

# PARTNER REVIEW

# 11

NR. 11 - MAJ 2010 - PARTNER REVISION RÅDGIVENDE REVISORER



Marie og rugbrødet  
giver bedre  
revision #6

TJEKKER UD PÅ TOPPEN #3

Sælger sig ud af krisen #8

NETVÆRK NYTTER  
– FÅ GODE TIPS #10

# MILDERE VINDE OG VEJE UD AF MØRKET

Der var ikke noget, vi hellere ville end at annoncere finanskrisen for død og borte.

Men det kan vi desværre ikke.

Det ville være uforenligt med den seriøsitet, vi gerne vil kendes for. Vi aner dog lysninger i horisonten. Forsigtige indikationer, der peger i den rigtige retning efter snart to års globalt økonomisk uvejr. Tallene for beskæftigelsen i både USA, der jo er det store diesellokomotiv i verdensøkonomien, og i Danmark, har bedret sig i det seneste kvartal, selv om vinteren var lang og hård. Vi er i regnskabsæsonen, og årsresultaterne fra de danske børsnoterede virksomheder offentliggøres, og de tilhørende aktiekurser er i begyndelsen af 2010 fortsat opad, som de også gjorde gennem hele 2009. For nylig brød det danske C20-aktieindeks gennem den psykologiske kurs 400-grænse. Det betyder, at aktiekurserne har stabiliseret sig på niveauet fra før, verden gik af lave.

Trods det er det en kendsgerning, at finanskrisen ikke har i sinde at forsvinde i samme hast, som den ramte i sidste halvår af 2008.

Det er en tid, hvor det understreges, at Partner Revision er med klienterne i medgang og modgang. Vi sidder med, tager ansvar og spiller ind, også når det drejer sig om brydsomme forhandlinger med tøvende långivere. Af og til kunne man have håbet på mere tålmodighed, forståelse og risikovillighed fra den side. Men det er nu også vores

opfattelse, at man i den finansielle sektor har indset vigtigheden af også at stå last og brast i modgang.

Tiderne har tvunget virksomhederne til nytænkning. Et eksempel er speditivirksomheden ALPI i Lind ved Herning. Her søsatte man, da finanskrisen rasede hårdest, projektet 'Give me sales' med det formål at øge salget til eksisterende kunder for at undgå at afskedige værdsatte medarbejdere. Missionen lykkedes, og det kan du blandt andet læse om i dette nummer af Partner Review.

For andre gav det bonus at pleje og røgte netværkene en ekstra gang. Det har Vestjysk Marketing i Ringkøbing succes med. Få et godt råd fra indehaveren.

Partner Revision har fokus på medarbejdernes sundhed og trivsel. I den forbindelse har vi stor glæde af samarbejdet med virksomheden Prevent, hvis kompetencer omtales nærmere inde i bladet.

Op så er det jo, at vi siger farvel til en af husets menneskelige hovedhjørnesten, Villy Fiedler. Efter 36 år i Partner Revision og 39 år i branchen holder han fyraften. Vi sætter pris på, at Villy Fiedler bevarer tilknytningen til Partner Revision, selv om han ikke længere er første mand om morgenen og ham, der lukker og slukker på Thrigesvej om aftenen.

Hvad Villy Fiedler så skal lave? Det afsløres i magasinets samtale med Mr. Partner Revision.



**SVEND ERIK MØLLER NIELSEN**  
statsautoriseret revisor,  
bestyrelsesformand, Partner Revision



**LARS OLE MORTENSEN**  
statsautoriseret revisor,  
adm. direktør, Partner Revision

# FYRAFTEN FOR UGENS GÆST



HAN VIL IKKE VÆRE EN TORSK – DERFOR TJEKKER VILLY FIEDLER UD PÅ TOPPEN

Af Hans Krabbe

Han snyder, gør han, den afgående administrerende direktør for Partner Revision, 58-årige Villy Fiedler. For som han sidder der i ulasteligt gråt med velplejet hår og milde manerer, ligner han prototypen på revisoren, der blev formet af den gamle skole i halvfjerdserne og nu høster frugterne af et strabadserende arbejdsliv med lange dage på kontoret.

