

HCM AVISEN

Et godt netværk er som
ringe i vandet

SIDE 6-9

Vi skal krige
til det sidste

SIDE 14-15

Fordi det er
hammergodt i HCM

SIDE 18-19

Ny Sæson – ny start



Vi skal tilbage i ligaen og fortsætte med at satse på talenterne

Ny start på ny kontinuitet

En ny sæson eller en ny start - det er altid spørgsmålet, når man går ind i den - med nye trænere på bænken (Claus og Arne), der afløser Mads og Søren, som har stået i spidsen for holdet de seneste fem sæsoner, så er det sportsligt en ny start på en ny kontinuitet, mens vi på kontoret blot tager hul på endnu en ny sæson.

Målet er klart - vi har prøvet ligaen, og vi skal tilbage igen for igen at blive en del af det ypperste i håndbold-Danmark.

Retur til håndboldligaen var målet med genstarten i 2018 - det nåede vi - men det blev en kort fornøjelse. Var vi ikke klar sportsligt, organisatorisk, finansielt - eller det er bare blevet et andet game, end sidst vi var med i ligaen i 2018.

Vi har brugt timer på at analysere på dette, og konklusionen er nok, at det har været en blanding af mange forhold, der var årsagen til, at vi ikke klarede nåleøjet og blev i ligaen.

Sportsligt kom vi for sent i gang med at lave point, og til sidst var sæsonen bare ikke lang nok til, at vi kunne udnytte de dyre lærepenge, vi optjente, men på den anden side er vi bedre rustede til næste gang, vi er retur i ligaen. Kravene til spillerne - både fysisk og mentalt er der fra dag ét, og er man der ikke på begge parametre, som både spiller og hold, så er ligaen så stærk, at en spiller ikke kan gøre det alene. Bare se på Aalborg Håndbold, der selv med superstjerner på holdet ikke er selvskrevne til at vinde hver gang.

Et andet sportsligt indsatsområde er fortsat udviklingen af egne talenter - et område vi har haft fokus på med vores Talent2024-projekt, som indtil nu har udviklet sig, som vi har ønsket. Men vi ved også, at det bliver vejen frem - for at vi kan opnå vores sportslige målsætninger. Vi skal have etableret en efterskolemodel samt have udbygget den nuværende collegeordning, og her skal vi være med til at løfte sammen med Herning Kommune og de øvrige idrætsklubber i kommunen. Som udviklingen er nu, så søger talenterne til miljøer/klubber, der hænger sammen med efterskole og college, og vil vi være med i og omkring udviklingen af talenterne - så er det et must at være involveret her.

Organisatorisk troede vi, at vi kunne magte opgaven ved lige at tilføre lidt ressourcer hist og her, men vi må bare erkende, at vi skal være langt bedre rustede, når vi er retur i ligaen igen - for

det kan godt være, at det sportslige har rykket sig siden 2018 - men det er ikke noget imod, hvordan alt det uden for de 20x40 meter har ændret sig. Det har vist sig, at på trods af de mange frivillige hænder, der hjælper time efter time - uge efter uge og måned efter måned, så har kravene uden for banen flyttet sig i så stor stil, at vi nu ved, at organisationen skal styrkes markant, for at vi kan følge med de krav, der er og ikke mindst de krav, der kommer.

Finansielt må vi også erkende, at vi har stået for svagt i det, vi kalder et "money game" - jo mere kapital der er til rådighed, jo tidligere kan der tegnes kontrakter med spillere. Det handler ikke i første omgang om, hvor meget spillerne skal have i løn, men mere om hvor tidligt i processen, man som klub kan komite sig - jo tidligere man er ude, jo større udvalg er der selvfølgelig, når trupperne skal sammensættes.

Det er ikke unormalt, at der skrives kontrakt med spillere op til to år før tiltrædelse i klubben, og transferbetalinger er lige så stille og roligt ved at blive en del af sporten - hvilket også peger i retningen af

længere og længere kontrakter - specielt med de unge spillere og de helt store stjerner. Dette samt de nye krav til kapital, der arbejdes med fra divisionsforeningens side, gør, at vi skal have rejst noget mere kapital for at kunne stå bedre rustet til at stå imod de fremtidige kapitalkrav samt få muligheden for at kunne være mere langsigtet i vores planlægning på både det sportslige men også kommercielle område.

Vi er kommet i gang i 1. division

Vi er kommet godt i gang med 1. division og indtager pt. tredjepladsen i en sæson, hvor vi kigger på at komme med i spillet om oprykningen til ligaen, som er vores målsætning. 1. division har nok aldrig været bedre, der er investeret kraftigt hos nogle af vores konkurrenter, og vi ser, at stadig flere og flere byder ind med målsætning om at rykke op i ligaen - Skive er der altid, Grindsted vil også kunne blande sig, så er der storsatsende HØJ samt evigt farlige Team Sydhavsøerne med Klaus Bruun i spidsen - og ikke mindst Aarhus HC, der også har startet et projekt op for at komme i ligaen. Dette krydret med otte andre hold, der også vil være med til at spille med om de to point i alle kampe, gør, at der skal ydes fra starten af i rækken for ikke allerede at være sat af i forhold til oprykningen allerede ved juletid.

Vi har fortsat god opbakning i Arenaen

Selvom det hedder 1. division, så har vi fortsat god opbakning i Arenaen samt i Partner Revision Loungen, og i år har vi mulighed for at gøre endnu mere for de mange børnefamilier, der kommer og bakker op i hallen.

Vores kamptidspunkter kan vi mere eller mindre selv bestemme, hvorfor vi prøver at lægge kampene så børnevenligt som muligt, hvor vi gerne vil have det yngre publikum med i hallen - få den gode oplevelse og være med til at skabe sammenhold - i og omkring holdet. Vi har et ønsker

om at være familiens hold, så håndbold kan ses med børn, børnebørn og oldebørn - hvor Arenaen bliver et samlingspunkt for hele familien om en fælles oplevelse.

Vi kommer derfor også i fremtiden til at lave hop og rul - samt andre aktiviteter for børnene, de unge og de lidt ældre, der i fællesskab bakker op om klubben. **TAK FOR OPBAKNINGEN PÅ TRIBUNERNE!**

Partner Revision Loungen - #SAMMENSTÅRVISTÆRKEST!

Som nævnt tidligere har håndbold udviklet sig til et "money game", hvorfor det er essentielt med opbakningen fra sponsorerne, og her spiller det ind, hvad der kan skabes af gode relationer i både Arenaen, erhvervsklubben, erhvervsnetværket og ikke mindst de relationer, der skabes i en fyldt Partner Revision Lounge til alle vore kampe, hvilket vidner om den store opbakning, der ligger til at have herrehåndbold på højeste plan i Herning.

For at vi kan være med på dette plan, skabe vores egne talenter og tilknytte de spillere vi mangler, så kræver det en solid økonomi. En økonomi, der skabes igennem fællesskabet omkring håndbolden. Vi forsøger så at give unikke håndboldoplevelser, samvær, eksponering, netværk og ikke mindst synlighed til vores sponsorer.

Vi skal samlet løfte i flok, for at vi kan få skabt den yderligere økonomi, der skal til for at begå sig på allerøverste hyld samtidig med, at vi får udviklet vores egne talenter, hvorfor vi opfordrer alle vores sponsorer til at sprede budskabet om fællesskabet omkring håndbolden og de muligheder, vi som klub kan give.

Vi har fået skabt en palette af eksponeringsmuligheder både i og udenfor Arenaen, hvilket gør, at vi kan sammensætte lige den form for eksponering, der efterspørges. Vi går den ekstra meter for at sikre, at du som sponsor får noget ud af den opbakning, du som sponsor yder klubben. **TAK FOR DEN STORE OPBAKNING TIL ELITEHÅNDBOLDEN I HERNING.**

Håndbold skal ses live

Vi byder velkommen i Arenaen til endnu en sæson med store håndboldkampe. Vi har dækket bordet til en sæson, hvor vi skal skabe ny kontinuitet, fortsætte med at udvikle Talent2024, være etableret top tre-hold, der spiller med om oprykningen til ligaen, samt lave oplevelser i Arenaen for hele familien.

Vi glæder os til at se jer i Arenaen - **#SAMMENSTÅRVISTÆRKEST!**



Din lokale erhvervsbank i Herning-Ikast.

En bank du kan tale med. Om andet end regnskaber.



— Erhvervscenter Herning-Ikast

Vi er en bank, der er tæt på dig. Din virksomhed.
Dit marked. Og dine interesser. Vi er her for dig
– både når du møder ind og kommer hjem.

Vi ses i din lokale erhvervsbank.

vestjyskbank.dk/erhverv

 vestjyskBANK



Ny målmænd med rødder i DR Congo

Shadrach Nsoni kæmper for at komme tilbage i topform efter en lang skadespause. HCM-keeperen får desuden mulighed for at møde sine congolesiske rødder med landsholdet

Af Kenneth Kristiansen

Det er to nye spillere, der deler tjansen som HC Midtjyllands sidste skanse i denne sæson.

Én af dem er Shadrach-Amie Nsoni, som sammen med rutinerede Kim Sonne-Hansen er målmændsduoen, der har taget over efter René Villadsen og Frederik Hummel-mose.

Shadrach-Amie Nsoni er kommet til fra en af konkurrenterne i 1. division, Skive FH. Og han er glad for skiftet.

- Det har været positivt og godt på alle måder. Jeg er blevet taget godt imod af mine holdkammerater, af dem på kontoret og de frivillige, understreger den nye målmænd. Selvom Skive FH er en etableret klub, der i flere omgange har været med i ligaen, føler Shadrach Nsoni, at HC Midtjylland på

mange måder er et skridt op for ham.

- I forhold til min tidligere klub er det her faktisk et meget mere professionelt setup. Også i forhold til de ting, vi har til rådighed. Det har jeg ikke oplevet før, påpeger han.

Med til landsholdssamling

25-årige Shadrach Nsoni har rødder i DR Congo, hvorfra han som to-årig flygtede fra borgerkrig sammen med sin familie.

- Det er ikke ret meget, jeg husker fra den gang. Jeg betragter mest Danmark som mit hjem, slår han fast.

Tilhørsforholdet til DR Congo har dog be-

tydet, at han er blevet en del af DR Congos landshold.

- Det var en meget speciel oplevelse at være med til landsholdssamling i starten. Heldigvis tog gutterne godt imod mig, fortæller han.

- Der er mange af de andre spillere, der ligesom mig ikke har den store tilknytning til Congo. Nogle har aldrig været der, fortæller Shadrach Nsoni, der ikke selv har været i sit hjemland, siden han flygtede som helt lille sammen med familien. Håndboldsporten er ikke ret stor i DR Congo - men den er der.

- Der er en liga, men den er ret dårlig. Alle

spillerne til landsholdssamlingen spiller andre steder, bortset fra én, fortæller HCM-målmanden.

Trods håndboldens beskedne status i Shadrach Nsonis oprindelsesland har landsholdet en stor betydning. Det fik han at mærke under en af landsholdssamlingerne.

- Vi mødte præsidenten, som var med til en samling. Han fortalte, at håndbold nu er blevet større end fodbold i Congo, fordi vi har været med til en slutrunde for et par år siden. Det har fodbold ikke været i mange år. Jeg er da glad for, hvis jeg på den måde

er med til at vække interessen for håndbold i Congo, understreger han.

- Der er damer i det

Med sit lidt atypiske udseende for en dansk elitehåndboldspiller har Shadrach Nsoni ind imellem tiltrukket sig opmærksomhed.

- Det har ikke fyldt noget hos mig. Bortset fra, at mange bliver overraskende over, at jeg taler helt almindeligt og flydende dansk, smiler han.

- Det har aldrig været noget problem. Og

faktisk er der damer i det, fortæller han og slår over i et kæmpe grin.

