



**Boligklar
på 2 timer**

**Bliv 0,02% arkæolog
eller 100% boligklar**

Når du finder den helt rigtige bolig – så gi' os to timer til at se på tallene.
Så får du svar på, om du kan låne til at købe den. Det giver dig frihed til at komme hurtigt videre
med dine boligplaner.

jyskebank.dk/boligklar

TONNI ADAMSEN

"TONNI TAASTRUP" HAR TAGET
TUREN FRA SEKUNDABOLD OG
VINDUESPUDSNING TIL MÅLTIV
FOR SIF I 3F SUPERLIGAEN

FREMGANG PÅ ALLE FRONTER
I SILKEBORG IF INVEST A/S

EN AKTIONÆR ER EN
AMBASSADØR

HISTORISK STOR INTERESSE
FOR AT BLIVE SPONSOR

RØDE LYGTER PÅ
PAPIRFABRIKKEN



Skabertrang

STÆRKERE MARKEDSFØRING



Velkommen til SIF IN BUSINESS



Kære læser,

det er en fornøjelse at sende denne udgave af SIF in Business på gaden, for sjældent har det været sjovere at være SIFer.

Vi afsluttede forårets mesterskabsspil i 3F Superligaen med at få bronzemedaljer hængt om halsen efter en helt fantastisk sæson med mange mindeværdige højdepunkter, og vi gør i disse dage klar til vores første europæiske gruppespil nogensinde mod storkubber som West Ham, Anderlecht og FCSSB.

Samtidig har vi netop fremlagt en tilfredsstillende delårsrapport for første halvår af 2022, hvor vi præsenterede et solidt overskud i koncernen.

Vores ejendomsaktiviteter i Papirfabrikken-komplekset er i meget god gænge, og vi har fuld belægning på vores lejemål. Også hotel- og konference-aktiviteterne udviser nu et beskedent overskud efter nogle vanskelige år, og vi har realiseret en omsætningsstigning på 19 mio. kr. alene i fodboldforretningen i første halvår. Samlet set er Silkeborg IF Invest A/S-koncernen velsagtens det bedste sted nogensinde.

I denne udgave af SIF in Business har vi sat fokus på den gode udvikling på Papirfabrikken, hvor vi hører fra et udpluk af de mange tilfredse lejere.

Vi giver også et indblik i de mange udfordringer, som det har givet os at blive klar til europæisk fodbold for første gang i 21 år i Silkeborg – lad os bare kalde det nogle meget velkomne luksusproblemer.

Man kan læse et stort portræt af vores nye angriber Tonni Adamson, der er kommet buldrende til Silkeborg med masser af mål i støvlerne, og man kan også komme tæt på vores klubblæge Kaspar Saxtrup.

Det er også glædeligt at kunne læse om den fine fremgang, som vi oplever på sponsorfronten, hvor mange nye partnere er kommet til – og om vores gode samarbejde med Sport 24, som i den grad har løftet vores salg og udvikling af SIF-merchandise.

Rigtig god læselyst.

Kent Madsen, adm. direktør



INDHOLD | Artikler

Fremgang på alle fronter

Silkeborg IF Invest A/S har i første halvår af regnskabsåret realiseret et overskud før skat på 8,5 mio. kr. Der er fremgang på alle fronter af forretningen 4



Dosmerseddel sikrer Bjarnes nattesøvn

Bjarne Skov og Mark Dahlgard Jørgensen er i orkanens øje, når det handler om at gøre SIF og JYSK park klar til europæisk fodbold 6



Fra vinduespudser til måltøv i superligaen

For få år siden troede Tonni Adamson aldrig, at han skulle leve af at spille fodbold. Men i en sen alder er han klar til at folde sit talent ud for Silkeborg IF, hvor han har fået en drømmestart ... 9



En aktionær er en ambassadør

Der bliver færre og færre ejere af SIF – men en bred forankring er vigtig for klubben 14



Den fynske klubblæge med SIF i hjertet

Han kommer aldrig på holdkortet – alligevel er klubblæge Kaspar Saxtrup en af de vigtigste aktører i holdet bag holdet 16



Historisk stor interesse for at blive sponsor

I trange tider kan det være en kamp at ringe en potentiel partner op mandag morgen – i disse tider ringer de af sig selv 18



Nu var tiden til, at jeg kunne støtte

John Birkekær oplever, at hans virksomhed Lubriq får en god eksponering 19



Røde lygter over Silkeborgs ældste matrikel

Der er ikke en ledig kvadratmeter på Papirfabrikken, der er den økonomiske muskel under fodboldforretningen i Silkeborg IF Invest A/S 21



Papirfabrikken gør det nemmere at rekruttere

Et domicil-skifte fra Herning til Silkeborg skal styrke arbejdsglæden i fondsmægler-virksomhed 22



Plads til vokseværk

Papirfabrikken bliver byens finanscenter 23



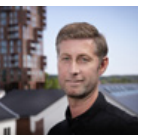
Nordisk udvider på Papirfabrikken

Nordisk, der leverer udstyr til outdoor-segmentet, udvider og samler sine aktiviteter på Papirfabrikken 24



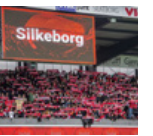
Sjæl og arv afgørende for designvirksomhed

Hoteller og gode restauranter tæt på Papirfabrikken er vigtigt for Design Collection 26



Fornuftsægteskabet, der blev til win-win

Lokale Sport 24 har eksploderet salget af SIF-merchandise – og givet klubben mere tid til at fokusere på fodbolden 28



KOLOFON

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

ANSVARSHAVENDE: Kent Madsen

REDAKTION: Michael Ravn

FORSIDEFOTO: Martin Ballund

FOTOS: Martin Ballund, Jakob Stigsen Andersen, Morten Kjær, Michael Ravn, Søren Haulund

LAYOUT OG TRYK: Skabertrang, www.skabertrang.dk

DISTRIBUTION: Midtjyllands Avis

HOVEDSPONSOR



FREM GANG PÅ ALLE FRONTER

Silkeborg IF Invest A/S har i første halvår af regnskabsåret realiseret et overskud før skat på 8,5 mio. kr. Der er fremgang på alle fronter af forretningen.

Silkeborg IF Invest A/S har netop fremlagt delårsrapport for første halvår 2022, og efter en stigning i omsætningen på næsten 28 mio. kr. sammenlignet med første halvår 2021 realiseres et overskud før skat på 8,5 mio. kr., hvilket betegnes som tilfredsstillende.

- Vores samlede koncern har i første halvår haft en omsætning på over 63

mio. kr., og vi har realiseret et overskud på 8,5 mio. kr. Det er vi selvfølgelig meget tilfredse med, og vi har fremgang på alle fronter i koncernen. Vores succes i 3F Superligaen, stigende tilskuertal med tilhørende match day-indtægter, øgede sponsorindtægter og tv-penge har medført en omsætningsstigning på 19 mio. kr. alene i fodboldforretningen, hvor vi af strategiske årsager valgte ikke at prioritere spillersalg i vinterens transfervindue. Derfor lever vi da også fint med et beskedent underskud i denne del af forretningen, siger adm. direktør Kent Madsen og fortsætter.

- De nu udfasede covid19-restriktioner har også smittet positivt af på vores hotel- og conferenceaktiviteter, som er

godt på vej tilbage igen og nu udviser et beskedent overskud. Det samme er gældende for vores ejendomsaktiviteter, der bidrager til halvårsresultatet med 11,7 mio. kr., selv om vi netop har investeret 2,2 mio. kr. i opdatering af bygningerne. Det kan samlet set konstateres, at vi har fremgang på alle fronter af forretningen, lyder det fra Kent Madsen.

