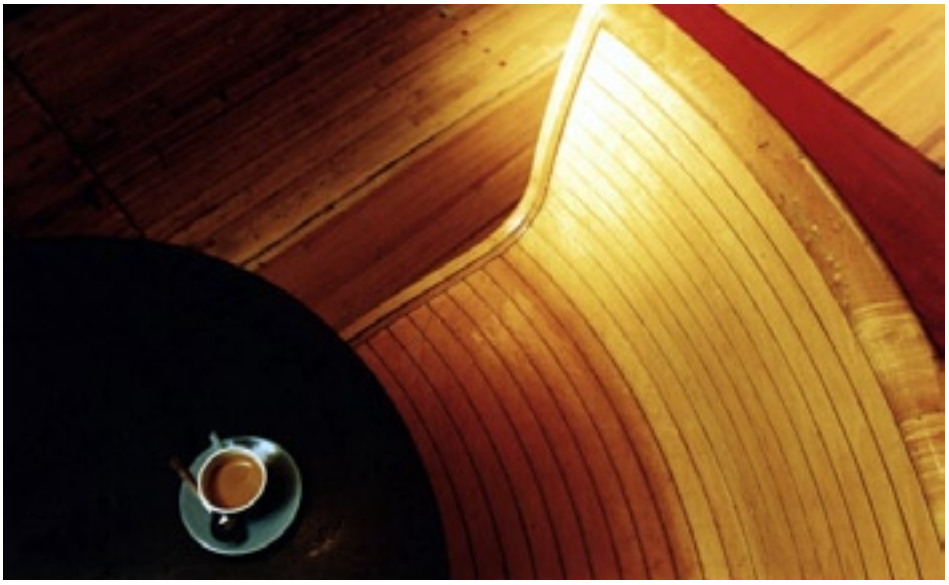
Proaktiv



Af Lars Andresen

Fastaval 2003

Indhold

1.0 Indledende manøvrer

Indledning 2
Synops 3
Om bogcafeen 4
Karaktererne 5
Bipersonerne 6
Hermann testen 7
Før spilstart 8
Stemningen i Proaktiv 9
Handouts 9

2.0 Scener i scenariet

Spilstart 10
Swot analyse 11
Middag på hotellet 12
Myggene angriber 13
Besøg af Uffe Høst 13
Lørdagsarbejde 14
Investorernes ankomst 15
Mødet indledes 15
Præsentationen 16
Investor sår splid 16
Fokus på bøger 17
Afbrydelser 17
Resultat af mødet 17

3.0 Detaljerede bipersoner

Marianne, Irene, Frederik 18
Julie, Kristoffer, Uffe 19
Christine, Anders, 20

4.0 Appendikser

Kaffe 21
Whisky 22
Biler 22
Karriere og penge 23
Flowchart 24

Desuden

Seks karakterer
Oversigt over handouts
Handouts i egen mappe

Et scenarie om kaffe, drømme og dyre biler

Drømmen om bogcafeen bliver snart en realitet for de seks unge mænd. Gennem salg af bøger og kaffe, skal de få adgang til den dyre livsstil. Men tør de leve drømmen ud.

Læs om kaffe side 21

Hårde investorer uden nåde

Som investor er der ikke råd til at lade sig rive med af en idé. Hovedet skal holdes koldt og de analytiske evner skal kombines med intuition og menneskekundskab.

Læs om bipersonen Uffe Høst side 19

Proaktiv - Et scenarie skrevet til Fastaval 2003

Tekst: Lars Kaos Andresen
Layout: Lars Kaos Andresen

Tak til Mette Finderup og Kristoffer Apollo for talrige samtaler om ledelsesudvikling og underlige snakke om karriere. Tak til Thomas Bjerregaard Nielsen for coaching. Særlig tak til Mette for kontante, men kærlige, forespørgsler om, hvornår scenariet var færdigt. Tak til Thomas Munkholt for gode og velplacerede råd om Indesign og diskssioner om livets mening sammen med Mette og Kristoffer.

Tak til spiltestere: Rasmus Ladefoged, Mette Finderup, Rasmus Knudsen, Kristian Nørgaard og Nis Haller Baggesen. Alt magt til Fastaval TV!

Dedikeret til sommeren 2002.

Lars Andresen
larskaos71@yahoo.dk

1.0 Hvad er scenariet

For 10 år siden sad seks unge mænd og drømte om at starte en bogcafé. Men de havde ikke pengene eller den fornødne viden til at realisere drømmen. De aftalte at vente 10 år. Drømmen er holdt ved lige, og de 10 år er gået. Vennerne mødes på et badehotel for at præsentere bogcafeen for to pengestærke investorer. Men er det egentlig den samme drøm de har? Hvad med den nuværende karriere, faste indtægt og behagelige livsstil?

Proaktiv er et realistisk scenarie om seks yngre professionelle mænd, der skal finde ud af, hvad de vil med deres liv. Over en weekend skal de hver især beslutte, om de tør tage en chance og satse på den store gevinst, eller om de foretrækker deres efterhånden konforme og trygge liv. Vil de seks venner stadig det samme med livet, og kan deres venskab overleve, hvis de går i forskellige retninger.

Umiddelbart kan Proaktiv lyde som et intrigescenarie, men formålet er ikke at finde frem til gamle konflikter mellem karaktererne, men derimod at få dem til at arbejde sammen om at hjælpe hinanden frem, selv om der dukker konflikter op i mellem dem.

Hvad er ideen

Proaktiv udspringer fra en masse personlige overvejelser og betragtninger om at blive ældre. Scenariet beskriver en situation som jeg, og mange andre i starten af trediverne, står i, hvor vi for alvor skal beslutte os for, hvad vi vil bruge vores liv på.

Karaktererne er mig selv og mine venner om 5-10 år. De har alle relativ succes i deres liv. Scenariet handler om, hvad der skal ske efter familien, karrieren, huset og bilen er sikret eller måske valgt fra. Det handler om, hvad der skal til for at finde lykken, når vi allerede siger, at vi er lykkelige i en alder af 35 år.

Det er den patosfyldte forklaring. På et mere jordnært plan, handler scenariet om at starte en virksomhed sammen med sine

venner, fordi det er en fascinerende tanke, som mange går og leger med. Her kan man måske argumentere for, at der er en svaghed ved scenariet. De fleste igangsættere og forretningsfolk vil advare mod at starte en forretning med sine venner, men på den anden side er der mange, som alligevel gør det.

Et sidetema er børn og familie. Tre af karaktererne har familie, hvor de andre tre er singles. Kone og børn er noget som klassisk kan drive mange venner fra hinanden. De familieløse venner føler sig fremmedgjorte over for deres venner, som pludselig går op i en masse nye ting og har fået nye prioriteter, og den nybagte far får nye venner, som også har familie, så han kan tale om børn hele tiden. Karakterne tror ikke, at de har den slags problemer.

Et andet sidetema er penge. Det gode gamle spørgsmål om, hvorvidt man bliver lykkelig af at være rig berøres. Karaktererne har vidt forskellige indkomst. Hvad betyder det for dem. Måske betyder det, at de vellønnede karakterer er meget mindre forandringsvillige, fordi de ikke kan gå ned i løn, eller de synes, at de har for meget at tabe.

Hvor kommer inspirationen fra

'Proaktiv' var – og er – et af de gode buzzwords i management miljøet. Når noget er 'proaktivt', signalerer det, at der gøres en særlig aktiv indsats for dette. For eksempel er en 'proaktiv pressestrategi' en strategi, hvor firmaet selv går ud og skaber opmærksomhed i pressen med events og pressemøder. Det er det modsatte af 'reaktivt', hvor virksomheden kun reagerer, når der sker noget omkring dem. Jeg har hørt ligeså mange erhvervsledere sige proaktivt, som jeg har hørt journalister sige bimedialitet. Titlen referer til, at karaktererne står i en situation, hvor de skal forholde sig proaktivt til deres eget liv.

En del inspiration til scenariet og karaktererne kommer fra min tid som journalist på Månedsmagasinet Lederne, hvor jeg tilbragte meget tid med mennesker, der kan sige proaktiv, synergieffekt og Total Quality Management i samme sætning uden at blinke. Lederne – de ambitiøse og handlekraftige mennesker – er interessante, og de danner model for karaktererne.

Der er også hentet inspiration fra den fagre verden af ledelsesudvikling, hvor det i høj grad gælder om at studere sig selv, opdage hvilke båse man hører i, hvorefter man kan arbejde på at bryde ud, eller blot blive en bedre leder / medarbejder, ved at være bevidst om, hvor man befinder sig. Flere af de redskaber der bruges til ledelsesudvikling bliver også brugt på karaktererne i scenariet.

Scenariet er på mange måder også et livsstilsscenarie. Der er lagt vægt på hvilke signaler karakterernes biler udsender. Det betyder noget i scenariet, om man drikker en whisky til 500 kroner eller til 1200 kroner flasken. Et miljø, hvor det ikke er usædvanligt at bestille en cognac til 400 kroner – for 3 cl vel at mærke – er fascinerende. Det er et usynligt miljø, der findes lige foran næserne på os, og som man lige pludselig kan blive en del af, uden at man lægger mærke til det.

Spillere der ved noget om biler, whiksy og dyre vaner vil nok gå op i det, men det er ikke noget du som spilmester behøver at fremelske, hvis spillernes temperament ikke er til det. I appendikset beskriver jeg kort nogle af de ting som karaktererne interesserer sig for: Kaffe, biler og whisky, så du også har mulighed for at tale med, selv om du ikke selv er kaffenørd eller passioneret bilejer.

Spiltest

Spiltesten forløb i bund og grund uden problemer. Det tog en halv time før alle spillere havde læst deres karakter. En brugte 15 minutter. En anden brugte 25 minutter. De havde enkelte spørgsmål, der gik på, hvilket forhold de havde til deres koner.

Spillerne brugte cirka halvanden time på at være sociale, hvorefter de kastede sig over SWOT analysen. De udviklede fornuftigt på bogcafeen. Den første aften fokuserede de på, at Nkolajs kone Irene ikke var med på ideen, og hvad nu hvis det betød, at Nikolaj trak sig ud. Psykologen Karsten brugte tid på at overbevise Irene om, at bogcafeen var et godt projekt. Det virkede meget fint at Uffe Høst dukkede op. Det gav en masse spil med Thomas, da han fortalte de andre karakterer, at han havde været i seng med Uffes datter. Uffe fandt aldrig ud af noget, men de andre morede sig med at drille Thomas.

Spillerne brugte lidt over en time på at udvikle på bogcafeen. Det viste sig, at de havde lidt forskellige ideer om, hvad det skulle være for en bogcafé, men blev enige til sidst. De fremlagde projektet for de to investorer, og det blev dramatisk, da Anders Broholm afslørede at Nikolaj var i alvorlige økonomiske problemer. Nogle af de andre følte sig forrådte, men de var trofaste over for Nikolaj, som selv brød mere eller mindre sammen. Afslutningen på scenariet blev, at de på Peters opfordring valgte at gå ind på at lave en større kæde af bogcafeer, selv om Thomas og Karsten ikke mente, at det var det, som var deres drøm. Det endte med at karaktererne solgte ud for en masse millioner.

Spiltesten tog 6 timer og 50 minutter med introduktion. Spillerne kommenterede, at de undrede sig over, at der ikke var flere oplysninger om konerne. Nikolajs spiller synes, at Nikolaj var lidt for inkompetent, og de savnede en generel fornemmelse af, hvem der var de bedste venner i karakterbeskrivelserne. Generelt var de glade. Der er ændret en smule på scenariet. Tidligere var Uffe Høst ikke en investor, men blot en biperson på hotellet. Det virker bedre, at han nu er investor, og gør ham mere vigtig som biperson.

1.1 Synops for scenariet

Seks gamle venner mødes en varm sommerweekend på det stemningsfulde Svinkløv Badehotel i Nordjylland, for at virkeliggøre en fælles 10 år gammel drøm om at starte en bogcafé. Det vil koste en del millioner kroner at starte en bogcafé op og så mange penge, har karaktererne ikke selv. Derfor har de brug for investorer, og lørdag aften kommer der to af slagsen med checkhæftet parat. Præsentationen skal køre perfekt, så de mødes en dags tid i forvejen, så de kan forberede sig. På overfladen ligger spændingen i, hvorvidt de kan få investorerne til at skyde penge i projektet, men underneden ulmer tvivlen om, hvad karaktererne vil med deres liv.

Scenariet er struktureret med en række oplæg til scener, der skifter mellem at fokusere på den sociale interaktion mellem karaktererne, og scener der handler om bogcafeen. I starten handler det meget om det sociale spil, hvor karaktererne finder ind til, hvor det er de er på vej hen i deres liv. Når det senere i scenariet kommer til at handle mere om bogcafeen sker det med udgangspunkt i de ting, som karaktererne tidligere har talt om.

Fredag:

Karaktererne mødes fredag eftermiddag på Svinkløv Badehotel. De socialiserer og holder et kort møde, hvor de overordnet planlægger, hvordan de griber situationen an. På mødet laver de en SWOT analyse (strengths, weaknesses, opportunities, threats). Om aftenen spiser de middag i den fornemme restaurant sammen med deres familier. Om natten plages de af varmen og invaderende myg.

Lørdag:

I løbet af dagen skal de forberede sig på at præsentere projektet for investorerne om aftenen. De møder om formiddagen den potentielle investor Uffe Høst, der har sin datter Christine med, som en af karaktererne har mødt på vejen til Svinkløv.

Om aftenen ankommer de tre investorer. Ideen præsenteres for dem. Måske kører præsentationen godt. Måske halter den lidt. Investorerne kan lide ideen og de har masser af penge med. Men de kan ikke nødvendigvis lide, at der er hele seks mand på holdet, eller investorerne vil føre bogcafeen i en anden retning end den karaktererne ønsker. Aftenen slutter med at karaktererne enten skriver under på en aftale om investering eller forkaster drømmen om bogcafeen, og her slutter scenariet som sådan, bortset fra en mulig epilog søndag morgen.

Søndag:

Efterspil Karaktererne tager afsked med hinanden og med Svinkløv Badehotel.

1.2 Hvorfor en bogcafé

Konceptet i en bogcafé er, at man kombinerer boghandel, café og til dels også bibliotek i et. Rundt omkring på hylderne står der læssevis af bøger, som i en almindelig boghandel, men bøgerne er læseeksemplarer med dertilhørende æselører, kaffepletter og fedtede sider. Kunden kan gå ind, finde en bog, tage den med ned til bordet, købe en kop kaffe og læse i bogen og finde ud af, om den er værd at investere penge i. Selvfølgelig køber han ikke læseeksemplaret, men får en ny og frisk udgave. Fordelen er, at man både tjener penge på at sælge bøger og på at sælge kaffe og andre cafévarer. I USA og England har bogcafeer stor succes.