- Men nu har jeg heldigvis en kæreste, skynder han sig at tilføje.

For Shadrach Nsoni handler det på håndboldbanen om at tilkæmpe sig spilletid.

Han er altså oppe imod den mere erfarne holdkammerat Kim Sonne, som har fået de fleste minutter i begyndelsen af sæsonen. Shadrach Nsoni kom dog også til HCM med en langvarig skade i bagagen.

- Jeg spillede stort set ikke i hele sidste sæson, så for mig har det faktisk været

fint. Jeg skulle starte stille og roligt op med knæet, præstere til træning og så se, hvor mange minutter, jeg ville få. Og sæsonen er lang, så der skal nok komme meget mere spilletid, garanterer den nye HCM-keeper.



Shadrach Nsoni kom til HC Midtjylland ovenpå en lang skadespause, men han kæmper for at få mere og mere spilletid i målet.

Foto: Flemming Scully

Et godt netværk er som ringe i vandet

Som medlem af HC Midtjyllands netværksgruppe møder man folk fra mange forskellige brancher og har store muligheder for, at det udmønter sig i øget omsætning i sin egen virksomhed

Af Kenneth Kristiansen

Det er en tidlig torsdag morgen. HC Midtjyllands lounge ved arenaen i Sportscenter Herning er fyldt op med erhvervsfolk i alle afskygninger.

Klubben har sørget for rundstykker og god kaffe, og det summer af liv og spirende samtaler i Partner Revision-loungen.

Flere kender hinanden, men ingen kender alle. Når deltagerne efter nogle timer forlader loungen igen, er der skabt nye kontakter.

HC Midtjyllands netværksgruppe mødes mange gange i løbet af året, men denne torsdag er gruppen ikke alene. I lokalet er også netværksgruppen fra Spar Nord i Herning og to netværksgrupper fra fodboldklubben FC Midtjylland.

Det er Søren Fuglsbjerg, der styrer netværksmødet. Han er bestyrelsesmedlem hos HC Midtjylland og desuden medejer hos en af klubbens sponsorer, film- og lydvirksomheden Komo A/S.

- I HC Midtjylland driver vi vores egen netværksgruppe, og samtidig er der mange andre netværksgrupper her i Herning. Så vi har valgt at samle det et par gange om året, fortæller Søren Fuglsbjerg i en slags pause under netværksmødet, mens deltagerne er fordelt i grupper.

En stor berøringsflade

- Vi vil gerne tilbyde dem, der er i HC Midtjyllands netværksgruppe, så stor en



Deltagerne på netværksmødet fordeles i grupper, som hele tiden skifter, så man får så mange nye kontakter som muligt.



Søren Fuglsbjerg [t.h.] leder netværksmødet, som har deltagelse af både HC Midtjyllands egen netværksgruppe samt grupper fra Spar Nord og FC Midtjylland. Det foregår i HCM's lounge i Sportscenter Herning.

Vi er mere end 60
juridiske fagspecialister.
Det er din garanti for
professionel rådgivning.

Se mere på penta.dk



Louise Møller Christensen
Advokat

Tlf. 76 73 68 16
lmc@penta.dk

PENTA
ADVOKATER

Esbjerg ▾ Grindsted ▾ Herning ▾ Kolding ▾ Ribe ▾ Vejen

ALBA SERVICE

**STORE OG små OPGAVER
ERHVERV OG PRIVAT**

**Kontakt: 61 31 55 92
WWW.ALBASERVICE.DK**



berøringsflade som muligt. Hvis én fra vores gruppe får en god forretningsforbindelse via én fra FC Midtjyllands grupper eller Spar Nords eller andre, så vil de jo se på det netværk, de sidder i, altså vores netværk, og synes, det er fedt. At de får noget ud af at være med og tænker: Havde jeg ikke været med her, så havde jeg ikke mødt den person fra den virksomhed, forklarer han.

- Så det her netværk er med til at åbne døre, og det falder også tilbage på klubben. Så det er tanken bag.

Det handler altså om at skabe nye kontakter. Derfor er deltagerne fordelt i grupper med én fra hvert af de fire netværk, der er med denne dag. Og flere gange under morgens og formiddagens møde skifter grupperne, så deltagerne hele tiden møder nye mennesker og virksomheder.

Det at lede sådan en formiddag med netværksgrupper falder Søren Fuglsbjerg naturligt.

- Jeg er selv meget netværksbaseret, og det er vi både i det firma, jeg kommer fra, og i HC Midtjylland. Jo større netværk, vi kan nå ud til, jo større er muligheden for, at vi møder ligesindede og nogle, der kan blive en god samarbejdspartner, leverandør eller kunde. Eller bare en god kontakt, pointerer han.

HC Midtjyllands egen netværksgruppe har efterhånden en del år på bagen, men det er blevet udviklet, siden Søren Fuglsbjerg kom til at stå i spidsen for det før sidste sæson. Lige nu er der omkring 35 forskellige virksomheder i HCM's netværk.

- Og vi vil gerne være endnu flere, understreger Søren Fuglsbjerg.

Det skal være noget værd

HC Midtjyllands netværksgruppe indeholder nye tiltag i denne sæson.

- Vi forsøger at lave et netværk med indhold, hvor der i løbet af et år er en ret klar agenda for, hvad der skal ske, påpeger han.

Søren Fuglsbjerg fortæller, at omtrent hvert andet møde foregår ude hos et af medlemmerne, mens de øvrige møder er i HCM's lounge.

For alle deltagerne gælder det, at det skal være noget værd at være med. At bruge timerne på det.

- Vi bruger tid, og vi bruger penge, så vi skal have forretning med hjem. Og vi skal hjælpe hinanden med at få forretning med hjem. Den bedste måde at sikre det på er at sørge for, at folk får en relation til hinanden i netværket, pointerer Søren Fuglsbjerg. Selvfølgelig skal det være en god oplevelse for deltagerne at være med. Men Søren Fuglsbjerg har også fokus på at udfordre de mange repræsentanter for de mange forskellige virksomheder, der deltager.

- Vi trykker lidt på og siger til folk, at næste gang skal de have én kunde med, som de altid kan ringe til og åbne døren hos. Fordi det er en supergod kunde. Og hvis der sidder 30 mand, som alle har én kunde

med, så bliver der åbnet rigtigt mange døre lynhurtigt.

- Og hvis vi så speeder den op og siger, at nu skal de have tre med hver, jamen så kan du jo selv regne ud, hvad det betyder, smiler han.

- Så presser jeg dem, men der kommer forretning ud af det, understreger Søren Fuglsbjerg.

- Første gang, jeg siger det her til dem, bliver de superskræmte, for det er de ikke vant til. Men når de så har prøvet det og måske kommer hjem med seks potentielle forretningsmøder, så kan de jo se, hvad bare ét netværksmøde kan gøre.

Også for HCM's egen skyld

Søren Fuglsbjerg slår fast, at HC Midtjylland naturligvis også har en netværksgruppe for HC Midtjyllands egen skyld.

- Du kan sagtens være med i netværket uden at være sponsor i klubben, og du kan sagtens være sponsor uden at være med i

netværket. Men folk fra klubben, med Peter (direktør Peter Andersen, red.) i spidsen, er med i netværket og får også masser af kontakter. Og de penge, som folk betaler for at være med i netværket, er selvfølgelig en indtægt for HC Midtjylland.

- Så HCM tjener penge på det. Klubben bliver vist frem og kommer selv hjem fra netværksmøderne med kontakter, man kan forsøge at sælge et sponsorat til, pointerer Søren Fuglsbjerg.

Deltager: Det giver omsætning

Sidst på formiddagen er netværksmødet ved at slutte. En af deltagerne er Karsten Mosegaard fra rengøringsfirmaet Alba Service i Herning, og han fortæller ovenpå

mødet, at netværket kaster mange ting af sig.

- Der er noget, der er rigtigt målbart, og det er jo, om vi får noget omsætning. Og det gør vi, slår han fast.

- Den anden dimension er, at man får sparring og information om, hvad der sker ude i samfundet. Fra nogle vinkler, man måske ikke lige selv har, fortsætter Karsten Mosegaard, der er salg- og serviceleder hos Alba Service.

Omsætningen kommer ikke nødvendigvis via et direkte møde med en anden virksomhed til et af netværksmøderne.

- Det er jo den enkelte måde at gøre det på, men det er egentlig ikke det, der er mest interessant. Jeg vil selvfølgelig rigtigt gerne

sælge til alle, der er med på mødet, men jeg vil mindst lige så gerne lære dem at kende, som de kender. Så vi kommer ud i andet led, pointerer Karsten Mosegaard.

På den måde er det at deltage i netværksgruppen som ringe i vandet.

- Når jeg har talt med en af de andre, som så hører om nogen, der mangler noget rengøring. Så tænker han på mig. Og selvfølgelig også den anden vej rundt. Det er der, det giver mening, siger han.

Karsten Mosegaard har altså gode erfaringer med at være med i netværksgruppen hos HC Midtjylland.

- Vi er med i to sportsnetværk og et decideret erhvervsnetværk. Vi er med hos HC Midtjylland, fordi det bare fungerer rigtigt

godt. Du bliver presset lidt og kommer ud af din komfortzone, for der bliver lavet nogle øvelser og forskellige ting på de her møder, som gør, at man lærer hinanden rigtigt godt at kende, slår han fast.

Karsten Mosegaard tager hjem fra dette netværksmøde med en god fornemmelse. Og måske ringer telefonen lige om lidt på kontoret, eller der tikker en mail ind. Med en ny kontakt eller en ny kunde. På grund af netværksgruppen.

Karsten Mosegaard fra Alba Service lytter interesseret til en af de andre deltagere.

Store nok til at have alle kompetencer Små nok til at have lokal forståelse

Hos Partner Revision har vi valgt at være store regionalt og små lokalt. Med 8 lokale afdelinger er vi altid tæt på dig med et stærkt bagland af eksperter. Vi er et statsautoriseret revisionselskab, der må udføre alle revisionsopgaver. Hos os kan du også få professionel sparring til udvikling af din virksomhed. Vi er opdateret både lokalt og globalt.



VI ER EN DEL AF **RGD**

Rådgivende revisorer med dig i centrum

HERNING

Tlf. 97 12 50 22 • partner-revision.dk

 **PARTNER REVISION**



*Peter Dalsgaard nyder at passe baren i
loungen til HC Midtjyllands hjemmekampe.
Men de fleste frivillige timer hos HC Midtjylland
bliver brugt på at sælge sponsorater og annoncer.*

Foto: Flemming Scully

Bartender og sponsorsælger

Den erfarne erhvervsmand Peter Dalsgaard nyder at yde en stor indsats som frivillig hos HC Midtjylland, hvor han både serverer en øl eller vand og skaffer penge i kassen

Af Kenneth Kristiansen

Hvis man er så heldig at få adgang til Partner Revision-loungen i Sportscenter Herning, når HC Midtjylland spiller hjemmekamp, støder man helt sikkert på Peter Dalsgaard.

Han står klar i baren i loungen med en øl, et glas vin eller en sodavand. Men det er langt fra det eneste, den erfarne erhvervsmand bidrager med hos den lokale håndboldklub.

Hvis man står i spidsen for en virksomhed i Herning-området, kan man nemlig sagtens få Peter Dalsgaard i røret. Han hjælper også klubben med at skaffe sponsorer og med at sælge annoncer til "HCM-avisen".

Peter Dalsgaard bruger bunkevis af frivillige timer hos HCM. Og det falder ham helt naturligt, fortæller han i en lille pause fra gerningen i loungebaren.

- Mig og min kone har været frivillige i det meste af vores liv. Vi har to piger, som har dyrket sport, og vi har brugt mange timer som frivillige. På den måde synes vi, at vi betaler lidt tilbage, påpeger Peter Dalsgaard, der for nylig fyldte 75 år.

