

SIF in Business



OVERSKUD - FORMAT - VILJE

SILKEBORG IF MAGASIN | APRIL 2021

**ARKITEKTEN
BAG JYSK PARK:**

Tilbage til rødderne

**TØJSÆLGEREN
BAG SIF-TRØJEN:**

Nyt liv uden regneark

**BYGGEMATADOREN
BAG RÆKKEHUSENE:**

Ked af kritikken

**NICKLAS
HELENIUS**

MANDEN MED MÅLENE



OIL!

TÆNK HURTIGT

TANK BILLIGT

Loyalitetskunde
introduktionsrabat

25 øre pr. liter
i 2 måneder

OIL! CARD Business

OIL!

70239400 42 1234001 9

WASH
WORLD

Kunde/Firma
Númerplade/Chauffør navn
valgfri: Omkostningscenter

Brug også dit
OIL! Erhvervskort
til betaling
hos WashWorld

Vi ses på:

Nordre Højmarksvej 5

Nordre Ringvej 90

Læs mere på oil-tankstationer.dk

Velkommen til SIF IN BUSINESS



Vi står overfor et spændende slutspil om oprykning. 10 kampe mod de øvrige fem i den øverste halvdel af divisionen. I løbet af de næste to måneder afgøres det, om vi når vores sæsonmål om oprykning.

Det er der stor tro på i truppen og klubben, for Kent Nielsen og hans mandskab har leveret varen. Vi har vundet mange kampe, scoret mange mål og spillet masser af god fodbold.

Når det alligevel bliver spændende, er det fordi særligt to af vores konkurrenter, Viborg FF og Esbjerg fB, har gjort det samme. De to oprykningspladser skal fordeles mellem os tre, og én bliver dermed sorteper. Jeg tror oprykningen bliver afgjort i de indbyrdes kampe. Det bliver både hektisk og nervepirrende.

Ellers har den helt store modspiller i det seneste års tid heddet corona. Vi ærgrer os gule og grønne over, at vi formentlig ikke kommer til at spille med tilskuere i væsentligt omfang i denne sæson. Der er noget helt særligt over maj-kampe med meget på spil og masser af stemning på tribunerne. Hvem husker ikke de afsluttende kampe for to år siden med godt 9.000 tilskuere til Viborg-kampen og godt 8.000 til opgøret mod Nykøbing FC, hvor vi sikrede os oprykning.

Det kan lige nu virke som en meget fjern fortid, men hold ud, der er håb. Og den dag vi igen alle sammen må komme til fodbold på JYSK park lover jeg, at det kommer til at ske med et brag af en fest.

Det er heller ingen hemmelighed, at fodbolden ligesom mange andre brancher har været ramt af corona-restriktioner. Det gælder også koncernen Silkeborg IF Invest A/S. I fodbold-delen har vi i 2020 været begunstiget af en række gode spillersalg takket være det dygtige arbejde, der gøres i vores talentsektor hver eneste dag. Det betyder, at vi har noget at stå imod med i 2021, som bliver et økonomisk udfordrende år.

Som bekendt driver vi i koncernen også hotel- og konference-aktiviteter i Papirfabrikken Hotel Radisson Blu, som er markant påvirket af corona-restriktionerne, mens udlejningen på Papirfabrikken kører stabilt.

På trods af, at det er hårde tider, skal vi nok klare os igennem.

I denne udgave af magasinet SIF IN BUSINESS fokuserer vi på nogle spændende historier om mennesker i og omkring virksomheden. Nicklas Helenius, Per Laustsen, Torben P., René Birch og Søren Lykke Sørensen er nogle af de mennesker, du møder undervejs i din læsning. Fælles for dem er, at de har en interessant historie at fortælle – og at de hver på deres måde er forbundet til SIF.

God læselyst

Kent Madsen,
adm. direktør



INDHOLD | Artikler

Årsrapport med overskud

Silkeborg IF Invest A/S
kom trods corona-krise
godt ud af 2020 **4**



Hemmeligheden bag målene

Stort interview med
Nicklas Helenius **8**



Den standhaftige byggematador

René Birch sætter sit
præg på nybyggeriet
i Silkeborg **12**



Arkitekten vender hjem

Per Laustsen har forladt
Årstiderne Arkitekter **16**



Farvel til excel-arkene

Torben P. fra uhlsport
sætter tempoet ned **20**



Comeback til anføreren

Frank Hansen er
tilbage i SIF. Nu i
skjorte og pæne sko **26**



Forelsket i pasningsfodbold

SIF har ansat
Søren Lykke Sørensen
som Head of Coaching **28**



KOLOFON

SIF IN BUSINESS · UDGIVER: Silkeborg IF A/S · OPLAG: 10.000

ANSVARSHAVENDE: Kent Madsen

JOURNALISTISK PRODUKTION: Niels Frydenlund

FORSIDEFOTO: Morten Kjær

FOTOS: Thomas Juul/Juul Fotografi, Morten Kjær

LAYOUT OG TRYK: Skabertrang, www.skabertrang.dk

DISTRIBUTION: Midtjyllands Avis

HOVEDSPONSOR

MASCOT®
WORKWEAR

TRANSFERINDTÆGTER SIKRER OVERSKUD I SILKEBORG IF INVEST

SIF solgte fem spillere i 2021. Dermed kommer selskabet bag fodbolden i Silkeborg, Silkeborg IF Invest A/S, ud af 2020 med et overskud på 28,5 mio. kr. før skat.

Nøgletal:

Årets resultat (før skat)
Omsætning
Egenkapital

2020

28,5 mio. kr.
87,3 mio. kr.
222 mio. kr.

2019

10,3 mio. kr.
102 mio. kr.
199,4 mio. kr.

Transferindtægter er hovedårsagen til, at Silkeborg IF Invest A/S kan præsentere et årsresultat for 2020 på 28,5 mio. kr. før skat. Det er sjette år i træk, at selskabet præsenterer sorte tal på bundlinjen.

- Vi er naturligvis tilfredse med og glade for resultatet, men vi ser samtidig ind i 2021 med rynket pande. Her må vi fortsat forvente økonomiske konsekvenser af covid-19, der gør det svært at forudsige udviklingen, siger adm. direktør i Silkeborg IF Invest A/S, Kent Madsen. Selskabet, der driver fodbold i Silkeborg IF A/S, hotel- og konferencedrift i Papirfabrikken Hotel Radisson Blu og ejendomsudlejning i K/S Papirfabrikken, har i både fodbold- og hoteldelen af koncernen været ramt af covid-19's konsekvenser. Hotellet kommer således ud af 2020 med et underskud på 4,1 mio. kr. før skat, og når fodbold kan præsentere et overskud på 16,9 mio. kr. før skat, hænger det udelukkende sammen med

netto-transferindtægter på 26,2 mio. kr. Silkeborg IF har i 2020 solgt fem fodboldspillere, heraf fire med opvækst på klubbens talent-akademi. Frederik Alves Ibsen blev solgt til West Ham, Mads Emil Madsen til LASK Linz, Eskild Dall til Ajax Amsterdam, Jeppe Okkels til IF Elfsborg og Ronnie Schwartz til FC Midtjylland.

Det sidste ben i koncernen, erhvervsudlejning på Papirfabrikken, har kørt stabilt trods covid-19 og bidrager med et overskud på 19,9 mio. kr. før skat.

2021 påvirkes af covid-19

Forudsigelsen for 2021 lyder på et underskud i spændet mellem minus 5 og minus 15 mio. kr.

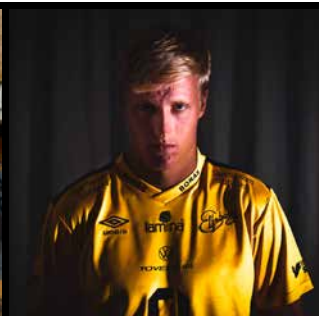
- Vi har haft gode transferindtægter i 2020, men vi har også målrettet forfulgt de muligheder, der bød sig, fordi vi har brug for noget at stå imod med. Vi ser ind i et 2021, hvor første halvår med garanti bliver markant påvirket af

covid-19, og hvor jeg heller ikke tror, at vi slipper for økonomiske konsekvenser i 2. halvår. Hverdagen vender ikke bare tilbage med et trylleslag. Der vil være forretningsmæssige senfølger inden vi er tilbage på niveauet fra før covid-19. Det gælder både i fodbold og hotel- og konferencedriften, siger Kent Madsen. Ud over usikkerhed i forhold til covid-19 og størrelsen af påvirkningen herfra i 2021 nævner Kent Madsen også andre usikkerhedsfaktorer. Rykker SIF op i Superligaen? Og vil der blive solgt spillere også i '21?

- Vi tror på, at vi lykkes med vores målsætning om oprykning og vi har også en god fornemmelse af, at vi har meget talent på og omkring vores førstehold. Men vi kan ikke vide, om vi rykker op eller sælger spillere. Vores forecast er dog ikke betinget af oprykning eller spillersalg, og jeg kan garantere, at vi vil arbejde hårdt på at komme ud af '21 med endnu et plus, siger Kent Madsen.



Frederik Alves Ibsen solgt til West Ham United FC i december 2020.
Foto: West Ham United FC



Jeppe Okkels solgt til IF Elfsborg i august 2020.
Foto: IF Elfsborg



Mads Emil Madsen solgt til LASK Linz i juni 2020.
Foto: LASK Linz



Eskild Dall solgt til Ajax Amsterdam i juni 2020.
Foto: Ajax Amsterdam



Ronnie Schwartz solgt til FC Midtjylland i januar 2020.
Foto: Morten Kjær

Ådalshusene *ekstra*

**48 ekstra lækre lejeboliger
i de smukkeste omgivelser**



Boligareal:
77-126m²

Hygge og grønne arealer til alle

Ådalshusene byder på mangfoldighed og variation. Det gælder både den samlede bebyggelse og de individuelle rækkehuse, der er i flere forskellige størrelser og med individuel indretning. Boligerne har alle adgang til grønne områder og udstråler en unik sammenhæng mellem indre og ydre arkitektoniske værdier.

Her er store vinduer og stilrene detaljer krydret med moderne nordisk arkitektur i funkis-stilen, som det er kendt fra blandt andet Arne Jacobsen. Det er således det traditionelle byhus i en arkitektonisk nyfortolkning med fokus på design og funktionalitet, som bare venter på sine nye beboere.

Skynd dig!

Udlejningen er i fuld gang - kontakt os:



Tlf. 7070 7878
ådalshusene.dk
info@aadalshusene.dk

Midt i det hele og tæt på resten

Funder Skole:	700 m
Institutioner:	800m
Gode indkøbsforhold:	250 m
Silkeborg centrum:	6 km
Busstop:	250 m
Boldbaner:	700 m
Skov og natur:	100 m
Motorvejen:	1,2 km
- 15 min. til Herning	
- 35 min. til Aarhus	

Følg med på:



KORT NYT

NYE ANSIGTER I SIF

I januars transfervindue hentede SIF tre nye spillere udefra.



Nicklas Helenius

Angriber hentet i AGF. Ansat på 3,5 årig kontrakt. Gammel bekendt – 12 mål i 33 kampe i 2016/17.