Bogcafeen er valgt fordi, det er en meget konkret forretning, som de fleste spillere kan forholde sig til. Det er derudover også en ganske realistisk idé til en type forretning, som ikke findes i Danmark, og som sandsynligvis kunne blive en god forretning. Det er nemt at forstå, hvorfor en bogcafé en er god idé, men det er også nemt at komme med modargumenter. Desuden forholder det sig sådan, at Danmark i den virkelige verden har forandret sig de sidste 10 år, så det er blevet mere realistisk at starte en bogcafé.

- Man behøver ikke mere være uddannet boghandler for at sælge bøger.
- Danskernes cafévaner har ændret sig. Cafégenerationen bliver større og større.
- Det har vist sig at kaffehuse som Baresso og Amokka kan køre som indbringende kæder.

Hvad koster en bogcafe

Der er ingen facitliste, når det kommer til bogcafeen, og der kan findes mange og andre argumenter for og imod, end dem jeg stiller op. Hverken du som spilmester eller spillerne behøver at være enige i mine overvejelser. Det er netop også tanken, at de skal have en diskussion om mulighederne ud fra deres karakterers personlighed.

Det kan ikke undgås, at det kommer til at handle om konkrete pengebeløb, så hvad koster det at starte en bogcafé? Det kan selvfølgelig gøres vidt forskelligt. Man kan forestille sig en lille forretning i billige lokaler med en enkelt espressomaskine og et lille udvalg af engelsk horrorlitteratur. Det vil nok ikke koste meget mere end 100.000 kroner at starte sådan en forretning op, men til gengæld vil det nok heller ikke blive nogen stor forretning, og karaktererne tænker stort. De tænker så stort, at mindst seks mennesker kan leve af det, og at forretningen har potentialet til at gøre dem alle til millionærer.

Karaktererne har brug for mindst to-tre millioner kroner for at starte bogcafeen op. Det kan sikre dem en sulteløn i mindst et år, de kan leje forholdsvist gode lokaler i København og indrette dem til bogcafé, købe inventar samt skaffe et lager af bøger.

Argumenter imod bogcafeen:

- Forretningskonceptet er uprøvet i Danmark. Derfor er der usikkerhed omkring forventet omsætning og indtjening. Man kan ikke læne sig op af tidligere erfaringer.
- Det er en dyr forretning at starte op. Der skal både købes dyrt køkken, dyre kaffemaskiner, dyr bar og hvad der ellers hører til en café, samtidig med at der skal investeres i et lager af bøger. Desuden skal butiksarealet være stort og ligge et populært sted i København, gerne på Strøget.
- Det er en svær forretning at starte op. Bogbranchen i Danmark er hård. Boghandlerne sidder tungt på forlagene, og det er et svært marked at komme ind på. Det er svært at få forlagene til at stille gratis læseeksemplarer til rådighed fordi boghandlerne vil hade dem for, at de hjælper en konkurrent.
- Det er utroligt svært at forudse danskernes reaktion på en bogcafé.
- Der er ikke nogen af de involverede, der har erfaring i at starte den slags forretninger op.

Argumenter for bogcafeen:

- Der er stor interesse for bøger og litteratur i Danmark. Bogmessen i Forum er utrolig godt besøgt. Danskere synes, at forfattere er spændende, og de bliver ofte fremstillet som værende 'kendte' mennesker i medierne. Kort sagt er der fokus på litteratur. Litteratur har en snob-effekt, som mange almindelige danskere gerne vil associeres med.
- Danskernes kaffekultur har ændret sig de seneste ti år. Fra at drikke lunken kolbekaffe er danskerne i højere grad blevet kræsne og opmærksomme på den gode kaffe, med det resultat at de er villige til at betale 30 kroner for en rigtig god kop kaffe. God og dyr kaffe er omfattet af snob-effekten.
- En bogcafé er et nyt koncept, som i sig selv vil give meget uvurderlig presseomtale, som vil skabe hype omkring forretningen. Det er noget, som er populært i det store og interessante udland, og vi danskere skal ikke stå tilbage som værende ukultiverede.
- Forlagene vil (burde) synes, at det er en god idé, fordi det kan sælge flere bøger.
- Holder konceptet, er der mulighed for at starte kæder af bogcafeer i større europæiske byer.

1.3 Vores hovedpersoner

Karaktererne er sympatiske, troværdige og realistiske mennesker, som ligeså godt kunne være dig eller mig. De er ikke mere ekstreme, end vi alle kan være. De er ikke mere udvalgte, særlige eller fantastiske end dem vi møder hver eneste dag. De er hverken specielt lykkelige eller ulykkelige. De har til en hvis grad styr på deres liv og har generelt set ikke nogen store problemer. De er hver især hovedpersonen i deres eget liv.

Det er seks meget forskellige mennesker, men deres forskellighed er ikke så nem at tage og føle på og ikke videre åbenlys. Havde det været et AD&D spil kunne de alle være neutral good fighters, med hver deres personlighed. Derfor er karaktererne ikke skåret ud i pap, men i stedet beskrevet via prosatekst, som spilleren kan tolke og tilpasse sig selv. Karakterne og deres konflikter er nuancerede og fremstår på ingen måde sort/hvidt. Det er komplicerede personer, og i stedet for at beskrive dem objektivt, viser jeg karaktererne gennem prosateksten.

Karakterbeskrivelser

Det er vigtigt, at du som spilmester læser eller blot skimmer karaktererne, da du ellers vil have svært ved at spille op til dem. Karakterbeskrivelserne er ganske vist lange, men der er ikke meget information spillerne skal huske på. Det er nok værre for dig som spilmester, at skulle igennem dem alle. De fungerer hovedsageligt som et stemningsoplæg. De er også lange, fordi de skal give et billede af karakterernes fortid sammen.

I beskrivelsen er der 2-3 scener i nutid, der handler om turen op til Svinkløv Badehotel. På karakterens tur møder han en eller flere personer, der får ham til at tænke over sit liv. Samtidig fortæller det noget om, hvordan karakteren tænker og opfører sig, hvilket er ment som en inspiration til spilleren, samt en indirekte måde at beskrive karakteren på.

Der er 2-3 flashbackscener, der handler om det restaurantbesøg, hvor karaktererne beslutter sig for, at mødes om ti år og lave bogcafeen. Flashbackscenerne strækker sig over cirka to timer af restaurantbesøget, og i flere af beskrivelserne, bliver det samme tidsrum beskrevet, men selvfølgelig set ud fra den enkelte karakter. Det betyder, at en karakter kan huske en situation en smule anderledes end en anden karakter. Restaurantbesøget beskriver forholdet til de andre venner.

Desuden har hver karakter korte gennemgange af:

- Selvopfattelse. Hvordan opfatter karakteren sig selv, og hvordan tror karakteren at andre opfatter ham.
- Venskabet. Beskrivelse af, hvad venskabet med de fem andre betyder for karakteren.
- De andre karakterer. Der beskrives kort, hvordan karakteren opfatter de andre karakterer. Der gøres ikke så meget ud af forholdet til karakteren, da det er beskrevet, at de alle er nære venner.
- Bogcafeen. Gennemgang af, hvad karakteren forestiller sig omkring bogcafeen, og en beskrivelse af, hvad karakteren kan bidrage med i arbejdet omkring bogcafeen.
- Indeholder også en gennemgang af karakterens styrker og svagheder.

Thomas Lundstrøm

33-årig tekstforfatter på et reklamebureau. Lever det inkarnerede liv som ungkarl. Har intet ansvar og har et meget afslappet forhold til livet og karriere. Går ikke voldsomt op i sit arbejde. Synes at bogcafeen kunne være sjovt, men det er ikke noget, han vil give sin højre hånd for. Er grundlæggende positivt anlagt og er god til at se muligheder.

Peter Thøgersen

34-årig underdirektør i et stort konsulentfirma. Føler sig som en succes på vej mod en stor karriere. Er normalt ikke bange for noget, men er pludselig blevet i tvivl om, hvorvidt det er det rigtige at starte en virksomhed i stedet for at fortsætte den sikre karriere. På den anden side, drømmer Peter om den store gevinst. Det er Peters forbindelser, der har skaffet gruppen en aftale med et par risikovillige investorer. Peter er gift med Julie, med hvem han har sin fireårige søn Kristoffer.

Adam Johansen

33-årig kommunaldirektør i en mindre vestsjællandsk kommune. Føler sig overkvalificeret til sit arbejde og savner udfordringer. Han elsker kontrol, og er ved at indse, at han ikke vil have kontrol, når han kaster sig ud i at starte en bogcafé. Det både skræmmer og fascinerer. Adam er gift med Marianne, som er gravid, hvilket Adam ikke ved.

Martin Rod

34-årig tidligere politimand, nu arbejdsløs. Martin blev næsten jurist, men droppede studierne og blev politimand. Sagde op for et halvt år siden, da han blev stukket ned under en anholdelse. Har siden fået øjnene op for, at han gerne vil være med til at starte bogcafeen. Om to måneder ryger han på dagpenge, så han satser på projektet. Martin er meget indadvendt, når det kommer til følelser, men en meget direkte person, når det kommer til handling.

Nikolaj Rosholm

34-årig leder af større bibliotek i provinsen. På vej til at blive afskediget fra sit arbejde på grund af rod i økonomien, der grænser til underslæb. Nikolaj har holdt drømmen om bogcafeen ved lige, og det er hans fortjeneste, at drømmen nu skal realiseres. Nikolaj er kreativ og risikovillig ud over grænsen til det uansvarlige. Han er meget intelligent, men kan ikke styre noget alene. Nikolaj er gift med Irene og sammen har de den femårige Frederik.

Karsten Schmidt

33-årig psykolog, der arbejder i det offentlige som mellemleder for en afdeling socialrådgivere. Synes godt om ideen om bogcafeen og vil meget hellere arbejde med den, men er også klar over at det kan ødelægge deres venskab, og måske er venskabet meget mere værd end en bogcafé. Karsten er et meget følelsesorienteret menneske. Er ikke gift og har ikke børn.

1.4 Bipersoner

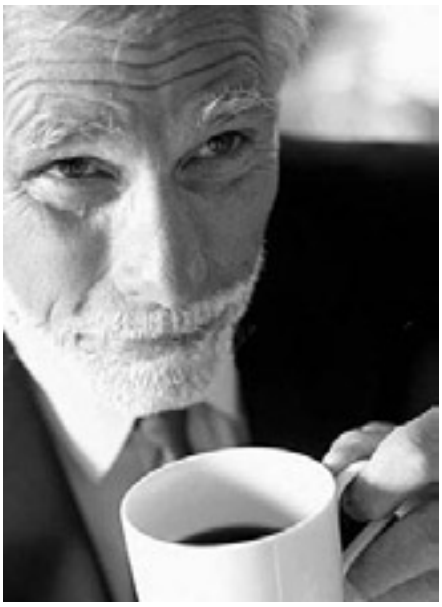
Bipersonerne er en blanding af karakterernes familie samt personer, der dukker op i forbindelse med bogcafeen. Der er ikke beskrevet personale på hotellet, andre gæster på hotellet, mennesker på stranden eller hvem man nu ellers kunne forestille sig, at man møder i løbet af en weekend på et badehotel. Den slags bipersoner står for spilmesterens egen regning. De komplette bipersonbeskrivelser findes senere i scenariet.

Marianne Johansen – Adams hustru

Marianne er Adams fornuftige og strikse hustru. Hun er løsningsorienteret og meget praktisk. Hun bryder sig ikke om mennesker, der tænker med deres følelser. Hun er meget aktiv og kan ikke lide svaghed. Marianne har aldrig troet på, at hendes mand virkelig vil gå med til at droppe sin karriere og starte en bogcafé. Hun tror, at det er en fjollet drengedrøm. Når det går op for hende, vil hun forsøge at stoppe projektet.

Irene Rosholm – Nikolajs hustru

Irene er Nikolajs nervøse og forsigtige hustru. Hun har mindreværdskomplekser over for sin mand og hans venner. Irene fokuserer derfor voldsomt på moderrollen, fordi hun her føler, at hun har magt. Irene er bange for forandringer. Hun har som sådan ikke noget imod bogcafeen, men er bange for de forandringer, som det kan medføre. Irene er typen, der går ind for overvågning af offentlige steder, så hun kan føle sig tryg.



Hun er bange for de fremmede i samfundet og undgår dem. På den anden side er hun en utrolig hengiven, trofast og kærlig hustru overfor Nikolaj.

Frederik Rosholm – Nikolajs søn

Frederik er fire år gammel. Han er opdraget til at tro, at han ikke kan klare sig, hvis han er mere end to meter væk fra sin mor i mere end fem minutter. Han hænger i sin mors skørter, og hun har aldrig sat grænser over for ham. Ubevidst har Irene overført sin frygt for fremmede ting og forandring til sin søn. Han er en anstrengende og ofte skrigende dreng, der hellere vil sidde hos sin mor end lege med de andre børn.

Julie Skjødt Thøgersen

Julie er Peters smukke og lettere flagrende hustru. Hun er positivt indstillet til livet, og har en tro på, at alting nok skal lade sig gøre. Hendes forældre er rige og succesfulde. Peter er rig og succesfuld. Hun forstår ikke, hvor alle ikke bare vælger at være rige og succesfulde. Julie er slet ikke dum, og når det går op for hende, at bogcafeen betyder nedgang i levestandard, er hun stadig trofast overfor Peter.

Kristoffer Thøgersen – Peters søn

Kristoffer er en kvik og selvstændig knægt. Han har aldrig fået ekstrem meget opmærksomhed fra sine forældre, der måske behandler ham, som var han lidt ældre, end han er. Kristoffer får lov til at cykle rundt og selv købe en is hos købmanden. Kristoffer er glad for sin fars venner og har ikke noget problem med, at være sammen med dem i stedet for sine forældre. Hans selvstændighed betyder dog også, at man skal holde godt øje med ham, da han ellers har det med bare at gå sin vej.

Uffe Høst – Ældre finansmand

Uffe Høst er en ældre og hård finansmand, der overvejer at investere i bogcafeen. Han har gjort det, som karaktererne drømmer om, og det har skabt en mand, som måske er imponerende, men som ikke er videre lykkelig eller sympatisk. Han er meget selvsikker og selvglad og mener, at han altid har gjort det rigtige. Uffe Høst er meget interesseret i bøger, og vil gerne involvere sig i bogcafeen.

Christine Høst – Uffes datter

Christine har oplevet sin fars ambitioner tæt på og har set hvordan, hendes mor langsomt døde, uden at faren opdagede det. Christine tror ikke på, at hendes far er lykkelig. Hun tror heller ikke på, at penge gør nogen lykkelig. Christine optræder i Thomas' karakterbeskrivelse.

Anders Broholm – investor fra større investeringsselskab

Anders Broholm er en topprofessionel investor. Han tror på at et projekts succes afhænger af, om der er den rigtige blanding af personligheder. Det er Anders Broholm der i høj grad bestemmer karaktererne fremtid, og det er ham, som karaktererne skal overbevise.