- Nu går vi og hygger os derhjemme, og så er min kone nede på golfbanen som frivillig. Der har jeg også været rigtigt meget, men det tabte jeg lidt lysten til. Og så kom jeg herud, fortsætter han.

- Jeg skulle bare stå i baren, men sådan blev det sgu' ikke, griner Peter Dalsgaard.

Ikke forstand på håndbold

Han står dog stadig i baren, i loungen, i forbindelse med HCM's hjemmekampe. Men han laver altså meget mere end det. - Jeg nyder at stå der, i baren, slår han fast.

Peter Dalsgaard begyndte som frivillig i HC Midtjylland for små to år siden.

- Så kom jeg til at snakke med Peter (klubbens direktør Peter Andersen, red.). Han spurgte lidt ind til, hvem jeg var, og hvad jeg kunne, og så blev vi enige om hen ad vejen, at jeg ikke bare skulle stå i baren. Jeg skulle også hjælpe ham med at sælge annoncer og sponsorer.

- Jeg sagde til ham, at jeg altså ikke har en skid forstand på håndbold. Men han sagde, at det var fuldstændigt ligegyldigt, hvis bare jeg kunne skaffe nogle penge, smiler Peter Dalsgaard.

Forudsætningerne for at skaffe penge i kassen hos HC Midtjylland er bestemt i orden hos Peter Dalsgaard, der i 1997 grundlagde virksomheden Cassøe, som producerer og leverer produkter til køkken og bad. Cassøe har til huse i Tjørring.

- Jeg har været sælger i hele mit liv, stort set. Vi solgte så virksomheden til vores svigersøn, som siden har solgt det videre. Men det gjorde, at jeg fik muligheden for at stoppe på det rigtige tidspunkt.

- Siden har mig og min kone haft 10 gode år, hvor vi har hygget os og rejst vanvittigt meget. Vi blev på et tidspunkt matchledere for et golfirma i Aarhus og blev sendt rundt til forskellige lande. Som matchledere for 20-25 mennesker hver gang.

- Det hyggede vi os med i nogle år, men på et tidspunkt sagde vi til os selv, at nu gider vi ikke mere. Fordi vi altid var på. Morgen og aften, pointerer Peter Dalsgaard.

Selvom han godt kan lide at have noget at lave i sin pensionisttilværelse, skal det ikke være arbejde det hele.

- Jeg har sagt til Peter (Andersen, red.), at han aldrig bliver min chef, smiler Peter Dalsgaard.

- Jeg skal ikke have penge for det, jeg laver. Jeg gør det, fordi jeg kan lide det, og jeg føler mig hjemme, når jeg kommer herude, understreger han.

Et ordentligt produkt

Den erfarne erhvervsmand nyder at kunne bruge sine kompetencer på at hjælpe HC Midtjylland.

- Selvfølgelig følger jeg med i håndbolden

og håber, at det går holdet godt. Men det er sponsoraterne, jeg bruger det meste af tiden på. Jeg skaffer nye kontakter, som slet ikke er med endnu, og så tager jeg selv ud og besøger folk, eller også tager jeg ud sammen med Peter.

På den måde kan han trække på sit tidligere arbejdsliv.

- Det er ikke anderledes. Det er salg, understreger han.

- Når bare man har et ordentligt produkt, så er det ikke så svært.

Produktet HC Midtjylland er ikke svært at sælge, siger han. For det er et godt produkt.

- Et sponsorat skal man dele op i to ting. Et sponsorat i håndboldklubben er med hjertet, men det handler selvfølgelig også om penge, slår han fast.

- Og så er det min opgave at fortælle en ny sponsor, hvad de får ud af det. At de kan komme herop i loungen. At de selvfølgelig kan se håndboldkampene. Men også at de kan få et netværk her, hvis det er noget, de er interesserede i. Og så får de måske flere ordrer i kassen, siger Peter Dalsgaard - og uddyber:

- Begge parter skal have noget ud af det, for ellers er det ikke noget ved. Så mister man interessen, pointerer han.

- Hvis jeg for eksempel ringer til en sponsor efter et år og spørger, hvordan det går, så siger de måske, at det har de ikke fået så meget ud af. Så spørger jeg, hvor tit de har været herude, og så er svaret måske, at det har de slet ikke været. Jamen, så bliver det måske også sådan, fortsætter han.

Dermed ikke sagt, overhovedet, at samtlige sponsorer må og skal være med i loungen og se hjemmekampene. Men det er en god idé, understreger Peter Dalsgaard. Det handler om netværk.

Erfaringen tager han med i sit frivillige virke i HC Midtjylland. Og der er ingen aktuelle planer om at sige stop.

- Jeg kan ikke sige noget om, hvor længe jeg kan blive ved. Men jeg befinder mig godt herude, og klubben involverer mig i mange ting. Det gør det kun endnu mere interessant for mig at være med, understreger Peter Dalsgaard.

Vi kan se dig i øjnene,
når vi lover høj faglighed

Book tid
på nytsyn.dk
– så hjælper vi dig
med at stille
skarpt

At vælge optiker er en tillidssag. Hos Nyt Syn er der ingen hast eller hurtige standard-løsninger. Vi sætter vores faglige stolthed ind på at give dig den bedste synsløsning tilpasset dine behov – og det gør vi med omhu og stor præcision. Så kig ind til din lokale Nyt Syn, hvis du stiller krav til din optiker. Book en synsprøve hos din lokale optiker på nytsyn.dk

ZEISS

nyt syn.



ROYAL
UNIBREW



TAK TIL ALLE VORES FRIVILLIGE!



KUNNE DU TÆNKE DIG AT VÆRE EN
DEL AF TEAMET I NÆSTE SÆSON?

Vil du høre mere om at være frivillig i HC Midtjylland så kontakt os
gerne på e-mail: hcm@hcmidtjylland.dk.

Få grøn strøm fra Verdo

Der er masser af fordele ved at vælge en lokal elspiller, uanset om du er privatperson eller virksomhed.

Få råd og vejledning til at vælge den helt rigtige el-aftale.



Scan og se vores introduktionstilbud til dig som privatperson



Strøm til indkøbspris. Ingen aconto*

*Gælder for privatpersoner, ved månedsafregning.



Ladeabonnement	39 kr.
Refusion	87 øre pr. kWh
Elabonnement	25 kr.

Priserne gælder for privatpersoner

Ladeløsninger til din bil

Nem, sikker og fleksibel opladning af bilen på hjemmeadressen – både til private og erhverv.

Komplette ladeløsninger – når prisen skal være den helt rigtige, og det skal være nemt og trygt.



Scan og læs mere om vores ladeløsninger af elbiler – både til private og erhverv

VERDO

70100230 . verdo.com

Verdo støtter
HC Midtjylland

- Vi skal krige der

HC Midtjyllands nye cheftræner, Claus Uhrenholt, lader sig ikke gå på af bump på vejen i begyndelsen af sæsonen. Han tror på sit koncept med en trup, der indeholder mange nye spillere

Af Kenneth Kristiansen

HC Midtjyllands ambitioner om en direkte returbillet til ligaen ramlede ind i nogle udfordringer allerede tidligt i sæsonen,

hvor et par nederlag gjorde rejsen mod oprykningen ekstra bøvlet. Men hvis man spørger HCM's nye cheftræner, Claus Uhrenholt, er det helt naturligt med lidt "begyndervanskeligheder".

- Det er jo et relativt nyt hold med flere spillere fra andre klubber, hvor de ikke har spillet ret meget. Så vi har hele tiden været bevidste om, at der vil komme bump på vejen, indtil holdet er spillet ordentligt

sammen, påpeger den rutinerede håndboldtræner. Claus

Uhrenholt har tidligere været træner i klubber som TTH Holstebro, Bjerringbro-Silkeborg og Ribe-Esbjerg. Etablerede ligaklubber, hvor ambitionerne er til at få øje på.

Det er de også hos HC Midtjylland, så selvom indkøringsperioden med den nysammensatte spillertrup er naturlig, skal der også resultater på bordet. Og det er

den nye cheftræner helt bevidst om.

- Det er jo den der balancegang, der altid er. Men man kan ikke springe over, hvor gærdet er lavest. Spillerne er nødt til at have de minutter sammen, som de har behov for. For at få relationerne til at sidde og få fjernet alle misforståelserne, pointerer han.

Resultaterne kommer

Træneren har tiltro til, at med lidt tålmodighed kommer resultaterne. Og efterhånden som sæsonen skrider frem, vil man også mere og mere kunne se de aftryk, han som træner gerne vil sætte på holdet.

- Det er den stærke, solide



n til sidste sekund



defensiv og en kontrafase, der straffer alle de fejl, modstanderne laver. Det har vi set i nogle af kampene, men det skal være sådan hver gang. Og det skal nok komme, for det er noget, der skal implementeres oppe i hovederne på spillerne. At det ikke er noget, man tænker over, men bare noget, man gør, siger Claus Uhrenholt.

- De hold, jeg har, slår aldrig op i banen. De kriger den til sidste sekund. Giver ikke op, selv når det ser sort ud. Lukker sig ikke inde i sig selv, lyder beskrivelsen af Claus Uhrenholts håndboldfilosofi fra chefræneren selv.

Claus Uhrenholt kom altså til et HC Midtjylland, hvor godt halvdelen af truppen var skiftet ud i forhold til sidste sæson.

Chefræneren sætter sit eget præg på spillet og fremgangsmåden, men han er ikke egenrådig, understreger han.

- Vi laver jo ikke det hele om. Vi har spillerne meget med på råd i forhold til, hvad de synes passer til dem.

- Man er nødt til at tage udgangspunkt i det materiale, man har og de spidskompetencer, spillerne har. Og så bygger man spillet op omkring de ting, lyder det fra HCM-træneren.

Det vigtige talentarbejde

Udover HC Midtjyllands førstehold er det også vigtigt for Claus Uhrenholt, at der er fokus på udviklingen af talenter. Og det er noget, man gør meget ud af i HC Midtjylland.

- Vi har ikke økonomi til at hente alle spillerne udefra. Vi skal og vil også have plads til vores egne spillere og talenter, som kommer igennem rækkerne, påpeger træneren.

- Vi har et fint U19-hold, og der kommer unge spillere op. Men man skal huske på, at man altså ikke er udlært, bare fordi man er førsteårssenior. Det er på mange måder

først der, man skal til at lære, og det skal man af spillere, der har spillet seniorhåndbold i fem, seks eller otte år. Eller mere, fortsætter chefræneren.

Det er dog afgørende for ham, at de unge spillere fra klubbens ungdomshold får chancen.

- Der er jo ingen grund til at bruge tid og kræfter på at udvikle spillere, hvis man så ikke har plads til dem, understreger Claus Uhrenholt.

Drømmen er at spille her i HCM



Årets talent i HC Midtjylland, Victor Skovsgaard, har taget store skridt i sin udvikling og håber på en rolle på HCM's førstehold i fremtiden

Af Kenneth Kristiansen

"Årets talent" i HC Midtjylland er ikke nødvendigvis den bedste spiller på HC Midtjyllands ungdomshold.

Det siger han selv, 19-årige Victor Skovsgaard, som modtog hæderen i forbindelse med den sidste hjemmekamp før sommerferien.

Anerkendelsen har han fået på grund af de store skridt, han har taget i sin udvikling, siden han for to år siden skiftede til HCM fra KLG i Lind - som er en af HCM's samarbejdsklubber

- Jeg kom fra at spille 2. division og gik direkte ind og spillede U19-liga. Også fordi der var mange skader, men jeg er gået ind og har gjort mit bedste. Jeg har måske ikke været en af dem, der har spillet allerbedst, men jeg har løftet mit niveau. Jeg har kæm-

pet hårdt for at komme ind og gøre det godt, siger Victor Skovsgaard, der er en højrehåndet venstreback, som også har store forcer i forsvarsspillet.