Det er blandt andet hænderne, der afslører ham. Store som en murerarbejdsmands og med et håndtryk som drevet af hydraulik. Og så ordene, der kommer ud af hans mund. De har kant. Og er overraskende. Meget lidt tal-agtige. Sådan må det vel være, når man er rundet af et husmandshjem nedenfor Sir Lyngbjerg vest for Holstebro.

Revision blev hans livsbane, og nu er han så på vej ud af biksen. Men revisor i gængs forstand er han langt fra.

- Der er flere årsager til, at det slutter nu. Jeg har været 36 år i Partner Revision. De sidste ni som administrerende direktør. Vi er gået fra 98 til 155 medarbejdere i den tid. Det har været fantastisk. Men det har også været hårdt. Desuden mener jeg, man skal stoppe, mens man er god. Du skal passe på med ikke at blive en gammel torsk, fordi du bliver hængende for længe. Kompetencemæssigt er jeg stadig i form, men teoretisk bliver det sværere og sværere at følge med, fordi jeg har så meget andet at se til. Derfor er tiden rigtig. Også fordi jeg har lyst til at prøve noget andet. Helbredet er heller ikke længere, som da jeg var 30 med en spritny eksamen som statsautoriseret revisor.

Hjemmet i Naur var trygt og godt. Men rigt var det ikke. Til gengæld var friheden for Villy og de to brødre stor, bare de passede deres ting.

Blandt andet fik de tidligt lært at tage fat, så der har aldrig for alvor været sat spørgsmålstegn ved de 60-80 timer ugentligt på kontoret. Vi undlader at spørge fru Anette, hvad hun synes om kvoten. Så meget var han dog hjemme, at det blev til en søn og en datter undervejs. Kim og Rikke er voksne nu. Måske blev de det, uden Villy helt opdagede det?

- Det gjorde de jo nok. Jeg husker Kim en aften, da han ikke var ret stor. 'Far, ser du fjernsyn?' Hold da kæft, arbejdede man virkelig så meget? Jeg har været utrolig godt gift. Anettes opbakning har været enestående. Vi har ikke altid været enige. Men hun har altid givet mig friheden til at agere. Jeg har været ualmindelig stolt af, at det netop var Anette, der var min ledsager i alle mulige og umulige sammenhænge. Hun er et kreativt og vidende menneske og har været en fantastisk repræsentant for mig og Partner Revision. Udover at holde sammen på vores hjem og opdrage to børn var hun en menneskealder i Nordea. - Hun må have været meget forelsket. Jeg har af omveje hørt, at hun har sagt, at jeg aldrig stopper med at arbejde. På et tidspunkt kaldte hun mig 'Ugens Gæst.' Sådan skal det ikke være resten af livet. Jeg har været for lidt hjemme til at give hende et anstændigt modspil. Det er også en af grundene til, at jeg stopper.

## REVISION I FORANDRING

Han er vel det nærmeste, man kommer Partner Revision kognit ind til en Maggi-terning. Hen over sommeren er det slut. Det har Villy Fiedler det godt med. Selv om følelserne trækker i flere retninger.

- Jeg kommer særligt til at savne to ting: Medarbejderne. Og kunderne. For hold da op, hvor har vi et godt team. Det var hårdt lige efter årtusindskiftet. Og det er udfordrende med krisen nu. Men det har været en fantastisk tid. Alle vores gode, unge mennesker er et aktiv uden lige. Vi har en flad ledelse med tradition for at snakke os frem til løsninger. Ikke at vi er en kaffeklub. Men én mand gør det ikke alene. Det er jo ikke mig, der åbner syv døre rundt om i landsdelen hver morgen. Kunderne - alle ved, at kunderne har betydet alt for mig - 24 timer i døgnet, 7 dage om ugen, 365 dage om året. Jeg er mine kunder dybt taknemmelig for det indhold, de har givet mig i mit liv - ikke bare erhvervsmæssigt. Anette har engang spurgt, om ikke hun kunne blive kunde hos mig med den opmærksomhed, de får - det kan man vist kalde et vink med en vognstang. Villy Fiedler gjorde sin entré i faget, da tallene stod i kolonner på hvidt papir og tingene blev regnet ud på gammeldags maner. I dag er revision så meget andet. Og i bund og grund er det den del, der for alvor tænder manden.