Et nyttigt redskab fra erhvervslivet

Karaktererne er opbygget med et kraftigt sideblik til Hermann testen, der er en måde at opdele mennesker på i forskellige kategorier. Testen bliver også brugt til at uddele karakterer efter. Hermann testen består af 64 små kort, hvor der på hvert kort står en værdi. Det kan være 'Risikovillig', 'Veltalende', 'Disciplineret' eller en af de andre 61 værdier. Testpersonen lægger de 64 kort i prioriteret rækkefølge, alt efter hvordan personen synes værdierne passer på en selv. De 64 kort er delt op i fire farver, altså 16 kort til hver farve. Hver farve repræsenterer en type personlighed, og det interessante er så at se, hvilke farver testpersonen har prioriteret højt, og hvilke der er prioriteret lavt. Selvfølgelig er al sandhed om mennesketyper ikke indfattet i nogen typer af test, og når der falder kategoriske udtalelser om, hvordan den ene eller anden type personlighed opfører sig, er det selvfølgelig voldsomt forsimplet. De fire farver er blå, gul, rød og grøn.

Blå: Analytiske mennesker, der foretrækker at måle og veje ting.
Gul: Kreative mennesker, der tænker visuelt og ukontrolleret.
Rød: Følelsesorienterede mennesker, der forstår andres følelser.
Grøn: Procedureorienterede mennesker, der skaber orden og får tingene gjort.

De fleste mennesker har en bred fordeling af alle farver i sig, men de fleste mennesker har også en eller flere fremherskende farver. En person, der scorer meget højt i grøn og blå vil være en brillant regnskabsholder. Men det øjeblik han bliver udnævnt til at være chef, bliver hans manglende score i rødt pludselig et problem. Han kan ikke sætte sig ind i sine medarbejderes behov, og forventer at de er ligeså disciplinerede og analytiske, som han selv er. Han vil ønske at sætte alting i system – inklusiv mennesker.

Blå

Positivt	**Negativt**
Måles/vejes	Rundsave på albuerne
Logiker	Ufølsomme
Analyse	Umenneskelige
Matematik	

Gul

Positivt	**Negativt**
Visuelle	Ufokuserede
Kreative	Svære at fastholde
Risikovillige	Airheads

Rød

Positivt	**Negativ**
Empatisk	Hystade
Venlig	Følelsesporno
Diplomat	Urealistisk
Samarbejde	

Grøn

Positiv	**Negativ**
Procedure	Pedel-agtige
Do'ers	Regelryttere
Målrettet	Fluekneppere

En god topdirektør har en ligelig fordeling af alle farver. En kunstner scorer ekstremt ud i gul. En god socialrådgiver vil score højt i rødt. En dårlig socialrådgiver vil score højt i blå og lavt i rødt, og vil derfor have svært ved at sætte sig ind i sine klienters problemer.

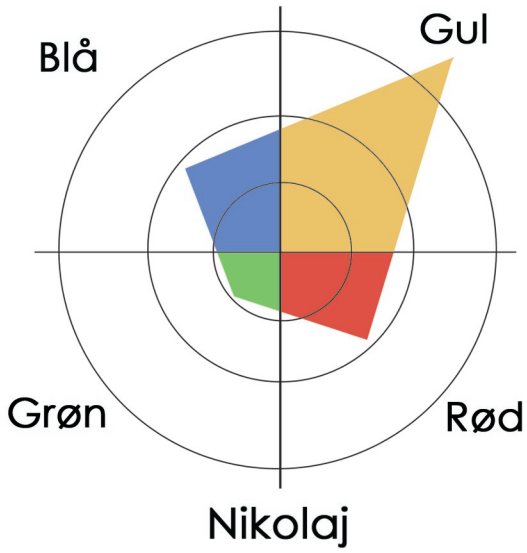
Gule, grønne, røde og blå mennesker er meget forskellige, men der er brug for alle fire typer mennesker i en virksomhed. Ofte er det svært for et meget grønt menneske og et meget gult menneske at forstå hinanden. Et godt, og ikke helt tænkt eksempel på et sådant sammenstød, er når en glad og ubekymret rollespiller fortæller en skolepedel om, hvad det er der skal ske på Fastaval, med henblik på at låne skolen. Pedellen vil bekymre sig om hvorvidt rollespillerne bryder de mange regler, der er på skolen. Rollespilleren koncentrerer sig om at fortælle, hvor spændende det hele bliver. Resultatet er, at de taler forbi hinanden og måske ligefrem kommer i skænderi med hinanden.

Sådan er det også dag ind og dag ud på virksomheder, og sådan er det også til dels mellem vores seks karakterer.

Inderste cirkel: Omverdenen vil lægge mærke til, hvis man scorer så lavt, at man befinder sig i inderste cirkel. Man kan forestille sig en distræt kunstner, der overhovedet ikke prioriterer procedurer eller orden, som vil befinde sig i den inderste cirkel i den grønne farve.

Midterste cirkel: Det er inden for dette felt, at de fleste mennesker befinder sig. Man kan have højt eller lavt inden for denne cirkel, men scorer man inden for denne cirkel, er man relativt velfungerende inden for dette område.

Yderste cirkel: Når man længere ud en den yderste cirkel, er det fordi, at man skiller sig ekstremt ud. Man kan forestille sig, at et menneske der virkelig nyder at have tjek på det hele, og som altid opdaterer sin kalender og ved præcist, hvad han skal om et halvt år, scorer ud over den yderste grønne cirkel.



En persontype kan tegnes ind på en graflignende figur. Figuren er delt op i fire kvadrater, der repræsenterer hver sin farve. Alt efter hvordan en person prioriterer kortene i de fire farver, plottes et punkt ind i hvert kvadrat. Punktet repræsenterer hvor højt eller hvor lavt personen scorer i den pågældende farve.

1.5 Før spilstart

Teambuilding

Som start på scenariet er det planen at alle spillere og spilledere mødes på nærmeste fællesareal for at køre en mindre teambuilding øvelse sammen. Formålet er at sætte spillerne ind i stemningen til scenariet, samt at bryde isen mellem spillerne allerede før spillet er gået i gang.

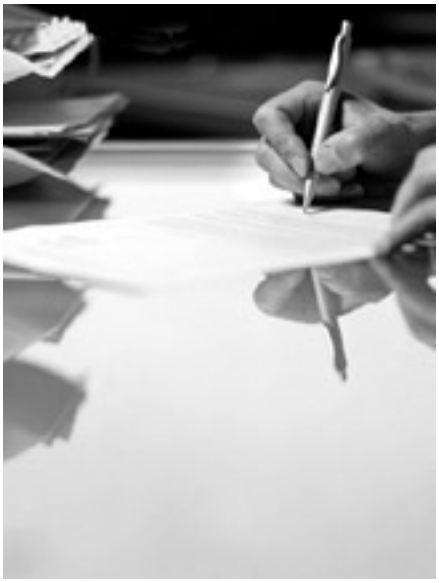
I Proaktiv er det vigtigt at spillerne samarbejder og ikke modarbejder hinanden, så derfor er det passende at starte aftenen med en lille omgang teambuilding.

Teambuildingøvelsen tager ikke mere end 20 minutters tid, og kører under Mette Finderups øvede ledelse.

Der vil komme yderlige information om øvelsen på Dag 0 og til spilmesterbriefing. På nuværende tidspunkt ved jeg ikke, hvor mange hold jeg får i gang og hvor på skolen det rent fysisk kommer til at foregå. Mere om det på selve Fastaval.

Før vi går i gang

Tag en snak med dine spillere om, hvad de laver. Spørg om nogen af dem har familie og noter dig det bag øret. Måske har de relevant erhvervserfaring. Måske har de egen virksomhed. Indled gerne denne snak før alle spillere er dukket op. Min erfaring siger mig, at man altid sidder og venter lidt på at de sidste spillere dukker op, og denne ventetid er lidt akavet. Det betyder ikke så meget, at



alle de andre spillere hører, hvad hinanden laver. Det er mere vigtigt, at du opfanger det. Alt efter dit temperament og hvilke signaler du opfanger blandt spillerne, kan du gå mere til dem, for at finde ind til, hvilke typer de er ifølge Hermann testen.

Endvidere får denne snak også spillerne sporet ind på at tale om det, som scenariet handler om. Hvad vi laver, hvem vi er, hvordan vi ser os selv. Havde det været fantasy ville jeg nok anbefale, at man sporede snakken ind på Ringenes Herre eller våbensmedning i 1200 tallet, men i dette tilfælde vil jeg råde dig til at undgå det.

Uddeling af karakterer

Det vil blive for tidskrævende at bruge den egentlige Hermann test med de 64 kort på alle spillerne, så derfor bruger du i stedet en meget forsimplet udgave af testen. På tavlen tegner du figuren med akserne og de tre cirkler, og forklarer, hvad de fire forskellige farver repræsenterer. Når det er gjort deler du de seks ark med tomme figurer ud til spillerne og beder dem om, at plotte sig selv ind på figuren. De er meget velkomne til at tage en snak om, hvad det betyder, at de er hvordan.

Ud fra din snak med spillerne og Hermann testen fordeler du karaktererne, så den rødeste person får den rødeste karakter. Er der nogen af spillerne, der har børn, kan det være en fordel, at give dem en karakter, der har børn og så videre. Det er absolut ikke sikkert, at puslespillet på nogen måde går op, men på denne måde undgås det, at en meget følelsesorienteret person kommer til at spille en ekstremt analyserende karakter. Man kan selvfølgelig mene, at det vil være mindst ligeså interessant, men min erfaring siger mig, at det i denne type af scenarier er en fordel, hvis spilleren føler en identifikation med karakteren. Desuden vil det også være en fordel, hvis karaktererne har en smule fornemmelse om den verden karakteren kommer fra. Igen er dette ikke noget krav, men det er noget, der kan være med til at gøre spillet mere interessant.

Mens spillerne læser

Beskrivelserne er meget lange, og det kan snildt komme til at tage 20-30 minutter for spillerne at få læst deres karakterer og stille diverse spørgsmål. De spørgsmål som du kan forvente som spilmester vil være bekymrede spillere, der ikke kender til den verden, som karakteren færdes i. Måske en ung fyr, der skal spille direktøren Peter, og som ikke aner det fjerneste om ledelsesteorier og konsulentfirmaer. I det tilfælde må du berolige dem og forklare dem, at det ikke er meget mere anderledes at skulle spille en bådsmand på en skonnert i 1700 tallet, en barbarkriger eller en russisk spion under den kolde krig. De skal bruge deres forestillingsevne og forestille, hvad det vil sige, at være direktør, og hvad en direktør ved.

Jeg vil råde dig til, at du bliver i lokalet eller i nærheden af spillerne, mens de læser, så du kan svare på spørgsmål.

Stemning og setting

Spillet bevæger sig langsomt frem og giver plads til at skabe stemning. Det er vigtigt at spillerne kommer ind til nuancerne i karaktererne, og det opnås blandt andet ved, at de føler, at de har tid til at gå i detaljer og spille en masse rollespil, i stedet for bare at fortælle, hvad deres karakterer gør.

Detaljer så som reaktionerne på den høje temperatur. Hvordan isterningerne smelter hurtigt i glasset. Hvordan den kaffe de drikker egentlig smager. Hvordan de tydeligt kan bølgernes brusen om natten, når de sidder og drikker whisky. Hvordan sandet stadig er varmt en time efter, at solen er gået ned. Det er ikke kun vigtigt, hvad karaktererne gør. Det er også meget vigtigt, hvordan de gør det. Så det kan være en idé, at spørge ind til karakterernes handlinger og følelser.

Den varme og fugtige sommer

Det er en varm og fugtig weekend karaktererne går i møde. Dagtemperaturen ligger omkring 30 grader. Normalt kommer vinden fra vest, hvilket gør kystområdet en smule køligere, men de sidste dage har det været østenvind. Østenvinden kommer fra granskovene i kystområdet. Østenvinden fører om natten horder af myg med sig.

Og hvad betyder en sådan sommer så? Du sveder. Selv i en let T-shirt eller en tynd skjorte sveder du. Mørke skjorter får saltskjolder fra fordampet sved. Det er vigtigt at drikke masser af vand. Hovedpine melder sig hurtigt, hvis du dehydrerer. Nætterne bliver hurtigt ulidelige. Dynen ryger på gulvet. Du lægger et lagen over dig, men temperaturen er stadig som på en varm sommerdag. Du vil åbne vinduet, men får øje på mængden af myg, der sidder på ruden og bare venter på at komme ind. De kigger på dig ude fra mørket. Du slukker lyset og lægger dig. Så hører du de første myg, der har sneget sig ind. Skidt med det. Du kan ignorere det, men den intense summen kommer nærmere og nærmere, til lyden snart fylder dit hoved. Du tænder lyset og ser et par myg. Klask. Klask. Slukker lyset. Lukker øjnene. Hører igen summen.

Det ekstreme vejr kan også bruges til at få spillerne til at fortælle om deres karakterer.

- Hvad for noget tøj har de på, når det er så varmt?
- Hvordan reagerer de, når en af vennernes koner pludselig smider sin top?
- Tager de selv deres skjorte af, selv om de ikke er veltrænede og måske ikke så brune?
- Hvor skaffer de myggespray?
- Hvad gør de for at falde i søvn?

Svinkløv Badehotel

Højtrykket ligger tungt over Danmark. Hver dag ser beboerne i sommerhusene hvordan tusinder og atter tusinder af biler kører mod Vesterhavet. Om morgenen opfører de en by med op til tusind indbyggere. Byen kan ses på mange kilometers afstand. Om aftenen begynder byen at opløses og når mørket falder på, er alle spor efterhånden forsvundet. På magisk vis forekommer stranden ved Vesterhavet ny og frisk, når et nyt hold strandgæster ankommer næste morgen for at nyde det kølige Vesterhav, det varme sand og de hemmelige klitter med små diskrete, lune gryder, der indbyder til intimitet.

Svinkløv Badehotel ligger 50 meter fra Vesterhavet. Det er et af Danmarks eneste badehoteller og uden tvivl det mest kendte og omtalte af slagsen. Indenfor de sidste 10 år har Svinkløv Badehotel fået meget opmærksomhed: Omtaler i Alt for Damerne, fotoserier i Jyllands-Posten og så videre. Journalister har tigget og bedt deres redaktører, om de ikke skal skrive en reportage fra det gamle og bare sindssygt romantiske badehotel, der med sine hvidskurede vægge af træ og stille eksistens repræsenterer en tid, vi savner, som vi savner vores ungdom.

Badehotellet er blevet populært, men har bevaret sin ro. Det er stadig mest stamgæster, der bor der i højsæsonen. De har bestilt deres værelser op til flere år i forvejen. Og det er ikke børnefamilier. Det er ofte ældre mennesker, der har et næsten terapeutisk forhold til badehotellet. Det er mennesker, der lever langsomt og som ikke behøver andet end sandet, klitterne, lyngen, grantræerne og havet for at slappe af. Her er ingen legeplads. Her er intet sommercenter eller badeland i nærheden. Ingen minigolfbaner. Ingen turistbutikker.