- Det er nok på grund af den udvikling, jeg har haft. Fra 2. division og til at spille liga. Jeg tror, de har set noget potentiale i mig, lyder den lidt svære vurdering af sig selv.

Håber på HCM-fremtid

Victor Skovsgaard, der er fra Kibæk, spiller også på U19-ligaholdet i denne sæson. Men derefter venter tilværelsen som seniorspiller. Og hvad skal der så ske?

- Det er jo svært at sige. Jeg går på STX i Herning og spiller håndbold her, så lige nu ser jeg bare, hvad der sker, og hvad der kommer. Næste år bliver jeg senior, og så ved jeg jo ikke, om jeg kommer til at være her eller et andet sted, lyder det fra Victor Skovsgaard. Han ved dog godt, hvad han foretrækker. - Det kunne være så fedt at blive ved med at spille her. Selvfølgelig er det drømmen, smiler han.

Måske bliver Victor Skovsgaard en del af HC Midtjyllands førstehold i fremtiden. Det må tiden vise, men uanset hvad er håndbolddrømmene intakte hos "årets talent".

- Den vilde drøm er vel at komme ud og spille i udlandet, komme på landsholdet. Det er drengedrømmen, men jeg ved jo

ikke, om det kan blive til det. Jeg skal bare spille håndbold og have det sjovt med det. Komme ud og spille nogle store kampe, siger Victor Skovsgaard.



Frisk pust til din økonomi

Spar Nord er tæt på kunderne. Vi ved, at tillid og nærvær mellem vores kunder og rådgivere kræver lokal tilstedeværelse og fornuftige løsninger.

Derfor er vi stolte af at have forstærket det private rådgiverhold med Jakob Sloth, Jette Lind Christensen, Camilla Holk Jespersen og Carsten Bach Jakobsen, som alle kan byde ind med solid erfaring og kompetence. De er klar til at give gode råd og sparring om alt lige fra dagligdags økonomi til større beslutninger om bolig, pension og investeringer.

**Ring på 96 16 11 70 - og hør hvad de kan gøre
for din økonomi og dine planer.**

Dalgasgade 30, 7400 Herning



spar Nord

Hele Hernings bank

Hvorfor HCM?

Fordi det er hamme



Hammergodt



Anders Glarmester er vendt tilbage som sponsor hos HC Midtjylland, fordi det giver mening med både hjertet og hjernen

Af Kenneth Kristiansen

Bandereklamerne for Anders Glarmester er til at få øje på i arenaen i Sportscenter Herning.

Men det er faktisk ikke primært på grund af eksponeringen i håndboldhallen, at indehaver Anders Moesgaard er vendt tilbage som sponsor hos HC Midtjylland.

- Vi var med ude i den runde hal i nogle år, men så har vi holdt en pause og har været med andre steder. Men vi er vendt tilbage, simpelthen fordi vi synes, at det her er hammergodt, slår han fast.

- Og jeg er også selv gammel håndbold-dreng, så det betyder selvfølgelig også noget, smiler Anders Moesgaard.

Han stiftede sin virksomhed for mere end 25 år siden.

- Vi startede i 1996 og har arbejdet os stille og roligt op. Vi er 11-12 mand i dag med afdelinger i Herning, Vildbjerg og Holstebro, fortæller han.

Men hvorfor er det så lige, at HC Midtjylland er "hammergodt"?

- Det er meget lokalt, og man er nede på jorden. Og så kender jeg jo rigtig mange

af dem, der kommer her, påpeger Anders Moesgaard.

Får løst en ventil

Som sponsor i en håndboldklub som HC Midtjylland får man selvfølgelig sine reklameskilte op i arenaen, men det er nu ikke hovedårsagen til, at han er med "på holdet".

- I starten, da vi begyndte at sponsorere håndbold, var det faktisk for at komme lidt væk fra arbejdet. For at få løst en ventil, kan man sige. For man går jo lidt i en boble, og det er godt at komme ud af den en gang imellem, påpeger han.

- Jeg tænker egentlig ikke i kroner og øre med det her sponsorat. Det må komme, hvis det kommer, siger han.

Det er svært helt præcist at finde ud af, om der kommer ordrer i bogen på grund af et sponsorat som det, Anders Glarmester har i HC Midtjylland. For hvordan måler man lige, om en kunde er kommet ind i butikken, fordi man har set en bandereklame i hallen eller har mødt Anders Moesgaard eller hans kollegaer i loungen?

- Det er jo ikke til at vide. Der kan selvfølgelig godt opstå en kontakt i loungen, men det er ikke derfor, vi er her, understreger Anders Moesgaard.

Anders Moesgaard, indehaver hos Anders Glarmester, poserer foran hovedkontoret på Knudsvej i Herning. Som sponsor i HC Midtjylland nyder han at komme i loungen til holdets kampe.

Foto: Flemming Scully

Vigtigt med andet end håndbold i livet

Jonathan Sørensen er begyndt at arbejde hos JJD i Ikast, og det hjælper ham til at have hovedet med, når han skal præstere på højrefløjen hos HC Midtjylland

Af **Kenneth Kristiansen**

Som håndboldspiller kan man godt komme til at tænke på håndbold hele tiden. Sådan har HC Midtjyllands Jonathan Sørensen også haft det. Men når man nu ikke er professionel på fuld tid, har man også brug for noget andet i arbejdstilværelsen. Af økonomiske årsager, naturligvis, men også oppe i hovedet, fortæller fløjspilleren. Han begyndte derfor at arbejde hos JJD (Jørgen Jensen Distribution A/S) i Ikast i begyndelsen af september.

- Den bedste beskrivelse er vel kontorassistent. Jeg tager telefoner og hjælper folk med at spore, hvor deres pakker er henne og sådan noget, fortæller den 25-årige højrefløj.

Jobbet fik han faktisk gennem HC Midtjyllands trænersteam, Claus Uhrenholt og Arne Damgaard.



- De kender den administrerende direktør derude, og så kom jeg til en samtale, som gik rigtig godt, smiler han.

Tanken om et job ved siden af håndbolden havde han haft i noget tid, fortæller HCM-spilleren, som er i gang med sin femte sæson i klubben.

- Jeg havde kigget efter noget i ret lang tid, men det er svært at finde et arbejde indenfor det fag. Jeg vil gerne være speditørelv, men det kan ikke rigtig lade sig gøre at få til at hænge sammen med at spille håndbold herude, påpeger han.

Jobbet hos JJD i Ikast ser han som en god ting på både kort og længere sigt.

- Det er jo en god mulighed for, at jeg på et tidspunkt kan få 37 timer og så blive speditørelv. Det kan bare ikke lade sig gøre nu, men måske kan det på et tidspunkt.

Forståelse for håndbolden

For nogle kan det være svært at kombinere en håndboldkarriere med et andet job. Jonathan Sørensen har dog kun mødt velvilje hos sin nye arbejdsgiver.

- De har været gode til at hjælpe mig. Hvis jeg skal gå en halv time før en dag på grund af håndbold, så gør jeg det. Og så tager jeg den halve time en anden dag. Det er de meget fleksible med, fortæller han.



Jonathan Sørensen har fået håndboldkarrieren krydret med et job hos JJD i Ikast. Det hjælper fløjspilleren med at have hovedet med på banen, så alt trods alt ikke handler om håndbold.

Foto: Flemming Scully

- Ham jeg arbejder for, er selv meget håndboldinteressert, så han forstår min situation, tilføjer HCM-fløjen. Selvom kontorarbejde naturligvis kan være hårdt, er det dog noget andet end et hårdt fysisk arbejde. Jonathan Sørensen er derfor ikke helt slidt ned, når han møder ind til håndboldtræning i Sportscenter Herning om eftermiddagen.

- Det er et bevidst valg, understreger han. - Det snakkede jeg med Claus (cheftræner Claus Uhrenholt, red.) om som det første. At det ikke skulle være et nedslidende arbejde. Selvfølgelig kan jeg godt være træt i hovedet, når jeg kommer til træning, men det kan man jo blive af al slags arbejde. Så må jeg bare gå i seng lidt tidligere, smiler HCM-spilleren.

Jonathan Sørensen er helt sikker på, at det gavner ham på håndboldbanen at have

noget andet i arbejdslivet end håndbold.

- Det er meget befriende, faktisk, og det er det selvfølgelig også økonomisk. Jeg føler mig mindre stresset, fordi der ikke er så mange tanker om økonomi, og det er samtidig en god ting at tænke på andre ting end håndbold noget af tiden, pointerer han.

Holdet er det vigtigste

På HC Midtjyllands førstehold har Jonathan Sørensen igennem flere sæsoner været en stor profil. Han vil naturligvis gerne blive ved med at gøre det godt og være en af holdets bedste, men fløjspilleren understreger, at de personlige ambitioner efterhånden kommer lidt i anden række.

- Jeg har en målsætning sammen med holdet, men jeg har nok ikke en personlig målsætning, for det er svært, synes jeg. Jeg vil selvfølgelig gerne hele tiden blive bedre,

men jeg tror, jeg er vokset lidt fra det med kun at se på mig selv. Nu ser jeg mere på holdet, lyder det fra Jonathan Sørensen. Dermed ikke sagt, at det er uvæsentligt for ham at præstere på håndboldbanen. Hvis Jonathan Sørensen eksempelvis sidder ude på bænken i en hel kamp, hvor HCM vinder, er det ikke helt så fedt, som hvis han selv havde været med.

- Så bliver jeg meget glad, men ikke helt lige så glad, smiler han.

- Jeg har det svært med at sidde ude på bænken i alle 60 minutter. Sådan er jeg sikker på, at alle spillere har det, lyder det fra højrefløjen.

Et godt match for JJD

Hos JJD i Ikast er man glade for at have fået Jonathan Sørensen med på holdet.

- Jonathan virkede som et godt match for

os til de opgaver, vi manglede hjælp til. Han er en frisk fyr, der er kommet med den rette indstilling og godt humør. Han passer godt ind i det team, vi har siddende omkring ham nu, siger Dan Borg, direktør og indehaver hos JJD.

Og selvom Jonathan Sørensen også skal have tid og mulighed for at passe sin håndboldkarriere, er det ikke noget praktisk problem.

- Vi har fået lavet en god konstruktion, som er smidig i forhold til træning og kampe, og så kan han bidrage mere på andre tidspunkter, således at det også harmonerer med vores behov, lyder det fra Dan Borg.



På håndboldbanen huserer Jonathan Sørensen fortsat på højrefløjen hos HC Midtjylland. Hos JJD er man fleksible, således at han kan passe sit job begge steder.

Foto: Flemming Scully

ABC IKAST A/S

Transportbuen 5 - 7400 Herning

T. 97 25 09 00

Poul Sand A/S

Lind Tagdækning ApS



alt i tagpap og trapez montage

Vi bakker op om HC Midtjyllands stærke værdier

I Give Steel har vi kun EN kerneværdi – og det er ansvarlighed. Men vi kan sagtens spejle os i HC Midtjyllands stærke værdier fordi:

Sammenhold

Det kræver sammenhold, hvis vi skal inspirere flere danske virksomheder til at ansætte mennesker på kanten af arbejdsmarkedet – og dermed hjælpe regeringen med at give 44.000 en ny start.

Ambitioner

I Give Steel vil vi være forrest og bedst på miljømæssig- og social bæredygtighed. Med vores commitment til Scienced Based target sigter vi efter at blive CO2 neutrale i 2050. Og vi sætter hvert år nye mål for vores sociale bundlinje.