Selskabets resultatforventning for hele regnskabsåret er siden fremlæggelsen af delårsrapporten og salget af Nicolai Vallys blevet opjusteret til et resultat før evt. dagsværdiregulering af investerings-ejendomme og før skat i intervallet +60 mio. kr. til +70 mio. kr. - mod tidligere et resultat i intervallet +40 mio. kr. til +50 mio. kr.



Rolf Sørensen
Headhunter

Christian Jonsbak Uttrup
Headhunter

Søren Brixen
Headhunter

” Tillidsfuld rekruttering med holdninger. Også til Silkeborg IF!


HUMANTRUST
TILLIDSFULD REKRUTTERING

humantrust.dk



DOSMERSEDDER

SIKRER BJARNES NATTESØVN

Bjarne Skov og Mark Dahlgaard Jørgensen er i orkanens øje, når det handler om at gøre SIF og JYSK park klar til europæisk fodbold.

Mange er vant til at have travlt på jobbet, men når der bliver så meget at se til, at du vågner om natten, så skal du lige tænke dig om en ekstra gang.

Så det har Bjarne Skov gjort. Han har en dobbeltrolle i SIF som dels teknisk chef, dels sikkerhedschef, og lige nu sikrer han sin nattesøvn ved at have en god, gammeldags dosmerseddel liggende på natbordet. På den måde kan han grifle det ned, som underbevidstheden slynger op til overfladen, når man ellers skulle nyde sin skønhedssøvn.

- Vi har lange dage med et hav af opgaver. Så der ligger et stykke papir ved siden af sengen. Når jeg vågner, kan jeg lige få det ned, der presser sig på. Så kan jeg falde i søvn igen, fortæller Bjarne Skov.

Sammen med nyansatte Mark Dahlgaard Jørgensen er det hans opgave at toptune organisation og faciliteter, så Silkeborg IF lever op til de myriader af krav, specifikationer og forventninger, der følger med, når man bliver en del af UEFA-familien og skal gøre sig på den store, europæiske scene.

SIF betræder nyt land

- Det er helt nyt land at betræde for os. Der er ufatteligt mange regler og forordninger at holde styr på. Det skal der være overblik over, og det skal ikke leveres af dem, der arbejder med den normale, daglige drift.

Det forklarer Mark Dahlgaard Jørgensen, der er projektansat til at være forbindelsesofficer mellem SIF, UEFA og de gæstende klubber. Og praktisk gris til den store guldmedalje.

- UEFA er en stor og bureaukratisk størrelse. Det er ikke sådan, at de ikke er til at tale med. Jeg møder stor velvilje og hjælpsomhed. Men tingene skal gøres på deres måde og ifølge deres regler. Vi er bare røget ind i et stort show, hvor de eksempelvis dikterer, hvordan vi skal dække navnene på vores normale sponsorer til i foyeren, forklarer Mark Dahlgaard Jørgensen, som selv engang var defensiv midtbanespiller på SIFs bedste ungdomshold.

Personlig udvikling

For Bjarne Skov handler det primært om at gøre JYSK park klar til kamp. Lyset er eksempelvis blevet forbedret, banen er

lagt om, og der er monteret stole overalt. For under europæiske kampe sidder man af sikkerhedshensyn ned.

- Det, der er kommet mest bag på mig, er den tid, det tager at få det hele på plads, erkender Bjarne Skov, der dog først og fremmest glæder sig over det europæiske eventyr.

- Det gode ved det er de mange spændende kampe, som venter. Og den udvikling af klubben, som det fører med sig. At komme til udlandet og se, hvordan de gør det andre steder. Det giver også en masse personlig udvikling. Husk, at det er over 20 år siden, vi sidst spillede i Europa, og da havde jeg

ikke det ansvar, jeg har i dag, forklarer Bjarne Skov.

For den kommunikations-uddannede Mark Dahlgaard Jørgensen er efterårets europæiske togt en oplagt mulighed for at få luftet kompetencerne.

- Jeg er god til at holde overblikket. Jeg skal kunne snakke med alle i organisationen og pænt bede om hjælp, hvis der skal ydes noget særligt. Og så er jeg god til at håndtere ændringer her og nu og handle hurtigt. Jeg er vel en klassisk mellemleder, som skal kunne levere opad og få noget til at ske nedad, lyder blæksprutten Mark Dahlgaard Jørgensen karakteristisk af sig selv.

Bjarne Skov (til venstre) og Mark Dahlgaard Jørgensen spiller centrale roller i at modne SIF til europæisk fodbold praktisk og organisatorisk. Blandt andet at etablere en stor, ny lokation til de internationale pressemøder, hvor UEFA vil, at stolene skal stå på en helt bestemt måde.



Bjarne Skov



Mark Dahlgaard Jørgensen



Mark Dahlgaard Jørgensen

- Født i 1986, 36 år.
- Far til Alberte på tre og Lykke på et år.
- Gift med Line.
- Familien bor i nybygget hus i Funder.
- Netop flyttet tilbage til Silkeborg efter 13 år i København.
- Uddannet Cand. Comm. fra Roskilde Universitet.
- Projektansat som SIFs forbindelsesofficer til UEFA.
- HHX-uddannelse fra Silkeborg Fodbold College.
- Var elitefodboldsspiller på SIFs U17 og U19-mandskaber.



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

FRA VINDUESPUÐSER TIL MÅLTUV I SUPERLIGAEN

For få år siden troede Tonni Adamsen aldrig, at han skulle leve af at spille fodbold. Men i en sen alder er han klar til at folde sit talent ud for Silkeborg IF, hvor han har fået en drømmestart.

Som dreng drømte Tonni Adamsen som så mange andre knægte om at blive professionel fodboldspiller.

Men havde man for en lille håndfuld år siden sagt til ham, at han som 27-årig både ville have superligamål og Europa Cup-kampe på sit cv, havde han ikke troet sine egne ører.

- Så havde jeg sagt: Tag det nu lige roligt. Men jeg kan godt lide, at du bliver ved med at bevare drømmen, siger Tonni Adamsen.

Han spillede danmarksseriefodbold indtil 2018, men i begyndelsen af august kunne han pludselig kalde sig superligaspiller, da Silkeborg IF købte ham fri af kontrakten med FC Helsingør.

Blot to dage senere scorede han i sin debut mod AaB, og i sin første start for »



Der var forskellige bud fra forskellige klubber, men da jeg havde Kent i røret, var jeg sikker på, at det var her, jeg skulle hen.

Tonni Adamsen

- Født 15. november 1994 (27 år).
- Tidligere klubber: Taastrup FC, Brøndby IF (ungdom), BK Frem og FC Helsingør.
- Skrev i starten af august under på en fireårig kontrakt med Silkeborg IF, som han allerede i skrivende stund (ultimo august) har scoret tre mål for.
- Er på jagt efter et rækkehus i udkanten af Silkeborg.
- Er kæreste med Natascha, der skal i gang med sin kandidat i idræt og sundhed på universitetet i København.
- Hans favoritklub er Liverpool. Den klub blev han fan af, da Brøndby-helten Daniel Agger skiftede dertil.
- I sin fritid nyder han at spille golf og være sammen med familie og venner.

» klubben blev han dobbelt målscorer i sejren over FC Nordsjælland. Et moderne fodboldeventyr blev fuldt endt, men vejen til den sene succes var ikke snorlige for den nu 27-årige SIF-angriber.