Handouts

Proaktiv indeholder seks handouts til spillerne:
#1: Den gamle kontrakt, som blev skrevet for 10 år siden under et restaurantbesøg. (Udleveres til Nikolaj).
#2: Invitationen til weekendopholdet på Svinkløv Badehotel. (Udleveres fra start).
#3: Farvebilleder af karaktererne og deres koner. (Udleveres fra start)
#4: Et ark med en tom Hermann test til hver spiller.
#5: Tre artikler om bogbranchen.
#6: Det sidste og mest interessante handout til spilleren er Mette Finderup. Se mere om det under events.

Kontrakten tjener ikke andet formål end at give stemning i spillet. Mit forslag er, at du udleverer den til Nikolaj i starten af spillet.

Invitationen til weekendopholdet bruges til at give spillerne en idé om, hvad det er de skal lave i løbet af weekenden. Udlever den i starten af spillet.

De tomme ark med Hermann testen skal bruges, når du skal fordele karakterer. Hermann testen og karakterfordeling er beskrevet i scenariet.

Artiklerne kan bruge til at give spillerne lidt baggrundsviden.

Mette Finderup står for at køre en teambuilding øvelse sammen med spillere og spilmestre før scenariet går i gang.

2.0 Spilstart

Der er beskrevet en række scener i scenariet, men som sådan, er det eneste faste punkt, at på et eller andet tidspunkt skal investorerne ankomme og karaktererne skal fremlægge bogcafeen for dem, men henblik på at få investorerne til at kaste penge i projekt. Som spilmester er du velkommen til at bryde ud af scenariets rammer, så længe det fører frem til et møde med investorerne.

Indlogering - ankomst

Scenariet starter fredag klokken 16.00 med karakterernes ankomst til Svinkløv Badehotel. Nikolaj er ankommet for en times tid siden. Han står på parkeringspladsen og vinker til Peter, som kører ind på den grusede parkeringsplads. Nikolaj taler i mobiltelefon med Karsten, som fortæller, at hans bil er brudt sammen bare fire kilometer fra badehotellet.

Rækkefølge i ankomst:

- Nikolaj er der fra starten. (Han får at vide, at Karsten er strandet lidt derfra i sin døde Golf på en sidevej).
- Peter ankommer ved spilstart, mens Nikolaj taler i mobiltelefon.
- Næsten samtidig kommer Martin.
- Fem minutter senere kommer Adam.
- Til sidst kommer Thomas.

De tre har et par minutter til at løse situationen med Karsten. Hvis de er smarte ringer de til Thomas eller Adam, og får dem til at samle ham op på vejen. Eller de kan selv køre ud for at hente ham. Tanken med Karstens uheld er, at det giver dem noget at tale om, men det er ikke noget, der skal fylde meget i spillet. Det lægger også op til en snak om biler. Det er ikke noget problem for Falck at hente bilen og køre den ind til en mekaniker (eller en skrotplads).

Lige overfor hotellet ligger en villa, bygget i samme stil som hotellet, som også bruges af gæster. Nikolaj har sørget for, at gruppen har huset i weekenden, så de kan være lidt for dem selv, samtidig med, at de nyder alle fordele ved et hotelophold.

Indlogering – indkvartering

Huset består af en stue, et mindre te-køkken, to badeværelser med brusebad og fem værelser med dobbeltsenge. Det ligger omkring 50 meter fra hotellet oppe i klitterne. Fra terrassen, hvor der er borde og stole til otte personer, er der en smuk udsigt over Vesterhavet. Huset virker let og luftigt. Det er et træhus, hvor alting er lyst. Stuen er med pejs, en hyggelig sofagruppe, hvor det godt kan lade sig gøre at sidde og arbejde uden at få ondt i ryggen og et lille arbejdsbord. Det er ikke overdrevent luksus, nærmere en smule spartansk og stilrent. Tre af soveværelserne ligger ovenpå, hvor der også er et fællesrum med et stort bord med plads til ti mennesker. To af disse soveværelser har en fantastisk udsigt over Vesterhavet og egen lille terrasse, hvor det sidste har vinduer ud mod skoven. Hvert værelse har selvfølgelig en minibar, hvor der er det sædvanlige udvalg af slik, sodavand, nødder og spiritus til høje priser. Huset er beregnet på, at gæsterne spiser mad på hotellet. Køkkenet egner sig ikke til at lave mad i. Der er ikke noget komfur og heller ikke potter og pander til madlavning. Huset

er heller ikke beregnet på forretningsfolk, der skal arbejde. Der er ikke nogen whiteboards eller noget i den stil.
Fra huset går der en sti ned til vandet, som ligger omkring 100 meter derfra.

Du kan selv vurdere, hvor meget tid og energi du vil bruge på at lade karaktererne indkvartere sig i huset. Det vil være fint, hvis de nisser lidt rundt og taler med hinanden. Brug endelig bipersonerne i starten af scenariet. Vis at bipersonerne (koner og børn) er der, for ellers bliver de meget hurtigt glemt.

- Irene går og noterer sig ting på den der måde, hvor man ikke tydeligvis kan slå ned på, at der er tale om brokkeri. “Nå, her er ikke noget fjernsyn. Nej, men det er da også lige meget. Det var mere Frederik jeg tænkte på, han plejer jo at se tegnefilm om morgenen ikke Nikolaj”. “Her er godt nok ellers varmt. Er her ikke meget varmere end inde i landet”, sagt med bekymret mine, som om varmen er farlig.
- Julie bliver vildt imponeret af Thomas’ Jaguar, som hverken hun ikke har set før. Hun synes åbenlyst, at den er sexet, og spørger drillende Peter, hvorfor han ikke har sådan en lang en, og hentyder til den lange køler som tydeligt fallossymbol. (Julie er lidt oppe at køre. Hun elsker at bade og elsker den eksklusive stemning på Svinkløv Badehotel).
- Kristoffer (Peters søn) vil gerne gå rundt og holde sin far i hånden, men hvis en af de andre taler til ham, så er han straks parat til at holde dem i hånden i stedet for. Han kan snildt finde på pludselig at række hænderne op i luften og sige ’op’ til en af de barnløse karakterer.

Indlogering – badescene

Julie (Peters hustru) vil straks ned og bade, da hun ser Vesterhavet. Hun skynder sig at skifte til en meget lille badedragt med g-streng og spørger drengene, om der ikke er nogen af dem, der vil med.. Læg mærke til, at hun ikke spørger de andre koner. Julie synes, at mændene er sjovere at være sammen med. (Hvis hun skal flirte med nogen, så foretrækker hun klart Martin og Thomas, der er nogle lidt farlige tavse typer. Hun tænder slet ikke på Karsten eller Adam). Hun spørger også de to børn, med det resultat at hendes egen søn (Kristoffer) straks siger, at han vil med og bliver glad, mens Nikolajs og Irenes søn Frederik gemmer sig bag sin mor og begynder at græde. Hvordan scenen udvikler sig er op til karaktererne selv. Du skal selvfølgelig passe på ikke at lade to bipersoner begynde at spille rollespil med hinanden, så det er kun hvis nogle af karaktererne blander sig, at du kan lade det udvikle sig. Irene synes, at det er dybt uansvarligt at tage et lille barn med ned til Vesterhavet, hvilket hun dog ikke vil give åbenlyst udtryk for, da hun også er ret konfliktsky.

Hvis der er flere af karaktererne, der synes, at det er en god idé at bade sammen med den smukke Julie, så kan du lige hviske i øret på Nikolaj eller sende ham en seddel om, at det altså var meningen, at de lige skulle holde et møde, før aftensmaden, så det vil nok være godt, hvis de kommer hurtigt tilbage. Karaktererne kan også vælge at droppe eftermiddagsmødet og tage det bagefter. Det vil nok være ganske fornuftigt, hvis de gjorde det. De har lige kørt bil i mange timer og trænger til at slappe af.

Indlogering – fordeling af værelser

Fordelingen af værelser er noget der enten meget hurtigt bliver overstået ved at spillerne kigger på et kort og fordeler værelserne mellem sig. Men hvis de vælger at spille rollespil over det, kan der godt gå problemer i den slags. Der er kun fem værelser, så enten skal en af singledrengene sove på sofaen eller to af karaktererne skal dele dobbeltseng. Parrene skal selvfølgelig have et dobbeltværelse, det er klart. Nikolaj er kommet først, så han har haft mulighed for at vælge det værelse, han synes bedst om. Hvis der er mulighed for det, vil Marianne straks tage ledelsen over fordelingen af værelserne, måske til nogle af karakterernes irritation, hvilket vil være fint. Marianne er en smule 'bossy' og er vant til at tage ledelsen, når der ikke er nogen andre der gør det. "Kom nu, hvad står I der for", siger hun ofte til sine veninder, når de er på shopping og gruppen mister deres momentum.

Badning i Vesterhavet

Før eller siden vil karaktererne nok ned til vandet og bade. Om dagen er stranden lige omkring badehotellet fyldt op med mennesker. Befolkningstætheden tynder gevaldigt ud i det, hvis man går tre-firehundrede meter til en af siderne. Der er masser af parasoller, liggestole, tæpper, kølebokse, skrigende unger, badebolde, beachvolley, ældre mennesker og skrål. Der er knap så mange lækre topløse piger, som på Bellevue, og stemningen er meget familieorienteret med vægt over på den ældre del af befolkningen. Svinkløv Badehotel tiltrækker især ældre mennesker.

Vesterhavet er næsten lunt. I det ekstremt varme vejr føles vandet koldt, men det er på en god måde. Bader man om natten, føles vandet til gengæld nærmest varmt.

Badescener ved Vesterhavet kan bruges til at få karaktererne til at fortælle om de er veltrænede, solbrændte eller har fået lidt mave og måske har siddet lidt for meget foran computerskærmen.

Der er mange muligheder for rollespil nede ved vandet, hvis spillerne synes, at der er tid til det.
De kan blive involveret i et spil beachvolley. En lille gruppe yngre mennesker prøver at spille, men de er ikke nok til, at det er rigtigt sjovt.
En ung smuk fyr kan bage på Julie. Hvordan reagerer Peter på det.

Nattebadning giver selvfølgelig nogle helt andre muligheder. Om natten er stranden noget helt andet. Der er ingen eller meget få mennesker. Der er overraskende lyst i månelyset, som genspejler sig i vandet.

2.1 SWOT analyse

For at huske de andre på, at det ikke kun er en fornøjelsestur, har Nikolaj lagt op til, at de efter indlogeringen mødes for lige at diskutere en overordnet slagplan for weekenden. Han har bestilt isvand, kaffe og sodavand over til huset, hvor han havde tænkt sig, at de kunne holde møde. Enten i sofahjørnet eller ovenpå ved det store bord. Det er helt klart mere arbejdsagtigt at sidde ved det store bord ovenpå, men der er temperaturen endnu højere, og luften står lidt stille. Et kvikt hoved vil nok foreslå, at man sidder ude på terrassen, hvor der i det mindste kommer frisk luft.

Tanken var, at de skulle lægge ud med at lave en såkaldt SWOT analyse af bogcafeen, for lige at spore sig ind på, hvor det egentlig er, at de befinder sig, og hvad de hver især ser som fordele og bagdele. SWOT står for Strengths, Weaknesses, Opportunities og Threats. (Styrker, svagheder, muligheder og trusler).

Styrker og svagheder er interne overvejelser, hvor muligheder og trusler er eksternt. En trussel kan for eksempel være, at andre etablerede kaffe-kæder vil konkurrere, hvis det går godt med kaffesalg i bogcafeen. En mulighed kan være, at der kan udvides med bogcafeer i resten af norden. En svaghed er, at det er meget dyrt at starte en bogcafé. En styrke er, at der ikke er nogen direkte konkurrenter. Det kan ofte være lidt svært for uprøvede at skelne mellem det interne og det eksterne, men det skal I ikke tænke så meget om.

Den nemmeste måde er at lave et diagram, og så ellers gå hurtigt frem og brainstorme over, hvad der skal stå i de fire forskellige punkter. Du skal som spilmester lægge op til SWOT analysen, hvis der ikke er nogen i gruppen, der har prøvet det før. Det gør du nemmest ved at spørge ind til, hvad hver enkelt karakter mener er styrker, svagheder etc.

Det interessante ved SWOT analysen er at se, hvad de enkelte karakterer opfatter som styrker og svagheder ved bogcafeen. Ifølge karakterbeskrivelserne er det forskellige ting, de lægger vægt på. Peter synes det er en styrke, at man kan lave konceptet så kønsløst, at det passer på en kæde af bogcafeer. Karsten synes, det er en styrke, at bogcafeen bliver helt vildt hyggelig. Derfor kan det også være interessant, hvis de hver især skriver ned på et papir, hvad de mener. Det må gerne fremgå, at de faktisk ikke er helt enige om, hvad det er de vil med bogcafeen.

Fordelen ved SWOT analysen er, at det tvinger dem til at forholde sig nogenlunde objektivt til bogcafeen, så de ikke straks begynder at tale om ejerforhold, lønninger og den slags, som gerne skal gemmes til senere.

En SWOT analyse skal gerne laves hurtigt. Det skal ikke tage mere end 20-25 minutter, og hvis det går hurtigere, så gør det ikke noget. Hvis der kommer gang i en god diskussion, som bare kan køre løs, så afbryd dem med at nogle af bipersonerne kommer og siger, at det er spisetid eller noget.

Husk også at bruge små detaljer og opfordre til rollespil, når de sidder og arbejder.

- Hvem henter mere vand, når det er drukket.
- Hvem drikker hvilke sodavand.
- Hvordan smager kaffen. (Hotellets kaffe er udmærket efter standarden, men så heller ikke mere. Det er en lidt tynd kaffe, som ville være bitter, hvis den var stærkere. Mødekaffen er lavet på kaffemaskine. Morgenkaffen er stempelkande kaffe og den er bedre).
- Hvordan reagerer folk på varmen.

Få spillerne til at fortælle om deres karakterer gennem deres handlinger.

2.2 Middag på hotellet

Der er bestilt bord på hotellet klokken 20.00. Restaurationen er ikke en familierestaurant. Der er ikke andre børn end Kristoffer og Frederik. Der er ikke plads til at lege rundt. Der er ikke børnestole. Restauranten er fuldstændig fyldt op, og der er kun få frie borde, og de er alle reserverede.

Hvis du vil bruge scenen med middag på hotellet, så få folk til at fortælle hvordan de er klædt til middagen. Det er stadig ganske varmt, men det er en fin restuarant. Der er ikke ligefrem slipsetvang, men det er normalt at gæsterne er pænt klædt på.