Troværdighed

Bæredygtighed skal dokumenteres – det gør vi med EPD miljøvaredeklarationer og veldokumenteret ESG data, der kan sætte os i føresædet på bæredygtig forretningsudvikling.

Omsorg

Med ansættelse af mennesker på kanten af arbejdsmarkedet kan enhver virksomhed gøre en forskel i menneskers liv.

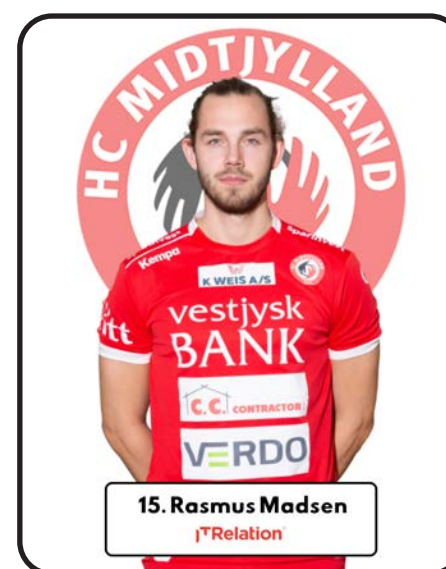
Vores omsorg for mennesker skaber social værdi for samfundet, der kan måles i Den Sociale Bæredygtighedsberegner. Det er en af grundene til at Torben Larsen, vores ejer, lige har modtaget DI prisen af Dansk Industri.

Stolthed

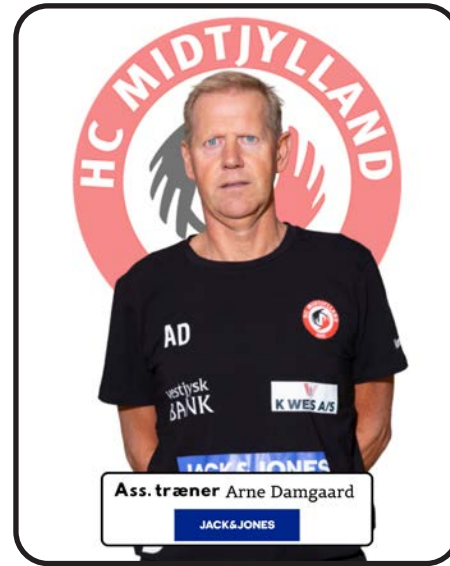
Vi kan med stolthed sige, at vi hver dag gør en forskel i menneskers liv, når vi leverer stålkonstruktioner i superligaen.

Læs mere om Give Steel på www.givesteel.com og find Den Sociale Bæredygtighedsberegner på www.wegrowpeople.dk

HC Midtjyllands spillertrup 2023/2024



HC Midtjyllands spillertrup 2023/2024



Dametøj og kagetapas

Niels Henrik Laursen fra Bager-Riget på Gl. Landevej i Herning går gerne de lidt skæve veje for at reklamere for sit bageri

Af Kenneth Kristiansen

Hvis man smutter forbi Bager-Riget på Gl. Landevej i Herning efter morgenbrød, er der en stor chance for at møde Niels Henrik Laursen.

Indehaveren er selv i aktion i de tidlige morgentimer og sørger for, at personalet

inde i selve butikken hele tiden har franskbrød, rundstykker, kager og alt muligt andet på hylderne.

Sådan har det været i de 35 år, han har drevet bageri på adressen. Siden 2014 har det heddet Bager-Riget.

Bageren har været sponsor hos HC Midtjylland siden tiden i den runde hal. Og man blev ved håndboldklubbens side efter den ærgerlige konkurs i 2018.

- Selvfølgelig er man også med, når det går nedad. Det er især, når det er hårdt, at man virkelig skal stå sammen. Det andet er alt for let, påpeger Niels Henrik Laursen.

- Så vi gik ind og støttede med det samme, da klubben startede op igen. Og da vi

rykkede op i ligaen, da vidste vi godt, at der skulle mere til, så vi fordoblede næsten vores sponsorat, fortæller han.

- Da vi så rykkede ned før den her sæson, puttede vi faktisk en fjerdedel oveni igen. For det er jo nu, der er brug for penge.

Onlinesalg og SoMe-kampagne

På den måde sørger Niels Henrik Laursen og Bager-Riget for at bakke op om HC Midtjylland. Sponsoratet skulle gerne være med til at skaffe flere kunder i butikken, men indehaveren har også andre måder at promovere sit bageri på.

For nylig har Bager-Riget etableret onlinesalg, hvor kunderne ved at forudbestille

kan sikre sig, at der med garanti er friske rundstykker eller andet parat, når man ønsker det.

Og så har man også gang i en vedvarende kampagne på de sociale medier, som har tiltrukket sig en del opmærksomhed.

Det handler blandt andet om en mandlig bager i dametøj.

- Du er nødt til at bruge alt. Sponsoraterne er vigtige, men også Facebook og andre sociale medier, påpeger indehaveren.

Han er selv meget aktiv i forhold til at bruge de sociale medier. Og han stiller op til det meste for at promovere Bager-Riget.

- Nogle gange har jeg endda haft dametøj på i vores opslag. Det gør mig ikke noget,



Velkommen hos os!

- Personlig rådgivning
- Hurtige svar
- Direkte kontakt

Find de direkte numre og mail på sparthy.dk



Kontakt os og book et møde!



 Sparekassen Thy

HERNING

Dalgasgade 56 • herning@sparthy.dk • 70 25 50 11

RH MALERFIRMAET
Roald Hansen

Hammershusvej 10F
7400 Herning
Tlf. 2323 0226
www.roald-hansen.dk
e-mail: maleren@roaldhansen.dk



SVEBA DAHLEN

bago-line



Henvend dig til vores personale ved spørgsmål om allergener

Fredagstilbud

Weekend-Drøm

KUN 35,- stk.

Normalpris: 66,- stk.



men jeg er nok også lidt speciel, griner han.
- Jeg er ligeglad med, hvad andre folk siger om mig. Det gør mig ikke noget at være lidt anderledes. Og den slags gør det jo bare sjovere med vores opslag, og vores kommentarer og likes stiger helt vildt, når vi gør noget ud over det sædvanlige, fortæller Niels Henrik Laursen - og kommer med et eksempel.
- På et tidspunkt havde jeg min mor med i en af videoerne. Hun fylder 90 næste år. Så hun sad der med en mærkelig hat, jeg havde købt, og da hun havde sagt noget, så filmede de på mig. Og bagefter filmede de tilbage, og så havde vi sat et skelet der, hvor hun sad, i stedet for, med hatten på. Og så sagde jeg: Mor, jeg synes, du ser lidt træt ud.

- Det var helt vildt, så mange likes og delinger, vi fik på den, smiler Niels Henrik Laursen.

Kage i pausen

Hos HC Midtjylland får Bager-Riget blandt andet promoveret det store udvalg af kager til klubbens andre sponsorer.

- Førhen gik jeg egentlig ikke så meget op i håndbold, men så kontaktede Peter (HCM-direktør Peter Andersen, red.) os og spurgte, om vi ikke kunne være sponsor med noget kage i forbindelse med kampene. Han solgte det bare helt vildt godt som en pissegod idé, smiler Niels Henrik Laursen.

- Så kom vi med ud at spise i loungen, og jeg kunne hurtigt se en forretningsmæssig

idé i det. Så vi begyndte at sponsorere kage i pausen til alle kampe, og det er da bare genialt. Jeg kan komme ud og præsentere noget kage for alle de andre, siger han - og påpeger:

- Jeg er den eneste, der kan det med at være kampsponsor, madsponsor og kagesponsor på én gang. Og vi vinder håndboldkampen hver gang, det sker, understreger bageren kækt.

Og kagesponsoratet virker.

- I hver pause til kampene er der folk, der spørger til et eller andet om os. Vi har faktisk fået mange ordrer ind fra firmaer, vi aldrig har set før, efter at vi begyndte med det her sponsorat.

- Der er mange, der synes, det er en god

idé med kagetapas, som vi også har til kampene. Det er jo meget nemt at styre, for eksempel til receptioner, lyder Niels Henrik Laursens promovning af en af de ting, Bager-Riget kan tilbyde til eksempelvis andre virksomheder.

Niels Henrik Laursen har drevet bagerforretning på Gl. Landevej i Herning i 35 år. I dag er sponsoratet hos HC Midtjylland en vigtig faktor, når det gælder om at tiltrække nye kunder.

Foto: Flemming Scully

**DIN
TØJMAND**

HERNING



Lokaler og forplejning til jeres næste kursus, møde eller fest



Husk, at vi har gode tilbud med i Hernings Værdicheckhæfter



Kontakt os her

Tlf: 31776060 – Mail: cafe@holing.dk

Trille Trolle er en stor succes for HFH

Herning FH's nye tiltag for de yngste har fået så stor tilslutning, at man har taget både mandage og tirsdage i brug

Af Kenneth Kristiansen

Herning FH's nye tiltag for de yngste børn hedder "Trille Trolle", og det er med det samme blevet en stor succes. Der var opstart den første mandag i september, og tilslutningen har været så god, at man har taget både mandage og tirsdage i brug for at huse de mange drenge og piger i to- til femårsalderen.

Det fortæller en glad Vita Zubrickaite fra HFH, der er moderklub for HC Midtjylland.

- Vi startede med et hold på 25. Vi vidste godt, at det ikke skulle være flere, for så ville det blive et kæmpe kaos, smiler hun.

- Men da vi åbnede op, kunne vi hurtigt se, at vi skulle åbne for dag nummer to. Så nu er det både mandag og tirsdag, fortsætter HFH-lederen.

Meget andet end håndbold

Selvom Herning FH jo er en håndboldklub, handler Trille Trolle om meget andet end håndbold. Det er "en helt ny sans- og oplevelsesverden med fokus på motorik i form af aktiviteter med bold, krop, løb og forhindring". Sådan lyder HFH's egen beskrivelse på den indbydelse og de plakater, som hen over sommeren skød initiativet i gang.

- Det er faktisk ikke så meget håndbold. Det er mere kropslig bevægelse, samvær og sammenhold. Børnene skal

mærke, hvordan det er at have samvær på et hold. Det er det vigtigste - at vi får de unge til at bevæge sig og have det sjovt, understreger Vita Zubrickaite.

- Men selvfølgelig er der masser af boldspil og alt muligt andet, der skal fange deres interesse. Det må gerne fange dem at komme i hallen og bare være her, fortsætter hun. Det hele foregår i Sportscenter Herning, og de små unge har forældre og/eller bedsteforældre med.

Når man er fra to til fem år, ved man nok ikke endnu, om man gerne vil gå til håndbold. Det primære formål med Trille Trolle er da heller ikke at skaffe nye medlemmer til håndboldklubben HFH, slår man fast fra klubbens side. Omvendt håber man selvfølgelig på, at mange af børnene bliver bidt af både håndbold og omgivelserne i sportscentret.

- Fordi det er svært at få nye medlemmer. Det er det også i andre klubber, for der er ikke så mange, der går til håndbold og fodbold og andre ting, som der har været. Håndbold er et sjovt spil, og vi vil gerne have, at rigtig mange kommer og spiller hos os, siger Vita Zubrickaite.

- Så vi håber jo, at mange af dem kommer videre som mikrospillere og U8 og videre, understreger hun. Og tilføjer:

- De skal have det sjovt. Det er det vigtigste.