Måtte stoppe i Brøndby

Han voksede op i Taastrup på den københavnske vestegn, hvor bolden var hans bedste legetøj.
- Jeg har altid elsket at spille fodbold. Det er en social sport, og du skal bruge

dine holdkammerater, hvis du vil blive endnu bedre. Jeg har altid gået rundt med en bold. Mine brødre spillede også, og det har min far og mor faktisk også gjort, siger han.
Da han lige var begyndt på 11-mandsfodbold i Taastrup FC, fik storklubben Brøndby øje på ham, og for en dreng fra Vestegnen bliver det ikke meget større end det.
Tonni Adamsen er fra den historisk stærke årgang 1994, så i ungdomstiden i Brøndby blev han holdkammerat

med velkendte navne som Riza Durmisi, Patrick Olsen, Andreas Maxsø og Frederik Holst.

- Et af mine bedste minder var en finale mod AB, hvor jeg lavede tre mål, og Patrick Olsen scorede to, siger Tonni Adamsen.

Men pludselig led hans drøm om at slippe gennem nåleøjet i Brøndby et stort knæk.

- Jeg stoppede, da vi skulle spille U15. Jeg var træt i min krop. Der var vokseværk på vej, og så mistede jeg lysten.

- Jeg har altid været ret god til at komme videre. Men selvfølgelig var det et slag. Det var jo en drøm. Men jeg fandt hurtigt tryk i at spille så meget, som jeg nu kunne klare på daværende tidspunkt, fortæller han.

Hjem til vennerne

Han tog tilbage til barndomsklubben Taastrup FC, hvor han som 16-årig fik debut for førsteholdet i Sjællandsserien. Det blev dog for meget at træne tre gange om ugen, og efter en pause væk fra fodbolden begyndte han så småt at spille ungdomsfodbold med vennerne.
- Jeg havde det bare sjovt og hyggede mig med mine venner, siger Tonni Adamsen, der som senior fulgtes op på førsteholdet med flere af sine gode venner.

Efter gymnasiet arbejdede han først i en sportsbutik.

- Jeg var ikke super glad for det. Det var meget indenfor, og jeg havde krudt i røven som så mange andre drenge. Jeg skulle ud at bruge min energi, fortæller Tonni Adamsen.

Faderen hjalp med job

Med hjælp fra sin far fandt han i stedet et arbejde som vinduespudder.

- Det passede rigtig godt med min fodbold. Det var cirka fra klokken seks til 13, og så kunne jeg komme hjem og få en lur og holde fokus på min fodbold på den måde.

Den dag i dag kan han godt savne tiden som vinduespudder.

- Jeg havde rigtig gode kollegaer. Det var måske ikke altid det sjoveste at pudse vinduer, men det handlede om at have det godt på jobbet med nogen, man havde det sjovt med og også kunne snakke om lidt dybere ting med, siger han.

På fodboldbanen gjorde den elegante offensivspiller sig mere og mere bemærket, og som 23-årig skiftede han til Frem i 2. division.

- Der kom bare en lyst til at prøve noget andet. Min første træning med

Frem var på Valby Idrætspark, hvor banen stod snorlige. Det var det, jeg havde brug for. Det gav lysten til at spille lidt mere, siger han.

I traditionsklubben blev han hurtigt et hit blandt de mange passionerede tilskuere, og han fik endda et øgenavn, der stadig hænger ved.

- Jeg scorede et mål, og så var der én, der råbte »Tonni Taastrup«. S-togets linje B går jo fra Valby til Taastrup, og »

» så tror jeg bare, at det klingede godt, smiler han.

Var på prøve i SIF

Efter halvandet år i Frem opstod muligheden i december 2019 for at komme til prøvetræning i Silkeborg IF, der dengang spillede i 1. division. Han scorede endda i en testkamp mod AGF, men mere end et kort ophold blev det ikke til.

- Tidspunktet var ikke det rigtige - for begge parter, tror jeg. Formen var ikke god, og hvis jeg skal være ærlig, tror jeg ikke, at jeg var god nok. Havde jeg fået tilbuddet til en god 1. divisionsløn, havde jeg nok takket ja, men da den forlængede weekend var overstået, vidste jeg godt, at niveauet ikke var der. Men jeg skulle bare arbejde videre, siger han.

I stedet drog han et år senere til FC Helsingør, hvor han efter halvandet år med succes og mange mål atter kom på radaren i SIF.

Denne gang var der ingen tvivl om, at han ville til Silkeborg for at spille under Kent Nielsen.

- Jeg vil gerne udvikle mig endnu mere som fodboldspiller - og som menneske - og jeg var sikker på, at det kunne jeg gøre her.

Store klubber som AGF og svenske Hammarby var ellers også nævnt som bejlere til Tonni Adamsen.

- Der var forskellige bud fra forskellige klubber, men da jeg havde Kent i røret, var jeg sikker på, at det var her, jeg skulle hen, og jeg ville gøre mit for, at det skulle ske, siger Tonni Adamsen, der aldrig glemmer sin debutkamp på JYSK park mod AaB. - Det var selvfølgelig på en trist bekostning, at Helenius måtte ud, men jeg fik lov til at lukke kampen, og der var mange tilskuere på tribunerne. Det var rigtig stort, siger han.

På egne ben

Hans kæreste Natascha er blevet hjemme i hovedstadsområdet, hvor hun studerer idræt og sundhed. Men Tonni Adamsen brokker sig ikke over at skulle stå på egne ben i Silkeborg.

- I begyndelsen står du lidt alene herovre. Det er spændende, synes jeg. Jeg er sikker på, at man udvikler sig af det,

og samtidig har jeg endnu mere fokus på min fodbold nu, siger han.

Tonni Adamsen føler nu, at han i en alder af snart 28 er klar til at følge drømmen om topfodbold. Han spejler sig også i holdkammeraten Nicolai Vallys, der lige som Tonni Adamsen har arbejdet sig op gennem rækkerne for at blive en stor profil i Superligaen.

- Jeg prøver at se det som en fordel, og forhåbentlig kan jeg være et forbillede for andre spillere i danmarksserien og 2. division. Hvis man er villig til at arbejde for det, er jeg sikker på, at der nok skal komme en åbning, og så gælder det om at gribe chancen, siger Tonni Adamsen.

Kreativ spillestil

Når han har bolden ved sine fødder, springer han i øjnene med et lækkert touch og fodsålsdriblinger. Det leder straks tanker hen på indendørs fodbold, og Tonni Adamsen har da også brugt mange timer som barn og ung i diverse haller. Han håber, at de kvaliteter nu kan bruges på den største scene.

- Jeg har fået lov til at være lidt mere kreativ i de lavere rækker, fordi der var mere tid til det på banen. Jeg skal lære, at det ikke altid er løsningen her. Det gælder om at spille hurtigt og rigtigt og finde de nye positioner. Men samtidig skal jeg ikke glemme, hvorfor de har hentet mig, konstaterer han.

Selv om hans vej til topfodbold har været utraditionel, fortryder han intet. Heller ikke det tidlige stop i Brøndby.

- Jeg bliver tit spurgt, om jeg ville ændre det, men det vil jeg egentlig ikke. Muligheden var der ikke på det tidspunkt, og jeg tænkte ikke over det på den måde, siger han.

Nu gælder det om at skrive nye kapitler til eventyret i Silkeborg.

- Jeg glæder mig til at se, hvor livet tager mig hen. Jeg havde fire sabbatår, så måske er jeg ikke den bedste til at sætte et mål og en starttid for det. Men jeg ser det som en fordel, at jeg er god til at være der, hvor jeg er.