Tobias Salquist

Ansatt på 3-årig kontrakt. Centralforsvarer senest i Hobro IK og før det Waasland Beveren og Lillestrøm SK. Gammel bekendt – 50 kampe for SIF frem til 2018.



Patrik Gunnarsson

Islandsk målmand på lejeaftale fra Brentford FC i resten af af sæsonen. Stod i efteråret for Viborg FF.



Frederik Carstensen er den seneste fra SIF's talentsektor, der har fået debut på SIF's bedste hold. Han blev skiftet ind i forårs-premieren mod Hvidovre. Foto: Morten Kjær.

TALENTER PÅ VEJ

En række af SIF's egne talenter er godt på vej ind i førsteholdstruppen.

Af spillere, der stadig har alderen til U19 Ligaen, har følgende allerede fået debut. De træner regelmæssigt med førsteholdstruppen og spiller kampe på reserveholdet:

Alexander Lind (årgang 2002, 26 kampe, 5 mål, 1 u-landskamp for Danmark – U19)

Niclas Holm Pedersen (årgang 2002, 4 kampe, 1 mål, 6 u-landskampe for Danmark, U17 og U18)

Oscar Fuglsang (årgang 2002, 3 kampe, 13 u-landskampe for Danmark, U16 og U17)

Anders Dahl (årgang 2002, 3 kampe, 12 u-landskampe for Danmark, U16 og U18)

Frederik Carstensen (årgang 2002, 2 kampe, 24 ungdomslandskampe for Danmark - U16, U17 og U18)

Jeppe Kilden Grøn (årgang 2003, 1 kamp)

Spillere fra U19- og U17-holdet, der regelmæssigt træner med førsteholdstruppen og spiller kampe på reserveholdet, men endnu ikke har fået debut på førsteholdet:

Alexander Busch (årgang 2003)

Asbjørn Bøndergaard (årgang 2004, 6 u-landskampe for Danmark – U16 og U17)

Jonathan Pank (årgang 2004, 11 u-landskampe for Danmark – U16 og U17)

Lasse Kaihøj (årgang 2004, 9 u-landskampe for Danmark – U16 og U17)

Aske Andrésen (årgang 2004, 1 u-landskamp for Danmark – U16)



Stolt hjemmeside-leverandør til Silkeborg IF

- Få 10 % rabat på en ny hjemmeside anno 2021

Siden jeg var 10 år gammel, har jeg været ivrig tilskuer til alle SIF's hjemmekampe - med få undtagelser. Derfor var det en stor ære, da vi hos Aveo blev valgt til at være leverandør på SIF's nye hjemmeside tilbage i 2017, og senest med en total relancering i 2020.

Jeg vil sammen med resten af Aveo-teamet gerne honorere tilliden og give lidt ekstra videre til de midtjyske virksomheder. Derfor tilbyder vi resten af sæsonen (20/21) 10 % rabat på en ny hjemmeside-løsning til alle modtagere af magasinet. Oplys blot "SIF" ved kontakt.

Kontakt mig direkte på
tlf. 69 69 11 34 eller via mail:
sb@aveo.dk.

Med venlig hilsen
Simon Børsting Sørensen
Partner & Kundechef hos Aveo



HEMMELIGHEDEN ER TILLID

Nicklas Helenius er stemplet ind i SIF med appel. I de første fem kampe scorede han otte mål, og det kommer bag på ham selv. For han ankom i dårlig form og blev oveni syg i perioden op til forårs-starten.

AF NIELS FRYDENLUND
FOTO: MORTEN KJÆR

Nicklas Helenius er blevet voksen. Far til tvillingepiger på 6, ægteemand og alderspræsident i en meget ung SIF-trup. Han trives og er i balance, den 29-årige angriber, der er i gang med sin anden periode i Silkeborg IF efter skiftet fra AGF i januar. Det er et skifte, der har givet genlyd efter at han stemplede ind med appel: Otte mål i de første fem kampe i foråret, og efter de første tre fik det fodboldkommentator (og kamprekord-indehaver i SIF med 424 kampe), Morten Bruun til i sin klumme i dagbladet B.T. at komme med en markant udmelding: "Ja, gu' er jeg da forudindtaget, men jeg vil mene, at Nicklas Helenius er den bedste signing, nogen dansk klub har gjort i transfervinduet." Selv er Nicklas Helenius mere afdæmpet, som han sidder der ved bordet i Norlys Loungen på JYSK park, hvor han lige har indtaget sin frokost efter formiddagens træning. Men han er også lidt overrasket, erkender han.

- Ja, det er jeg jo. Hvis jeg nu var ankommet i god form og ikke havde været syg, så havde jeg måske ikke været overrasket, og det kommer heller ikke bag på mig, at jeg er kommet til chancer. Men i lyset af, at jeg har manglet form, specielt i de to første kampe, er jeg da lidt overrasket, siger den 29-årige angriber.

Skade og sygdom

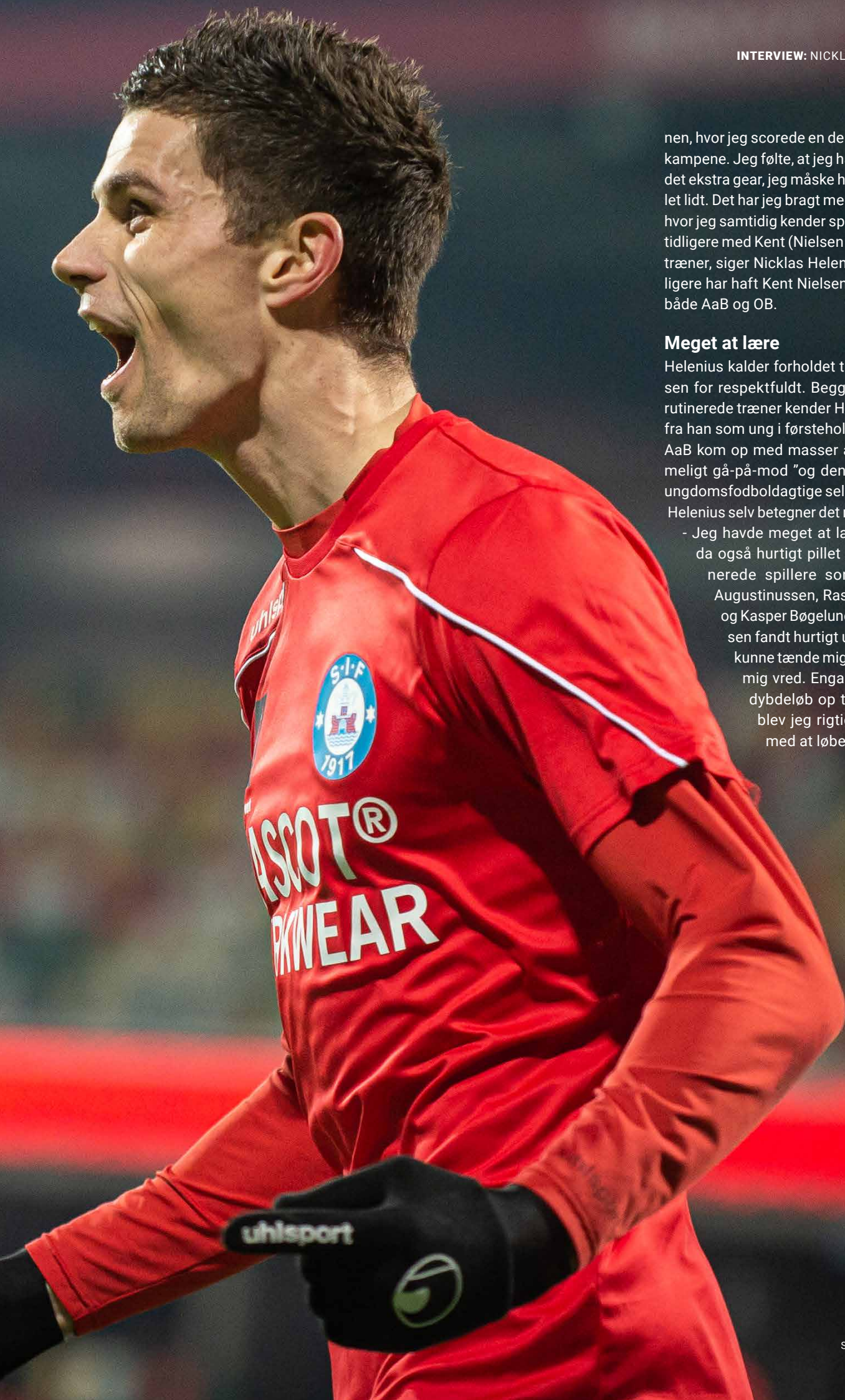
Da han mødte ind til den første træningsdag 7. januar, var han ikke optimalt forberedt. En mindre skade havde forhindret ham i at holde formen ved lige hen over julepausen, så han lagde lidt forsigtigt ud. Kort efter blev han syg og måtte holde sengen i næsten en uge. I de første to træningskampe mod SønderjyskE og Vejle måtte han stå over, og i den sidste mod FC Midtjylland gennemførte han en halvleg uden at gøre det store væsen af sig. Men så blev det alvor. Sæsonpremiere mod Hvidovre: To Helenius-mål i sejren på 2-0. Ugen efter mod Kolding: To Helenius-mål i 3-0 sejren. Dernæst en

tur til Esbjerg: To Helenius-mål i 2-1 sejren. Ny hjemmekamp mod HB Køge: Ét Helenius-mål i 2-1 sejren. 3-0 sejr ude over Hobro, ét mål af Helenius. Så var han stemplet ind i Søhøjlandet.

Det handler om tillid

- Jeg har været nødt til at bruge energien rigtigt, for jeg har ikke haft så meget af den. Det kan være en af forklaringerne. Jeg har taget de rigtige løb og positioner, siger han som en del af forklaringen. - Og så handler det jo om tillid. Den har jeg fået af Kent Nielsen. Den fik jeg også sidst, jeg var her (lejeaftale i sæsonen 2016/17, der endte med 12 Helenius-mål og overlevelse i Superligaen – red.), men dengang gik der seks kampe, inden jeg scorede det første mål. Peter (Sørensen, daværende cheftrener – red.) troede på mig. Han følte at jeg gjorde en forskel, selv om jeg ikke scorede i de første kampe. Det er vigtigt at få den ro, tillid giver, siger han. - Jeg følte også, at jeg gjorde en forskel i AGF. Det viste jeg i opstarten til sæso-





nen, hvor jeg scorede en del i træningskampene. Jeg følte, at jeg havde fundet det ekstra gear, jeg måske havde manglet lidt. Det har jeg bragt med mig til SIF, hvor jeg samtidig kender spillestilen fra tidligere med Kent (Nielsen – red.) som træner, siger Nicklas Helenius, der tidligere har haft Kent Nielsen som chef i både AaB og OB.

Meget at lære

Helenius kalder forholdet til Kent Nielsen for respektfuldt. Begge veje. Den rutinerede træner kender Helenius helt fra han som ung i førsteholdstruppen i AaB kom op med masser af ungdommeligt gå-på-mod "og den der meget ungdomsfodboldagtige selvtillid," som Helenius selv betegner det med et smil.

