

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. Mobilten 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 foretaget, 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 københavner, 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.