- Jeg har altid været mere til driftsdelen, iværksætteriet, virksomhedsudviklingen og generationsskifterne. Det er også den vej, faget går, tror jeg. Mange virksomheder ansætter deres egne talkusere i dag. Det betyder, at vi nok endnu mere skal over i specialistrollen, hvor folk er helt skarpe på deres kompetencer. Måske vi skal dyrke sælgergenet yderligere og være mere udfarende. Jeg ville gerne, at jeg var 15 år yngre, for det passer mig godt, siger Villy Fiedler.

Nu passerer han snart sekretæren og højrehånden Kirsten Sass-Petersen i receptionen for sidste gang. De to har fulgtes ad i lang tid. Kirsten har været en enestående kollega og en personlighed, der giver firmaet krop og sjæl indadtil og profil udadtil.

- Den dag, jeg smider nøglerne på skranken, kommer jeg til at græde. Det er stensikkert. Jeg elsker firmaet over alt på jorden. Men jeg glæder mig også til friheden efterfølgende. Og det er helt bevidst, at jeg ikke skal have tapperhedsmedaljen for 40 års tro tjeneste. Den slags er jeg ikke til.

#### VENTURE MED VENNERNE

58 og på toppen af verden. Så Villy Fiedler går ikke i hi. Fremtiden kommer blandt andet til at handle om en række bestyrelsesposter. Desuden vil han koncentrere sig om passionen for aktier. Og så skal der bruges stunder i et nyt ventureselskab, som Fiedler går ind i sammen med en række fagpersoner og venner.

- Vi er en talmand, en advokat, en med forstand på detailhandel, en der kender til børs og finansiering og et par fabrikanter. Der kommer mange virksomheder til salg i den kommende tid. Vi vil ind og spille en rolle i bestyrelserne. Vi er allerede i gang, fortæller Villy Fiedler begejstret. Jamen, er han da for alvor på vej hjem til Anette?

Vi tør ikke spørge fru selv ...

“ Jeg kommer særligt til at savne to ting: Medarbejderne. Og kunderne. For hold da op, hvor har vi et godt team

# EFTERSPURGT UDDANNELSESSTED

PARTNER REVISION FORMER US/EDVANLIGT MANGE STATS-AUTORISERED E REVISORER

Af Hans Krabbe

Når Villy Fiedler i løbet af sommeren trækker sig tilbage fra Partner Revision, kan han blandt andet bryste sig af, at virksomheden i dag har ry for at være et ekstraordinært godt uddannelsessted for fremtidens talmænd og -kvinder.

Selv om Partner Revision med syv afdelinger i det midt- og vestjyske er en betydende regional spiller, er virksomheden ikke stor på nationalt plan. Desto mere bemærkelsesværdigt er antallet af statsautoriserede revisorer, som huset former.

- Når vi er gode til at uddanne, hænger det sammen med grundholdningen i virksomheden. Siden begyndelsen har det ligget implicit, at der skulle være en rådgivende vinkel. Det rent revisionsmæssige skal naturligvis være 100 % på plads. Men ud over det, skal vi frem for alt være en sparringspartner, så kunden får noget merværdi, forklarer Villy Fiedler.

I dag er Partner Revisions ry som et attraktivt uddannelsessted så udbredt, at Fiedler har oplevet unge skifte elevplads for at få en platform i virksomheden.

- Det hænger blandt andet sammen med ånden her, tror jeg. Festerne ... altså, man skulle ikke tro, det er et revisionsfirma. Men folk bliver dygtigere af at være et sted, hvor der er gang i den, og unge mennesker af i dag er grundlæggende kanon dygtige, siger den afgangende direktør.