Vita Zubrickaite fra HFH glæder sig selvfølgelig over, at Trille Trolle med det samme er blevet en stor succes
Foto: Flemming Scully



Trille Trolle er for drenge og piger fra to til fem år. Og der er masser af gang i den til samlingerne hver mandag og tirsdag.
Foto: Flemming Scully

Megget me



re end bøf

AAGE DAMGAARD APS, SOM ER SELSKABET BAG DE KENDTE RESTAURANTER A HEREFORD BEEFSTOUW, HAR STORE PLANER OG MANGE NYE TILTAG I STØBESKEEN

Af Kenneth Kristiansen

De fleste mennesker i Herning og omegn kender restauranten i Lund mellem Herning og Gjellerup. Den oprindelige, originale A Hereford Beefstouw. Lidt længere nede af vejen finder man hovedkvarteret for selskabet bag Hereford, Aage Damgaard Aps.

Den hæderkronede, lokale virksomhed barsler med store planer. Og det handler om "meget mere end bøv", fortæller Thomas Damgaard, administrerende direktør for Aage Damgaard Aps - og barnebarn af stifteren Aage Damgaard.

- Jeg er ikke i tvivl om, at folk i Herning og omegn godt ved, hvem vi er. Men de tænker ikke på os som et sted med de nye tiltag, vi har gang i nu. Det er jeg helt sikker på, siger direktøren.

Først og fremmest skal hovedkvarteret i Lund være mere end "bare" et administrativt centrum. Hovedsædet har allerede pyramiden, som huser seks store ståltanke, som rummer "husets vin" til alle kædens restauranter samt flere end 100.000 flasker vin.

Winstouw med udsigt

Der er desuden "Winstouw", som efter planen skal blive et tilløbsstykke med udendørs servering og udsigt ind over Herning. Her kan man købe vin fra firmaets rige udvalg - og få en vinoplevelse, påpeger Thomas Damgaard.

Desuden har Aage Damgaard Aps som noget nyt etableret et centralkøkken på stedet. Maden laves i det store hele stadig ude i de enkelte restauranter, men centralkøkkenet giver nye og større muligheder.

- Vi kan være endnu større leverandører ud til vores restauranter. Vi kan være med på endnu flere festivaler, end vi er i dag, og rigtigt mange arrangementer. Både her hos os selv på gården, men også ud til virksomheder, påpeger Jane Vanting, der står for salg og event hos Aage Damgaard Aps. Restauranterne "A Hereford Beefstouw" er det meste kendte Aage Damgaard-mærke i dag, men det skal bredes ud til flere ting.

- Vi samler vores brands under den paraply, som nu hedder Aage Damgaard Aps. Det er måske det lidt mere ukendte og kedelige navn, men vi har de her ben med restauranterne, events, bryggerier, vin, lokationer, kunst og 50 års historie bag os. Vi begynder at skabe det her univers, som vi skal samle og sætte ild under. Vi skal have folk til at forstå, at det ikke kun er bøffer, siger Thomas Damgaard.

Ind i fremtiden

Han overtog stafetten som øverste chef for Aage Damgaard Aps i januar 2022. Stifterens barnebarn ser det som sin største opgave at bringe virksomheden godt og dygtigt videre ind i fremtiden.

- Det handler om at gentænke nogle ting. Vi skal have aktiveret de aktiver, som min far senest, meget dygtigt, har skabt

Thomas Damgaard og Jane Vanting foran pyramiden, der er en prominent del af Aage Damgaard Aps-domicilet i Lund. Her opbevares vinen til Hereford-kædens restauranter.

Foto: Flemming Scully





igennem de sidste 30 år. Vi har et ansvar for at bringe virksomheden ind i den tredje generation. Den tredje udviklingsfase, kan man sige.

- Der er en arv, der skal respekteres, men der bliver også ændret nogle ting rundt omkring, som jeg har svært ved at forklare min gamle farmor, hvorfor vi gør, smiler Thomas Damgaard.

Direktørens farmor er afdøde Aage Damgaards hustru, 96-årige Bitten Damgaard, der stadig bor på gården, som er en del af virksomhedens hovedsæde i Lund. Respekten for virksomhedens historie gennemsyrer tanker om de nye tiltag.

- Jeg ser Aage Damgaard Aps som det her gamle, store egetræ, som er enormt kostbart og fint, og som har kraftige rødder herude. De rødder skal vi passe på, men de skal trimmes. Og det er jo en naturlig gang, pointerer Jane Vanting.

- Det er faktisk en meget fin analogi, at vi beskærer et træ. For det er nødvendigt, smiler Thomas Damgaard.

- For vi ved, der kommer noget nyt, som vokser ud af det gamle. Men det kræver også lidt mod. At stole på, at det man gør, er det rigtige, pointerer Thomas Damgaard.

Som barnebarn af virksomhedens stifter kan han godt mærke ansvaret, der følger med.

- Det forpligter helt sikkert. Jeg ved ikke, om det er tungere end så meget andet, men det er bestemt en anderledes vægt at gå rundt med. Der er jo ingen, der vil være den, der ikke lykkes.

- Men det lever jeg fint med, slår han fast.

Det afgørende netværk

A Hereford Beefstouw er sponsor hos HC Midtjylland. Og det er ikke udelukkende for at støtte den lokale håndboldklub, men også for at få kendskabet til både restaurantkæden og hele virksomheden - og de nye tiltag - bredt ud. Ikke mindst til de andre virksomheder i HCM's netværk af sponsorer, samarbejdspartnere og håndboldfans.

- At støtte op om sport og foreningsliv er jo sympatisk i sig selv, men det er også en mulighed for at få kommunikeret de rigtige budskaber ud til de rigtige mennesker. Vores udvikling starter i Herning. Det er epicenteret for alt, hvad vi laver, slår Thomas Damgaard fast.

- Vi hjælper hinanden til at blive større.

Der er arrangementer hos HC Midtjylland, hvor det er oplagt, at vi er med og deltager, supplerer Jane Vanting.

Netop det netværk, som HC Midtjylland tilbyder, er afgørende for Aage Damgaard Aps' engagement i håndboldklubben.

- Det giver fuldstændigt og totalt mening for os. At vise os frem, åbne op. Det er

ringe i vandet, understreger direktøren.

- Og så er det bare gennemført sympatisk hos HC Midtjylland, og det har også en stor værdi for os, lyder det fra Thomas Damgaard, direktør for Aage Damgaard Aps.





Vi åbner
1. NOVEMBER
Book bord i dag
www.bryggeriet.dk

all you can
Meet. Eat. Repeat.

- et helt nyt koncept på Bryggeriet

Altid noget for enhver smag, både kød, fisk og vegetarisk.

Book bordet, så lang tid du ønsker.

Alt er inkluderet - også drikkevarer. Priser fra kr. 295,-

Som et moderne spisehus åbner vi vores døre for alle, uanset om du skal mødes med vennerne på en feststemt fredag eller blot vil varme dig med en god gang aftensmad med familien en hverdagsaften. Gensynsglæde er kernen i vores filosofi; så vi håber at se dig til mange flere velsmagende og hyggelige stunder.



BRYGGERIET

Bryggeriet, Torvet 3C, 7400 Herning • 96 260 270 • www.bryggeriet.dk

Alle kan blive sponsor hos HC Midtjylland

Håndboldklubben leder hele tiden efter nye samarbejds-partnere, og et sponsorat er ikke "kun" et spørgsmål om bandereklamer i arenaen. Man får også meget den anden vej

Af Kenneth Kristiansen

Arenaen i Sportscenter Herning, hvor HC Midtjylland spiller hjemmekampene, bugner af reklameskilte for klubbens mange sponsorer.

Klubben gør alt for at promovere og synliggøre de virksomheder, som har valgt at støtte HCM via et sponsorat. Men det går ikke kun den ene vej. Sponsorerne får rigtigt meget ud af at være med, understreger HC Midtjyllands direktør, Peter Andersen.

Alle klubbens sponsorer har således adgang til Partner Revision-loungen til kampene. Man kan være med i HCM's netværksgruppe, hvor der skabes kontakter på kryds og tværs mellem de involverede virksomheder, og det nyeste tiltag er padelnetværket, hvor sponsorer og andre interesserede inviteres til at spille padel med og mod hinanden.

Derudover er der også det, som kaldes for "HC Midtjylland-dag". Her inviteres klubbens sponsorer, medlemmerne af netværksgrupperne og andre samarbejds-partnere ind på pubben Fox and Hounds i Hernings midtby. Det sker en gang om måneden.

- Så inviterer vi på en fredagsøl, et glas vin eller en drink, fortæller Peter Andersen. - Vi prøver hele tiden på at sætte gang i flere ting. Nogle har lyst til at få motion med vores padelnetværk. Nogle er med i netværksgruppen, og andre har lyst til at komme ned og ønske god weekend på Fox and Hounds. Og mange kommer og ser vores kampe. Så der er noget for enhver, slår HCM-direktøren fast.

Både for små og store

At være sponsor i HC Midtjylland er både



HC Midtjyllands direktør, Peter Andersen, er på plads i loungen i forbindelse med en af holdets hjemmekampe. Her mødes sponsorerne og får en god oplevelse, før de ser håndboldkampen i arenaen. Foto: Flemming Scully

for de virksomheder, der vil bidrage med store beløb, og dem, der på grund af et mindre budget kan være med for mindre. Både små og store virksomheder er meget velkomne.

- Der er plads til alle her. Og der hvor vi gør en forskel, synes vi selv, er det med, at vi er gode til at connecte virksomheder mellem hinanden, så man får noget ud af sit sponsorat. Jeg plejer at sige, at man kan få det dobbelte igen for det beløb, man leverer, lyder det fra Peter Andersen. Hvis man som sponsorerende virksomhed har lyst til at være med i netværksgrupperne, er det godt givet ud, understreger han.

- Vi kan mærke, at netværket er det, vi vinder på hos vores samarbejdspartnere. De kan se, at her får de noget for pengene. De får nye kunder, og det er det, det handler om, siger Peter Andersen.

- Et er selvfølgelig, at man kan støtte os med hjertet, men de fleste vil også gerne

have noget forretning ud af det, for det er jo det, de lever af hver dag. Og det har vi rigtigt mange gode eksempler på, understreger HCM-direktøren.

Synligheden er vigtig

Han fremhæver som eksempel en af klubbens større sponsorer. Det er film- og lydvirksomheden Komo, der holder til på Nytoftevej mellem Herning og Sunds.

- De har blandt andre fået Vestjysk Bank og Verdo ind som kunder gennem vores netværk, og vi arbejder på flere. Komo har lavet deres reklamefilm, fordi vi har connectet dem, pointerer Peter Andersen. Medejner hos Komo, Kim Thomassen, bekræfter uden tøven, at det har været meget givtigt for film- og lydvirksomheden at være sponsor hos HC Midtjylland.

- Det, som vi laver, er noget, næsten alle virksomheder har brug for. Fordi det er synlighed, vi sælger. Der er næsten ingen virksomheder, der ikke har brug for enten film, lyd eller online, pointerer han.

- Vi bruger sponsornetværket på den måde, at vi er her altid. Der er altid nogle fra Komo til stede ved hjemmekampene, påpeger Kim Thomassen.

Udover selvfølgelig at se håndboldkampen er man med i Partner Revision-loungen.

- Hver gang vi er her, falder vi i snak med andre fra sponsornetværket. Og det er jo også en af de vigtigste grunde til, at vi er her. Man skal opsøge det. Man skal dukke op til kampene, understreger og opfordrer Kim Thomassen.

Han føler, at Komo får meget for de penge, man betaler for sponsoratet hos HCM.

- Vi er over det hele, hele tiden. Vi er på LED'en, vi er på storskærmen og i loungen. Vi er overalt for relativt små penge, siger Kim Thomassen.

Medindehaveren fra Komo tøver ikke med at rose topfolkene hos HC Midtjylland, direktør Peter Andersen og bestyrelsesformand Kim Simonsen.

- De er skidegode til, i enhver samtale

eller forhandling med andre sponsorer, at nævne de sponsorer, de har i forvejen, hvis der er nogle, der udtrykker et ønske om noget. Der er de bare skarpe, slår Kim Thomassen fast.