- Jeg vil i hvert fald nyde det hele vejen, siger han.

BYGGECENTER OG TRÆLAST
STORT UDVALG AF VARER TIL HUS OG HAVE! FÅ RÅD OG INSPIRATION
TIL DIT NÆSTE PROJEKT - NYBYGNING ELLER RENOVERING

XL-BYG TØMMERGAARDEN
XL-BYG Tømmergaarden GJERN // Søndergade 62, 8883 Gjern // Tlf. 86 87 58 88 // tmg.dk

EN AKTIONÆR ER EN AMBASSADØR

*Der bliver færre og færre ejere af SIF
– men en bred forankring er vigtig for klubben.*

Dem, der er, er glade lige nu...

Men der bliver hele tiden færre af dem, aktionærene i Silkeborg IF Invest A/S, og selv om det på ingen måde truer koncernens ve og vel, så er det alligevel et bekymringspunkt for Kent Madsen, administrerende direktør.

- Vi bliver færre og færre, og det er vi faktisk kede af. Vi ser en aktionær som en ambassadør, og det er vigtigt for os med en bred forankring. Den ønsker vi at opretholde, og vi grubler en del over, hvordan vi gør det, siger Kent Madsen, som årligt ufrivilligt må vinke farvel til omkring 100 af de såkaldt navnenoterede aktionærer. Det er dem, hvor SIF kender identiteten og eksempelvis inviterer aktionæren til generalforsamling med stegt flæsk med persillesovs - og en snaps til. Frafaldet skyldes typisk dødsfald.

SIF er en af kun fem børsnoterede danske professionelle fodboldklubber - de øvrige er FC København, Brøndby, AGF og AaB. Omkring 2500 større og mindre aktionærer ejer klubben, og heraf er ca. 90 procent navnenoterede. Af dem sidder 20-25 personer på 80 procent af aktierne. Lige nu står aktien historisk højt omkring de 26 kroner stykket. Omkring finanskrisen lå aktien i beskedne fem kroner. Der er udstedt 10 millioner aktier. Så stiger aktien eksempelvis halvanden krone om mandagen efter en sejr i 3F Superligaen, bliver virksomheden hen over en handelsdag 15 millioner kroner mere værd.

Stolte af fremmødet

Når Silkeborg IF Invest A/S inviterer til generalforsamling, kommer der typisk et par hundrede aktionærer.

- Det er vi stolte af, og det understreger den brede forankring, som vi har og sigter efter. Men evner vi ikke at holde fast i den, kan man på sigt godt stille spørgsmålstegn ved det fornuftige i at være børsnoteret, for det er faktisk ret besværligt og belaster en lille administration som vores ganske voldsomt, forklarer Kent Madsen.

Han er dog på ingen måde dér, hvor en afnotering på fondsbørsen er aktuel.

- Slet ikke. Men ser vi ti år frem, kan grundlagt godt være forsvundet, når man ser på de kræfter, vi bruger på det i forhold til det, vi får ud af det. Men det ville være ærgerligt, slår direktøren fast.



SIFs administrerende direktør Kent Madsen pointerer, at en bred forankring af klubben på en stor aktionærkreds er væsentlig. For "en aktionær er en ambassadør", som direktøren formulerer det.



www.winthersport.dk

+45 20 22 60 14

+45 86 80 60 20

hwi@winthergruppen.dk



JYSK PARK

Jysk Park har fået installeret nyt kunstgræs, som er udviklet til den absolutte elite. Kunstgræsset har de bedste spille egenskaber, som bidrager til god fodbold og mindsker skader hos spillerne. Samtidig er kombinationen af fibre der er anvendt, med til at skabe den mest autentiske oplevelse. Det eksisterende kunstgræs, er nu re-installeret på den gamle træningsbane. Dette er med til at understøtte den generelle vision omkring genanvendelse og bæredygtighed på anlægget.



GOAL STATION

I forbindelse med Kunstgræs projektet på Søholt, har vi etableret Goal Station Arena Pro. Goal Station er et unikt innovativt træningsudstyr, hvor du analyserer og følger individuel udvikling. Arena Pro fra Goal Station, faciliterer muligheden for at tage talentet til nye højder. I appen er der standard øvelser, men udstyret er fleksibelt, så du har mulighed for at opsætte dine egne øvelser. Vi har en lang række produkter, der kan tilpasses til den individuelle spiller, samt position. Kun fantasien sætter grænser, og du kan følge din udvikling hele vejen.

KUNSTGRÆS TIL FREMTIDEN

Winther Sport & Fritid er med til at bane vejen for fremtidens kunstgræsbaner, med projektet på Søholt. I samarbejde med Silkeborg kommune og DBU, har vi konstrueret kunstgræsbane med fokus på miljøvenlige foranstaltninger, og bæredygtighed. Der er leveret produkter fra øverste hylde, og fremstillet løsninger for at sikre de bedste faciliteter på anlægget, samt bevare den omkringliggende natur. Med til det nationale forskningsprojekt er også Teknologisk Institut, som laver analyser af de forskellige produkter og lag i opbygningen.



DEN FYNSKE KLUBLÆGE MED SIF I HJERTET

Kaspar Saxtrup i SIF-trøjen. Som ung var hjerteklubben B 1909, men i dag handler det udelukkende om kærligheden til SIF.

Han kommer aldrig på holdkortet – alligevel er klublæge Kaspar Saxtrup en af de vigtigste aktører i holdet bag holdet.

SIFs klublæge Kaspar Saxtrup er ikke i tvivl, når han skal forklare, hvad der er det bedste ved jobbet i Silkeborg IF.

- Det er de unge mennesker. At komme ud og være en del af det, de laver. Jeg har været i klubben i fem-seks år og har fået en stor fortrolighed med dem. Når jeg kommer på JYSK park, lægger jeg daglig-dagen bag mig, forklarer Kaspar Saxtrup.

Manden er ikke selv noteret for nogen glørværdig fodboldkarriere. Det handlede om basketball for odenseaneren i de unge år. Alligevel definerer han sig selv som "et fodboldmenneske", der i virkeligheden interesserer sig for al slags elitesport. Men venerationen for de unge fodboldspillere er særligt stor.

- Under pandemien blev de testet hver tirsdag morgen. Det var mørkt og koldt. Alligevel kom de cyklende op ad Ansvej klokken 06.45, fordi de vil fodbolden, og fordi de vil være gode til det. Det er fantastisk, at nogen vil det så meget, at de er villige til at sætte alt andet til side for det, lyder det fra lægen, der vist mest var med på basketholdet i Odense, fordi han var god til 3. halvleg, som han selv formulerer det.

Fascinationen af fodbold blev født som helt ung læge i traditionsklubben B1909. Kaspar Saxtrup kan stadig godt finde på at runde klubbens anlæg for at følge den faldne storhed – uanset om det så er i Danmarksserien. For de gamle koryfæer, de står der stadig og er kloge.

Lægefaglig bagstopper

Speciallæge i ortopædkirurgi Kaspar Saxtrup, der den 1. august blev klinikchef på og indehaver af sportsklinikken på Privathospitalet Mølholm i Vejle, betegner sig selv som SIFs bagstopper, når det handler om skaderne i klubben.

- Jeg har den sidste og afgørende beslutningskompetence, når det handler om, hvad der skal ske med en skadet spiller. Jeg har gode folk omkring mig i det daglige, men jeg kommer i aktion, når der kræves lidt mere lægefaglig kompetence. Skal der yderligere undersøgelser til? Skal der laves endnu en scanning?, forklarer Kaspar Saxtrup, der typisk er i klubben et par gange om ugen. Men ringer telefonen, tager han

den døgnnet rundt. Sådan er det at være en del af en professionel sportsklub, hvor medarbejdernes fysiske tilstand er afgørende.