- Jeg havde meget at lære og blev da også hurtigt pilleret ned af rutinerede spillere som Thomas Augustinussen, Rasmus Würtz og Kasper Bøgelund. Kent Nielsen fandt hurtigt ud af, at han kunne tænde mig ved at gøre mig vred. Engang vi øvede dybdeløb op til en kamp, blev jeg rigtig arrig. Det med at løbe dybt falder »



Det giver mig f.eks. energi at være verbalt aktiv under opvarmningen.

» mig ikke så naturligt, og forsvarerne i øvelsen vidste godt, at de skulle stå dybt på mig, så jeg ikke kom forbi. Jeg trak derfor tilbage i banen for at modtage bolden, men så blev Kent rasende. Jeg skulle løbe dybt. Det skændtes vi lidt over, men det virkede. Jeg blev tændt på vreden. Den slags kunne Lars Friis (tidligere assistentræner i AGF – nu chef i Viborg – red.) også finde på. Han undlod nogle gange bevidst at dømme frispark til mig i intervalspil.

Mentale teknikker

I dag bruger den modnede udgave af Nicklas Helenius bevidst nogle mentale teknikker til at skrue op eller ned for spændingsniveauet hos ham selv. Nogle gange har han brug for vrede til at tænde sig selv.

- F.eks. i kampen mod Hvidovre. Jeg syntes ikke helt, at jeg var, hvor jeg skulle være i 1. halvleg. Så i pausen tænkte jeg på situationer, der kan give energi. Prøvede at få mig selv lidt højere op i spændingsniveau, forklarer han.

Effekten udeblev ikke. Seks minutter inde i 2. halvleg pressede han hidsigt Hvidovre-anfører Daniel Stenderup, tog bolden fra ham og overspurtede ham, inden han placerede bolden i nettet til en vigtig 1-0 føring til SIF.

- På den måde kan jeg pumpe 15-20 procent mere energi frem. Andre gange kan spændingsniveauet være lidt for højt, og så arbejder jeg med at få det ned. Tænker på gode situationer, jeg har været i, for eksempel, fortæller han.

Han arbejder også meget med faste rutiner op til kampene. Lige fra hvornår han tager sit hvil på kampdagen til hvornår han spiser og i hvilken rækkefølge, han tager sit tøj på. Under opvarmningen er han meget verbal, råber og dirigerer.

- Det handler om at komme ind i det rette spændingsniveau. Det giver mig energi at være meget aktiv verbalt under opvarmningen, og gennem årene har jeg fundet de knapper inde i mig selv, der kan få mig i den rigtige stemning. Nogle gange skal jeg skrue lidt op, andre gange lidt ned, det afhænger lidt af, hvad det er for en kamp, jeg står overfor, forklarer Nicklas Helenius.

Førerskikkelse i SIF-truppen

Den 29-årige angriber er kommet ind i en meget ung SIF-trup, og med kontraktlængden på 3,5 år ligger det helt naturligt, at det er ham, der i de kommende sæsoner skal være en af truppens fører-skikkelser og guide de unge igennem både til hverdag under træning og i kampene.

- Det tiltaler mig. Det var en rolle, jeg udviklede i AGF, hvor jeg også var en af de erfarne, så det kan jeg godt lide. Jeg har jo prøvet nogle ting i karrieren, der har rustet mig mentalt, og så er jeg god til at aflæse andre menneskers humør. På banen kan jeg også give noget erfaring videre, f.eks. har vi arbejdet en del med



indlæggene fra Gustav (Dahl, venstre back – red.) og Ralle (Rasmus Carstensen, højre back – red.) i forhold til mit løb i feltet. Det der med lige at kigge op og se løbet, inden de lægger afleveringen. Det har vi allerede fået udbytte af, fortæller Nicklas Helenius.

Og så lever Nicklas Helenius med, at der indimellem kører høj musik og underlige youtube-videoer i højtalere og på skærme i omklædningsrummet.

- Jeg synes faktisk, det er meget sjovt, og det giver mig også noget energi at se al den ungdommelige aktivitet. Det er ret fedt at have en slags far-rolle for dem. De

lever bare i en helt anden verden, og det er jo ikke dér, jeg kommer ind om morgenen og fortæller, at jeg ikke har sovet så meget, fordi mine piger har været urolige i nat, siger Nicklas Helenius med et smil og mindes sin egen ungdom i AaB, hvor han kunne komme træt ind om morgenen efter en halv nat med playstation og smide sig på sengen i hvilerummet, som han delte med Kasper Bøgelund, for at sove inden træning.

- Dengang tænkte man jo ikke så meget over tingene, men Bøgelund var god. Han lærte mig noget om det at være professionel og leve efter det.

Potentiale og ambitioner

Nicklas Helenius har efterhånden prøvet en del i sin karriere siden han fik sit gennembrud i AaB. Han har således spillet 264 superliga-kampe i AaB, SIF, OB og AGF – og scoret 71 mål i den

ret og har tillid, siger Nicklas Helenius. Det passer den 29-årige angriber fint at være ankommet som profil og den store transfersatsning fra SIF's side. Han kan godt lide det pres, der ligger i den rolle: Det er Helenius, der skal afgøre kampe for klubben. Og han holder af, at måden at spille på i den offensive fase er lagt til rette efter, at han skal sættes i scene, så han kan lykkes i sin rolle.

- Jeg kan godt lide den fokus, der er på mig i forhold til, hvordan holdet får mest ud af det, jeg kan. Sådan havde jeg det også i AaB og OB og sidst, jeg var her. Det er fedt, når en træner tænker: Hvordan får jeg det bedste frem i hver enkelt spiller, så det gavner holdet.

Nicklas Helenius har i den grad været til gavn i sin første tid i SIF. Og betalt tilbage for tilliden med masser af mål.

Nicklas Helenius – kort fortalt

- Født: 8. maj 1991 i Svenstrup ved Aalborg
- Højde: 196 cm.

Karriere:

- 2009-2013: AaB (100 kampe/39 mål)
- 2013-2014: Aston Villa (6 kampe/1 mål)
- 2014-2016: AaB (62 kampe/12 mål)
- 2016: SC Paderborn 07 (14 kampe/4 mål)
- 2016-2017: Silkeborg IF (32 kampe/12 mål)
- 2017-2019: OB (76 kampe/24 mål)
- 2019-2020: AGF (44 kampe/5 mål)
- 2021-: Silkeborg IF
- Kontraktforhold: Skrev i januar 2021 en 3,5 årig kontrakt med SIF
- Bopæl: Aarhus
- Familieforhold: Gift med Line, sammen har de tvillingepigerne Mille og Malou, 6 år.

bedste danske fodboldrække - ligesom han har været en tur omkring Premier League med en sæson på kontrakt i Aston Villa.

Det er således helt nyt for ham at spille på næsthøjeste niveau i Danmark.

- Jeg skal ærligt indrømme, at da SIF kom med henvendelsen, følte jeg, at mit niveau er til mere end 1. division. Og det er også både min og klubbens ambition, at vi skal en etage op. Når jeg valgte SIF, handler det om flere ting: Jeg vil gerne være med til at rykke SIF et niveau op – også på den lidt længere bane. Jeg kommer med erfaring, der kan bidrage til at nå det, og så spiller SIF noget attraktivt fodbold, som også tiltaler mig. Det var vigtigt, at jeg fandt en klub, hvor jeg kunne få gang i fodbolden igen, og det kan jeg i SIF. I AGF var jeg med til at vinde medaljer og synes også, at jeg leverede. Men jeg savnede den tryghed, der ligger i at vide, at man bliver priorite-



DEN STANDHAFTIGE BYGGEMATADOR

46-årige René Birch sætter i disse år sit præg på Silkeborg. Han har succes med sin virksomhed, Birch Ejendomme, men han er også blevet genstand for kritik af sin byggestil og sine venskaber med lokale top-politikere.

AF NIELS FRYDENLUND
FOTO: THOMAS JUUL/JUUL FOTOGRAFI

René Birch tager imod i sit virksomhedsdomicil på Sortenborgvej i den nordlige udkant af Silkeborg. Et nyt, moderne kontorbyggeri, hvor han beskæftiger 240 mennesker. Ude på byggepladserne er der omkring 1.500 i gang, han har cirka 200 rådgivere i aktivitet og så er der andet personale på andre lokationer. I alt har den 46-årige byggematador omkring 2.000 mennesker i beskæftigelse lige nu. Birch GM Ejendomme ApS er en succes. Væksten har været nærmest eksponentiel gennem de seneste 10 år. Over halvdelen af de byggepladser med boligbyggeri, der er og har været i gang i de senere år i nærområdet, er Birch's. René Birch har sat sit præg på Silkeborg og Birch GM Ejendomme er blevet en stor virksomhed med omsætning i milliardklassen og tre-cifrede årlige million-overskud. - Virksomheden er blevet så stor, at jeg ikke længere kan være med i detaljerne over alt. Men samtidig har væksten betydet, at vi har kunnet ansætte eksperter til det meste, så min vigtigste opgave er at styre skibet og skabe forudsætningerne for at medarbejderne kan udfolde sig, siger René Birch, der samtidig har ansat en højre hånd, Line Krogh Pedersen, der følger ham det meste af arbejdsdagen.

- Jeg kan ikke have det hele i hovedet længere, så det er godt, at jeg har Line, siger han.

Uddannet mejerist

René Birch er egentlig uddannet mejerist, og det meste af drenge-tiden i barndommens Fårvang tilbragte han i en grusgrav. Han er vant til at arbejde meget, og det med ejendomme begyndte egentlig med lidt hobby-opkøb af eksisterende byggeri "til pensionsopsparingen," som han siger.

Men for 10 år siden startede epoken med nybyggeri. Det første projekt var Søndermarkstøften i Ans. I den lille by mellem Silkeborg og Bjerringbro har René Birch og hans familie deres hjem. Sammen med vennen Michael Henriksen udviklede tingene sig. Det var tiden efter finanskrisen, og det var svært at finansiere nybyggeri gennem bankerne, men via venskabet med milliardæren Michael Henriksen kunne Birch GM rejse kapitalen til projekterne.

- Vi havde nemt ved at udleje det, vi byggede. Og det har vi stadig, siger René Birch.

En tragisk ulykke endte imidlertid parløbet. Michael Henriksen styrtede ned med helikopter og blev dræbt. Det var i september 2014.

René Birch måtte se sig om efter andre muligheder for partnerskaber og fandt løsningen lokalt i Dansand-ejer Poul Konrad Beck, der sammen med familien Kristiansen (Tvilum) trådte til i årene efter Michael Henriksens død og stadig er med i nogle af Birchs projekter.

Stor efterspørgsel

- Der er stor efterspørgsel på nybyggede rækkehuse og lejligheder, siger René Birch, hvis kernekunder i Silkeborg-

området er de ældre med villa, der ønsker at flytte i noget mindre og mere overskueligt samt unge mennesker, der efter endt uddannelse vil flytte tilbage til hjemstavnen.