HCM-direktør Peter Andersen har mange eksempler på sponsorer, der har gode erfaringer.

- Et andet eksempel er Bager-Riget i Herning. Jeg sad oppe hos dem en dag, og så kom vi til at snakke om, hvem de havde som revisor. Så fik de et møde med Partner Revision, som er sponsor for vores lounge, og efter en måned skiftede Bager-Riget til Partner Revision. Og nu får Partner Revision også brød inde fra bageren, fortæller HCM's direktør.

Med hjertet og hjernen

At være sponsor i en håndboldklub - eller en hvilken som helst sportsklub - var engang udelukkende et spørgsmål om at støtte den konkrete klub. Det er stadig en vigtig del af det, men det er langt fra hele historien.

- Det har helt sikkert ændret sig, og det kunne vi klart mærke, efter at vi gik konkurs i 2018 og skulle genstarte. Dengang stod det klart for os, at hvis vi skulle overleve som klub og komme tilbage i ligaen, så skulle vi sørge for, at folk fik noget igen for deres penge, siger Peter Andersen.

- Det var jo svært, da vi startede op i 2. division uden tv-kampe og med færre tilskuere i hallen. Så vi ville slå på, at vores sponsorer fik kunder ud af at være med hos os. Det har de fået, og det har vi stadig stor fokus på og bruger mange ressourcer på, fortsætter han.

Peter Andersen slår fast, at alle er velkomne.

- Man får adgang til vores lounge, også hvis man er en mindre sponsor. Alle kan være med, også hvis man kun har lyst til at have et skilt inde i hallen, understreger han.



På Viborgvej i Herning kan HCM's sponsorer - som her restaurant Flammen - få deres annoncer op på et gigantisk reklameskilt. Foto: Flemming Scully

Ny HCM-sponsor vil

For Herning-virksomheden IT Relation er netværk en stor del af årsagen til sponsoratet hos HC Midtjylland

Af Kenneth Kristiansen

- Hvis man skal bruge et udtryk fra sportens verden, så vil vi gerne være med til at spille om medaljer. Og ikke bare kæmpe for at være i rækken.

Ordene kommer fra Jan Larsen, der er "new business-director" hos Herning-virksomheden IT Relation.

IT Relation tilbyder IT-løsninger til virksomheder, og gennem årene er man vokset og bredt ud på landsplan og har i dag omkring 1800 medarbejde i alt.

- Vi har opkøbt en del og udviklet os, påpeger Jan Larsen.

Derfor kan man sige, at IT Relation i dag "spiller om medaljer" indenfor sit felt. Og hvis det skal blive ved med at være sådan, er det vigtigt at blive ved med at udvikle sig, synliggøre sig.

Det afgørende netværk

Ikke mindst derfor er IT Relation nu blevet sponsor hos HC Midtjylland. Og her er det netværk, som håndboldklubben kan tilbyde via forskellige netværksgrupper, afgørende.

- Rent forretningsmæssigt vil vi gerne være en del af et netværk. Jeg har selv været med til nogle af håndboldkampene og også til netværksmøder om morgenen. Det har været en god oplevelse, understreger Jan Larsen.

- Og så går vi selvfølgelig ind og ser på, hvor mange aktiviteter vi får skabt via de møder, vi er med til, fortsætter lederen fra IT Relation.

Jan Larsen vurderer, at netop netværket er det, der virker bedst for netop IT Relation som sponsor hos HC Midtjylland.

- Selvfølgelig er der noget eksponering via bandereklamer eller andet, men det er nok mere, når man sidder over for hinanden, at det giver noget. Men det skal komme naturligt, for man kan ikke forvente, at man kan rejse sig op efter fem minutter i sådan en netværksgruppe og sige, at nu skal I købe noget af mig. Det skal du gøre dig fortjent til, slår han fast.

Støtte den lokale sport

Nu skal det dog ikke være benhård forretning det hele. I sportens verden handler det også om følelser.

- Vi vil selvfølgelig gerne støtte den lokale sport i byen. IT Relation er jo en Herning-virksomhed, og vi føler en eller anden forpligtelse til at hjælpe med, at vi har god aktivitet i byen, siger Jan Larsen.

- Jeg synes faktisk, at en by som Herning bør have en håndboldklub i den bedste række. Det håber vi så, at vi har igen næste år, smiler han med henvisning til den aktu-



I spille om medaljer

elle håndboldsæson, hvor HC Midtjylland er "nede at vende" i den næstbedste række. Jan Larsen peger også på et andet parameter, der tiltaler ham hos HCM.

- Vi er selv en virksomhed, hvor det kan være svært at rekruttere medarbejdere, så vi uddanner også selv. Og det gør man jo også i en håndboldklub, pointerer han. Jan Larsens kontakt til HC Midtjylland

blev faktisk skabt via en kontakt, han havde uden for håndboldklubben, i form af Louise Møller Christensen fra Penta Advokater i Herning. Hun sidder i HC Midtjyllands bestyrelse.

- Hun inviterede mig med til en kamp derude. Det var meget sjovt, for det er som regel altid mig, der inviterer folk, men denne gang blev vi inviteret. Og der er hun

en god ambassadør for klubben, understreger han.

Kommet for at blive

Hos IT Relation, der i Herning har til huse i Dalgashus, er der nok at lave i en verden, der flytter sig hele tiden.

- For vores kunder handler det både om at opnå besparelser på IT-området og om,

hvordan man kan udnytte det bedst muligt, pointerer Jan Larsen.

- Det kan jo lyde stort i folks ører, men vi vil faktisk rigtig gerne alle virksomheder, uanset størrelse. IT skal du jo bruge uanset hvad. Lidt smart kan man sige, at det er kommet for at blive, griner Jan Larsen.



Jan Larsen fra IT Relation regner med, at Herning-virksomheden kommer til at nyde godt af det netværk, man får adgang til som sponsor hos HC Midtjylland. Foto: Flemming Scully

Padel som netværk

HC Midtjyllands nyeste tiltag for sponsorer og andre samarbejdspartnere er en padelturnering én gang om måneden

Af Kenneth Kristiansen

Det nyeste af det nye i sportens verden er padel, som bare bliver større og større - ikke mindst på motionsplan.

Det har de naturligvis lurt hos HC Midtjylland, som i Sportscenter Herning er nabo til det nye Padel World i Hølling. Klubben har derfor etableret en padelturnering for klubbens sponsorer og andre samarbejdspartnere. Det er sat i verden i samarbejde med klubbens hovedsponsor Vestjysk Bank.

- Det er et netværk, hvor vi mødes en gang om måneden og spiller padel, fortæller HC Midtjyllands direktør, Peter Andersen. I alt 16 virksomheder - inklusive HC Midtjylland selv - er lige nu tilmeldt. Det hele foregår fra morgenstunden, så deltagerne kan nå på arbejde bagefter.

- Alle kan være med, og det er på alle niveauer. Der er nogle, der er meget øvede, og så er der også dem, der aldrig havde prøvet det før, da vi begyndte, fortsætter han. - Derfor spiller vi et system, der hedder



”americano”, hvor man skifter makker hele tiden. Vi får point hver gang, vi har spillet, og så ser vi, når året er gået, hvem der har fået flest point, beretter HCM-direktøren.

Netværk og motion

Padelturneringen er ikke eksklusivt for HC Midtjyllands sponsorer.

- Vi vil gerne have endnu flere med. Man kan bare sige til, og man kan også være med, selvom man ikke er sponsor i klub-

ben. Så kunne det jo være, at man derigenem fik lyst til at blive sponsor, pointerer Peter Andersen med et smil.

- Man får noget netværk, og man får motion og muligheden for at hygge sig med det.

- Vi mødes over et grin, og det skal ikke handle om, hvad vi får ud af det. Det er noget, vi så kan tage stille og roligt bagefter, siger HCM-direktøren.

Han understreger, at man på ingen måde

skal blive skræmt af, om man nu kan finde ud af at spille padel.

- Det er en sport, hvor alle kan være med. Det er lettere at lære det, end det er at lære at spille golf, eksempelvis, vurderer Peter Andersen.



Vi klarer hele processen
– også med ”de skæve løsninger”

Vi udfører:

- | | | |
|-----------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| ✓ Tømrer- og snedkerarbejde | ✓ Glasarbejde | faggrupper |
| ✓ Tagarbejde | ✓ Renovering og nybygning | ✓ Mindre tegneopgaver |
| ✓ Vinduesudskiftning | ✓ Isolering | ✓ Specialopgaver |
| ✓ Fugearbejde | ✓ Koordinering ved arbejder med flere | ✓ Lofter med speciale i Duripanel |

Lambæk^{aps}

Virkelyst 94
7400 Herning
Tel. 97 11 90 10
mail@byggefirmaet-lambæk.dk

BYGGEFIRMA

Tømrer / Snedker / Konstruktør



JYSKE BANK

Stolt sponsor i





Alt til din daglige økonomi

Sydbank Privat giver dig adgang til produkter og serviceydelser til din daglige økonomi.

Som kunde får du en personlig rådgiver, der kender dig og din økonomi og derfor kan hjælpe dig med både små og store økonomiske beslutninger.

Du har også mulighed for at bruge vores Kundeservice, der har åbent alle ugens syv dage kl. 8-20. Her kan du få et hurtigt svar på spørgsmål om fx kort, overførsler eller rejseforsikring.

Kig ind til os i Sydbank Herning, eller læs mere på sydbank.dk/privat

Kontakt Mette Bruun Andersen på 74 37 62 04 eller mette.b.andersen@sydbank.dk og hør mere om dine muligheder.



Mette Bruun Andersen
Kunderådgiver
- lokal erhverv

Dalgasgade 221 · 7400 Herning
Tlf. 74 37 62 00 · sydbank.dk

Sydbank
Hvad kan vi gøre for dig

VI MØBLÉR GERNE DIT HJEM



**På gensyn hos
midtjyllands måske
flotteste bolighus**

Forbehold for udsolgte varer eller tastefejl.

møblér Sunds Møbler

Navervej 18 · 7451 Sunds · Tlf. 97 14 17 00 · www.mobler.dk
MANDAG - TORSDAG 10-17.30 · FREDAG 10-18 · LØRDAG 10-14 · SØNDAG 11-15





Uvurderlige ildsjæle

Lilly og Otto Simonsen modtog i august hæderen som årets frivillige i HC Midtjylland. Her er de flankeret af Marie-Louise Vestergaard fra HCM's administration og klubbens direktør, Peter Andersen. Foto: Flemming Scully

For Lilly og Otto Simonsen er håndbold en livsstil, og det dybt dedikerede ægtepar er fortjent blevet kåret som årets frivillige i HC Midtjylland

Af Kenneth Kristiansen

Håndbold i Herning rimer på Simonsen.

Det skyldes først og fremmest ægteparret Lilly og Otto Simonsen, der i mere end 50 år har været frivillige og også i høj grad har hjulpet med til, at håndbold i Herning er kommet på landkortet.

Otto og Lilly Simonsen modtog i august hæderen som årets frivillige i HC Midtjylland.

- Det overraskede os meget. Det var slet ikke i vores tanker, fortæller Lilly Simonsen.

- Og jeg blev meget rørt, da det skete. Det må jeg sige, fortæller hun - og det er tydeligt at se, at følelserne omkring

den store anerkendelse fra klubben stadig er store.

For 40 år siden var det netop de to, der tog initiativ til og etablerede Påskecuppen i Herning. Dengang var de frivillige i Herning FH, som er moderklubben bag HC Midtjylland.

Lilly og Otto Simonsen er også kendte i Herning for andet end håndbold. I 70'erne åbnede de Lillys kiosk på Silkeborgvej og senere også Superkiosken på Gl. Landevej.