Møder andre mennesker

Som selvstændig med sportsklinikken i Vejle jonglerer Kaspar Saxtrup med to jobs – plus det løse med relation til en række andre professionelle sportsklubber, blandt andre BSH, som trækker på hans idrætsfysiologiske erfaring.

- Det handler om planlægning. Og om at jeg prioriterer SIF. Det er et frirum for mig. En form for hobby, og derfor vægter jeg det højt at kunne være i SIF, forklarer lægen, der får en helt særlig sidegevinst ud af jobbet i Silkeborg.

- Jeg har tilbragt hele mit arbejdsliv i sundhedsvæsenet, så min omgangskreds er læger, sygeplejersker og rengøringsassistenter. I SIF møder jeg helt andre mennesker fra andre miljøer, og det er både sjovt og inspirerende. Det er også med til at drive værket. Ikke mindst de dage, hvor vi taber 3-0 i Esbjerg og rykker ned. Da skal det ikke være mig, der hænger med mulen, slår lægen fast.

Kaspar Bo Saxtrup Nielsen

- Født 13. februar 1965.
- Bosat i Virklund.
- Danner på 16. år par med oversygeplejerske på operationsafdelingen Regionshospitalet Gødstrup, Lotte Birkholm Thomsen.
- Far til Kristoffer på 26, Anne Sofie på 19 og Ida på 18 år.
- Diplumlæge i idrætsmedicin, speciallæge i ortopædisk kirurgi.
- Klublæge Silkeborg IF (3F Superliga), Bjerringbro/Silkeborg (Liga håndbold herrer), Silkeborg Voel (Liga håndbold damer).
- Ekstern konsulent i diverse liga håndboldklubber.
- Sparring mht. knæproblematikker i forhold til Team Danmark samt i forhold til diverse landshold i DBU og DHF, primært ungdom.

De svære samtaler

Kaspar Saxtrup går på arbejde for at hele og helbrede. Men nogle gange står han også ansigt til ansigt med unge idrætsudøvere, hvor skader tvinger dem til at indstille karrieren.

- At skulle slukke lyset i en ung mands øjne kan være svært. Heldigvis sker det sjældent. Og når det sker, er det som regel resultat af en længere proces. Min erfaring er, at der altid er noget godt, de kan tage med videre. De har måske lært om disciplin, om hierarkier og om venskaber. Og der er altid en flig, vi kan løfte og sige: Hør, livet går videre, men måske på en anden måde, end du troede.

Da Helenius tændte euforien

Vi står foran et efterår, som kan udløse historisk store oplevelser for Silkeborg IF. Men den nære fortid rummer nu også mindeværdige øjeblikke, og Kaspar Saxtrup er ikke i tvivl om, hvad der står tydeligst for ham.

- Det var, da Helenius headede den ind i overtiden mod Randers i Mesterskabs-spillet i foråret.. Det var helt specielt. Altså, det var også stort, da BSH vandt DM. Men da Nicklas scorede, ramte det bare så meget hårdere. Fordi det var så intenst. Øjeblikket var jo essensen af det, vi alle drømmer om i fodbold. En drejebog kunne ikke have forfattet det bedre, mindes Kaspar Saxtrup, før han kommer i tanke om, hvad han først og fremmest synes, karakteriserer Silkeborg IF.

- Det er den sociale kapital, der er omkring holdet, ja i hele klubben. Alle vil hinanden det bedste og forsøger at gøre det rigtige. Det er ret enestående.



PRIVATHOSPITALET MØLHOLM
SPORTSKIRURGEN
KASPAR SAXTRUP

HISTORISK STOR INTERESSE FOR AT BLIVE SPONSOR

I trange tider kan det være en kamp at ringe en potentiel partner op mandag morgen – i disse tider ringer de af sig selv ...

Bjørn Møller Pedersen er en glad mand, og det er ikke kun fordi SIF netop nu gennemlever en resultatmæssig højkonjunktur - og hans kone derfor denne dag endnu engang har bagt en af sine legendariske chokolade-vinderkager til administrationen.

Næh, klubbens salgschef siden efteråret 2016 er også glad, fordi SIF netop nu oplever en historisk stor interesse for at blive sponsor i klubben. I løbet af første halvår 2022 kom knap 30 nye sponsorer til, og klubben forventer yderligere en håndfuld – eller måske mere – i løbet af de travle efterårsmåneder med europæisk fodbold på programmet.

- Vi er virkelig i en positiv stime, og der er tale om massiv fremgang og mærkbart højere indtægter i foråret 2022 i forhold til året før, hvor vi jo også lå i 1. division. Jeg kom hertil i 2016, og jeg har ikke oplevet noget lignende, siger Bjørn Møller Pedersen, der tæller cirka 250 større og mindre sponsorer i klubbens portefølje.

Vil være del af en succes

Den aktuelle interesse hænger ifølge salgschefen naturligt sammen med SIFs sportslige succes. Det er almen-

menneskeligt gerne at ville være en del af en succes, og dét er SIF netop nu. Faktisk så stor, at Bjørn Møller Pedersen begynder at få opringninger fra virksomheder i Aarhus-området.

- Interessen er meget bred, men der kommer også nye kunder fra for eksempel Aarhus. Noget tyder på, at eksponeringen af SIF og Silkeborg er stærkere end tidligere, og at virksomhederne derfor ser en ide i at lave forretning i Silkeborg, lyder vurderingen fra salgschefen.

Tre grunde til sponsorat

Ifølge Bjørn Møller Pedersen er der tre hovedårsager til, at en virksomhed engagerer sig i SIF: For oplevelsen og fællesskabets skyld, for at styrke forretningen med nye kunder eller for at pleje medarbejderne. Og for tiden er det nemt at komme i kontakt med erhvervslivet.

- Mange siger, at når de har været i Kolding eller Aarhus eller sådan set hvor som helst, så siger folk til dem: "Silkeborg? Ej, de spiller godt nok god fodbold". Det kan folk godt lide at høre. De er stolte af klubben, og de er stolte af, at deres by bliver omtalt positivt rundt om i landet. Det er vi da også selv, konstaterer Bjørn Møller Pedersen.

SIF-salgschef Bjørn Møller Pedersen har været i klubben siden 2016. Interessen for at blive sponsor har aldrig været større i de seks år, han har arbejdet i klubben.

NY SPONSOR:

NU VAR TIDEN TIL, AT JEG KUNNE STØTTE

John Birkekær oplever, at hans virksomhed Lubriq får en god eksponering.

Mens en lang række sponsorer noterer sig for meget lange tilhørsforhold til Silkeborg IF, er virksomheden Lubriq fra Silkeborg en af de nyere drenge i klassen.

Virksomheden med 11 ansatte, der tilbyder automatiske smøresystemer til industrien, ejes af silkeborgenser John Birkekær, og han er glad for at være kommet tættere på sin hjerteklub.

