någon slags kurs i kommunikation på 'Culturen' i Västerås, det var tydligen Lisas idé. Efter en helt vanlig arbetsdag så anländer ni på fredagskvällen till konferenslokalen på CULTUREN. De flesta ser nog mest fram emot helgen...

Till: alla@sunflex.se

Re: Q2 resultat – dags att dra åt svångremmen!!!

Hej alla,

Eva är klar med den interna kvartalsredovisningen (förutom Eriks frakt-köp i Asien) och tyvärr så är resultatet inte alls i paritet med den budget som vi alla skrivit under på. Under Q2 har vi en tenativ minuspost i oavskrivet resultat på -727k. Men det är inget att hänga läpp över, man får inte blanda äpplen och päron här utan vi måste hålla kursen klar åt rätt riktning – mot ökad lönsamhet.

Därför är det viktigt att alla håller ihop och hjälps åt att dra ihop svångremmen ett par hekto. Vi måste spara på alla områden och infusera företaget med en lyckad "all-can-do"-mentalitet. Jag kan inte vara nog tydlig i att säga att detta förändringsarbete måste tas på allvar på alla plan i företaget för att undvika konsekvenser.

Därför vill jag att alla till den där inspirationskvällen på fredag tar med sig tre nya idéer på hur vi kan spara pengar åt Sunflex. Och öka inkomsterna! Detta gäller alla, även Lisa och Per. Jag har hört att det varit lite dålig uppslutning på kick-offer och så tidigare, men nu är det OBLIGATORISKT!

Och så ser vi till att ha roligt nu också nu när vi träffas utanför arbetet så här.

Med soliga hälsningar,

Pontus Stenkvarn, VD

Organisation

VD
fd VD
Ägare

Administration- och ekonomiavdelningen

Ekonomichef
1 bokföringsassistent
Sekreterare
Nätverksansvarig
"Vi är ryggraden"

Marknadsavd

Marknadschef
Marknadsassistent
Webansvarig
"Ansiktet utåt"

Produktion & utveckling

Inköp
Logistik
Utvecklingsansvarig
Kundtjänst
"Produktionen sker i Kina"

Säljavdelningen

Säljchef
3 säljare
"Det är vi som drar in pengarna"

Nedan följer anteckningar från lajvets uruppförande i Göteborg, hösten innan det sattes upp på Prolog.

(Tyvärr saknas flera handouts från övningarna, men detta ger en känsla av lajvet iaf. Den inhyrda konsulten börjar med en flummig powerpoint-presentation om kommunikation. Den ska ge känslan "va faen är detta för flum". Pers anm.)

Hur lång tid är genomförandet för denna del?
Hur mycket av den tiden skall vara övning?
Hur skall samspelet konsult - ägare - VD spelas?

Jag (Per W) tänker mig att schemat ser ut så här:

18:00 - 18:15 Gästerna anländer

18:15 - 18:30 Välja roller

18:30 - 18:45 Genomgång inför kvällen

Första övningen ger möjlighet att utveckla karaktären

18:45 - 19:00 Lite mingel och sedan hälsar VD:n alla välkomna

19:00 - 19:05 Intro av konsulten

19:05 - 19:10 Icebreaker

19:10 - 20:00 Färgcirkeln

20:00 - 20:30 Fika

20:30 - 20:50 Repet - en samarbetsövning där deltagarna (som blundar eller har ögonbindel) håller i ett rep och ska skapa en cirkel genom att kommunicera med tal.

20:50 - 21:00 Konsulten tar eftersnack och låter folk prata av sig om Repet. Konsulten är kritisk till hur kommunikationen verkar fungera, eller inte fungera. VD:n går in och avbryter och skickar in i smågrupper.

21:00 - 21:20 Sätta sig i nya smågrupper och skriva förslag på bättre kommunikation, varje grupp får hitta 3 konkreta saker som man skall presentera för alla. 3 saker som man skall börja göra utifrån vad vi gjort hittills under kvällen. Då på ämnet kommunikation och samarbete.

21:20 - 21:40 Grupperna presenterar för storgrupp

21:40 - 21:45 VD:n utvärderar dagen i en gemensam diskussion och sammanfattar slutligen vad vi ska ta med oss från dagen.

21.45 - 22.?? Avrollning, snack, häng.

Färgcirkelövning

10 minuter intro och självskattning

5 minuter Indelning i grupper Hur sker indelningen? Kan ge lite rysning om vi delat in grupperna innan som om de har problem som måste lösas.

30 minuter diskussion - Handout med styrd efterdiskussion enligt SWOT struktur.

15 minuter helgrupps diskussion och några teoribitar

Repet

5 min dukning och igångsättande

15 min genomförande

10 minuter reflektion