Parret har også drevet købmandsforretning på Thyrasvej. I dag er de begge et godt stykke oppe i 70'erne, men der bliver stadig brugt mange timer på håndbold. Nu som frivillige i HC Midtjylland, hvor en af deres fire sønner, Kim Simonsen, er bestyrelsesformand.

Sammen med brødrene Steen, Bo og Ole spillede Kim Simonsen selv divisionshåndbold i HFH i sin tid.

Lilly og Otto Simonsen kan man møde i Sportscenter Herning til HCM's hjemmekampe, hvor de sørger for at byde velkommen til sponsorer og andre gæster i Partner Revision-loungen, hvor der er spising før kampene.

- Det er en stor fornøjelse, at vi stadigvæk, som gamle pensionister, kan gøre et eller andet. Det nyder vi, ligesom vi nyder at se vores egne spille rundt omkring, siger Otto Simonsen.

Følger børn og børnebørn

Sønnerne spiller stadig håndbold, selvom det nu er på et mere afdæmpet niveau end HCM's førstehold. Til gengæld har børnebørnene Andreas og Bertram spillet for HCM, og Alberte Simonsen spiller i dag ligahåndbold i Viborg.

Otto og Lilly Simonsen bruger masser af tid på at tage rundt og følge både børn og børnebørn på håndboldbanen.

- Det er både vores egne børn, svigerbørn og børnebørn. Alle er håndboldtossede, griner Otto Simonsen.

- Det er bare dejligt at tage rundt og se dem spille. Men vi har travlt med det, og det er ikke altid, vi har tid til det hele, smiler Lilly Simonsen.

Men tiden er der altid til at tage en tårn, og derfor er de årets frivillige i HC Midtjylland.



JJXX JACK & JONES

Jeanswear for guys and girls

Studiebolig, familiebolig
eller seniorbolig?

Vi har også en
bolig til dig!



JACOBSEN GROUP
Udlejer og udvikler Herning

jacobsengroup.dk

Nystiftet malerfirma håber på kunder via sponsorat



Bilen fra Herning Malerservice er klar til at rykke ud. Indehaverne Mads Moesby Clausen og Jens Kræmer Holm poserer her sammen med Jens Kræmers hustru, Rikke Kræmer Holm.
Foto: Flemming Scully

To erfarne malere står bag Herning Malerservice, som gerne vil frem i lyset via sponsoratet hos HC Midtjylland

Af Kenneth Kristiansen

Med kun tre måneder på bagen som virksomhed er det vigtigt for Herning Malerservice ApS at komme frem i lyset.

Blandt andet derfor er virksomheden blevet sponsor hos HC Midtjylland, hvor man også med det samme er kommet med i håndboldklubbens netværksgruppe.

- Det kom faktisk fra et møde, jeg havde med en fra kommunen, som fortalte om de her netværk, fortæller Mads Moesby Clausen, der er den ene af to indehavere hos Herning Malerservice.

- Vi er selvfølgelig sponsor for at støtte lokalsporten, og

det er samtidig for at få reklame. Det går hånd i hånd, understreger han om sponsoratet hos HCM.

60 års erfaring

Mads Moesby Clausen har slået sig sammen med Jens Kræmer Holm, fordi de begge to følte, at der var brug for en virksomhed som netop Herning Malerservice.

- Vi har næsten 60 års erfaring tilsammen, og vi synes nok begge to, at malerfaget er blevet noget forjaget. Kvaliteten er sjældent i orden rigtigt mange steder, så vi vil gerne bruge den tid, der skal til, for at udføre et pænt stykke malerarbejde. Lade kunderne føle, at de har en god oplevelse ved at have en maler i huset, beskriver indehaver Jens Kræmer Holm.

- Vi tror på, at folk gerne vil betale for et ordentligt stykke kvalitetsarbejde, tilføjer han.

Herning Malerservice blev til så sent som 1. august.

- Vi opsøger arbejde, for vi er jo nye. Vi har opgaver nu, men vi kan ikke bare sidde og kigge på, om der kommer flere, slår Mads Moesby Clausen fast.

Hos Herning Malerservice er kunderne både private og erhverv. Man tilbyder blandt andet spartling, epoxybelægning, tapetsering og sprøjtemaling. Og naturligvis helt almindeligt malerarbejde af vægge, lofter og facader.

- Fru Jensen på villavejen er lige så vigtig som ham, der har det store byggeri, understreger Mads Moesby Clausen.

HC Midtjyllands administration



Peter Andersen
Direktør
Telefon: 25399680
Mail: pa@hcmidtjylland.dk



Marie-Louise Vestergaard Stadel Madsen
Administrativ koordinator
Telefon: 25969680
Mail: hcm@hcmidtjylland.dk



Bente Hansen
Bogholder
Mail: bogholderi@hcmidtjylland.dk



Peter Dalsgaard
Sælger
Telefon: 40542311
Mail: pd@hcmidtjylland.dk

HC MIDTJYLLANDS BESTYRELSE:

Kim Simonsen, bestyrelsesformand
Knud Weis, bestyrelsesmedlem
Daniel Henriksen, bestyrelsesmedlem

Ole Jørgensen, bestyrelsesmedlem
Louise Møller Christensen, bestyrelsesmedlem
Søren Fuglsbjerg, bestyrelsesmedlem



Jeg vil smitte unge mennesker

Årets udgave af HC Midtjyllands håndboldskole blev en kæmpestor succes, som var totalt udsolgt. En af tovholderne er HCM's ligaprofil Sebastian Wistoft Jensen

Af Kenneth Kristiansen

Den tredje udgave af HC Midtjyllands håndboldskole var en stor succes. Der var simpelthen totalt udsolgt med 128 håndboldglade børn i aktion på banerne i Sportscenter Herning. En af tovholderne omkring håndboldskolen var i år HCM's ligaprofil Sebastian Wistoft Jensen, der nød at bruge mange timer sammen med børnene i begyndelsen af august. Samt - ikke mindst - rigtigt meget tid på planlægning i ugerne og månederne op til håndboldskolen.

- Jeg har jo været herude i en del år efterhånden og har valgt at investere en del timer i klubben, udover lige det, der foregår

sammen med drengene på holdet. Så jeg har påtaget mig den post, fordi det interesserer mig. Og fordi, at nogle skal jo gøre det. Det er vigtigt for klubben, understreger Sebastian Jensen.

- Jeg vil gerne smitte nogle unge mennesker med håndboldglæde, og jeg vil skabe noget opmærksomhed omkring klubben. Det gælder både HC Midtjylland og HFH. Jeg vil gerne være med til at sørge for, at de unge mennesker i HFH får en fed oplevelse og samtidig en endnu større relation til HCM-spillerne, fortsætter han.

Den gode oplevelse

HCM's håndboldskole handler ikke om at finde den næste store stjerne til førsteholdet. Men det gør selvfølgelig ikke noget, hvis det sker.

- Selvfølgelig kan det godt lade sig gøre at finde én, men det skal være den gode oplevelse for den enkelte, der kommer først. Det skal være det, men kommer hjem og fortæller til sin mor eller far, understreger Sebastian Jensen.

- Håndboldskolen skal ikke nødvendigvis være håndboldpræget hele tiden. De unge



Sebastian Wistoft Jensen er mest kendt som en af profilerne på HC Midtjyllands førstehold. Men han er også en af tovholderne på klubbens håndboldskole, som finder sted hvert år i august.
Foto: Marie-Louise V.S. Madsen



esker med håndboldglæde



mennesker er så relationsbundne og interesserede i at være sammen med kammerater på kryds og tværs. Så hvis de hele tiden skulle have en bold mellem hænderne, ville det blive lidt drøjt de sidste to dage, fortsætter HCM-spilleren.

Sebastian Jensen har også været med i de tidligere udgaver af håndboldskolen, men denne gang var han endnu mere involveret. - Der er jo også en del koordinering og lidt kedelige opkald, og det hører sig til. Jeg var tidligere træner på håndboldskolen, og det er da lidt overraskende med omfanget af det hele, når man står i det, påpeger han. HCM-spilleren fremhæver i den forbindelse Maiken Nøddesbo fra HFH, som også trækker et stort læs i forbindelse med håndboldskolen.

En skade gav ekstra tid

For Sebastian Wistoft Jensen gav det ekstra mening at bruge de mange timer på håndboldskolen i år, fordi han i den periode ikke kunne spille for førsteholdet på grund af en alvorlig skade.

- I sidste sæson, mens jeg var skadet, påtog jeg mig et større ansvar omkring

ungdomsarbejdet i klubben. Det var både til morgentræning og eftermiddagstilbudene i klubben. På den måde faldt det mig naturligt, at jeg skulle drive håndboldskolen videre, fortæller han.

Det gav dog nogle meget travle måneder.

- Det blev nok lidt for meget op mod sommerferien med både håndboldskolen, min genoptræning og at læse til lærer. Så i denne sæson har jeg valgt at koncentrere mig mest om selv at spille håndbold og så også studere. Så der ikke er alt for mange ting, jeg er involveret i på én gang, pointerer han.

Det betyder dog ikke, at han slipper håndboldskolen, som naturligvis vender tilbage til næste år.

- Selvfølgelig er jeg stadig en del af det, smiler Sebastian Wistoft Jensen.

Der var masser af liv i Sportscenter Herning, da årets udgave af HCM's håndboldskole fandt sted i august.

Foto: Marie-Louise V.S. Madsen



Foto: Marie-Louise V.S. Madsen

STÆRKE HÅNDBOLDTILBUD

hos møblér Ikast



Vores stærke pris
849,-
TAKAI
VÆGLAMPE

Vores stærke pris
1.998,-
TAKAI
BORDLAMPE



FÅS KUN
HOS
MØBLÉR

Vores stærke pris
10.999,-
HOUSTON SOFA
MED OPEN END

Betrukket med Kentucky stof i cognac.
D/L: 207 H: 85 B: 269 cm.



Vores stærke pris
10.999,-
STRESSLESS WING
LÆNESTOL OG
FODSKAMMEL

Ekstra
HURTIG
LEVERING

Betrukket med lækkert og blødt sort Paloma læder.
Str. M. Signatur stel.

Stressless



Vores stærke pris
1.499,-
MAJA
SPISEBORDSSTOL

Vores stærke pris
9.999,-
KLITMØLLER
SPISEBORD
L220 CM

Spisebordsstol med sort læder.
Stel i olieret eg og træryg.

40 mm bordplade i egetræ med sort metalstel.
Vælg mellem flere træsorter og kantudskæringer.



Vores stærke pris
5.397,-
Z-CUBE REOL-
OPSTILLING 3

3 stk. moduler i lakeret MDF i dark-grey
D/L: 32 H: 70 B: 210 cm.



Dunlopillo Passion kontinental
180 x 200 cm
NU **27.823,-**
SPAR 18.549

Dunlopillo
det naturlige valg

Spar
40%

Naturlatex med 7 unikke komfortzoner og
Topmadras med Supreme 70mm latex.
Ekskl. ben og gav. Normalpris 46.372,-



ZensiZone elevation
180 x 200 cm inkl. topmadras
NU **16.998,-**
SPAR 16.998

ZENSIZONE
HANDCRAFTED QUALITY

Spar
50%

Vendbar 7-zonet high pocketfjedre og trådløs
fjernbetjening. 65 mm ergo+ topmadras.
Ekskl. gav. og ben. Normalpris 33.996,-

RENTEFRI FINANSIERING · VI MATCHER LAVESTE PRIS

møblér Ikast

Eli Christensensvej 39-43
7430 Ikast · Tlf. 97 15 26 22
info.ikast@mobler.dk · mobler.dk

Mandag-torsdag 10-17.30
Fredag 10-18 · Lørdag 10-14
Søndag 11-15



Møblér Ikast

moblerikast



Følg med
på Facebook
og se flere
gode tilbud.