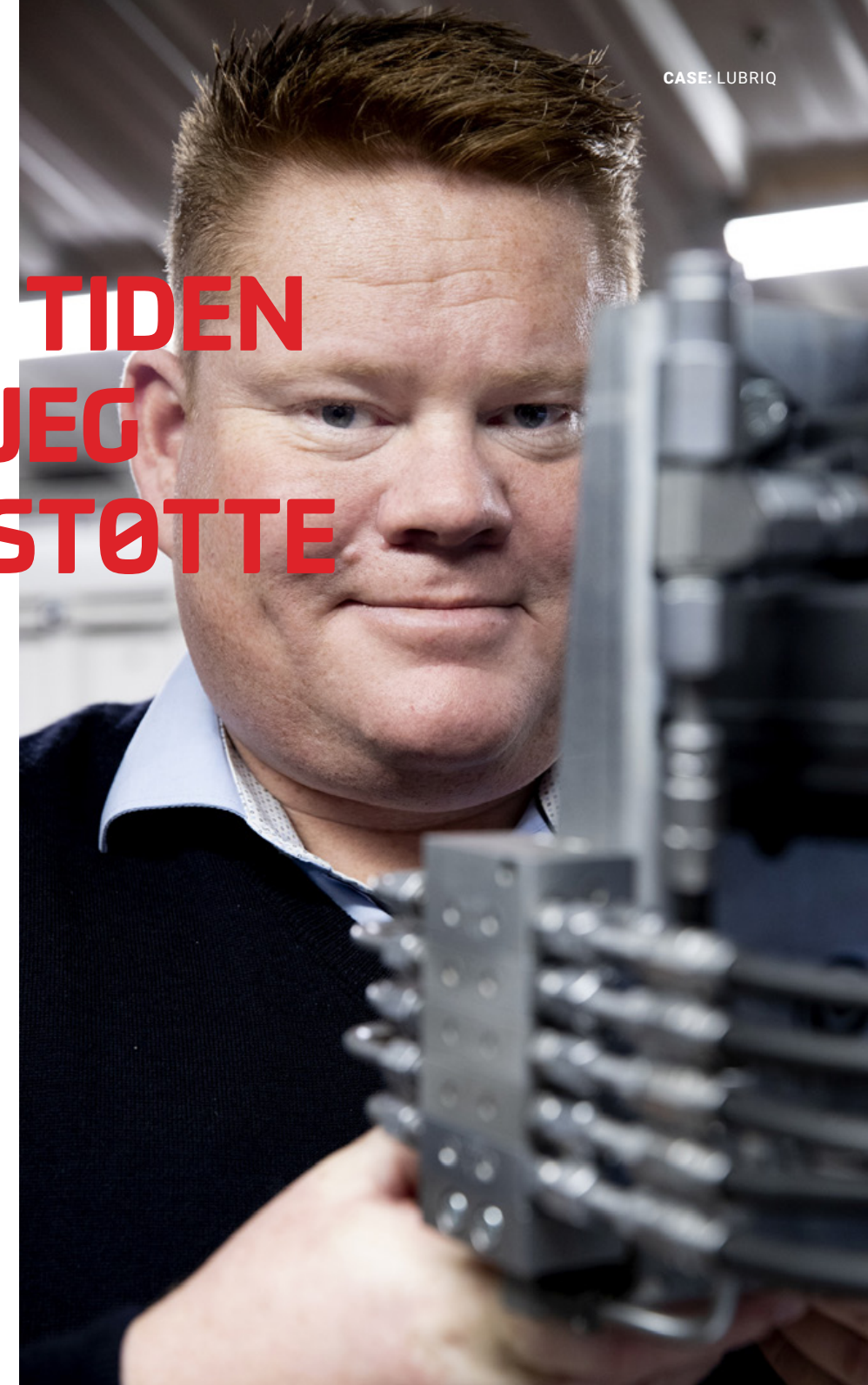
- Jeg er født og opvokset i byen og er kommet fast på stadion siden begyndelsen af 1990'erne. Nu synes jeg, at tiden var til, at jeg kunne støtte op med mit beskedne bidrag, lyder det undseeligt fra John Birkekær.

Mere undseeligt, end der er grund til. For Lubriq har blandt andet sit logo på SIFs trøjer, og det har været en god investering.

- Markedsføringsmæssigt har det været godt. Det er min oplevelse, at vi bliver vist godt frem på den måde, siger John Birkekær.

Han havde flere bevæggrunde til at engagere sig i klubben.

- For det første synes jeg, at det er et godt koncept, som klubben tilbyder.



For det andet er det spændende, hvad klubben har gang i, og jeg oplever stor passion fra dem, der arbejder med det. Det appellerer også til mig, forklarer John Birkekær.

Lubriq sælger til kunder over hele landet, og trykket på maven erkender indehaveren, at han faktisk var lidt nervøs for, om et sponsorat i en jysk fodboldklub kunne give problemer andre steder i landet. For fodbold er jo følelser.

Lubriq-indehaver John Birkekær er kommet på stadion siden 1990'erne. Nu var tiden moden til, at han blev sponsor i Silkeborg IF.

- Men jeg har slet ikke oplevet noget negativt. Lige nu er det svært at finde nogen, som ikke har SIF som deres hold nummer to, og mange ringer faktisk selv for at høre, om de kan komme med på stadion, siger John Birkekær, der primært bruger sit sponsorat på kunder og forretningsforbindelser.



Har din bestyrelse brug for digital dokumentdeling?

Vi leverer den ultimative løsning for beslutningstagere.



Bestyrelsesportal - papirløst, sikkert og nemt.

admincontrol.com

Kent Madsen glæder sig som administrerende direktør over, at de røde lygter er hængt ud over alt på Papirfabrikken, hvor 3.000 ledige kvadratmeter under pandemien for længst er lejet ud.

INTERVIEW: KENT MADSEN



RØDE LYGTER

OVER SILKEBORGS ÆLDSTE MATRIKEL

Der er ikke en ledig kvadratmeter på Papirfabrikken, der er den økonomiske muskel under fodboldforretningen i Silkeborg IF Invest A/S.

I mere end et århundrede var Papirfabrikken det industrielle omdrejningspunkt i Silkeborg.

Så fulgte lukning og en time-out, hvor man lige skulle finde ud af, hvad det imponerende industrikompleks helt centralt i byen skulle bruges til.

Men nu er der atter fuldt blus på alle kedler og lys i samtlige vinduer, og dét noterer Kent Madsen, administrerende direktør i Silkeborg IF Invest A/S, som ejer komplekset, sig med udelt glæde.

- Det er fantastisk, at de røde lygter er tændt. Alt, hvad vi har, er lejet ud, konstaterer Kent Madsen.

Sådan var situationen ikke, da pandemien hærgede. Da det så sværest ud, var der 3.000 ledige kvadratmeter, og det efterlod Kent Madsen med panderynker. I dag ser han anderledes lyst på tingene.

- Coronaen betød, at folk måske var lidt tøvende. Men det viste sig, at dommedag blev aflyst, og i dag er usikkerheden væk. Men det er nok også et billede på, at det går godt i samfundet, og at Silkeborg er en attraktiv lokation, konstaterer Kent Madsen.

Tiltrækker nye virksomheder

Netop nu går håndværkerne til den i Papirfabrikken gamle hovedsæde - dét, der også kendes som Deloitte-bygningen. Her skal der blive plads til Herning-virksomheden Investering & Tryghed, som får selskab af Pilea-koncernen. Formuerådgiverne og finans- og ejendomsselskabet omdanner dermed den tidligere administrationsbygning til et moderne finanshus.

Desuden samler Nordisk alle sine aktiviteter i Kulturspinderiet, mens Kjellerup-virksomheden Silkeborg Uldspinderi overtager Nordisk's tidligere lokaler.

Vigtigt net under fodbolden

- Det er vigtigt, at alt er lejet ud, for det styrker økonomien i virksomheden, og vi er meget fortrøstningsfulde med et godt miks af liberale erhverv, finansielle virksomheder, restauranter, et hotel og byens avis, forklarer Kent Madsen.