Restaurationen orienterer sig særligt omkring fisk, men der er også kødretter. Karaktererne kan bestille a'la carte, eller tage en menu. Det bedste valg vil nok være, at lade kokken vælge maden, da han ligesom ved bedst, hvad der er godt i dag. Hvis det kommer op at vende, vil Irene tro, at kokken bare vil vælge det, som han gerne vil af med. (Hvilket en kok på en så god restaurant aldrig kunne finde på at gøre).

Der er ikke nogen børnemenuer og der er ikke børnevenlig mad. Ingen burgere, fiskefileter med pommes frites eller røde pølser. Kristoffer tager situationen i stiv arm, men Frederik går i panik, da han ikke kan få røde pølser eller spaghetti.

Ved et bord i nærheden hører karaktererne, at en ældre gruppe mennesker taler lavmælt om, at det da er utroligt, at man ikke kan finde nogen steder, hvor der ikke straks dukker børnefamilier op.

Hvis stemningen er til at tage sidetemaet om børn aktivt op, kan denne scene bruges til det. Hvordan reagerer Peter og Nikolaj på, at deres børn opfører sig vidt forskelligt. Hvordan reagerer de på de andre gæsters irritation?

2.3 Myggene angriber

Fortæl karaktererne, at det stadig er varmt om aftenen og natten. Selv om de ikke siger det, kan du godt gå ud fra, at de har vinduerne åbne. Lige til at starte med, tænker de nok ikke videre over det, men når solen begynder at gå ned, kommer der sværme af myg inde fra fyrreskoven. Kombineret med, at det er mest behageligt at sove uden dyne eller bare med et lagen over sig, er karaktererne meget udsat for myggeangreb, hvilket kan ødelægge nattesøvnen.

Myggene kommer snigende, når karaktererne lægger sig for at sove. Først hører man dem i mørket. Måske tror man, at der kun er tale om en enkelt myg, som man slår ihjel, men så ser man, at der er flere. Hvis vinduerne ikke er lukkede, er det tydeligt at se, at de kommer udefra. Den hvinende lys som kommer nærmere og nærmere, for til sidst at forsvinde, hvilket betyder at myggen har landet på dig og gør klar til angreb, kan holde de fleste vågne.

Myggene kan bruges til at skabe en scene orienteret omkring en krise. Man kan mene, at en bande blodsugende myg er en mindre krise, men ikke desto mindre, er det en kritisk nat for karaktererne at få ødelagt deres nattesøvn. De har en travl dag foran dem i morgen, og især en skæbnesvanger aften, hvor de skal præsentere projektet for investorerne.

Den letteste måde at løse myggeproblemet på er at lukke alle vinduer og sprøjte med gift i hele huset. Det betyder dog, at der er et kvarters tid, hvor det ikke er rart at opholde sig, hvor der er sprøjtet, og hvad laver de så i mellemtiden? Ungerne er småhysteriske og græder, fordi de er blevet vækket. Den løsning kræver også, at man finder noget myggespray. En nem løsning er at gå op på hotellet, hvor det er nemt at låne en dåse. Eller kigge ude i redskabsskuret. Vælger man den løsning skal man sove i et indelukket og ildelugtende værelse resten af natten, hvor man IKKE kan åbne vinduerne og få frisk luft.

Martin er den eneste som kan ignorere myggene, men hvis de andre karakterer begynder at rende rundt og snakke i huset, så er det noget, som han vågner af.

Brokker karaktererne sig over, at der ikke er myggenet på ruderne, vil de få at vide, at det er meget sjældent, at der er myg så tæt på havet, men at det skyldes den sjældne blæst fra øst.

(Hvis spillerne ikke tager krisen til sig og bare synes, at det er noget pjat så lad være med at køre scenen ud. Så bare lad dem falde i søvn. Der er ingen grund til at tvinge problemet ned over hovedet på dem. Det skal kun være, hvis de også selv synes, at det er sjovt).

Uffe Høst på morgenbesøg

Martin har fået en aftale i stand med den rige Uffe Høst, som er en potentiel investor i bogcafeen. Han er inviteret til klokken 20.00 om aftenen, men han ankommer allerede om formiddagen sammen med sin 20-årige datter Christine. Uffe Høst er tidligere direktør for en større produktionsvirksomhed, som han for få år siden solgte til Danfoss for et ukendt, men mangecifret, millionbeløb.

Formålet med besøget er, at give karaktererne en mulighed for at tale lidt med en person, som rent faktisk har gjort alt det, som de drømmer om.

Uffe Høst er en flink person, og han har ikke spor imod at tale med karaktererne inden mødet om aftenen, og synes overhovedet ikke, at der er noget forkert i det. Han synes, at det er morsomt at møde Peter igen, og vil drille ham en lille smule, men ikke på en ond måde.

Han vil præsentere sin datter for karaktererne. Han er ikke klar over, hvad der er foregået mellem Christine og Thomas, men han er nysgerrig efter at høre, hvem der kører i en rød Jaguar, for Christine har fortalt, at hun fik et lift i netop en rød Jaguar.

Det er ikke meningen, at forviklingen mellem Thomas og Christine skal give store problemer, men det skal give lidt sved på panden hos Thomas, at de måske mister en investor, hvis han finder ud af, hvad han har lavet med datteren.

Uffe Høst citater

Uffe Høst synes i bund og grund, at det er lidt hyggeligt at besøge nogle unge mennesker, som har en god idé, og som er villige til at satse alt på at gennemføre den. Han siger ting som:

"Jeg synes fandeme det er friskt at se, at der stadig er unge mennesker, der har nosser til at satse deres formue på en god idé".

"Det er kun de mennesker, der tør satse, som virkelig får succes i livet".

"Der er sgu' ingen, der har fået succes ved at sidde og vente med hænderne i lommen«.

»I skal ikke lade nogen tage modet fra jer. Der findes masser af danskere som vil fortælle jer, at I ligeså godt kan opgive det hele. Fuck dem. De er bare misundelige på, at I tør gøre det, som de gerne vil«.

»Tag et smut til USA. Der kan man sgu se entreprenørånd så det batter«.

2.4 Lørdagsarbejde

At klæde spillerne på, så de vil kunne lave en realistisk forretningsplan for en bogcafé, eller kæde af samme, vil være umuligt. Dermed ikke sagt, at de ikke vil kunne idéudvikle og fabulere over ideen om bogcafeen, enten hvis selv har snust en smule til erhvervslivet på den ene eller anden måde, eller ud fra den beskrivelse af bogcafeen der er i karakterbeskrivelsen. Hvordan karaktererne skal udvikle på ideen om bogcafeen skal i høj grad være op til spillerne selv, i stedet for at de skal have dikteret og følge forretningsmetoder, som de måske alligevel ikke kan forholde sig til.

Karaktererne behøver ikke slavisk gå gennem alle punkter, og måske er det slet ikke nødvendigt, at du som spilmester blander dig i sagerne.

Omkring konceptet

- Hvilken type forretning er der tale om. Karakterene skal finde frem til den type bogcafé, som de egentlig har lyst til at starte.
- Skal det være en hyggelig bogcafé med masser af personligt præg, eller skal det være en stor og effektiv bogcafé, som kan overføres til andre storbyer.
- Hvilken type bøger skal der fokuseres på? Danske bøger eller udenlandske bøger? Hvad mener karaktererne vil sælge bedst. Hvilke bøger passer bedst på konceptet?
- Hvordan ser deres kernekunde ud? Kan nogle af karaktererne beskrive den person, som de forestiller sig som deres kernekunde? Er det en ung mand eller en ældre kvinde.
- Hvordan er det at gå ind i forretningen? Hvordan ser der ud. Hvilken stemning gribes man af.
- I hvor høj grad skal der satses på mad? Skal bogcafeen have eget køkken eller måske fungere sammen med en nærliggende café?
- Hvor ligger den? Er det en stor forretning midt på strøget tæt på Magasin, eller er det på det nye og smarte Vesterbro.

Når man for eksempel taler økonomi omkring en forretning af det ret omfattende omfang som bogcafeen er på, er det en indviklet affære med mange mellemregninger. Det som er interessant for karaktererne er følgende overvejelser:

- Hvor meget skal de have i løn i opstartsperioden
- Vil de starte stort eller småt ud? Starter de med en forretning, to eller måske tre?
- Hvor dyrt vil de ligge?

Sammen med spillerne skal du finde frem til det beløb, som de mener de skal have fra investorerne. Starter de småt ud, er et realistisk beløb to millioner kroner. Vil de starte flere, større forretninger i dyre lokaler taler vi nærmere 10 millioner kroner.

Der er lagt op til diskussionen på den invitation som spillerne får som handout, men hvis de ikke selv kommer omkring punkterne eller ikke forholder sig til det, må du som spilmester gå ind og forholde dem til det.

Investorerne

Det er ikke meningen, at scenerne med investorerne nødvendigvis skal spilles i den kronologiske rækkefølge, som der er er lagt op til. Måske udvikler mødet sig anderledes.

Scenen med investorerne er den vigtigste og længste scene i scenariet. Det er også den afsluttende scene, der er scenariets klimaks. Det er meningen, at scenen skal starte hyggeligt. Vi er alle venner og taler pænt til hinanden. I løbet af mødet, bliver stemningen mere ubehagelig, da Anders Broholm påpeger problemer i projektet. Hvordan mødet ender, er dog i meget høj grad op til karaktererne. Det kan ende med, at investorerne forlader Svinkløv uden at tilbyde karaktererne en øre. Det vil være meget skidt for Nikolaj, Karsten og Martin. Det kan også ende med, at de beslutter sig for, at de vil investere fem millioner kroner.

(Under virkelige omstændigheder vil investorer ikke beslutte sig så hurtigt, men for scenariets skyld, skal der ikke otte møder og diverse advokater til).
Jo mindre karaktererne selv investerer i bogcafeen, desto mindre bliver gevinsten i tilfælde af succes, men desto mindre bliver tabet også, hvis forretningen går ned og omvendt. Hvis de ikke selv investerer en masse penge i virksomheden, skal de skaffe pengene andetsteds fra, for eksempel fra investorer, der skyder en mængde penge ind i projektet mod til gengæld at eje en procentdel af forretningen. Hvis man f.eks. vurderer at et projekt kræver en investering på to millioner kroner, kan en investor skyde en million kroner ind i projektet mod til gengæld at eje 40 procent af virksomheden.

Som det blev set med dagbladsprojektet Dagen, så kan det lade sig gøre at finde investorer, som er villige til at sætte mange millioner kroner på højkant. Og alle vidste, at Dagen var et risikabelt projekt. Avisen Weekend (det gamle Aktuelt) var lukket et år forinden, efter at have eksisteret i en måned.

Om investorer

Der findes mange forskellige investorer. For nogle investorer handler det i bund og grund bare om at få et stort udbytte af sine penge. Lad os forestille os, at du sidder med 15 millioner kroner i banken. Det er rigtig mange penge, men alligevel kan du ikke bare leve som en rigmand af renterne alene. Du vil have den store gevinst, og du ved, at der er mange penge i computerspil. Du hører om et firma, der har en god idé til et spil, men som ikke har pengene til at lave det. Spillet koster 20 millioner kroner. Du dukker op på banen og vurderer med hjælp fra eksperter projektet. Hvis du kommer frem til, at det kan lade sig gøre, så skyder du 10 millioner kroner ind i projektet til gengæld for at de første 10 millioner kroner fra salget går til at betale dig tilbage, og du efterfølgende får 50 procent af overskuddet. Spillet bliver en succes og går hen og får et overskud på 100 millioner kroner. Du har på nogle år forvandlet 10 millioner kroner til 50 milioner. Desværre er det jo sådan, at det kun er et ud af 20 spilprojekter, der bliver store succeser, så risikoen er stor.

Andre investorer gør det fordi, de synes, at det er spændende, og forventer at få en finger med i spillet. Det er forskellen på 'stupid money' og 'clever money'. Stupid money investorer er ligeglad med projektet, så længe det ser ud til, at det tjener penge, men hvis du nu var en rig spilnørd, så kunne det være, at du havde lyst til at blande dig i projektet og fortælle designerne, hvordan de skulle lave spillet.

De to investorer der er tale om i scenariet er interesserede i bogcafeen af flere grunde:

- De kender til salgstal og succeshistorier fra udlandet fra andre bogcafeer.
- De er interesserede i at bogcafeen skal blive en kæde og synes derfor, at det er meget interessant, at en finansmand som Peter og en succesfuld administrator som Adam er involveret i projektet.
- De er meget trætte af at investere i IT-projekter. Den ene investor har tabt penge på flere IT-projekter, og den anden investor har brug for at vise den gruppe af mennesker, som hans firma investerer penge for, at de også satser på andet end IT.
- De ser grundlag for at bogcafeen kan skabe en del opmærksomheden i pressen, og at det kan blive et prestigeprojekt at investere i. Bogcafé lugter en smule af kultur, og det er godt.

Når man investerer, er det vigtigt at få de mennesker som har fået ideen og som skal føre den ud i livet til selv at investere deres penge i projektet. Ikke så meget fordi det er vigtigt sådan rent økonomisk, men man kæmper simpelthen hårdere for en forretning, når det også er ens egne penge, der er ude at svømme. Ellers er det lidt for nemt at brænde pengene af og så bare trække på skuldrene og trække sig tilbage, når virksomheden går ned. Så har man haft det sjovt i et års tid og har fået nogle penge ud af det. Så med mindre investorerne kender og stoler på dem de skal give penge, skal de selv hoste op.

2.5 Investorernes ankomst

Investorerne er inviteret til klokken 20.00. Der er ikke aftalt spisning, men det vil være smart, hvis karaktererne har sørget for kaffe, vand, sandwiches, og hvad de ellers mener hører sig til et længere møde. Præcist hvor mødet skal foregå, er også op til karaktererne.

Luften er blevet tung og trykkende i løbet af aftenen. Det er vindstille, og selv om det er varmt og himmelen er klar, kan man næsten fornemme, at det lægger op til tordenvejr. Svalerne flyver lavt rundt mellem klitterne. Parkeringspladsen er fyldt med biler og det vrimler med mennesker i restauranten.

Klokken 19.30 ankommer Anders Broholm fra investeringsfirmaet Weinberger & Locke. Han kommer kørende i en udlejningsbil fra Hertz (VW Passat). Han er fløjet fra København til Aalborg og har lejet en bil. Han bor på hotel inde i Ålborg og kører tilbage, når mødet er færdigt. Anders har skiftet til en frisk ny sommerhabit i sandfarver, en hvid skjorte og et mørkebrunt slips. Han ser afkølet og veltilpas ud. Hans hud er brun og velplejet. Han ligner en mand på sine 39 år, men virker frisk og godt tilpas. Han går rundt med en tynd lædermappe. Han har besøgt Svinkløv Badehotel før, men har aldrig boet her.

