

John Garp Lönnquist: En Karriäranalys

Professionell multitasking – en driven och organisatorisk kraft för komplexa utmaningar

Inledning: Den Professionella Schweiziska Armékniven

Denna analys syftar till att kartlägga John Garp Lönnquists mångfacetterade karriär för att identifiera de genomgående teman och färdigheter som definierar hans unika kompetensprofil. Hans yrkesliv kan bäst beskrivas med metaforen om en "schweizisk armékniv": en individ utrustad med distinkta verktyg för strategi, ledarskap och praktiskt genomförande. Varje roll, oavsett om det varit som köksmästare, säljchef eller byggentreprenör, har lagt till ett nytt, vasst verktyg i hans professionella arsenal. Denna analys visar hur erfarenheter från restaurang, försäljning och bygg smälter samman till en unik professionell identitet. Det är en profil redo att möta komplexa utmaningar med både analytisk skärpa och avgörande handlingskraft.

1. Grunden: Strategiskt Ledarskap i Högpresterande Miljöer

Att utveckla ledarskap under högt tryck är en strategisk investering för varje karriär. I miljöer där marginalerna är små och kraven på precision är absoluta, formas en förmåga att inte bara hantera kriser, utan också att bygga robusta och effektiva system. John Garp Lönnquists tidiga karriär inom restaurang och försäljning var just sådana miljöer. Där lade han en fundamental grund av disciplin, strategiskt tänkande och ledarskap som visat sig vara avgörande för hans senare framgångar som entreprenör och organisator.

1.1. Ledarskap under press: Köksmästaren

Mellan 1994 och 2002 smiddes John Garp Lönnquists ledarskap i restaurangköket – en av de mest krävande miljöer som finns. I rollen som köksmästare, med ansvar för alla Dramatens restauranger och festvåningar, härdades hans förmåga att leda team mot gemensamma mål under extrem press. Denna position krävde inte bara kulinarisk excellens utan också en exceptionell organisationsförmåga med fullt ansvar för personal, ekonomi och planering. Hans tävlingsframgångar utgör konkreta bevis på hans kapacitet att prestera på elitnivå. En silvermedalj i den prestigefyllda tävlingen "Årets unga kock" och en bronsplats i en lagtävling där han, tillsammans med sin mentor, mötte det svenska kocklandslaget visar på en individ som inte bara behärskar sitt hantverk, utan också trivs med utmaningen att mätas mot de allra bästa.

1.2. Strategisk utveckling: Från Säljare till Avdelningschef

Övergången till TDC Förlag mellan 2002 och 2005 markerade nästa steg i hans strategiska utveckling. Hans karriär där var snabb och imponerande: från säljare i "Bronsggruppen" till "Guldgruppen", vidare till säljcoach och slutligen som initiativtagare till en helt ny KAM-avdelning (Key Account Management). John Garp Lönnquist har själv konstaterat att hans år inom telemarketing formade honom till att bli mer strategisk i sitt tänkande. Denna erfarenhet fungerade som ett "mentalt gym"; tusentals snabba kundinteraktioner tränade upp hans förmåga till mönsterigenkänning, invändningshantering och situationsanalys – de centrala komponenterna i strategiskt tänkande. Denna förmåga manifesterades tydligt när han, efter att TDC Förlag förvärvats av EDSA Förlag, fick förtroendet att bli

försäljningsansvarig för en ny KAM-avdelning med tio säljare. Dessa grundläggande ledarskaps- och strategifärdigheter, härdade i kökets hetta och slipade i försäljningens intensiva värld, skulle snart tillämpas i hans egna, mer komplexa, entreprenöriella satsningar.

2. Entreprenören: Att Omsätta Vision till Verklighet

Framgångsrikt entreprenörskap kräver en unik kombination av visionärt tänkande och praktisk handlingskraft. Det räcker inte med en briljant idé; den måste också kunna omsättas i en fungerande verksamhet med allt vad det innebär av planering, genomförande och kundhantering. John Garp Lönnquists erfarenheter som egenföretagare och partner är tydliga bevis på hans förmåga att hantera hela denna kedja – från affärsidé till konkret leverans.

2.1. Byggaren: Att Leda med Både Huvud och Händer

Som grundare av ADrent Mark & Bygg AB (2010–2013) visade John Garp Lönnquist sin förmåga att förena strategiskt ledarskap med praktiskt kunnande. I denna roll kombinerade han sin expertis inom mark, anläggning och betong med ett övergripande ledaransvar. Han var inte bara entreprenören som drev företaget, utan också den som förstod hantverket på djupet. Ansvarsnivån understryks av de tunga beställare han arbetade med, såsom Stockholm Stad, Skanska och Stockholm Vatten. För dessa projekt ansvarade han personligen för strategiska kontakter, ekonomiuppföljning och daglig rapportering. Detta visar på en förmåga att navigera i komplexa projekt och upprätthålla förtroendefulla relationer med några av branschens största aktörer.