- Unge i dag vil ikke bare tjene penge. De vil også have udfordringer og et arbejdsliv og en arbejdsplads, som de kan være stolte af ude i byen. Det stræber vi kontinuerligt efter at kunne tilbyde de unge mennesker. Blandt andet ved, at vores klientel branchemæssigt og størrelsesmæssigt er bredt, så de bliver udfordret på alle niveauer. Og vi giver dem frihed til at løbe linen helt ud. På den måde får vi fat i højt kvalificerede unge. Vi har et varemærke som et godt hus at være i. Det skal vi værne om ved en dynamisk, aktiv og positiv tilgang til de udfordringer, der ligger forude. Fortsætter vi på den måde, er det kun fantasien, der sætter grænser for Partner Revisions muligheder i fremtiden, siger Villy Fiedler.



## FIEDLER I KORT FORM:

58 år. Afgående adm. dir. i Partner Revision.  
Revisor i 39 år. 36 år i Partner Revision.  
Gift med Anette. En søn. En datter. Et barnebarn.  
Golfhandicap 9,8.  
Tidl. gymnast på Holstebro-Lemvigegnens rep. hold.  
Holder af golf, badminton og tennis.  
Lillebror Kurt. Storebror Ejvind.  
Tjente på landet efter 7. klasse.  
Var blevet landmand eller tømrer, hvis ikke revisor.  
Har to MG-sportsvogne.  
Kan de køre? Nej ...  
Kommer de til det?  
Ja, det tror han ...



# ENKLE MIDLER HAR SKABT POSITIV FORANDRING

ET OMFATTENDE FOREBYGGENDE OG SUNDHEDSFREMMENDE PROJEKT HAR SKABT EN NY HVERDAG HOS PARTNER REVISION. SAMTLIGE MEDARBEJDERE HAR FÅET EN DETALJERET SUNDHEDSPROFIL MED OPFØLGNING MED MARIE THYGESSEN, PREVENT

Af Niels Frydenlund

En klog mand har engang sagt: "Intet menneske er bedre, end man har det." Det er filosofien bag sygeplejerske og nlp-coach Marie Thygesens firma Prevent. I næsten to år har hun stået bag et omfattende livsværdi-projekt for medarbejderne i alle Partner Revisions afdelinger. Det har både givet bedre livskvalitet for den enkelte medarbejder og virksomheden en ny hverdag.

Den mest synlige forandring er kosten i kantinen. Nu er der kun rundstykker om fredagen. Mere rugbrød, mere müsli og mere A38, mere vand til væskebalancen, og så er der som noget helt nyt indført mulighed for om eftermiddagen at hæve energiniveauet med et stykke knækbrød eller lidt frugt.

- Det handler om at have stabilt blodsukker hele dagen, så man ikke hænger med hovedet og er træt og ineffektiv specielt de sidste timer inden fyraften, forklarer Marie Thygesen.

Men projektet handler om meget mere end kost. Marie Thygesen har ganske enkelt sporet medarbejderne ind på sundere livsstil og med enkle midler og overskuelige handlingsplaner bidraget til mere livsværdi for den enkelte.

- Medarbejderne er vores vigtigste aktiv. Vi lever af den viden, de har oparbejdet. Vi ønskede at få en status over medarbejdernes helbreds-mæssige situation, for vi er sårbare, hvis nogen falder væk på grund

af sygdom i perioder, hvor vi er pressede. Vi gik ind i samarbejdet med Marie for at fremme trivslen. Man sparer jo heller ikke på olie i maskinrummet. Og det er lykkedes, forklarer Allan Bjørn fra Partner Revision. Helt konkret gik Marie Thygesen ind og i samarbejde med hver enkelt medarbejder lagde en individuel plan.

- Hver medarbejder har fået lavet en sundhedsprofil. Ved første samtale af en times varighed fik de målt blodtryk, kolesteroltal, blodsukker, blodprocent, taljemål, højde, vægt og BMI (body mass index). Men seancen var lige så meget en snak om alt muligt andet - arbejde, familie-situation, kost, rygning, alkohol, motion etc. Sammen lagde vi en handlingsplan med fokus på nogle enkle virkemidler. Det er vigtigt med helt realistiske mål, vigtigt at føle, at man kommer i mål - og ser resultater undervejs. Dermed vokser motivationen, forklarer Marie Thygesen.