Anders vil fordrive den halve time med at tage en danskvand i baren, men hvis han møder Peter, som han kender, vil han give sig til kende. Klokken 20.00 går han over til huset og banker på.

Den anden mulige investor er Uffe Høst, som karaktererne allerede har mødt. Uffe Høst vil ankomme præcist til mødet. Han har ikke sin datter med.
Anders fokuserer i høj grad på fakta, hvor Uffe er mere orienteret omkring følelser. Anders er en professionel investor. Uffe er som investor en amatør. Han har solgt sin virksomhed og har lyst til at lave noget.

5.7.2 Om forhandling

En forhandlingssituation er altid et psykologisk drama. Fra det øjeblik investorerne ankommer begynder de straks at vurdere karaktererne, og det er de gode til. Det er derfor vigtigt, at der lægges vægt på detaljer, når investorerne er sammen med spilpersoneren. Du kan som spilmester spørge ind til, hvordan de sidder, hvordan de opfører sig og så videre.

Ligesom de to investorer observerer karaktererne, vil de snedige karakterer også spørge ind til, hvordan de to investorer opfører sig. Selv om man lader som om, at det er hyggeligt, så foregår der alligevel en slags kamp, hvor der rent faktisk er vindere og tabere.

Det gælder for karaktererne om at udstråle selvsikkerhed og ikke lade skinne igennem, at de er afhængige af investorernes penge. Det gælder også om for dem at vise, at de har fuldstændig tjek på det her, og at de snildt kan køre en forretning til overskud på kort tid. Altså, det gælder både om at fremføre ideen, men også vise og sandsynliggøre, at karaktererne lige præcist er de mennesker, der kan gennemføre ideen.

Mødet indledes

Hverken Anders eller Uffe har noget imod at bruge lidt tid på de indledende og hilsende manøvrer. Især Anders lægger mærke til, hvem der tager initiativet, om der er nogen, der præsenterer de andre, om der er nogen, der gemmer sig lidt bag de andre eller om der er nogen, der tydeligvis er nervøse og så videre. Men selv om de er høflige, tager de ikke initiativ til at spilde tiden eller indlede den store hyggesnak. Anders vil også notere sig, hvem det er, der lægger an til at starte mødet.

Uffe spørger straks, om han må ryge i huset. Hvis der ikke er nogen som opponerer, vil han mere eller mindre kæderyge gennem hele mødet og drikke store mængder af kaffe.

Det gør ikke spor, at folk går til og fra under mødet. Det er i orden at tage spillere med udenfor døren, eller at spillere går afsides for at snakke sammen.

Præsentationen

Det er i høj grad op til spillerne, hvordan de vil præsentere bogcafeen. Det er helt klart at foretrække, hvis spillerne kan rollespille præsentationen, i stedet for bare at fortælle, hvordan deres karakterer præsenterer det. Det vil også være fint, at få dem op til tavlen og tegne og fortælle, for at gøre situationen mere realistisk.

Anders og Uffe har nogle punkter, som de gerne vil have karaktererne til at sige noget om:

- Præsentation af grundkonceptet bag bogcafeen.
- Forklaring på, hvorfor det netop er disse seks personer, der kan få en succes med en bogcafé. Det vil være mest interessant, hvis du får hver af karaktererne til at fortælle, hvad der er særligt ved netop en anden karakter, istedet for at de bare skal fortælle om dem selv.
- Hvorfor kan der tjenes penge på det her. (Ikke konkrete tal, med mindre karaktererne har dem).

Anders sår splid

Anders Broholm mener ikke, at de nødvendigvis behøver at være seks mennesker for at starte en bogcafé. Han har før mødet lavet research på karaktererne og er kommet frem til en prioriteret rækkefølge.

Positive

- Peter: Er karismatisk og kan se en god forretning. Han er er en god leder.
- Adam : Har fuldstændig styr på tingene, og har et uplettet ry som kommunaldirektør.
- Thomas: Er en dygtig reklamemand og har flair for PR-arbejde.
- Martin: Hans erfaring som politimand er interessant og han er næsten jurist.

Negative

- Karsten: Karsten virker uambitiøs og Anders tror ikke på, at han er en god psykolog, når han har et dårligt arbejde indenfor det offentlige.
- Nikolaj: Anders har fundet ud af, at Nikolaj er ved at køre et bibliotek i sænk, og at han måske bliver anklaget for underslæb eller i hvert fald grov uansvarlig opførsel.

Denne prioritering kan selvfølgelig ændre sig under mødet, men han vil mene, at det vil være bedre, hvis de kun er fem eller måske kun fire på holdet. Han er bekymret for, at de vil gå hinanden i bedene og at for mange kokke vil fordærve maden. Og så er han især bekymret for Nikolaj, fordi ifølge Anderss research er Nikolaj en uansvarlig fantast, som bruger mange flere penge på sin virksomheds vegne, end der er råd til. Han kan tydeligt se for sig, at Nikolaj kunne køre bogcafeen i sænk med sin økonomiske uansvarlighed.

Anders kan gøre to ting. Enten kan han åbent spille ud i plenum, at han er bekymret for Nikolajs håndtering af økonomien på det bibliotek, han bestyrer. Måske vil det komme som en overraskelse for de andre spillere. Men Anders kan også være mere lusket (og måske mere interessant), ved at henvende sig til den karakter, han ser som lederen, og spørge ham om, hvorvidt det er muligt at hverve Nikolaj ud af projektet, fordi han er et råddent æg. Husk på, at det her er Anders' arbejde. Han er vant til at sige den slags. Han synes ikke, at det er pinligt. Det er det, som man stiller sig op til, når man rækker hænderne ud, og beder om at få et par millioner.

Formålet er at se, om de andre er loyale og om de rent faktisk kan se, at Nikolaj er en vigtig person, selv om han måske er et ekstremt og uansvarligt rodehoved. Husker de på, at det faktisk er Nikolaj, som har holdt fast i bogcafeen, og at det ofte er ham, der får de rigtig gode ideer. Eller tror de mere på en mand i et smart jakkesæt med et stort checkhæfte.

Uffe fokuserer på bøger

Uffe har et ønske om at investere i en bogcafé, som han vil synes om, og ikke i så høj grad en bogcafé som er en god forretning, hvilket i bund og grund gør ham til en dårlig investor på trods af de millioner han vil skyde ind i projektet. Uffe er eksemplet på en investor, som vil forsøge at styre projektet efter det er sat i gang.

Undervejs vil Uffe forsøge at lægge op til, at de skal lave en hyggelig bogcafé, og han vil tale imod tiltag til ensrettede bogcafeer med henblik på at opbygge en kæde, som tydeligvis er den bedste forretningsidé. Han mener også, at den bør ligge et eller andet hyggeligt sted i København og ikke være alt for stor.

Hvis karaktererne lader sig påvirke af Uffes snak, vil Anders klart lægge op til, at de skal vælge hvilken investor de ønsker at indgå forretning med, for Uffes idé om bogcafé kan ikke forenes med de målsætninger Weinberger & Locke har for deres investeringer.

Uffe fremstår klart som den flinkeste og mest menneskelige investor, , men det er Anders som er den bedste investor. Muligheden for at få opbygget en sund forretning med Anders er større end med Uffe.

Afbrydelser

Hvis der mangler drama, spænding eller det på anden vis virker som en god idé, så kan du bruge karakterernes hustruer til yderligere at sætte tingene på spidsen.

- Måske afbryder Adams kone Marianne pludseligt mødet og fortæller, at hun simpelhen ikke accepterer at han dropper sin karriere til fordel for et luftigt og vanvittigt projekt.
- Irene bryder måske mere eller mindre sammen, hvis hun rent faktisk hører det som Anders siger om Nikolaj. Hvis der virkelig skal drama på, kan hun tage bilen og køre væk med Frederik eller måske bare gå alene ned til vandet.

Klimaks og afslutning

Der er mange måder at scenariet kan slutte på. Muligvis beslutter karaktererne sig for i fællesskab, at de slet ikke vil starte en bogcafé. Måske kommer de op og skændes og dropper projektet. Måske vil investorerne ikke give dem penge, fordi de er for utjekkede. Måske dropper en enkelt af karaktereren ud af projektet. Måske styrkes deres venskab eller måske opløses det.

Vigtigt for afslutningen er, at det tydeligvis er slut, når investorerne kører deres vej eller når de lægger kontrakten foran dem og beder dem om at skrive under. Hvis der går for meget snak og diskussion i den kan du bruge investorerne til at tvinge dem til at nå frem til en beslutning.

Hvis karaktererne fælles beslutter sig for, at de ikke vil starte bogcafeen og derfor heller ikke har brug for finansiering, så bliver der ikke noget klimaks på scenariet, men kun en afslutning.
Hvis de derimod er meget enige om, at de ønsker at starte bogcafeen, kan du med investorerne som værktøj, skrue op for spændingen i klimaks ved at lade det være uklart, om de får penge eller ej.

Hvis de er uenige om, hvorvidt de skal gøre det eller ej, skabes spændingen mellem karaktererne selv, og du kan bruge bipersonerne til at styre det i den retning som du ønsker.

Da der ikke er nogen voldsom ydre påvirkning i klimakset (så som en ond drage, der skal slås ihjel), skal karakterernes følelser tændes. Du kan eventuelt lade investorerne være mere urimelige, end der er lagt op til, og køre konflikten med, at de ikke vil have Karsten og Nikolaj med i forretningen endnu længere ud.

Sandsynligvis vil karaktererne være uenige om, hvad de skal gøre, og det er vigtigt, at de alle i klimaks får mulighed for at fortælle hvad de gerne vil og hvorfor.

Det onde valg

Et forslag til et klart og konkret klimaks er, at de to investorer giver karaktererne det, som de vil have, men ikke på en måde, som de vil have det på. Vil karaktererne gå på kompromis med deres drøm?

Anders Broholm vil tilbyde karaktererne 15 millioner kroner, men så skal de starte en

skandinavisk kæde. De ødelægger drømmen om den hyggelige bogcafé, og karaktererne kommer heller ikke til at arbejde sammen i samme grad.

Uffe Høst tilbyder at investere tre millioner kroner, men til gengæld vil han være direktør for virksomheden. På den måde kommer de ikke selv til at bestemme.

Siger de ja til nogle af tilbuddene, selv om det ikke bliver den løsning, som de har drøtm om?

2.6 Søndag og hjemtur

Måske er der brug for et efterspil, hvor karaktererne får mulighed for at tage afsked med hinanden, men det er op til dig som spilmester at bedømme.

3.0 Detaljerede bipersoner

Karakterernes forhold til hinandens hustruer er ikke beskrevet, og det er op til spillerne selv, at danne sig indtryk af dem. Det er især for at undgå, at du som spilmester skal spille hustruerne lige præcist, som jeg har bestemt. De tjener ikke noget andet formål at skubbe til karaktererne i den retning, som du synes, at det skal bevæge sig. Heller ikke i de karakterer hvis hustru der er tale om, er der nogen synderlig beskrivelse, så her har du frit spil.

Fordelen ved konerne som bipersoner er, at du både kan bruge dem overfor deres mænd, men du kan også bruge dem til at få de andre karakterer til at fortælle lidt om dem selv. Det er klassisk at spørge sine mands venner om, hvordan det går på arbejdet, om det ikke snart er på tide at finde en kæreste og få nogle børn eller på anden måde lade dem snage i de andre karakterers privatliv.

Pas på at det ikke bliver sådan, at de karakterer der ikke har kone og barn med føler sig 'ensomme', fordi de ikke har nogle bipersoner, som de hele tiden kan rollespille med. Lad konerne og børnene interesse sig for alle karakterer.

Marianne Johansen – Adams hustru

Marianne er direkte og praktisk anlagt. Hvis hun ser et problem, så går hun efter at løse det, så hurtigt og effektivt som muligt. Hun er kosmetolog, men er ikke videre populær hos kunderne, fordi hun ofte siger det lige ud, hvis de har problemer med deres hud, negle eller hvad, hun ellers beskæftiger sig med.

Marianne synes, at hele affæren med bogcafeen er en dårlig idé, men til gengæld er hun sikker på, at det bare er noget, som 'drengene' gerne vil gå og drømme med og ser det som et modelfly eller deres barnlige interesse for biler. Hun tror ikke på, at de rent faktisk vil gøre det. Og selv om de vil gøre det, så tror hun slet ikke på, at Adam vil være med på den. Noget af det hun elsker Adam for, er hans fornuft og modvilje mod at kaste sig ud i noget som helst.

Når det går op for hende, at det måske er mere end bare en drøm, vil hun forsøge at forhindre gruppen af venner i at kaste sig ud i det, og hvis det ikke lykkes, vil hun forhindre Adam i det. Hun vil ikke manipulere eller skabe sig. Hun vil bare påpege, at det er en pisse usikker idé, og det er fuldstændigt tåbeligt, fordi de skal sælge deres hus og købe en lejlighed i København, der koster ligeså meget som huset, at Adam smider sin karriere ud til højre og at hun slet ikke synes, at det er sjovt.

Marianne har lige opdaget, at hun er gravid. Hun er snart to måneder henne. Hun har ikke fortalt noget til Adam endnu, men vil ikke have nogle problemer med, at bruge det som et våben mod Bogcafeen.

Hendes problem er, at hun ikke tidligere har givet udtryk for, at det var en dårlig idé. Hun har hele tiden bare nikket og sagt: "Jamen, det bliver da også sjovt", når Adam har talt om det, fordi hun i bund og grund ikke har troet på det.

På den positive side er Marianne en livlig kvinde, der kan lide at feste, danse og have det sjovt.

Irene Rosholm – Nikolajs hustru

Irene lider af en alvorlig gang mindreværdskomplekser. Hun er gift med en hysterisk intelligent og kreativ mand, og kan slet ikke leve op til det. Hendes mands venner er alle professionelle og seje typer, der er gift eller kommer sammen med smukke kvinder i designerkjoler. Irene synes ikke selv, at hun er god til særligt meget, og det bedste der er sket i hendes liv er, at hun har fået rollen som mor.

Hun har kastet sig ind i moderrollen med fuld kraft, og har her en bastion, hvor der er noget, som hun ved mere om end Nikolaj. Det betyder utroligt meget for hende at være mor, for det er her, at hun kan hævde sig. Irene er mere tryg sammen med mennesker, der ikke har børn, fordi hun kan føle sig bedre end dem, men hun bliver lidt bange sammen med andre forældre, fordi de måske er bedre mødre end hende selv.

Irene forstår ikke, at Nikolaj egentlig elsker hende.

Irene er bange for bogcafeen. Hun er hundeangst for at flytte til København. Der er alle mulige farlige mennesker, og hvad skal hun lave derovre. Hun har ikke givet udtryk for sin modvilje eller frygt så klart, at Nikolaj i sin rus har opdaget det. Hun forsøger at sende signaler om, at det måske ikke er så godt, og at det vil være bedre for bettemusen at vokse op i en hyggelig lille by i provinsen, hvor der ikke er stoffer på skolen og den slags.