- De ældre, der flytter fra villaen til noget mindre, og de unge, der kommer hjem igen efter at have fået deres første barn, er de to største segmenter til den type af boliger, vi bygger i Silkeborg. Og alt tyder på, at det marked stiger. En af fordelene ved at være en virksomhed i vækst er, at vi kan ansætte dygtige mennesker og dermed blive endnu bedre. Vi har to personer, der udelukkende arbejder med data, fordi det er vigtigt for os at vide, hvor boligmarkedet bevæger sig hen i de kommende år, forklarer René Birch.

Kontroversiel personlighed

Med den vækst og det tempo, René Birch har sat sig selv i spidsen for gennem det seneste årti, er han ikke bare blevet en meget synlig del af Silkeborgs udvikling. Han er også blevet en kontroversiel personlighed i den lokale debat. Kedeligt rækkehus- og lejlighedsbyggeri uden arkitektonisk ambition, har noget af kritikken lydt. Og så er hans tilknytning til dele af den lokalpolitiske elite – primært borgmester Steen Vindum (V) og hans partifælle Jarl Gorridsen – også blevet genstand for granskning.



Det er han bevidst om, og selv om han siger, at han har det fint med kritik og ikke har noget imod at stå for skud, så erkender han også, at han kan blive ked af det, når kritikken rammer mennesker, der ikke har fortjent det.

- Ofte ender det jo med, at det kommunale embedsværk står for skud, og det har de ikke fortjent. De passer jo blot deres arbejde. Jeg har det også svært med at mine medarbejdere, der jo i bund og grund blot er stolte af det, de er med til at skabe, skal forholde sig til kritik, bare fordi de er ansat i Birch GM, siger han. Og i kritikens substans – kedeligt og uambitiøst rækkehus-byggeri – erklærer han sig klart uenig.

Rækkehuse er mest efterspurgt

- Jeg kan godt forstå, at nogle har det synspunkt. Men enig er jeg ikke. Rækkehuse er det mest efterspurgte produkt

på boligmarkedet i Danmark. Og vores filosofi er, at vi skal ramme ganske almindelige mennesker. De fleste har jo et maksimum beløb i budgettet til husleje. Vores mål er at gøre et rækkehus tilgængeligt for de fleste. Kunne vi så bruge vores overskud på at bygge eksklusivt til billige udlejningspriser? Desværre. Årsagen til overskuddet er volumen. Vi har mange lejemaal, men tjener ikke ret meget på hver enkelt. Og de penge, vi får i overskud, bliver i virksomheden og investeres i vækst. Nogle bygger eksklusivt og dyrt. Det er ikke dér, vi ser vores berettigelse. Vi bygger boliger til helt almindelige mennesker, siger René Birch.

- Og så er jeg ikke enig i, at vi bygger kedeligt og uambitiøst. For det første: Vi udvikler os hele tiden. Vi ansætter eksperter på alle områder for at optimere og forbedre i tæt samarbejde med kommune og interessegrupper.

- For det andet: Byggeri vi i dag anser for smukt og bevaringsværdigt, var også genstand for kritik i sin samtid: Ræk-

kehusene i Kartoffelrækkerne på Østerbro i København. Røvsygt og simpelt. Universitetet i Aarhus: Gule mursten og ensformighed. Bare to eksempler på byggeri, der i dag prises i høje toner, siger René Birch.

Ked af debat om lokalpolitikere

Og så er der forholdet til de lokale politikere. Steen Vindum og Jarl Gorridsen. Om inhabilitet og vernetjenester. René Birch er ked af den debat, de to lokalpolitikere har været udsat for i tilknytning til hans navn og virksomhed.

- Jeg har kendt Jarl og Steen i mange år. Også før de gik ind i politik og jeg i byggeri. De er en del af mit netværk, og jeg møder dem af og til i forskellige sociale og erhvervsmæssige sammenhænge (Jarl Gorridsens firma DS Energy har haft et samarbejde med Birch Ejendomme). Men mere er der ikke i det. Jeg tror i øvrigt ikke på den slags – at jeg skulle kunne "bestikke" mig til fordele frem for andre. Det er ikke noget, der sker i et åbent og gennemsigtigt demokratisk system, siger han om den del af kritikken.



Byggeri vi i dag anser for smukt og bevaringsværdigt, var også genstand for kritik i sin samtid.

FAMILIEVIRKSOMHED: GM STÅR FOR GUSTAV OG MARIUS

Vækst er René Birchs mantra, og vækst vil han fortsat satse på for at sikre udvikling i den virksomhed, han har opbygget fra bunden.

René Birch er ægte selfmade erhvervsmand. Og Birch GM Ejendomme ApS, der er hans virksomheds fulde navn, er bygget op fra bunden.

- Det gør mig stolt. Ja, jeg er stolt af det, virksomheden har udviklet sig til, siger han med eftertryk og stiller dernæst et spørgsmål: Hvad står GM i navnet for? Han giver selv svaret.

- Det står for Gustav og Marius, siger han med henvisning til hans og hustruen Bettinas to sønner.

Birch GM Ejendomme er en familievirksomhed, og René Birch er godt i gang med at sikre et glidende generationsskifte så virksomhedens eksistens ikke

bliver sat på spil, hvis han selv en dag skulle være væk.

- Jeg elsker mit arbejde og forholdet til mine ansatte. Jeg er nok en meget operationel leder, sparrer meget med medarbejderne og gør tingene, som var det i skurvognen på en byggeplads i Fårvang. Og netop medarbejderne og det at sikre deres job for fremtiden, er min drivkraft. Jeg kunne godt være stoppet for længe siden, men hvad skulle jeg så få tiden til at gå med. Og hvor ville virksomheden ende? siger René Birch.

Han tror på vækst i bestræbelserne på at sikre Birch GM Ejendomme en plads på fremtidens byggemarked.

- Vækst er et mantra for mig, for vækst er en nødvendig forudsætning for at fremtidssikre virksomheden. Vi har lige ansat en biolog, der skal være med til at sikre miljøcertificering på vores byggerier og i samarbejde med Dansk Naturfredningsforening lave planer for beplantningen i boligområderne. Det kunne vi ikke gøre uden vækst. Vi skal hele tiden forbedre os, have den seneste viden til rådighed i huset, og det kræver dygtige medarbejdere med faglig viden. Det er vækst, der driver mig. For det er vækst, der skal sikre virksomheden, slår René Birch fast.

BAK BYENS FODBOLDHOLD OP!

Birch GM er også sponsor i Silkeborg IF, og bygge-matadoren ser gerne SIF tilbage i den bedste række allerede fra næste sæson.

- SIF er en hamrende vigtig institution for byen. Og jeg mener jo, at klubben burde være selvskreven til Superligaen. Silkeborg er Danmarks 9. største by – på vej mod at blive den 8. største, så vi burde være selvskrevne deltagere i

en superliga med 12 hold, siger han og opfordrer alle til at bakke op.

- SIF er et brand for Silkeborg, det nye stadion (JYSK park – red.) ligger det helt rigtige sted og SIF ligger med mulighed for oprykning. Vi skal passe på, vi ikke snakker det ned. Det er vigtigt at have kulturinstitutioner i en by som Silkeborg, hvis vi skal blive ved med at trække indbyggere til. Derfor er det hele byens opgave at stå sammen om SIF, slår René Birch fast.

Han sætter samtidig vægt bag sine ord med et tilbud om at bære noget af økonomien i en stor "velkommen tilbage"-

fest den dag, det igen bliver muligt at fylde JYSK park med tilskuere.

- Sig til, når det bliver aktuelt. Vi deltar gerne i festen med et bidrag, slår han fast.



ARKITEKTEN FINDER TILBAGE TIL RØDDERNE

Per Laustsen har forladt Årstiderne Arkitekter og stiftet ny tegnestue med én ansat: Per Laustsen. "En helt naturlig proces," siger han om det markante sporskifte.

AF NIELS FRYDENLUND
FOTO: THOMAS JUUL/
JUUL FOTOGRAFI

Året er 1985. Per Laustsen sidder ved sit tegnebord i et loftslokale på Vestergade 49. Han har lige startet ny tegnestue. Navnet er Årstiderne Arkitekter.

Året er 2021. Per Laustsen sidder ved sit tegnebord i et loftrum i en længe til hjemmet, Voldbygård mellem Virklund og Them. Han har lige startet ny tegnestue. Navnet er Per Laustsen Arkitekt MAA. De to billeder minder om hinanden, men der er en verden til forskel mellem dem. I 1985 var Per Laustsen ung arkitekt med mod på livet som selvstændig. Derfor havde han stiftet Årstiderne Arkitekter sammen med en anden initiativrig lokal himmelstormer, muremester Poul Lysholt Hansen, der fra slutningen 80'erne drev murer- og entreprenørfirmaet Gustav Hansen og Søn sammen med sin bror.

Siden gik det stærkt. Årstiderne Arkitekter blev byens arkitekthus, og i dag finder man sporene efter Per Laustsens streger overalt i byen. Jyske Banks hjemsted i Vestergade og BankData på

Neckelmann-grunden i Alderslyst, Nørlys' administrationsbygning på Tietgensvej og JYSK park er nogle. Transformationerne af Papirfabrikken, Lunden og Kunstcenter Silkeborg Bad er andre. Derudover er det blevet til en række boligbebyggelser og villaer.

Landsdækkende og international

Årstiderne Arkitekter gik med årene også både landsdækkende og internationalt. I 1989 havde Per Laustsen overtaget virksomheden 100 procent, og gennem årene blev der tilknyttet andre partnere. Da arkitektvirksomheden i marts 2018 blev solgt til den svenske rådgiverkoncern Sweco, var der fire partnere udover stifteren selv. De gjorde en god handel. Årstiderne Arkitekter var blevet en af landets største arkitekt-virksomheder,

og salget til svenskerne var en naturlig del af en proces mod videre udvikling. Der er gået tre år siden salget. Per Laustsen har siden haft sin daglige gang på tegnestuen på Papirfabrikken, for han blev "solgt med" i handlen. Men én ting er forandret. Og den er fundamental for stifteren.

- Reelt tog jeg min sidste store beslutning i virksomheden, da vi solgte. Nu er det andre, der bestemmer retningen, og sådan skal det også være, det var mit eget valg, og de gør det rigtigt godt. Jeg har bare været vant til at sidde for bordenden i 34 år. Som jeg ser det, er det derfor naturligt, at jeg nu igen begynder for mig selv, siger Per Laustsen.

- Glad for mit fag

Han er blevet 62 år og kunne egentlig koncentrere sig om sine interesser »





VINSPECIALISTEN SILKEBORG

2 FLOTTE BUTIKKER

Samme ånd, samme service og vigtigst
af det hele: en rigtig god oplevelse.

Besøg os på Vestergade 23
eller i vores butik på Priorsvej 7C.

Handler lokalt, handler i Vinspecialisten



GLÆD JER!
Så snart det igen
er tilladt, holder
vi fredagsbar på
Priorsvej 7C.

Hold øje med alle vores arrangementer på...