2.2. Mångsysslaren: Organisatorisk Kraft i Praktiken

Rollen som partner i Looyal Group AB / Rekomendero (2017–2020) är ett av de tydligaste exemplen på hans breda kompetens. Här balanserade han en rad kritiska affärsfunktioner samtidigt, vilket visar på en enastående organisatorisk förmåga. Hans ansvarsområden spände över hela verksamheten:

- **Försäljning** (beskrivet som hans primära arbete)
- **Webbutveckling**
- **Personalhantering**
- **Inköp, logistik och lagerhantering**
- **Kundservice och support** Denna mångsidighet är en direkt manifestation av dokumentets slogan: "Professionell multitasking – en driven och organisatorisk kraft för komplexa utmaningar". Att framgångsrikt hantera så skilda områden kräver en sällsynt kombination av strategisk överblick och operativ skicklighet. Utöver hans strategiska och organisatoriska förmågor finns en djupt rotad kreativ och teknisk ådra som ytterligare definierar hans profil och ger honom unika verktyg för problemlösning.

3. Innovatören: Kreativ Problemlösning och Teknisk Finess

I alla professionella sammanhang är en kreativ och lösningsorienterad inställning en ovärderlig tillgång. För John Garp Lönnquist är hans "skapande själ" inte bara en hobby, utan en integrerad del av hans professionella verktygslåda. Denna förmåga att se nya möjligheter och skapa funktionella lösningar från grunden – en egenskap som bäst beskrivs

som den hos en kreativ uppfinnare – genomsyrar hans arbete, oavsett om det handlar om att leda människor eller bygga fysiska objekt.

3.1. Skapande genom Återbruk: Ett Annorlunda Ledarskap

Under sin tid som behandlingsassistent på ett LSS-boende i Haninge kommun (2020) kanaliserade John Garp Lönnquist sin kreativitet på ett anmärkningsvärt sätt. När han under Coronapandemin fick leda den dagliga verksamheten valde han att fokusera på skapande genom återbruk. Genom konkreta projekt visade han hur man kan skapa värde med begränsade resurser:

- Han ledde byggandet av egna **discolampor och högtalare**.
- Med en **egentillverkad värmekniv** skar han ut figurer i frigolit.
- Genom att **gjuta av rabarberblad** skapade de boende unika fat. Detta arbete demonstrerar ett ledarskap som inte är beroende av företagsstrukturer eller vinstmotiv, utan som bygger på ren uppfinningsriktighet och mänsklig kontakt. Han visade en förmåga att inspirera, engagera och lösa praktiska problem i en kontext där kreativitet och delaktighet var de primära drivkrafterna.

3.2. Den Praktiska Teknikern: Från Hobby till Yrkeskompetens

John Garp Lönnquists tekniska intresse sträcker sig från hobbyprojekt till formell yrkeskompetens. På fritiden ägnar han sig åt att reparera och bygga om elfordon som elscoters och elcyklar, vilket visar på ett genuint intresse för mekanik och teknik. Detta praktiska handlag har han nyligen förstärkt och formaliserat genom en utbildning till entreprenadmaskinsförare (2024) via Yrkesakademin. Utbildningen, som inkluderar certifieringar som ADR 1.3 och Arbete på väg 1.1-1.3, är ett tydligt bevis på hans kontinuerliga strävan efter utveckling och stärker ytterligare hans redan robusta praktiska profil. Denna unika blandning av strategiskt tänkande, organisatorisk styrka och praktisk innovation utgör kärnan i hans professionella identitet och gör honom redo för nästa utmaning.

4. Slutsats: Syntesen av en Unik Kompetensprofil

Denna analys har kartlagt en karriär som är allt annat än slumpmässig. John Garp Lönnquists yrkesbana framstår som en medveten och sammanhängande resa mot att bygga en exceptionellt mångsidig och robust kompetensprofil. Den inledande metaforen om den "schweiziska armékniven" har visat sig vara träffsäker. Varje sektion har belyst ett nytt verktyg i hans arsenal: ledarskapskniven, slipad i restaurangköket; det strategiska verktyget, utvecklat inom försäljning; och de praktiska mejslarna och tångerna, formade genom entreprenörskap och tekniskt skapande. Sloganen **"Professionell multitasking – en driven och organisatorisk kraft för komplexa utmaningar"** är inte bara en ambition, utan en bevisad verklighet genom hans förmåga att samtidigt hantera försäljning, logistik, personal och utveckling. De centrala teman som definierar hans profil är tydliga:

1. **Strategiskt ledarskap** fött ur högpresterande miljöer där precision och effektivitet är avgörande.
2. **Entreprenöriell drivkraft** med en dokumenterad förmåga att hantera alla delar av en verksamhet, från vision till daglig drift.
3. **Innovativ och praktisk problemlösning** som genomsyrar alla hans åtaganden, från att bygga företag till att skapa med återbrukat material. John Garp Lönnquists karriär är därmed inte en serie anpassningar, utan en medveten konstruktion av en

sällsynt robust kompetensprofil. Han är strategen, ledaren och byggaren i en och samma person – en syntes av färdigheter som gör honom unikt rustad för att inte bara hantera komplexitet, utan för att omvandla den till resultat.