Irene er typen der siger: "Jeg er ikke racist, men" eller "Jeg synes jo ikke, at der er en dårlig idé, men". Irene må gerne fremstå som en irriterende person. Hun har ikke noget imod en bogcafé. Hun er bare bange for forandring. Hun er en lille lyshåret og egentlig smuk kvinde, med store runde (og ofte bange) øjne.

I løbet af scenariet kan Irene måske mande sig op til et lettere ynkeligt oprør mod bogcafeen, men det kan meget nemt slås ned.

Frederik Rosholm – Nikolajs søn

Frederik er fire år gammel. Han er opdraget til at tro, at han ikke kan klare sig, hvis han er mere end to meter væk fra sin mor i mere end fem minutter. Han hænger i sin mors skørter, og hun har aldrig sat grænser over for ham. Ubevidst har Irene overført sin frygt for fremmede ting og forandring til sin søn. Han er en anstrengende og ofte skrigende dreng, der hellere vil sidde hos sin mor end lege med de andre børn.

Julie Skjødt Thøgersen – Peters hustru

Julie synes, at det er evigt spændende, at hendes mand skal til at starte en virksomhed. Julie kommer fra en yderst velhavende familie, og hun er vant til, at ting bare lykkes. Hun har et ikke videre realistisk, men meget positivt syn på livet. Peter har bare været med til at forstærke denne verdensopfattelse, for alting lykkes også for ham. Hun forventer, at noget er en succes, når Peter er involveret.

På overfladen virker Julie som en forkælet lille rigmandspige, men der er mere under overfladen, end man lige skulle tro. Julie er trofast over for Peter. Selv når det går op for hende, at bogcafeen kan betyde et fald i levestandard, og at det er noget af en risiko, vil hun støtte Peter. Hun vil være chokeret og måske også bekymret, men hun vil ikke blive hysterisk. Hun kan rent faktisk også godt se, at det er en god idé, og hun vil gerne have, at Peter laver noget, som han bliver lykkelig af at lave. Og hun ved, at han ikke bliver lykkelig, hvis hun sætter begrænsninger for ham.

Peter er ikke selv helt klar over, hvor sej Julie i bund og grund er, for det har hun aldrig haft mulighed for at vise.

Hun optræder som en lidt verdensfjern, smuk og utrolig stilbevidst kvinde. Hun har smart tøj, dyre smykker og ved, hvordan hun skal opføre sig. Hun er charmerende, på grænsende til det flirtende, og har altid haft et godt øje til Thomas. Men der ligger ikke noget i hendes flirt. Det er kun for sjov. Hun er stadig 100 procent tro mod Peter.

I omverdenens øjne er hendes største problem, at hun faktisk ikke er en specielt dedikeret mor. Hun har ikke noget problem med at lade en babysitter passe Kristoffer, mens hun selv tager ind til København eller går i byen om aftenen.

Julie er ikke klar over, at Peter stadig ryger, og hun vil påtale det.

Kristoffer Skjødt Thøgersen – Peters søn

Kristoffer er en kvik og selvstændig knægt. Han har aldrig fået ekstrem meget opmærksomhed fra sine forældre, der måske behandler ham, som var han lidt ældre, end han er. Kristoffer får lov til at cykle rundt for sig selv og selv købe en is hos købmanden. Kristoffer er glad for sin fars venner, og har ikke noget problem med, at være sammen med dem, i stedet for sine forældre. Hans selvstændighed betyder dog også, at man skal holde godt øje med ham, da han ellers har det med bare at gå sin vej.

Uffe Høst – Ældre finansmand

Uffe er et sted i 60'erne. Han har i bund og grund gjort det, som karaktererne gerne vil gøre. Han startede sin egen virksomhed, blev rig og blev endnu rigere, da han solgte den til Danfoss for nogle år tilbage. Uffe Høst og Martin har mødt hinanden gennem nogle fælles venner, og Martin har hjulpet Uffe med sikkerhedssystem til hans dyre hus i Sønderjylland, efter Uffe havde indbrud. Martin efterforskede sagen og fandt frem til gerningsmændene.

Peter og Thomas blev for en kort bemærkning indblandet i et mindre familiedrama mellem Uffe Høst og hans datter Christine. De to havde et gevaldigt skænderi på tankstationen kort før Peter og Thomas ankom. Kulminationen blev, at Christine gik ud og fik kørelejlighed med Thomas og Peter mødte Uffe nede på toilettet, hvor de fik sig en lille snak. Uffe regner selvfølgelig ud, at Peter er en af dem, som han skal op og holde møde med, men det siger han ikke noget om. Uffe er en mand, der tager de muligheder, som viser sig. Han er villig til at tage en risiko, og har taget mange i sin karriere. Han gik ned med sin første virksomhed – et rejsebureau, der blev smadret af Simon Spies' charterrejser – og fik først vind i sejlene, da han gik sammen med en dygtig ingeniør og startede en produktion af specialiseret hydraulisk maskineri.

Uffe kan siges at være en spejling på det som flere af karaktererne gerne vil være. Han har levet og lever i bund og grund det liv, som karaktererne i deres unge dage blev enige om, at de higede sådan efter. Martin har inviteret Uffe, fordi han var i nærheden, og fordi Martin måske havde en idé om, at han ville investere i bogcafeen. Det er heller ikke umuligt. Uffe savner noget at lave, og han synes om ideen om en bogcafé. Han synes samtidig godt om karaktererne og ville gerne have en gruppe nye venner, og måske nærmest elever. Problemet er bare, om karaktererne har lyst til at have en klog gammel mand med i projektet, som måske gerne vil bestemme.

Det er også en mulighed for karaktererne at tale med en mangemillionær, som har udlevet sine drømme og høre ham,

hvad han egentlig fik ud af det. Hans datter Christine opfatter ham som et egoistisk menneske, men en af Uffes pointer er, at man ikke kan skabe en virksomhed, hvis man bare gør det for sig selv. Man skal gøre det for sine partnere, for sine medarbejdere, for sin familie og så for sig selv.

Hvis de finder ud af, at Thomas har dusket hans datter i skovbunden i går eftermiddags vil de måske være bekymrede for, at Uffe får det at vide, så han i hvert fald ikke vil investere i projektet. Det er ikke meningen, at det skal udvikle sig til en romantisk komedie, og der må komme det spil ud af situationen, som der nu engang kommer.

Christine Høst – Uffes datter og pigen fra motorvejen

Christine er tyve år, og var på vej i sommerhus med sin far, da hun under et skænderi skred, og fik et lift med Thomas i stedet for. Christine har selvfølgelig et noget andet syn på sin far, end som han selv opfatter sig. Hun ser ham som et skrækkeligt egoisisk menneske, der var mere optaget af at tjene en million mere end sin egen familie, og især af sin hustru. Sådan har hun også godt kunne opleve det, men for Uffe har det også handlet om, at skabe en god arbejdsplads for alle mulige mennesker.

Christine faldt pladask for Thomas, men hun bliver ret overrasket over at møde ham her sammen med sin far. Hun er en ganske impulsiv pige, men er ikke ubetænksom. Hun holder gode miner til slet spil, for ikke at bringe Thomas i forlegenhed. Hun kunne ikke finde på at drille sin far med Thomas eller på anden måde opføre sig som et snotforkælet barn, for det er hun ikke.

Thomas vil sandsynligvis lade som om, at han ikke har mødt hende, hvor Peter derimod hurtigt vil genkende som blafferen på tankstationen.

Anders Broholm – investor fra større investeringsselskab

Broholm er en professionel investor, der arbejder for investeringsselskabet Weinberger & Locke. Investeringsselskabet varetager en lang række menneskers penge og investerer i, hvad de mener er gode forretninger. Oftest investerer de i 'sikre' projekter, men sommetider tager de også chancer, som måske er tilfældet med bogcafeen. Men det er ikke Broholms egne penge, som han investerer.

Anders Broholm er i slutningen af 30'erne. Han har et køligt og professionelt syn på penge og på vurderingen af projektet. Han har hørt så utroligt mange gode ideer i sin 10 år lange karriere som investor, og ved at han skal holde hovedet koldt, så selv om det ligger til ham, at blive revet med af en idé og give udtryk for sin entusiasme, så har han lært at holde sig i skindet.

Der er ikke noget decideret varmt forhold mellem Anders og Peter, men de regner hinanden for værende gode medlemmer af hinandens netværker. Grunden til at Anders tror på projektet er, når det kommer til stykket, at Peter og til dels også Adam er med. Han kan ikke forestille sig, at en kommunaldirektør og en underdirektør siger deres job op for en drøm, der ikke er gennemtænkt.

Anders er af den personlige overbevisning, at en fantastisk idé ikke bliver en succes med forkerte folk, hvorimod en middelgod idé kan blive en kæmpesucces med de bedste folk. Altså: Det er de personer, der skal føre projektet ud i livet som betyder alting. Derfor er Anders meget fokuseret og opmærksom på, hvordan de seks personer arbejder sammen. Han prøver at notere sig, om der er nogle, der er udenfor, som sinker processen, som ikke lader til at brænde for ideen eller som ikke rigtigt tror på det.

Han tjener et fast beløb på 47.000 kroner om måneden, men får en bonus mellem 10.000 kroner og 50.000 kroner om måneden, alt efter hvor godt hans investeringer forløber. Han er en succes, fordi han elsker at komme ud blandt mennesker og høre deres ideer. Han ville kede sig ihjel på et kontor. Han ligner prototypen på en kedelig mand i hans ulastelige jakkesæt og med hans pæne manerer, men han er også en underlig og kreativ person. Langt hen af vejen stoler Anders på sin intution, og bruger især alle sine observationer på at efterrationalisere og forklare, hvorfor han synes, at det er en god idé at investere i projektet.

4.0 Appendikser

Karaktererne er fælles om at interesserer sig for kaffe, whisky og til dels også biler. De kapitler er tænkt som en hurtig inspiration for spilmesteren om de tre emner. Hvis den kære læser allerede er velbevandret i disse emner, er der nok ikke så meget at komme efter. Desuden skriver jeg en smule om hvad man tjener i forskellige karrierer, fordi penge har en stor betydning for karaktererne.

Kaffe

Scenariet handler om en bogcafé, hvor der skal sælges kaffe og bøger. De seks karakterer har en fælles interesse i kaffe. Der har alle tendens til kaffesnobberi og ser ned på den almindelige danske kaffemaskine kaffe.

I kaffebønner sidder smagsstoffer – æteriske olier – der først bliver fremtrædende, når bønnerne bliver brændt. For at få smagen ud af bønnerne, skal de males i mere eller mindre fin grad, og varmt vand filtreres igennem på den ene eller den anden måde. Der er tre ting, der i bund og grund bestemmer en kaffes smag:

- Kaffebønnen (Forskellige typer fra forskellige verdensdele)
- Brændingen af bønnen (Let eller hårdt brændt)
- Brygningen

Kaffebønner og færdigmalet kaffe varierer meget i pris. De billigste ligger på 20 kroner for et halvkilo på udsalg (BKI, Blå Cirkel eller lignende), hvor de dyre ligger på omkring 120 kroner for et halvkilo (Emmerys, små uafhængige brænderier som Altura Kaffe i Århus). Selvfølgelig er der dyrere kaffe end det. Den dyreste, Jamaican Blue Mountain, ligger på omkring 500 kroner for et halvkilo, men så bliver de heller ikke dyrere end det. Oftest følges pris og kvalitet ad, selv om der er dukket mange nye, dyre kaffemærker op, der rider med på den omfattende kaffebølge.

Kaffemaskine

Til en kaffemaskine bruges der relativt finmalet kaffe, hvor vandet ved en temperatur på omkring 90 grader løber langsomt gennem et filter med kaffe. Denne slags kaffebrygning giver ofte en bitter kaffe, da det er en meget langsom brygning, hvor alle smagsstoffer og koffein ryger med. Koffeinen er med til at give en bitter smag. Mange steder betyder kaffemaskinen også, at kaffen får lov til at stå på varmepladen eller i termokande i mange timer, før den drikkes. Kaffemaskiner ringeagtes oftest af kaffeentusiaster.

Stempelkande

Stempelkanden tager grovere malet kaffe, og der skal derfor også mere kaffe til, for at give en kraftig kaffe, hvilket betyder, at den er lidt dyrere i drift. Stempelkanden er blevet meget populær i de senere år. Kaffe brygget på stempelkande bliver blødere og ofte lidt mere nuanceret end kaffe fra kaffemaskinen.

Espressomaskine

Espressomaskinen presser vand på omkring 85 grader gennem fint malet kaffe ved

hjælp af højt vandtryk. Det betyder, at vandet passerer kaffen hurtigt, og kaffen kan derfor blive meget kraftig uden at blive bitter. Espresso kan drikkes som den er, hvilket er en meget kraftig, men ikke videre koffeinfyldt, omgang kaffe, men mere interessant er espressoen grundstenen i en lang række af kaffedrikke: Caffe Latte (kaffe med varm mælk), Americano (espresso med varmt vand), Cappuccino (kaffe med pisket mælk) og så videre. Der findes et utal af variationer, som oftest er variationer over mængden af espresso og hvilken mælk/fløde der tilsættes og om denne er pisket eller bare varmet.

Espressomaskiner til hjemmet fås fra omkring 1000 kroner til omkring 10.000 kroner, hvis man vil have italiensk design holdt i kobber. Derefter kommer man op i maskiner til professionelt brug, der koster op til 250.000 kroner.

Restaurant etikette

Når man på restaurant spørger hvilken kaffe de har, forventer man at få at vide, om de har stempelkande, caffe latte, espresso og den slags. Altså hvilken type kaffe de har.

Spørger man hvor kaffen kommer fra, er man interesseret i at vide, hvilke bønner de bruger. Det er mest for nørderne, og det er de færreste der kan smage, om de har fat i lavlandsbønner fra Kenya eller elefantbønner fra Peru. Mange finere restauranter er begyndt at have kaffekort, ligesom de har vinkort. På den måde kan de tage ekstremt høje priser for kaffe, der lyder eksotisk. Det er ikke sjældent at se en kande kaffe med fire kopper til 120 kroner på en god restaurant. Og det er de færreste, der sender kaffen ud, fordi den ikke smager som forventet.

Whisky

Karaktererne er glade for whisky. Generelt er de glade for spiritus og rødvin, men lige præcist whisky er noget de har samlet sig omkring. De har holdt whiskyaftener sammen, hvor de har smagt og bedømt forskellige flasker.

Groft sagt, så interesserer en whisky entusiast sig kun for single malt whiskyer. Single Malt betyder, at whiskyen er lavet på maltet byg, og at den kun er lavet på en enkelt type maltet byg. Blandede whiskyer, der også kaldes for blended, indeholder både maltet whisky og whisky lavet på korn. Alle slavewhiskyer (Ballantines, Scotsman) er blendede whiskyer. En god blended whisky (Dimple, Chivas Regal) smager godt, men har ikke de særegne karakteristika som entusiaster elsker single malts for.