ALT HVAD DU BEHØVER AT VIDE OM VIN

PRIORSVEJ 7C • Tlf: 21 43 89 33 // VESTERGADE 23 • Tlf: 86 82 89 41
8600 Silkeborg • silkeborg@vinspecialisten.dk • silkeborg.vinspecialisten.dk

Årstiderne Arkitekter – kort fortalt

- Stiftet 1. marts 1985 af Per Laustsen og Poul Lysholt Hansen.
- Første adresse var loftslokalet på Vestergade 49.
- Fra 1989 100 procent ejet af Per Laustsen.
- Gennem årene arbejdede stifteren sammen med skiftende partnere ud fra devisen:
Vi tegner lige så gerne en carport til 10.000 kr. for en parcelhusejer som en virksomhed til adskillige millioner.
- Fem partnere udgjorde ejerkredsen før salget til Sweco: Per Laustsen, Torben Klausen, Mikkel Westfall, Anders Kærsgaard og Jonas Snickert.
- 200 medarbejdere på Årstidernes tegnestuer i Silkeborg, Herning, Aarhus, København, Norge og Sverige var ansat på salgstidspunktet.
- Årstiderne Arkitekter kunne i november 2017 offentliggøre et rekordregnskab med 200 mio. kr. i omsætning og overskud på 24,3 mio. kr.
- I Silkeborg har Årstiderne Arkitekter tegnet en lang række markante byggerier: Bl.a. transformationen af Papirfabrikken fra nedslidt industri til moderne kultur-, erhverv- og boligbydel, Jyske Banks byggeri i Vestergade og på Neckelmann-grunden, Norlys' nye administrationsbygning på Tietgensvej, byens nye stadion, JYSK park, Kunst-Centret Silkeborg Bad, Papirtårnet på Papirfabrikken, en række bolibebyggelser og villaer.
- Uden for byen har Årstiderne Arkitekter bl.a. været arkitekt på Jyske Bank Boxen, MCH Arena, Vejle Stadion, transformationen af Postgården i Købmagergade, København, og en lang række boligbebyggelser.

» hjemme på Voldbygård. Gå mere på jagt, være mere for familien og passe landbruget på gården.

Det vil han da også gøre – og også bruge mere tid på de fronter.

- Men jeg er jo rigtig glad for mit fag. Nu får jeg chancen for at gå i detaljer og være med i alle processer. Derfor har jeg besluttet at stifte en ny tegnestue, forklarer han.

Skiftet sker i god forståelse med Sweco, og Per Laustsen kunne da heller aldrig drømme om at konkurrere på samme banehalvdel som den internationale koncern, som har behandlet ham rigtigt godt. Han vil koncentrere sig om privatkunder, der skal have tegnet en ny villa, tilbygning eller renoveret. Opgaverne kan også være renoveringer eller restaureringer af bygninger i det åbne land.

- I Årstiderne Arkitekter kunne jeg ikke nå at være med i alle detaljer. Det kan jeg nu, ned til sidste fodliste. Jeg er kun mig selv, og jeg tager kun de opgaver ind, som jeg kan overkomme, for jeg vil være med i alle processer, og jeg vil stille krav til bygherrerne. Når man kigger sig omkring i det private boligbyggeri i Silkeborg, ser jeg alt for mange uharmoniske løsninger. Jeg har aldrig forstået, at man ikke lige betaler de sidste få tusinde kroner til professionelle arkitekt-øjne, når man nu er i gang med

at forandre sin bolig for halve og hele millioner, siger Per Laustsen.

- På mange måder kan man sige, at jeg vender tilbage til rødderne, tilføjer han. Per Laustsen er naturligvis spændt på, hvordan det kommer til at gå. Han har allerede de første kunder i kartoteket, og netværket gennem et langt liv i branchen er også veletableret. Den side af sagen skal nok gå.

Den største udfordring kan blive, at han ikke længere har kollegaer omkring sig.

- Jeg er et socialt menneske, og jeg er glad for at have mange mennesker omkring mig. Jeg har altid befundet mig godt på tegnestuen og elsket hverdagen sammen med kollegaerne. Kan jeg nu finde mig i at være alene? Det har jeg jo reelt aldrig prøvet før, lyder det eksistentielle spørgsmål, Per Laustsen skal forsøge at finde et svar på i sit nye liv.

Ny sponsor i SIF

Skulle livet på tegnestuen på Voldbygård blive for ensomt, har han dog stadig fællesskabet i SIF at læne sig op ad. Per Laustsen Arkitekt MAA har allerede tegnet et sponsorat i klubben, og Per Laustsen lægger ikke skjul på at fodbolden i SIF har været et vigtigt element for ham gennem hele livet.

I sin ungdom var han en semi-talentfuld målmand, der gjorde sig bemærket på

ungdomsholdene i klubben, og selv om han indstillede "karrieren," da han begyndte at læse, har kammeratskabet fra dengang stadig betydning for ham.

- De kammerater og det netværk, jeg blev en del af dengang, er der stadig. Af en eller anden grund var vi en flok jævnaldrende, der blev i byen. Jeg tror kun der er en enkelt, der ikke længere bor og arbejder i Silkeborg. Vi var altid sammen, både i skolen og bagefter, når vi spillede fodbold og trænede i SIF, fortæller Per Laustsen

Pølser bag betontribunen

Da SIF tog de første forsigtige skridt mod professionalismisme midt i 80'erne, var byens nye arkitektfirma med i kredsen, der dannede Klub 117. Det var betegnelsen for sponsor-fællesskabet dengang.

- Det var meget enkelt. Vi fik en plads på betontribunen, og så kunne vi gå ned bagved og få en pølse og en fadøl. Men det var netværk, og det var en pionertid i dansk fodbold. Vi havde op gennem 90'erne nogle fantastiske ture til SIF's europæiske kampe, og der var et meget nært forhold imellem os. Men vi var selvfølgelig heller ikke så mange, som vi er i dag, siger Per Laustsen, der med Årstiderne Arkitekter har fortsat sit sponsor-engagement gennem årene

og gennem de seneste 25 år har været sponsor af Dagens kampbold. Professionelt har han også sat sit aftryk på byens fodbold. Først gennem udbygningen af det gamle Silkeborg Stadion (Mascot Park) med langsidedtribune, ny lounge og den ene endetribune, og siden ved at tegne JYSK park, der i dag er et

af de mest velfungerende (og smukkeste) stadion-anlæg i Danmark. Kolding IF henvendte sig således til Per Laustsen i fjor og fik ham til at udarbejde et skitseforslag til nyt stadion i den sydjyske by – et projekt der efter planen skal udrulles i etaper i de kommende år med Per Laustsen tilknyttet som rådgiver.

- SIF har betydet rigtig meget for mig – både privat og professionelt, slår han fast.

Og hvem ved. Hvis JYSK park en dag skal have tilføjet en "karnap", kunne det jo være at Per Laustsen fik et opkald.

HAVNEDE I ET HUL

I marts 2018 var Per Laustsen med til at sælge sit livsværk, da Årstiderne Arkitekter blev opkøbt af svenske Sweco. Alt var godt. Men stifteren af den solgte virksomhed fik det svært.

Det var en succes-fortælling om en dansk virksomhed, der gennem dygtigt arbejde og målrettet ledelse på 35 år havde udviklet sig fra to mand og et tegnebord i et loftslokale til en af landets største arkitekt-virksomheder med hovedsæde i Silkeborg og afdelinger i København, Aarhus, Herning, Norge og Sverige. 200 medarbejdere, en omsætning på 200 mio. kr. og et overskud på 24-25 mio. kr.

I 2018 meldte den store svenske rådgiver-koncern Sweco sig på banen. De ville opkøbe Årstiderne Arkitekter i koncernens strategiske plan om at etablere sig i Danmark. De fem partnere i den silkeborgensiske virksomhed tog imod det tilbud, svenskerne kom med. I januar 2018 blev handlen offentliggjort.

- Jeg var glad for salget. Det sikrede et generationsskifte og var et naturligt trin i virksomhedens udvikling. Medarbejderne blev behandlet godt, så der var intet at være ked af. Tværtimod, fortæller Per Laustsen.

Alligevel var der noget galt. Per Laustsen blev tvær. Gik og var småsur og gnaven. Ikke ret meget var godt nok. Og det var mest de andres skyld.

- I virkeligheden var det jo mig, der var noget galt med, siger Per Laustsen. Efter råd fra hustruen Bodil og en tidligere partner søgte han professionel hjælp.

Per Laustsen ringede til en fynsk erhvervpsykolog, som han tidligere havde haft kontakt med i forbindelse med virksomheden. Han tog til Svendborg og talte med ham.

- Jeg kan gøre dig glad igen, sagde han, da han havde hørt min historie.

- "Du er den eneste, der har det på den måde. De andre (de fire andre sælgende partnere – red.) har jo ikke som dig stiftet virksomheden og været med helt fra start. Derfor er du alene om de følelser, du går med. Du har mistet, og det tager tid at komme over," fortalte han mig.

- Dét faldt tingene ligesom på plads for mig. Der var en årsag. Han var drøn-dygtig og sagde, at det ville tage mellem tre måneder og et halvt år. Det havde han ret i, og i dag er jeg glad igen, siger Per Laustsen.

Oplevelsen med efterdønningerne har fået Per Laustsen til at opfordre den virksomhed, der hjalp til med salget, til i forbindelse med den slags virksomhedsoverdragelser at etablere et psykologisk beredskab for ejerledere.



AF NIELS FRYDENLUND
FOTO: THOMAS JUUL/JUUL FOTOGRAFI

FARVEL TIL EXCEL-ARKENE

Torben Pedersen har i de seneste 17 år ejet det danske agentur for uhlsport, der siden 2012 har klædt SIF's fodboldspillere. Den 1. januar solgte han agenturet tilbage til moderfirmaet, og dermed går den 73-årige forretningsmand på en slags pension.

Uhlsport bliver aldrig det samme igen. Siden 2003 har det danske agentur for det tyske sportstøjs-brand hørt til i Bryrup. I det lille kontor på bagsiden af huset på Hovedgaden har Torben Pedersen styret aktiviteterne og gjort uhlsport synlig i Silkeborg og omegn. Siden 2012 blandt andet som SIF's tøj-brand.

Uhlsport fortsætter som beklædnings-sponsor i SIF, men for Torben Pedersen er hverdagen en anden. 1. januar gik han delvist på pension. Agenturet er solgt tilbage til moderselskabet i Tyskland, og den navnkundige sælger fra Søhøjlandet har modtaget "en rimelig sum for goodwill," som han siger.

Torben Pedersens medarbejder siden 2012, Kim Mørch, er blevet uhlsports danske chef og bliver dermed ansvarlig for salg og markedsføring. Torben P. vil stadig have en rolle, men det bliver uden excel-ark, regnskab og økonomi.

- Den største forskel er, at jeg ikke har deadlines. Min udbakke har jeg altid forsøgt at holde nede på 25-30 og indbakken på omkring 50. Det har været en daglig del af min

to-do liste. Nu er det nede på 12 mails om dagen, og den største part er privat. Mobilen ringer heller ikke så meget mere, siger Torben Pedersen, der dermed har "alt det sjove" tilbage.