Ifølge direktøren er aktiviteterne på Papirfabrikken det stabile element, der leverer en god, kontinuerlig indtjening til koncernen.

- Det er helt afgørende for, at vi lige nu kan lykkes med noget sportsligt. Trods nedrykninger har vi kunnet fortsætte det lange, seje træk. Det sikrer den økonomiske muskel, som Papirfabrikken reelt er, konstaterer Kent Madsen.

PAPIRFABRIKKEN GØR DET NEMMERE AT REKRUTTERE

Et domicil-skifte fra Herning til Silkeborg skal styrke arbejdsglæden i fondsmægler-virksomhed.

I mange år havde Investering & Tryghed base og udgangspunkt i Herning, men når fondsmægler-virksomheden nu etablerer sig i et nyt domicil på Papirfabrikken, er det med klare forventninger til fremtiden.

- Vi regner med, at det skaber fornyet arbejdsglæde. Og så forventer vi at kunne holde en del flere spændende kundearrangementer, fordi vi nu får et dejligt stort lokale på 2. sal, der er oplagt til hyggelige og spændende aftenarrangementer med kunder, forklarer Lone Kjærgaard, der er administrerende direktør i Investering & Tryghed, der rykker ind i Papirfabrikkens tidligere hovedbygning, som i gamle dage rummede fabrikkens administration.

En beliggenhed midt i Jylland tæt på det østjyske bybånd øger mulighederne for at rekruttere de rigtige vidensarbejdere, vurderer direktøren.

- Det er et helt fantastisk sted, som passer rigtig godt i forhold til vores historie, vores kunder og vores medarbejdere. Stedet bærer en historie, og det har sjæl og charme – og så ligger det rigtig godt i forhold til mulighederne for at fastholde, men også rekruttere, nye medarbejdere.

Et vigtigt parameter for valget af Papirfabrikken var også den bynære placering.

- Vi vil gerne være fysisk sammen med vores kunder – og ikke kun tale med dem i telefonen og på Teams. Med den

centrale og smukke lokation håber vi, at vores kunder har endnu mere lyst til at komme forbi og måske kombinere et besøg hos os med et ærinde i byen eller en sightseeing i Silkeborg, hvis man ikke er lokal. Det samme gælder samarbejdspartnere. Vi får nem adgang til det gode restaurationsliv i området – og så er der jo bare så meget historiefortælling og smuk natur omkring Papirfabrikken. Jeg tror faktisk, at flere af vores københavnske kunder og samarbejdspartnere vil være nysgerrige efter at komme forbi og besøge os, vurderer Lone Kjærgaard.

PLADS TIL VOKSEVÆRK

Papirfabrikken bliver byens finanscenter.

Det altoverskyggende perspektiv ved at være bosat på Papirfabrikken står lysende klart for Daniel Høj, der er administrerende direktør i Pilea Finance & Business A/S.

- Med Pilea og en række øvrige finansielle virksomheder bliver det byens finanscenter, som samler en række stærke kompetencer og gode synergier, lyder det fra Daniel Høj.

Virksomheden arbejder med finansiell og strategisk rådgivning for virksomheder og ejerledere – og administrerer desuden udlejningen af Papirfabrikken.

- Vi har rigtig mange møder med vores samarbejdspartnere rundt omkring i byen, så alene tilgængeligheden og synligheden har stor værdi for os, forklarer Daniel Høj.

Og så er der faktisk endnu en oplagt grund til, at virksomheden har etableret sig på Papirfabrikken.

- Vi er allerede vokset ud af vores lokaler et par gange, så det var også vigtigt at finde et sted, hvor vi har plads til at vokse yderligere, siger Daniel Høj.

Pilea udgør på Papirfabrikken sammen med en række øvrige virksomheder Silkeborgs finanscenter, vurderer Daniel Høj, der er administrerende direktør i Pilea Finance & Business.

NORDISK

UDVIDER PÅ PAPIRFABRIKKEN

Nordisk, der leverer udstyr til outdoor-segmentet, udvider og samler sine aktiviteter på Papirfabrikken.

- Vi vil skabe en outdoorarbejdsplads – men indenfor – med alt, hvad det indebærer af træer, planter, dufte og lyde fra skoven, og hvor bæredygtighed er en naturlig og integreret del af stedet, fortæller Erik Møller, der er indehaver af og direktør for Nordisk.

Blandt andet nyt får det nye hovedkvarter ikke en konventionel kantine. I stedet indrettes et "camp site" som en plads i den indendørs skov.

- Det skal blive et sted, hvor Nordisk-ansatte synes, at det er rart at være, og hvor vores mange udenlandske gæster kan få inspiration til, hvordan man også kan indrette sig, uddyber Erik Møller.

Direktøren var ikke i tvivl, da den lille tomands-virksomhed, som det var på det tidspunkt, skulle finde en velegnet lokation.

- Papirfabrikken gav os et dejligt sted at være med både storby-fornemmelse og alligevel kun få hundrede meter til skov og vand. Og samtidig var det et sted, som præsenterede sig godt, når vi havde gæster.

Erik Møller tøver ikke, når han skal fremhæve det bedste ved beliggenheden.



- Det er fornemmelsen af at bo centralt i fantastiske, historiske rammer og samtidig have den flotte natur lige udenfor. Desuden er det jo meget praktisk, at vores gæster kan bo lige ved siden af på Hotel Radisson.



aktiviteter på Papirfabrikken.



Vi forhandler:

- Summerbird
- Xocolatl
- Bulöw lakrids
- Wally & Whiz



HUSK!
Vi holder
FREDAGSBAR
hver fredag
på Priorsvej 7C.



RIEDEL
THE WINE GLASS COMPANY
GRAPE VARIETAL SPECIFIC®

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

Hold øje med alle vores arrangementer på...



VIN  **SILKEBORG
SPECIALISTEN**
ALT HVAD DU BEHØVER AT VIDE OM VIN

PRIORSVEJ 7C • Tlf: 73 70 78 41 // VESTERGADE 23 • Tlf: 86 82 89 41
8600 Silkeborg • silkeborg@vinspecialisten.dk • silkeborg.vinspecialisten.dk

SJÆL OG ARV

AFGØRENDE FOR DESIGNVIRKSOMHED

Hoteller og gode restauranter tæt på Papirfabrikken er vigtigt for Design Collection.

Papirfabrikken har et århundrede eller mere på bagen, men områdets bygninger og arkitektur udstråler tidløs klasse, og det er vigtigt for den internationalt funderede virksomhed Design Collection.

- Netop fordi vi er en design-virksomhed, betyder det meget for os at være en del af en historisk bygning. Og da vi har en del internationale gæster, er det godt for os med hotel og gode spisesteder tæt på, fortæller Michael Østergaard, direktør i Design Collection, der beskæftiger sig med global markedsføring og salg af danske designbrands.

Virksomheden, som i 2021 fik Lars Larsen Group som medejer, ser flere fordele i at bo på Papirfabrikken.

- Det er blandt andet kombinationen af de historiske bygninger og den gode energi, som vi mener, der er i området. Vores hold sætter pris på at være i lokaler, som har en historie, og som der er gjort noget ud af. Som design-virksomhed er det vigtigt for os, at det ikke bare er en ny bygning - men noget med sjæl og arv, lyder det fra Michael Østergaard.