Maltningen er en særlig måde at behandle de korn på som whiskyen laves på. Kornene sættes i gang med en særlig spiringsproces, hvorved stivelsen i kornet bliver lettere opløselig, når den senere skal omdannes til sukker og senere alkohol. Spiringen stoppes ved at kornene tørres, hvilket flere steder foregår under tørveild. Noget der i høj grad er med til at give single malt whiskyen smag. Desuden betyder det også meget, hvilket vand der er brugt til whiskyen. Nogen steder får vandet lov til at løbe gennem tørv, hvilket giver whiskyen en smag af jord. Andre steder ligger tønderne mere eller mindre udsat for de salte vinde fra havet, hvilket også giver en særlig smag. Og tønderne fragiver også smag, alt efter om det er egetønder eller måske gamle tønder, der har været brugt til portvin.

Single Malt whiskyer fås fra 300 kroner og

opefter. De dyreste som kan fås i Danmark ligger på omkring 25.000 kroner, hvor der ofte er tale om flasker tilbage fra 1940 eller noget i den stil. Det mest almindelig prislag for en velsmagende single malt whisky ligger på omkring 500 kroner, men der er først for alvor prestige i flasker til over 1000 kroner.

Et udpluk af populære single malts:

- Lagavulin: Meget tør whisky fra de skotske øer. Meget karakterfuld.
- Talisker: Kraftig whisky med tørvesmag. Ganske voldsom og ikke for alle.
- Highland Park: Usædvanlig flink og velsmagende whisky, som selv dem der ikke er vant til whisky kan holde af. Og tilmed billig. (400 kroner for en flaske).

Udover at de forskellige whiskyer ligger i forskelligt prisleje, afgøres prisen i høj grad af alderen. Jo ældre en whisky desto dyrere. Lagringen af whiskyen giver den smag og karakter, efter hvilke tønder whiskyen lagrer i. Det mest almindelige er 12 års whisky. Koster en 12 års whisky 500 kroner, ligger en 18 års udgaven på omkring 800 kroner og en 21 års på lidt over 1000 kroner.

Biler

De fleste af karaktererne har en interesse for biler, og flere af dem har dyre biler. Hvis man ikke ved meget om biler, er det umiddelbart svært at se, hvilken prisklasse biler i dag hører til. En stor mængde af de biler, der kører rundt på vejene i Danmark koster mellem 500.000 og 800.000 kroner. Den billigste Mercedes koster over en halv million kroner. En velvoksen Volvo V70 ligger på 700.000 kroner. Man kan undre sig over, hvad der får folk til at købe en bil til 500.000 kroner, når de kan få en, som har ligeså meget plads, grundlæggende kan det samme, ser nogenlunde ligesådan ud for 250.000 kroner. Det er af samme grund, som der findes mennesker, der med glæde betaler 1200 kroner for en flaske rødvin og 1500 kroner for en flaske cognac. Det er når, nuancerne kommer til at betyde alting. Det er den lille forskel, der koster, og det gælder både for biler, vin og whisky. Det er en særlig type mennesker, der tiltrækkes af den slags. De fleste vil afvise det som overdreven frådseri og blive forargede, når de hører om mennesker, der bruger penge på den slags, og hvordan kan man tillade sig det, når de ældre ikke har nogen penge og de sulter i Afrika.

Ud over karakteren Karsten, er karaktererne rimeligt ligeglade med den slags. De elsker dyr rødvin og lækre biler.

Forskellen på, hvad man får af bil for 25.000 kroner og 100.000 kroner er væsentlig større, end den forskel der er på biler til henholdsvis 250.000 kroner og 500.000 kroner. Man kan få en lortestor Mercedes for 1 million kroner. For 2 millioner er den med en V12 motor, har noget ekstra udstyr, paneler af en dyrere træsort, men ellers er der ikke verden til forskel.

Bilerne, der optræder i scenariet er:

- Jaguar E Type, V12, 5,3 liter, 400.000 - 600.000 kroner. Signalerer penge, stil, ufornuft og overklasse. En ener. Ekstrem dyr at køre i. Kører 5-6 kilometer på literen.
- Audi A6 Stationwagon V6, 2,4 liter, 680.000 kroner. Signalerer penge, tryghed og direktør.
- Nyere Peugeot 406, 1,8 liter, 160.000 kroner. Signalerer fornuft, men også uopfindsomhed.
- Nyere Ford Mondeo, 1,8 liter, 150.000 kroner. Signalerer ekstrem fornuft og kedsomhed.
- Ældre Opel Omega Aut., V6 2,6 liter, 80.000 kroner. Signalerer ufornuft og billig køreglæde.
- Ældre VW Golf, 1,6 liter, 15.000 kroner. Signalerer mangel på penge og stil.

I karakterernes verden er der ingen prestige i at køre Peugeot 406 eller Ford Mondeo, og det er nærmest lidt komisk at køre i en ældre Golf. Saaben har en smule prestigepoint. Fra ny af kostede den alligevel over en halv million. Audien har en del prestigepoint, for det er en V6'er og koster over en halv million. Jaguaren er selvfølgelig i en klasse for sig. Det er en vanvittig ufornuftig liebhaverbil der både signalerer overklasse og klasse.

Karriere og penge

Penge har en ret stor betydning i scenariet, og min erfaring er, at det er meget forskelligt, hvad folk opfatter som høje og lave lønninger. De fleste karakterer befinder sig højt på lønskalaen. Kun en enkelt karakter, Karsten, ligger relativt lavt med 25.000 kroner om måneden, men han har den samme opfattelse af løn, som de andre karakterer. Med andre ord, han er klar over, at 25.000 kroner ikke er meget om måneden for en uddannet psykolog.

Alle karakterer er ansatte, det vil sige, at de indgår i et ansættelsesforhold med en virksomhed der betaler dem løn, feriepenge og hvor de optjener pension.

Det er stadig tabu blandt mange at tale om, hvor meget man tjener. De laveste månedslønninger ligger på omkring 13.000 kroner om måneden for et almindeligt rengøringsjob eller et fuldtidsjob som kassedame eller ekspedient i Seven Eleven. Efter skat er der nok omkring 9000 kroner tilbage. Desuden er der ikke nogen frynsegoder ved et sådant arbejde. Mange med såkaldte gode jobs har samtidig fri telefon, får bonus en gang om året, kan låne firmaets sommerhus, har fri opkobling til nettet, modtager gaver fra firmaet og så videre.

Generelt om lønninger:

- Lønnen i København er altid højere end i Jylland. Forskelle kan være op til 25 procent for den samme jobprofil.
- Lønnen i det private er oftest hysterisk højere end i det offentlige.
- I det private får man frynsegoder, hvilket ikke findes i det offentlige.
- Mediebranchen, reklamebranchen, medicinalbranchen og visse dele af IT-branchen har meget høje lønninger.
- Hyppige jobskift medfører høj løn. Derfor er loyalitet overfor arbejdsgiveren et dødt fænomen. Jobskift hver femte år sikrer en høj løn og en attraktiv profil, der signalerer dynamik og alsidighed. Arbejde det samme sted i 15 år signalerer stagnation og dovenskab.
- Kvinders løn ligger ofte 10-15 procent lavere end mænds.

En typisk journalist eller reklamemand tjener mellem 25.000 og 40.000 kroner om måneden. Desuden har han ofte fri telefon, får computer stillet til rådighed og har frit internet derhjemme. En vellønnet journalist, måske med et eller andet form for lederansvar ligger på 50.000 om måneden.

En typisk leder i det private, for eksempel en afdelingsleder på et kontor eller en leder af hold tegnere i et arkitektfirma får mellem 30.000 og 60.000 kroner om måneden alt efter branche, ancinnitet og kvalifikationer. Den højeste månedsløn jeg har hørt om i en ikke-direktør stilling var en IT-ekspert (Windows) der fik 95.000 kroner om måneden. Direktørlønninger er et kapitel for sig og kan gå pænt op i tocifrede millionbeløb.

Mødes man med IT-folk, mediefolk, arkitekter og andre i lignende højtuddannede private brancher vil det være lavt at få 25.000 kroner om måneden, ganske pænt at få omkring 35.000 kroner og rigtig pænt at få 50.000 kroner om måneden.

Der er selvfølgelig meget prestige i at få høje lønninger, men desto højere løn man får og desto højere i hierarkiet man befinder sig, desto mindre smart er det at tale om sin løn. Det er noget, man holder tæt ind til sig selv, i hvert fald når man ikke færdes blandt sine nærmeste og mest fortrolige venner.

Med en månedsløn på 35.000 kroner (22.000 efter skat) kan man have et hus til lidt over en million, en bil til et par hundrede tusinde kroner og stadig have penge til spas. Udgifter til huset er omkring 8000 kroner om måneden, bilen koster omkring 4000 kroner, faste udgifter som telefon, avis og den slags ligger på 1000 kroner, og så betaler man nok også 3000 kroner af på diverse lån.

Sidste ord

Du er velkommen til at kontakte mig enten før Fastaval eller på kongressen, for at få en snak. Jeg er også til stede på Dag 0, hvor der kan stilles spørgsmål og jeg holder også en briefing før scenariet kører torsdag aften, hvor vi kan få en snak. Desuden holder jeg et oplæg om rollespil og medier på Dag 0. Du kan enten bare ringe eller sende en mail.

I min idéudvikling til scenariet, var min oprindelige tanke, at karaktererne i deres unge dage havde gjort en eller anden opdagelse, enten teknologisk eller medicinsk, men som de ikke kunne udvikle og udnytte, fordi de ikke havde pengene. Jeg overvejede, at de kunne opfinde insulin som kunne tages i pilleform istedet for insprøjtning og lignende ting, som kunne blive millionforretninger, hvis de blev udviklet. Men det viste sig hurtigt at blive et problem, fordi jeg ikke kunne se, hvordan almindelige rollespillere kunne forholde sig til den slags teknologiske opfindelser. I stedet kom tanken om bogcafeen.

En sidste afsluttende bemærkning. I mine tidligere scenarier har jeg ofte forsøgt at opnå drama og spænding mellem karaktererne ved at skrue gevaldigt op for deres følelser og lade scenariet handle om meget voldsomme ting som kærlighed, had, episk jalousi, liv og død. Det er jeg efterhånden blevet træt af. Jeg synes, at det er mere interessant at tage fat i nuancerne.

Med mange hilsener og ønsker om en god rollespilsoplevelse.

Lars Kaos Andresen
Ringkøbingvej 11, 1th
8000 Århus C
Mobil: 4089 9663
email: larskaos71@yahoo.dk

Flowchart

Sociale scener

Forretningsmæssige scener

Ankomst til hotellet (Side 10)

Karstens bil bryder sammen. De skal indkvarteres på hotellet. Måske ned til stranden og bade. Sige hej til hinanden. Spørg ind til deres påklædning.

SWOT analyse (Side 11)

Strengths, weaknesses, opportunities, threats.

Samle dem i huset. Få dem til at forholde sig til bogcafeen. Forklare hvad en SWOT analyse er. Hvis en spiller ved det, så lad spilleren forklare det. Husk at de stadig skal spille rollespil.

Middag på hotellet (Side 12)

Samle karaktererne sammen med koner og børn. Socialt spil. Mulighed for at lade Irene og Marianne vise deres modvilje mod projektet. Lade karaktererne drikke sig fulde. Bruge sidetemaet om børn.

Myggeangreb (Side 13)

(Scenen kan springes over.) Bruges til at få karaktererne til at løse et problem sammen under usædvanlige omstændigheder. Myg angriber om natten og forhindrer deres nattesøvn.

Uffe Høst om formiddagen (Side 13)

Investoren Uffe Høst ankommer til Svinkløv om formiddagen med sin datter Christine. Giver karakterer mulighed for at lære Uffe bedre at kende. Husk at Peter har mødt Uffe på tankstationen. Husk at Thomas har givet Christine et lift.

Forberedelse til mødet (Side 14)

Karaktererne lægger en plan for fremlægning af projekt. Udvikler færdigt på ideen om bogcafeen. Bliver enige om, hvad det er, de vil. Ordner de sidste uoverensstemmelser. Forbereder lokalet til mødet.

Mødet med investorer (Side 15-17)

Scenariets klimaks. Investorerne ankommer. Karaktererne fremlægger ideen om bogcafeen. Investorer stiller spørgsmål. Anders Broholm angriber Nikolaj og måske Karsten. Uffe Høst prøver at overtage projektet. Det ender med et tilbud.

Eventuel epilog (side 17)

Karaktererne tager afsked med hinanden om søndagen, hvis du ikke slutter spillet lige efter mødet og scenariets klimaks.

Mini-oversigt over personer i scenariet

Karakterer:
- Thomas Lundstrøm (reklamemand)
- Peter Thøgersen (underdirektør)
- Adam Johansen (kommunaldirektør)
- Martin Rod (tidl. politimand)
- Nikolaj Rosholm (biblioteksleder)
- Karsten Schmidt (psykolog)

Bipersonmer:
- Julie Thøgersen (Gift med Peter)
- Kristoffer Thøgersen (Peters søn)
- Marianne Johansen (Gift med Adam)
- Irene Rosholm (Gift med Nikolaj)
- Frederik Rosholm (Nikolajs søn)
- Christine Høst (Uffes datter)
- Uffe Høst (Investor)
- Anders Broholm (Investor)

Smarte business udtryk

Teambuilding: Aktiviteter i en virksomhed for at opnå fornyelse og bedre samarbejde mellem medarbejdergrupper.
Coach: En træner eller vejleder, der hjælper den coachede til at opnå sine mål.
Mentor: En ældre og erfaren person, der hjælper en yngre person til at udvikle sin personlighed, viden og lederstil.
Benchmarking: En løbende systematisk måling, der sammenligner en virksomheds forretningsproces med andre førende virksomheder i verden.
Span of control: Det antal underordnede som en chef effektivt kan styre og lede i netop den pågældende virksomhed.
Human Resource Management (HRM): Ledelse af de menneskelige resourcer. Erstatter personaleledelse i løbet af 80'erne og 90'erne.
Human Resource Development (HRD): Udvikling af medarbejdere primært gennem uddannelse og kurser, som ledelsesudviklingskurser.
Mediation: Mægling eller formidling.
Outsourcing: Når aktiviteter, der tidligere lå internt i virksomheden, lægges ud i andre virksomheder.
Controller: Regnskabs- eller økonomichef.
Total Quality Management (TQM): Ledelsesmetode der fokuserer på topledelsens lederskab, engagement og ansvar som en afgørende faktor for at opnå en høj kvalitet.
Franchising: Et løbende kontraktbaseret forretningssamarbejde mellem to uafhængige parter, hvor franchisor udbyder produkter, præmisser, udstyr og andet til modtageren mod betaling. Et kendt eksempel er McDonalds.