Beholder kontakten til SIF

- Kim vil gerne have, at jeg beholder kontakten til SIF så lang tid, jeg har lyst. Det fortsætter jeg med, og så evaluerer vi hvert halve år. En del af det gode samarbejde med SIF er synlighed, og jeg er glad for at komme i klubben. Jeg bliver

en slags ambassadør for uhlsport i forhold til SIF og Silkeborg-området, siger manden, der gennem de sidste 17 år har været synonym med tysk teamsport fra uhlsport i Silkeborg-området.

Det har blandt andet resulteret i, at en lang række lokale klubber har valgt at spille i det ellers i Danmark knapt så kendte tøjmærke. ØBG, Silkeborg KFUM, HA 85 og senest også Grauballe IF og Bording IF

Torben Pedersen er nu hurtig til at give æren til Daimi Baarsgaard fra Sport 24. Det er igennem sportstøjs kæden, at uhlsports teamsport-serie sælges, og Torben P. er ikke sen til at fremhæve det gode samarbejde med teamlederen hos sportstøjs-virksomheden.

Men han forklarer det også med uhlsports tilstedeværelse lokalt.

- Den lokale tilknytning har været vigtig i den udvikling, der er sket siden 2003 (hvor Torben P. overtog agenturet i Danmark – red.). Men Daimi er lige så vigtig en del af det. F.eks. HA85 – dér er det Daimi, der ringer og siger, at de har en aftale med Nike, der er ved at udløbe. "Kan du overtage den," spørger hun. Så kigger vi lidt på historikken – når vi kunne klare ØBG, KFUM etc., så

kunne vi vel også klare HA85. Men det skal være ordentligt, budgetterne skal være i orden, for det er en stor klub med 12-1300 medlemmer.

- Så anbefaler Daimi uhlsport til HA85 og så tager vi et møde og sætter os ned. Hvor meget vil I yde, og hvad er jeres modydelse. Så laver vi et regnestykke og finder ud af, om det kan svare sig, forklarer Torben Pedersen om salgsprocessen.

Bliver ved 3-4 år endnu – mindst

Den nu tidligere agentur-ejer kan i fremtiden nyde det privilegium at invitere formanden, tøjmanden eller en af trænerne fra "uhlsport-klubberne" i området med til fodbold på JYSK park en gang imellem – når ellers coronaen slipper sit tag. Torben Pedersen er også stadig med i bestyrelsen for revisionsfirmaet Tal & Tanker og så har han en forretningsidé eller to, han vil have prøvet af nu, hvor han har fået bedre tid.

Så pensionist kan man ikke kalde ham, selv om der bliver bedre tid til samleveren gennem 27 år, Lisbeth, gå-turene omkring Bryrup Langsø og striben af børn og delebørn og flokken af børnebørn.

- Jeg bliver ved i hvert fald 3-4 år endnu. Jeg blev 73 år i februar, men det føler jeg slet ikke, at jeg er, som han siger.

Avisrute som 5-årig

Torben Pedersen er egentlig fra Falster. Født og opvokset som den yngste i en børneflokk på fire i landsbyen Øster Kip-

pinge. Han debuterede på arbejdsmarkedet som 5-årig som avisbud, og med sit ukuelige sælgersmil om munden, påstår han hårdnakket, at han har nydt alle sine 67 år på arbejdsmarkedet.

De har budt på lidt af hvert indenfor salg. Han er uddannet i manufaktur i Grenå "i en butik a la Skjerns Magasin fra Matador," som han siger, han har været salgschef på en buksefabrik, produktchef på et væveri og i 70'erne og 80'erne arbejdede han i Canada og USA. Han har haft ledende stillinger hos Nordisk Tekstil Væveri og Hummel, og i 1989 startede han som selvstændig agentur-ejer med sportstøjsmærket Luhta som sit første brand. Bortset fra en enkelt afstikker som markedsansvarlig hos Hummel i slutningen af 90'erne, har han været selvstændig lige siden. Siden 2003 har han haft de danske agenturer for uhlsport i kombination med Kempa, der gør sig indenfor håndbold, og Spalding (basketball), og det har været en fest, siger han med et smil.

- Det har været de bedste 17 år i mit arbejdsliv. Her har det været mit eget initiativ, der har styret det. Hvis ikke du laver noget, tjener du heller ingen penge, så enkelt er det. Jeg har fået skabt et netværk, særligt efter at jeg gik ind i SIF som tøjleverandør. Det har været sjovt. - Jeg har også holdt meget af fællesskabet med de øvrige sponsorer i klubben. Vi har rejst sammen med SIF, og man finder jo ud af, at de fleste deler

helt basale ting. Hvor skal jeg spise, hvor skal jeg sove og hvor er toiletet. Det er fælles for os alle sammen, uanset om du kører Rolls Royce eller folkevogn. Mennesker er bare mennesker, siger han.

Torben Pedersen lægger ikke skjul på, at forholdet til SIF mest handler om kærlighed. Selv om han både er leverandør og også har en pæn portion aktier i foretagendet, er det fan-siden af forholdet, der fylder det meste.

De største oplevelser med SIF

- Den del fylder 90 procent. Og hvis du spørger mig om de største sportslige oplevelser gennem mit liv, så er det ikke ishockey i Canada eller basketball i USA, hvor jeg har været med til at sidde helt nede foran og se på de der tre meter høje drenge. Jeg har været i FCK og også rejst med landsholdet i min tid ved Hummel. Men det er oprykningerne med SIF, der har været de største oplevelser. Det har været forløsninger uden lige. At få lov at stå nede på plænen på JYSK park, være tæt på, have sin daglige gang og være en del af det. At stå med oprykningstrøjerne og vente på, at der bliver fløjtet af. Vi måtte lave trøjerne i største hemmelighed dagen før, mig og Hubbe (SIF's alt-mulig-mand Herbert Lillbäck, i daglig tale Hubbe – red.), for ingen måtte jo vide det. Hele det der op til og så lave sådan en trøje. Det var ubeskriveligt. De oplevelser har der været »

Torben P. – kort fortalt

- Født i 1948 i Øster Kippinge på Falster.
- Fik sit første job som 5-årig. En avisrute.
- Flyttede midt i 60'erne til Grenå med familien, hvor han tog realeksamen og blev uddannet i manufaktur.
- Sergent på Flyvestation Karup og Værløse i starten af 70'erne.
- Job i tekstilbranchen siden: salgschef på en buksefabrik, produktchef på Nordisk Fjer/Nordisk Tekstil Væveri, seks år i Canada og USA, ledende stilling hos Nordisk Tekstil Væveri.
- Adm. direktør i Hummel i 1986-89.
- Egen virksomhed siden 1989, agentur-ejer for uhlsport, Kempa og Spalding siden 2003.
- Bosat på Hovedgaden i Bryrup.
- Gift med Lisbeth, som har været fast støtte gennem de seneste 27 år.
- Delebørn og børnebørn i nærområdet, voksne børn i Norge og København og én på jordomrejse, corona-strandet i Hong Kong.
- Spiller tennis og badminton på motionsplan.

» nogle stykker af. Helt fantastisk. Den seneste var den største. Et fyldt stadion og masser af fest, fortæller Torben P. og fortsætter:

- Da JYSK park blev bygget, var jeg den første, der købte to sæder, og med fliserne i foyeren ville uhlsport ikke være med til at betale 45.000, så jeg hev selv 15.000 op, og så var uhlsport med på 30.000. Jeg føler jo, at det er mit, alt det her.

- Jeg kan godt lide at komme i SIF. Selvfølgelig er det forretning, men det

er også så meget andet. Der er masser af humor og god stemning i vores samarbejde.

SIF slipper han da heller ikke helt, selv om tilknytningen bliver mere på det sociale niveau i fremtiden. Og hvad den tid, der er blevet til overs efter at han har sluppet sit agentur, ellers skal bruges til, ligger ikke helt fast.

- Jeg ved det ikke rigtigt. Jeg har en lille løbetur for at få pulsen op, som jeg tager en gang imellem. Sidst mødte jeg en kone og hendes datter med hund. De

skulle op til Velling Kalv, og der er altså langt. Ja, sagde hun, men vi har jo hele dagen. Da tænkte jeg: Det var sgu godt sagt. Jeg spiller lidt orgel og guitar, så har jeg tid til at høre lidt Victor Borge. Jeg går ture i skoven og læser. Når jeg kommer hjem idag tror jeg, at jeg skal læse lidt i Jens Andersens portrætbog med Kim Larsen, så skal jeg måske ud at gå en tur. Det gode ved min tilværelse nu er, at jeg kan gøre tingene i mit eget tempo. Og at jeg slipper for excel-arkene.

75757575

- HISTORIEN OM ET TELEFONNUMMER

Torben Pedersen har altid haft et telefonnummer, der er nemt at huske. Og det er ikke tilfældigt.

Hvis man er over 50, husker man stadig sit fast-net nummer fra barndommen. Måske man kan huske sit eget mobilnummer. Og så kan man også huske nummeret til Torben P. fra uhlsport. Fire gange 75. Et så specielt og let erindringsbart nummer må have en særlig historie. Og det har det da også.

- I slutningen af december 1988 var jeg ved at rejse fra Hummel. Jeg skulle starte for mig selv 1. januar '89, og så ringer jeg ned til Jysk Telefon i Horsens, hvor jeg får fat i en dame, fortæller Torben P.

- Goddag, jeg hedder Torben Pedersen og er ved at starte som selvstændig.

- Hvad vil de, spørger hun så.

- Jeg vil gerne have et nyt telefonnummer.

- Har De et ønskenummer?

- Ja, jeg vil gerne have 05757575.

- Øjeblik, siger hun så.

Så kørte edb-tasterne i baggrunden, og hun vendte tilbage.

- Det er Deres.

- Hold da kæft, søster.

- Vil De ikke have det?

- Jojo da, for pokker.

- Jeg vidste jo, at nullet skulle laves

om til 7. Og så fik jeg det. Jeg skulle også have et fax-nummer. Dér fik jeg så 75757777.

- Det var ledigt, og kun fordi jeg opsøgte det, fik jeg det. En klog mand har sagt: Sorgerne kommer af sig selv. Heldet og lykken skal du opsøge.

En enkelt gang har han været tæt på at sælge det let genkendelige nummer.

- I foråret '89 er der en københavnere, der ringer. Han ville gerne købe det, og vi taler om et seks-cifret beløb. Telefonnumre er ejet af Telestyrelsen, men man kan overdrage sit nummer til en anden.

Og det ville han altså give en del penge for. Det sad jeg så lidt og tænkte over. Jeg var jo lige startet, havde en kassekredit på 200.000 kr.

- Men NEJ, blev jeg så enig med mig selv om, og sagde tak for opringningen. - Man må ikke sælge sit held. Sit arbejde og sin markedsføring kan man sælge. Ikke sit held.

De fire gange 75 har i øvrigt betydet, at Torben Pedersen aldrig har brugt visitkort. Folk kan huske hans nummer.