I forbindelse med den første samtale med Marie Thygesen har medarbejderne fået lavet en personlig sundheds-journal, der giver et billede af den øjeblikkelige helbredstilstand. Samtidig blev der lagt en handlingsplan - det kan handle om mere motion, nedsættelse af kolesteroltallet, blodtrykket, vægttab, rygestop, energioptimering eller blot en justering af kosten eller lignende.

Efter tre til seks måneder blev den første samtale fulgt op for at holde



**GRUNDLÆGGER AF PREVENT, MARIE THYGESEN, I VIRKSOMHEDENS KURSUSLOKALE I IKAST.**

hver enkelt medarbejder op på mål og handlingsplan. Samtidig gik Marie Thygesen ind og optimerede kantine-maden. Flere fibre, rugbrødsboller, A38, müsli og færre rundstykker. Og så et stykke knækbrød og frugt om eftermiddagen.

- Det fine i projektet har været, at det har været meget enkle midler, Marie har brugt. Medarbejderne har fået nogle enkle redskaber at arbejde med, og vi har som virksomhed gjort det nemmere for medarbejderne at træffe det kloge valg. Det giver en langtidsholdbar effekt, for sådan noget må ikke blive for besværligt, så løber det ud i sandet. Man kan ikke sige, at det har givet mere effektivitet, for vi havde i forvejen en meget effektiv medarbejderstab. Men det har skabt et fælles engagement, og det skulle også gerne give os som virksomhed nogle resultater på langt sigt. Færre sygedage og flere år på arbejdsmarkedet, forklarer Allan Bjørn.

- Det handler om livshjulet, om at have det godt i alle dele af livet, siger Marie Thygesen.

# ANNY OPDAGEDE HJERTEFEJL

ANNY JØRGENSEN FRA PARTNER REVISION I IKAST FIK EFTER SUNDHEDSTJEK HOS MARIE THYGESEN KONSTATET HJERTEFEJL, DER KUNNE HAVE UDVIKLET SIG ALVORLIGT.

Af Niels Frydenlund

For Anny Jørgensen, der til dagligt er bogføringsassistent hos Partner Revision i Ikast, betød det omfattende sundhedsprojekt med Marie Thygesen fra Prevent ikke kun, at hun fik styr på et alt for højt blodtryk. Lægerne afslørede også en hjerte-fejl, der til daglig ikke har nogen betydning, men som uden at være blevet opdaget kunne have fået fatale konsekvenser ved en operation.

- Mit blodtryk var temmelig højt, kunne Marie konstatere ved det første sundhedstjek, så jeg gik til min egen læge for at få styr på det. En EKG-måling viste, at der kunne være forkalkninger på hovedpulsåren. Fire dage senere blev jeg indkaldt til hjer-teambulatoriet på sygehuset og fik hjertet skannet. Heldigvis viste det sig ikke at være forkalkning, men derimod en medfødt hjerte-fejl. To af mine hjerte-klapper er vokset sammen, siger Anny Jørgensen videre.

Hjerte-fejlen var vigtig at opdage, for uden den viden ville Anny Jørgensen risikere en såkaldt endokardit ved en operation – selv ved en simpel rodbehandling ved tandlægen. Endokardit er en betændelsestilstand i den hinde, der beklæder indersiden af hjertet og hjerte-klapperne, og når man har en hjerte-fejl, skal der tages specielle forholdsregler ved operationer i blodbanen for at undgå betændelse. Endokardit er en alvorlig sygdom, der kan være livstruende.

- Det var da skræmmende, mens det stod på, men godt at det blev opdaget, siger Anny Jørgensen, der herefter kunne koncentrere sig om at få sænket sit alt for høje blodtryk.

- Det har været rigtig positivt at have Marie som min tovholder. Jeg har tabt fem-seks kilo, blandt andet ved at motionere mere. Jeg går lange ture, og så har jeg en handicappet datter, der rider pony. Så løber jeg og holder i tømmerne, det giver også god motion, smiler Anny.