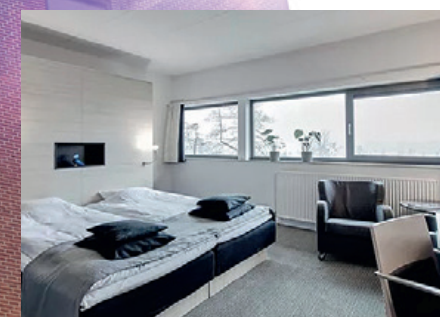


Møde | Bo | Spis | Fest

Radisson Blu Hotel Papirfabrikken & Restaurant Michael D. er din erfarne 4-stjernede partner når der skal arrangeres:



Møder
fra 365,-



Værelser
fra 1.095,-



Sæsonmenu
fra 435,-



Konfirmation
fra 400,-



Fest
fra 1.020,-



Julefrokost
fra 329,-

Vi glæder os til at byde dig og dine gæster velkommen på Papirfabrikken og på Jysk Park. Vi kan huse fra 1 til 1000 gæster, og de er alle hjertelig velkommen i Silkeborg.

HOTEL
PAPIRFABRIKKEN

Kontakt os for et uforpligtende tilbud på tlf. 88 82 22 22 eller info.silkeborg@radissonblu.com

MICHAEL D.
PAPIRFABRIKKENS RESTAURANT

Radisson **BLU**

www.papirfabrikken.nu

FORNUFTSÆGTESKABET, DER BLEV TIL WIN-WIN

Lokale Sport 24 har eksploderet salget af SIF-merchandise – og givet klubben mere tid til at fokusere på fodbolden.

- Jeg har på fornemmelsen, at det, vi solgte i løbet af foråret, overstiger det, man normalt sælger på et helt år. Og vi er jo ikke færdige endnu...

Det er et selvtilidsfyldt udsagn, men det leveres nøgternt og blottet for pral af Klaus Midtgaard, der er indkøbsdirektør og partner i den store lokale sportsudstyrsleverandør Sport 24 med nybygget domicil i Funder.

Anledningen til samtalen er, at Sport 24 nu i en rum tid foruden sine normale aktiviteter med udvikling af sportsudstyr, drift af fysiske butikker og en stor online-forretning også har drevet Silkeborg IFs fysiske merchandisebutik på Jysk Park og den totale udvikling og markedsføring af SIFs merchandise.

- Vi fik jo logoet på trøjen. Men skulle vi nu lægge flere penge i SIF, var vi nødt til

at se på, hvordan vi måske kunne tjene dem ind igen, forklarer Thomas Bækgaard Sørensen, der er ansvarlig for BtB-salg og sponsorater i Sport 24.

Og derfra var der ikke langt fra indledende snak til handling. Sportskøbmændene i Sport 24 øjnede en ny forretningsmulighed, mens fodboldkøbmændene i Silkeborg IF så, hvordan de kunne spare kræfter og lønkroner - samtidig med, at der blev mere tid til at fokusere på kerneforretningen, fodbolden.

- Når vi går all-in på at drive sportsforretning, investerer vi en masse ressourcer. Har SIF derimod en lille butik ved siden af stadion, bliver alt, hvad de foretager

sig forretningsmæssigt med det yderste af neglene, som Thomas Bækgaard Sørensen udtrykker det.

Merchandise er markedsføring

For Sport 24 var der også tale om en test for at finde ud af, hvad virksomheden kan drive det til med den måde at drive forretning på.

- Merchandise er både forretning og marketing. Når SIF næste gang skal gå til JYSK for at tale sponsorat, bliver det måske lidt nemmere for dem, hvis de kan fortælle, at der altså løber 10.000 røde SIF-trøjer med JYSK-logo på rundt i Søhøjlandet, siger Thomas Bækgaard Sørensen.

For Klaus Midtgaard er det helt afgørende, at det netop er en lokal traditionsklub, som Sport 24 engagerer sig så massivt i.

- Silkeborg er virksomhedens hjemby, og mange silkeborgensere er medlemmer af vores kundeklub. Derfor giver det god »



Den nye SIF-trøje til det europæiske gruppespil har klubbens logo indsat i stoffet som en særlig detalje.



SIF-shoppen på JYSK park

- Shoppen er åben fra to timer før kick-off til en halv eller hel time efter slutfløjt, alt afhængig af tilstrømningen.
- Shoppen bemandes mindst med tre Sport 24-ansatte fra butikken i Vestergade.
- Ved store kampe kan der være op til syv medarbejdere i butikken.



» mening for os at tilbyde merchandise fra byens hold. Vi er stolte af at være sponsor i SIF. Det er vigtigt, at vi her i området står på skuldrene af hinanden, pointerer Klaus Midtgaard.

Og indtil videre har hverken Sport 24 eller partneren Silkeborg IF haft grund til at fortryde samarbejdet.

- Claus (SIFs økonomidirektør Claus Christensen, red.) er jo tal-mand, og han går og smiler. Mit gæt er, at vi kommer til at tre- eller firedoble salget af SIF-merchandise i år, lyder det fra Klaus Midtgaard.

Nøgetrøst og blottet for pral. Men galvaniseret i stolthed.



VAKSE VED HAVELÅGEN



Innovationskraft og hurtighed er afgørende kompetencer i en succesrig merchandise-forretning.

Sport 24 demonstrerede begge dele i begyndelsen af maj, da SIF uventet satte sig på bronzemedaljerne.

Da Nicklas Helenius langt inde i overtiden stangede SIF på 1-0 i den ufor-glemmelige hjemmekamp mod Randers om aftenen søndag den 6. maj, stod det klart, at medaljerne var i hus.

Og knapt havde kampens dommer, Mikkel Redder, fløjtet af foran 7.739 mestendels euforiske tilskuere, før Sport 24-teamet var i aktion.

- Ja, det var vi sådan set allerede i pausen, hvor vi gjorde designet af bronze

t-shirten klar, fortæller Sport 24-direktør Klaus Midtgaard.

Et lille kvarter efter slutføjet, ved 21-tiden, lykkedes det ham at få fat i en leverandør, der kunne stille med 500 t-shirts på trykkeriet i Aalborg mandag morgen den 7. maj kl 06.00. I løbet af formiddagen blev der så trykket til den store guldme... bronzemedalje. Sidst på eftermiddagen var de til salg i Silkeborg.

- Den slags kræver kræfter, og det kræver forbindelser. Og at man brænder for det, konstaterer Thomas Bækgaard Sørensen, sponsoransvarlig i Sport 24.



“Det forpligter at være pionerer”

Hos Tal & Tanker er vi tæt på vores kunder. Det er simpelthen en forudsætning for, at vi kan yde god rådgivning og give den kvalificerede sparring på både tal og tanker, som vores navn lover.

Det er bare så uendelig vigtigt for samarbejdet, at der er tid, plads og lyst til at sætte sig ordentligt ind i tingene. Derfor har vi, siden Tal & Tanker blev stiftet, arbejdet målrettet med at skabe balance mellem fritid og arbejde.

Det giver overskud og tid til at engagere sig. For det forpligter at være pionerer i branchen. Det handler om at udvikle både mennesker og virksomheder. Derfor har alle hos Tal & Tanker konkrete mål og klare målsætninger for både karriere og opgaver. Ligeledes afstemmer vi løbende forventningerne - både internt og eksternt.

Det giver den rette prioritering af både ressourcer og indsats. Samtidig med at medarbejderne får mulighed for at bruge bolden på den måde, som vi nu engang er bedst til.

Per Jensen
Statsautoriseret revisor og partner
hos Tal & Tanker

pjn@talogtanker.dk
29 68 32 89