**EL, HYBRID ELLER BRÆNDSTOF?
VI KAN KLARE ALLE SLAGS
- KIG FORBI, NAR DU SKAL FINDE
DIN NYE BIL**

**#VORESBILHUS
#SILKEBORG
#LOKALT**



**poul
munk**
SILKEBORG - dit lokale bilhus

**VI ER KLAR
TIL FORÅR OG
SOMMER**

**FÅ RÅDGIVNING
VEDR. BYGGERI
& PRODUKTVALG**

**ALT TIL
RENOVERING
OG NYBYG**



TØMMERGAARDEN



XL-BYG TØMMERGAARDEN GJERN // Søndergade 62, 8883 Gjern // Tlf. 86 87 58 55

SIF Siger Tak for Opbakningen i en svær tid



Hovedsponsor

MASCOT®
WORKWEAR



A Leasing
A. Winther
ABENA
Aku-one
Alm. Brand
Ans-Iller Kloak og Anlæg
AOF
Arena Midt Kjellerup
Aserve
Asset Advisor
Aveo
Bach Gruppen
Bang & Olufsen
BC Catering
BDO
Bio Silkeborg
Biomega
Birch Ejendomme
BKL Holding
Blomst & Gren
Brandstifter
Brasserie Underhuset
Brix Smedeforretning
BSH
Byggeselskabet Paulsen
Bygma

Candynavia
CarLet
Carlsberg
CC Cars
Christoffersen Guld,
Sølv og Ure
Constructa
Dagli' Brugsen
Dahl Advokatfirma
Danbolig
Dansand
Dansk Løn Service
Danske Bank
Danske Stenhuggerier
Dantra
Deloitte
Demant Data
Den Rullende Pøsemand
DOT
DR Gulve
DREWSSENS kaffe, vin og tapas
Duka Group
EDC Torben Larsen
Ejendomsmægler Anita Jæger
Ejner Rohde
Elfac

EnviDan
Eriksborg
Erlings Taxa
Eseebase
Evald – Brasserie & Café
Fagbevægelsens almene Fond
i Silkeborg
Farstad Optik
Fast Entreprise
Fr. Madsen
FTZ Autodele & værktøj
Funderholme Smedie
Følsgaard
Føtex Torvet
Galerie Moderne Silkeborg
Garant Silkeborg
Gulvbelægning
Gerdsen Flytteservice
Glarmester Gjerulff
Globus Biler
Green Car Leasing
Gustav Hansen
H. Reimer Nielsen Gruppen
HAKL
Handelsbanken
Have Klar

Hede Rytmer	Midtjysk Udlejning	Sand Jensen Automobile
Helle Ejendomme	Mogens Daarbak	Scandomestic
Henning Mortensen	Mols Organic	Senzone
Henton Ejendomme	Mouritsen Skilte	Silkeborg Business
Herm. Rasmussen	Mr. Silkeborg	Silkeborg Kommune
HETAG Tagdækning	Multi:IT	Silkeborg Ry Golfklub
Hjejlen	Museum Jorn	Silkeborg Slagteren
HLV Ejendomme	Møbelhuset Silkeborg	Silkeborg Svane og Ørne Apotek
Holgers Kro	NHS Maskinfabrik	Silkebus
Hotel Dania	Niels Jørgen Madsen	Sinus Installation
Hotel Himmelbjerget	Njord Lawfirm	Skabertrang
HumanTrust	Nordea	Skærbæk Holding af 2004
Hvinningdal Malerservice	Nordicals	SPAR Gjern
Idé House of Brands	Nordisk Company	Spar Nord
Iversen Interiør	NORLYS	Sparekassen Kronjylland
Jens Konrad	Nybolig v. Jesper Lyngsø	Sport24
JJ Transport	Nykredit	STARK
Julsgaard	Oil! Tank & Go	Steen's Rengøring og Polering
Juul Fotografi	OK a.m.b.a	Steens Group
JYSK	Okkels Is	Stokvad
Jysk Ejendomskreditselskab	OL Beslag	Sydbank
JYSK MUSIKTEATER	Olego	Sylan®
Jysk Totalentreprise	Oluf A/S	Søholt Gartneren
Jyske Bank	Omega Security	Søren Jensen rådgivende
Kaj Ove Madsen	Partner Revision	ingenørfirma
Kamark Grafisk	Per B Cars	THL Solutions
Kendskab	Per Laustsen Arkitekt MAA	Tipsbladet
Kingo Karlsen	Peter Larsen Kaffe	TOFT
Kjellerup VVS	Poul Erik Bæk	Torp & Andersen
KLC Erhverv	Poul Munk	Uhlspørt
Knudhule Badehotel &	Progressive	Uni Auto
Gastronomisk Institut	Property Advice	Unico
Kop & Kande	ProShop Europe	Uptown Take Away
Kristiansen Properties	Radisson Blu Hotel Papirfabrikken	Via Biler
Kvickly	Raunstrup	Vinspecialisten Silkeborg
Kølegruppen	Ready2Clean	Virkbund Vognmandsforretning
Laban Arkitekter	Redoffice AB & SJ Kontor	Westergaard Gardiner – Bolig
Leon Nielsen Ejendomme	Rema 1000	Form
LINAK Danmark	Restaurant Zorba	WILA
Lyng Papir og Kontor	RestorFX Danmark	Winther Sport & Fritid
Mangaard Travel Group	Revisionshuset Tal & Tanker	XL-Byg Kjellerup Tømmerhandel
Marius Christensen	Ringvejens Autolakereri	XL-Byg Tømmergaarden Gjern
Mascot International	Riverboat Jazz Festival	Zolo International
Mavericks	Roxy Malt	Østjysk Skilte
Midtjyllands Avis	Safco International	Ådalshusene
Midtjysk Malerforretning	Salten Vognmandsforretning	Årstiderne Arkitekter

FRANK HANSEN

FÅR COMEBACK I SIF

38-årige Frank Hansen har allerede spillet 213 kampe for SIF. Nu venter nye. Det bliver dog i skjorte og pæne sko.

AF NIELS FRYDENLUND

Efter 4,5 år væk fra SIF er 38-årige Frank Hansen vendt tilbage til klubben. Den tidligere anfører med 213 kampe i SIF-trøjen på sit c.v. er tiltrådt en stilling som key account-manager i SIF's salgsafdeling, og det lægger han ikke skjul på, at han er glad for.

– Jeg er glad for igen at få min daglige gang i klubben, og så glæder jeg mig til at lære nyt, møde en masse men-

nesker og blive en del af SIF, hvor jeg skal arbejde med tingene fra en anden side, end jeg gjorde sidst, jeg var i her, siger Frank Hansen, der havde første arbejdsdag mandag 1. marts.

Over syv sæsoner i SIF

Frank Hansen sagde i efteråret 2016 farvel til SIF, fordi han havde fået et job-tilbud fra betting-selskabet Bet25. På grund af begrænset spilletid var han begyndt at tænke over tiden efter fodboldkarrieren, og jobtilbuddet fra det dengang lokalt forankrede bettingfirma fik ham til at tage springet. Frank Hansen spillede godt syv sæsoner i SIF, hvor det blev til 213 kampe og 7 mål. Han var bl.a. med til at sikre SIF klubbens

bedste resultat i nyere tid – en 5. plads i sæsonen 2010/11 – og han var med i to oprykninger til Superligaen.

Efter Frank Hansens farvel til SIF i 2016 har han fortsat sin fodboldkarriere som spiller og assisterende træner i både Kjellerup IF og Silkeborg KFUM. Med sit ja til jobbet i SIF er det samtidig et endegyldigt farvel til fodbold på mere end hygge-niveau.

– Vi trænger til at være sammen

– Det er jo noget, jeg har gået og tænkt over i et stykke tid. Hvis det rigtige job-tilbud kom, ville jeg lægge støvlerne på hylden og koncentrere mig 100 procent om jobbet. Jobbet i SIF er det helt rigtige, og derfor har jeg valgt, at det fremover højest bliver lidt hyggefodbold i Sejs, siger Frank Hansen, der med familien er bosat i den lille forstadsby ved Gudenåen.

Frank Hansen kommer til at indgå i SIF's salgsafdeling og skal dermed både pleje nuværende sponsorer og opsøge nye, og det er en udfordring, han glæder sig til.

– Det er et job, der passer fint til mig. Jeg er serviceminded, og folk omkring mig siger, at jeg er nem at omgås. Desuden er jeg ikke bange for at kaste mig over praktiske opgaver, som jo også er en del af det at være medarbejder i en fodboldklub. Samtidig glæder jeg mig til at lære nyt. Jeg har ikke tidligere besluttet beskæftiget mig med salg, men jeg ser frem til at komme ud og møde en masse både velkendte og nye ansigter, når landet åbner igen efter corona. Jeg tror vi alle sammen trænger til at samles om gode oplevelser, og her kommer fodbold og SIF til at spille en vigtig rolle, siger Frank Hansen.





Tagdækning Nord A/S



Hetag Tagdækning Nord A/S har lagt tagpap på SIF's hjemmebane, JYSK park.

Hetag Tagdækning Nord A/S er din lokale tagpap entreprenør i Silkeborg og omegn.
Professionalisme og indsigt er nøgleord i vores arbejde.

Alt i tagpap, tagdækning og service:

Hetag Tagdækning Nords team består af i alt 6 funktionærer og ca. 22 tagdækkere, og vi har løbende lærlinge ansat, for at sikre den kommende generation af tagdækkere.

Vi udfører alle slags tagdækningsopgaver samt renovering for både private, entreprenører og større virksomheder. Vi løser opgaver med bl.a. tagpap, tagmembraner, tagkassetter, ovenlys mv. Derudover tilbyder vi også fordelagtige service- og vedligeholdelsesaftaler.

Hos os kan du altid være sikker på god kvalitet og service til tiden – og til den rigtige pris. Vi holder, hvad vi lover og sætter en ære i at være din foretrukne tagdækningsentreprenør.

Kontakt os og hør, hvordan vi kan hjælpe dig med den næste tagdækning.

Kontakt os:

Hetag Tagdækning Nord A/S

Søren Nymarks Vej 6D - 8270 Højbjerg
+45 86 17 58 00



Læs mere på: **www.hetagtagdaekning.dk**

Tæt tag gennem tæt samarbejde

BRUGSUDDDELERENS SØN ELSKER PASNINGS-FODBOLD

41-årige Søren Lykke Sørensen er opvokset i Tørring og har fået sin fodboldskoling i Vejle Boldklub. Han er SIF's nye cheftræner for ungdomstrænerne, Head of Coaching.

AF NIELS FRYDENLUND
FOTO: THOMAS JUUL/JUUL FOTOGRAFI

Søren Lykke Sørensen har mange ord i sig. Og de fleste handler om fodbold, spillet han elsker og har været en del af i det meste af sit liv. Efter to år i Norge hos FK Haugesund som akademichef tiltrådte han 1. februar jobbet som Head of Coaching i Silkeborg IF, det job som Michael Hansen forlod i fjor til fordel for cheftrænerjobbet i FC Fredericia.