- Jeg vil ikke sige, at det har givet mig et bedre liv. Men det har fået mine øjne op for, at tingene ikke altid er, som man tror, de er. Jeg tænker også mere over, hvad jeg spiser og på, at det er vigtigt at få noget motion i hverdagen, konkluderer Anny Jørgensen, hvis oplevelse med Marie Thygesen har været så positiv, at hun overvejer at fortsætte de personlige konsultationer hos hende.

## PREVENT – KORT FORTALT

Prevent er Marie Thygesens firma, etableret for godt to år siden med speciale i forebyggende sundhedsprofiler. Marie Thygesen, der har en baggrund som sygeplejerske og også er uddannet nlp-coach, har både private og offentlige virksomheder som kunder. Virkemidlerne er små, overskuelige ændringer i hverdagen, der giver den enkelte højere livsværdi. Prevent ligger på Tulstrupvej 9 i Ikast.

LÆS MERE PÅ: [WWW.PREVENT-IT.DK](http://WWW.PREVENT-IT.DK)





## AFGØRENDE AT AGERE

'GIVE ME SALES' FÅR ROS FRA RÅDGIVER

Et veltilrettelagt og målrettet salgsmæssigt, der samtidig øger medarbejdernes kompetencer og styrker sammenholdet på arbejdspladsen. Det udløser anerkendende nik fra en, der blandt andet lever af at rådgive virksomheder i krisetider.

- Det er altafgørende, at man som virksomhed agerer. Især da i krisetider. Lader man stå til, bliver man kørt over.

Klar tale fra Allan Bjørn, statsautoriseret revisor hos Partner Revision i Herning med speciale i blandt andet driftsøkonomi og budgettering. Han har fulgt ALPI's projekt 'Give me sales.' Og han synes godt om den proces, virksomheden satte i værk.

- ALPI formåede at udvikle forretningen, selv om der var nedgang i markedet. Det typiske er at skære i omkostningerne og så vente, indtil markedet vender igen, siger Allan Bjørn.

Mange virksomheder har mere eller mindre nødtvunget taget pejling af krisen.

- Men nogle er måske kommet for sent i gang. Man må næsten hellere gøre noget galt i stedet for ikke at gøre noget. ALPI valgte en klar strategi og fik tidligt medarbejderne med. Det værste er usikkerheden. Når ledelsen er i tvivl om, hvad man skal gøre, breder det sig lynhurtigt til resten af organisationen.

- Det er vigtigt, at ledelsen leder virksomheden og finder ud af i hvilken retning, virksomheden skal. Men det er mindst lige så vigtigt hele tiden at informere medarbejderne. Det er den eneste måde at komme usikkerheden til livs på. Medarbejdernes tanker skal flyttes over på 'Hvad kan jeg bidrage med?' i stedet for 'Hvordan er min situation?'

# SÅDAN SPINDER DU DET GODE NETVÆRK

DET KRÆVER PLANLÆGNING OG INDSATS AT NETVÆRKE – MEN DET BETALER SIG

Af Hans Krabbe

Tag ikke fejl af ham. Når kampene med Skjern Håndbold som den ene aktør kører for fuldt blus i Skjern Bank Arena, undslipper der let et brøl eller to fra Boy Boysen. Han er selv tidligere divisionsspiller i Skjern, så han har mellem år og dag råbt sit til dommerne. Derfor er det kun naturligt, at instinkterne fra tid til anden tager magten fra ham.

Men når manden bag Vestjysk Marketing både før og efter ligakampene i Skjern rutineret mingler blandt de øvrige sponsorer, er tonen en anden. Så er Boysen til håndbold. Jovist, men han er lige så meget på job. Sponsorloungen i arenaen er nemlig et af de steder, hvor reklamemanden aktivt dyrker sit erhvervsnetværk i bestræbelserne på at finde nye kunder og holde fast i de eksisterende.

- Jeg er mig selv, når jeg går rundt i loungen. Jeg deler ikke visitkort og den slags ud. Jeg håber, folk kan huske mig på mit navn og mit ansigt. Hvis ikke, har jeg ikke gjort det godt nok, siger Boy Boysen.