- Jeg er sådan en slags træner for trænerne. Jeg skal skabe sammenhæng i spillestil og træningsindhold for alle ungdomseliteårgangene i klubben, U13 til U19, og det sker ved at have en tæt dialog med trænerne for de enkelte hold. Dels er der en uformel løbende snak i det daglige, dels har vi en række formelle møder ugentligt, hvor vi snakker tingene igennem helt ned i detaljen – både på hold-niveau og for den enkelte spiller, forklarer Søren Lykke Sørensen sin rolle i SIF.

Head of Coaching er en relativt ny jobfunktion i dansk talentudvikling. I forbindelse med at DBU udviklede et nyt indrangerings-system for at styrke talentudviklingen, blev det et krav for at få licens til deltagelse i de landsdækkende ungdomselite-turneringer, U15, U17 og U19, at råde over en Head of Coaching.

En af de få med erfaring

Søren Lykke Sørensen er en af de få i Danmark, der har erfaring med jobbet, idet han var ansat i en tilsvarende stil-

ling i Vejle Boldklub i to år, fra 2017-19, men SIF's sportschef Jesper Stüker måtte en tur til Norge for at finde ham, idet han siden 2019 og indtil sin tiltræden i SIF har været akademichef i den norske klub FK Haugesund, der spiller i den bedste norske liga, Eliteserien.

- Det var en spændende udfordring. Efter 12,5 år som ungdomstræner på mange niveauer i Vejle havde jeg lyst til at prøve noget andet og brug for andre impulser. Jeg blev VB-fan som dreng og var efterhånden blevet en del af møblementet. Jeg havde brug for at komme ud af min komfort-zone, siger Søren Lykke Sørensen, der således sprang på den nye udfordring i den norske klub på vestkysten mellem Stavanger og Bergen.

- Det var et spændende job i en helt anden kultur. Norge er et efter danske forhold gigantisk land, og nordmændene er naturmennesker. Det har indflydelse på talentudviklingen. Det er svært at blive matchet med de bedste, som vi gør det i Danmark med landsdækkende ungdomsligaer. Afstandene er simpelthen for store. Desuden skal nordmændene ud i naturen, og det er ofte i weekenden. Det er man nødt til at tage hensyn til i trænings- og kampplanlægningen. Du kan ikke regne med at have spillere til rådighed om lørdagen, for mange af dem er taget med familien i hytten på fjeldet, fortæller Søren Lykke Sørensen.

National oprustning

Han oplevede dog også at blive en del af en national oprustning på talentfronten.

Talentudvikling på organiseret niveau som i Danmark er stadig noget relativt nyt. Først i 2017 etablerede nordmændene et egentlig klassificerings-system til indrangering af klubbernes talentarbejde. Til gengæld er talent-udviklingen i eliteklubberne blevet tilført 60 mio. norske kroner årligt i en femårig periode fra de penge, norsk fodbold modtager for tv-rettighederne.

Der er fart på

- Talentudviklingen tager store skridt fremad i disse år. Der er fart på. Jeg vurderer, at der stadig er et stykke vej til niveauet i Danmark, men fortsætter de med at investere så massivt, bliver Norge spændende at følge, siger SIF's nye Head of Coaching.

Søren Lykke Sørensen fremhæver eliteklubbernes samarbejde med de mindre klubber i lokalområdet som en styrke.

- På det punkt står nordmændene ekstremt stærkt. I Haugesund har storklubben godt 50 klubber i sit netværk i en radius af omkring 2,5 timers kørsel fra centrum. Da afstandene er store, er der meget koncentreret fokus på uddannelse af trænere i de små klubber, så talentarbejdet ad den vej bliver styrket. Først når spillerne er 15-16 år og kan bo ude, bliver de sluset ind i klubbens elitemiljø. - De er også gode på vidensdeling. Haugesund havde et tæt samarbejde med Viking i Stavanger, og selv om det er den nærmeste storklub, er der ingen reel konkurrence om talenterne, fordi afstandene er så store, og den lokale forankring så

dyb. Det betyder at man, når man mødes, kan være helt åben i udveksling af erfaringer, fortæller Søren Lykke Sørensen. Han ser dog ét stort problem i forhold til videre udvikling: De store afstande.

- Hvis vi i Haugesund skulle matches, var nærmeste klub Viking i Stavanger. Det svarer til at SIF's U19-hold skulle køre til Hamborg for at spille, siger han.

Brugsuddeleren uden fodboldinteresse

Selv om Søren Lykke Sørensen betragter sig selv som et fodbold-menneske, stod det ikke skrevet i stjernerne, at han

skulle få sit arbejdsliv i fodbold. Han er født i Vejle og opvokset i Tørring nord for Vejle, hvor hans far var brugsuddeler. Og overhovedet ikke interesseret i fodbold. - Som alle andre drenge spillede jeg fod-

bold i skolen lige fra børnehaveklassen, og en dag tog nogle af kammeraternes forældre mig med til fodbold i den lokale klub. Fra den dag var jeg solgt til fodbold, siger han. »



Jeg er sådan en slags træner for trænerne. Jeg skal skabe sammenhæng i spillestil og træningsindhold.





Søren Lykke Sørensen – kort fortalt

- 41 år
- Født i Vejle og opvokset i Tørring nord for Vejle.
- Gift med Helena – sammen har de Carl-Emil på 12 år og Caroline på 16 år.

Trænerkarriere:

- 2019-21: Haugesund FK, Norge
 - Akademichef
- 2006-2019: Vejle Boldklub
 - Head of Coaching
 - A+ træner
 - U19 Liga-træner
 - U17 Liga-træner
 - T+ træner
 - U15-træner
 - U14-træner
 - U14-2 træner
- 1993-97: Tørring IF
 - Lilleput-træner
- Uddannet lærer fra seminariet i Odense
- Bosat (indtil videre) i Nørre Aaby på Fyn

»

Han blev allerede som 14-årig træner for et lilleputhold, hvor hans to yngre tvillingebrødre spillede. Da han blev ynglingespiller (U19) rykkede et par kammerater ind til Vejle Boldklub, og Søren tog med. - Jeg var langt fra noget lysende talent og kom aldrig længere end til 2. holdet, siger han.

Fodbolden blev sat på pause i gymnasiet og mens han læste til lærer i Odense. Efter at være færdiguddannet, flyttede han til Ejby og blev herefter sluset ind i Vejle Boldklub som træner. I de første år var det på rendyrket frivillighed. Han var træner for drenge 2 (U14), siden træner for U14 og U15-holdet og blev også det, der dengang hed T+ træner. Han nåede også at være assistent for U19-holdet, inden han blev fuldtidsansat som træner for Vejles U17 Liga-hold.

- Det var lidt af et skridt at gå fra at være lærer med fin løn og pensionsordning til at blive fodboldtræner. Men det var jo det, jeg ville. Og det var derfra, trænergerningen for alvor tog fart for mig. Jeg kunne virkelig mærke, at jeg udviklede mig ved at kunne bruge al min tid på det, siger han.

Han var chef for U17-holdet i 2,5 år, blev derefter A+ træner inden han havde to år som Head of Coaching.

Flasket op med pasninger

Nu er han i Silkeborg IF, og her glæder han sig til både at udnytte de erfaringer, han har taget med sig, og lære noget nyt.

- Jeg brænder for den slags fodbold, som både VB og SIF står for. I begge klubber praktiserer man pasningsorienteret fodbold, og det er det, jeg er flasket op med. Jeg er blevet bekræftet i det indtryk af SIF, jeg havde på forhånd. Det er en klub, der brænder for at få sine talenter ud på tæppet – og lykkes med det. Det er et veldrevet akademi, der har haft flotte resultater. Så det er jo ikke den store forandring, jeg skal ind og skabe, men små justeringer og forbedringer rundt omkring, lyder det fra SIF's nye Head of Coaching.





Hvem er vi?

EB Vådservietten er en virksomhed, som arbejder med værnemidler og har gennem flere samarbejdspartnere leveret til hele Danmark fra starten af hele epidemien.

Vi sætter vores kunders ønske om at beskytte sig mod Covid-19 højt og sammen finder vi en løsning på, hvad der vil være bedst for den enkelte virksomhed.

EB Vådservietten leverer produkter i høj kvalitet og sætter en ære i at have tilfredse samarbejdspartnere.

Alle vores produkter er godkendte af miljøstyrelsen, kemikalieinspektionen, samt lægemiddelstyrelsen.



Spytttest – COVID-19

- CE-godkendt
- Resultat ved hjælp af spytpøve
- Resultat fremvises indenfor ca. 15 minutter
- Høj nøjagtighed
- Let at anvende
- Gennemsnitlig nøjagtighedsrate: 97,3%



Såfremt det ønskes, kan alle vores produkter laves med eget logo.

Kontakt os:

EB Vådservietten ApS
Egebakken 24, 8600 Silkeborg
+45 29 29 29 56

Vores produkter:

- Vådservietter til hænder
- Overfladeservietter
- Ansigtvisir
- Brillevisir
- Mundvisir
- Type 2R mundbind
- Børnemundbind
- Kontaktløs dispenser
- Håndsprit
- Håndsprit med dufte

ET TÆT SAMARBEJDE

ALLE VORES PRODUKTER KAN KØBES IGENNEM VORES SAMARBEJDSPARTNERE I SILKEBORG

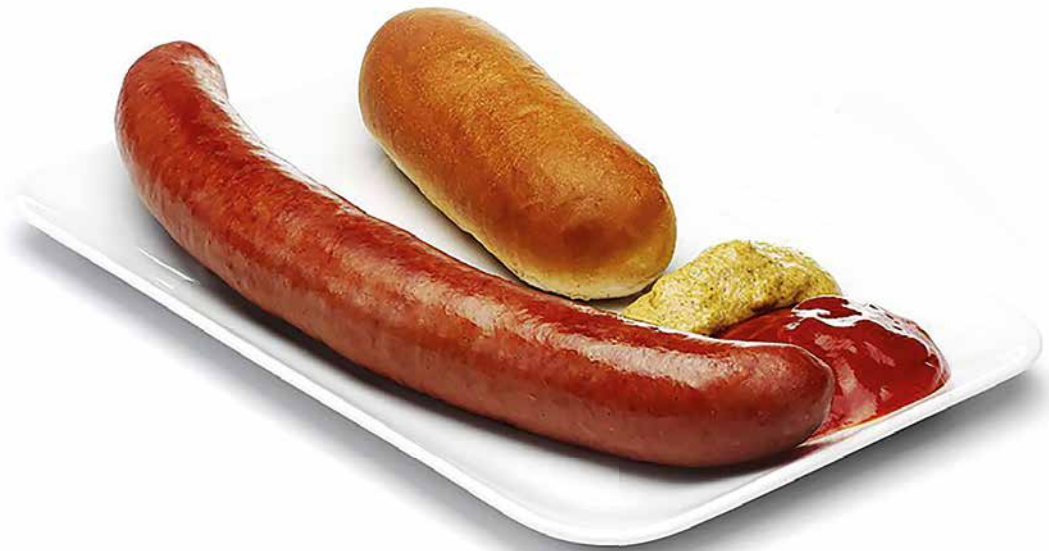


Mogens Daarbak

 **LYNGE PAPIR & KONTOR**
- har det du mangler!

 **redoffice**
SJ Kontorservice

Se bold med alle gutterne



**Hvad
er frihed
for dig**