Netværk – at få et, måske flere, og at vedligeholde dem – bliver en stadig større del af det at drive virksomhed. Det er som oftest virksomhedsindehaveren eller nøglemedarbejdere, der involveres i netværksdelen. Netværkene kan være mange. Netop i disse år er det populært med invitationer til strømmede morgenarrangementer, hvor man i højt tempo får sit budskab ud og parres med folk fra andre brancher.

Den slags nymodens netværk kender Boy Boysen godt. Men han hælder nu mere til de traditionelle netværk, der typisk opstår omkring sportsklubberne.

- Siden starten på Vestjysk Marketing i 1998 har vi oplevet kontinuerlig vækst uden at gøre det store markedsføringsmæssigt. 95 procent af kunderne kommer via netværk. Det var også sådan, jeg fandt min revisor i sin tid, forklarer Boy Boysen, og nikker over mod Søren H. Andersen fra Partner Revision i Ringkøbing. Han deler Boysens syn på netværk.

## BEVIDST STRATEGI

- Det handler ikke kun om at skaffe nye kunder. Det handler i lige så høj grad om at holde fast i dem, du har. Og at vifte andre aktører væk, siger Søren H. Andersen. Mens Boysen først og fremmest gør sig i Skjern Håndbold, er Søren H. Andersen synlig i forbindelse med de succesrige 1. divisionshåndboldkvinder i Ringkøbing og Ringkøbing IF i fodboldens jyllandsserie.

Boy Boysen tager ikke let på en eftermiddag i loungen.

- Jeg er bevidst om, hvem jeg sidder ved. Jeg hygger mig, og konen er da med. Men jeg planlægger på forhånd, hvem jeg skal have fat i. Det går ikke bare at sætte sig hen i et hjørne og lægge ordrebogen frem. Jeg betragter det som en del af mit arbejde, forklarer Boy Boysen. Så sent som Skærtorsdag kastede en fodboldkamp i Ringkøbing en ny kunde af sig.

- Vi kom til at snakke om, hvorvidt hans virksomhed nu hed det rigtige. Jeg spurgte, om han ikke gav en kop kaffe? Så kunne vi da tale om det. Det gav forretning ...

Søren H. Andersen lytter med et smil.

- Metoden er den samme hos os. Vi får ikke kunder, fordi vi kører store annoncekampagner. Det giver måske kendskab til virksomheden. Men det får ikke folk til at ringe. Mødes man nu i sit netværk, er der større sandsynlighed for, at man husker ansigtet. Netværk er vigtige, ikke mindst i en tid, hvor ordrerne måske ikke vælter ind, lyder erfaringen fra Søren H. Andersen.

De to er enige om, at nok er netværksdelen en del af jobbet. Men det går kun, hvis man tænder på det, man engagerer sig i.

- Jeg kunne ikke gøre det i en basketballklub. Jeg skal brænde for det, jeg er til og have hjertet med. Ellers bliver det kunstigt, og så kaster det kun badwill af sig, siger håndboldmennesket Boy Boysen.

Så må dommerne i Skjern Bank Arena mellem år og dag finde sig i et udbrud eller to ...

## FACTS OM VESTJYSK MARKETING:

Etableret i 1998 af Boy Boysen.

Er i dag primært webbureau med speciale i online-mediet.

Beskæftiger 10 medarbejdere, programmører, webdesignere, konsulenter etc.

VM gik i 2009 online med én ny hjemmeside hver uge – året rundt.

I 2009 kåret til gazellevirksomhed af dagbladet Børsen.

Boy Boysen sidder i bestyrelsen for Skjern Håndbold A/S samt et mindre antal virksomhedsbestyrelser.

BB er aktivt medlem af erhvervsklubben "Reds & Greens."

Boysens brugbare:

“ Lær elevatortalen. På 20 sekunder skal du kunne fortælle, hvad du kan, og hvad du har at sælge. Det er den tid, det tager at køre op med elevatoren.

Andersens anvendelige:

“Engager dig lokalt. Især hvis du er i et liberalt erhverv eller håndværker. Kan flere i virksomheden netværke, så del det mellem jer. Jo flere, jo bedre.”



BOY BOYSEN, DIREKTØR VESTJYSK MARKETING OG T.H. SØREN H. ANDERSEN, PARTNER REVISION RINGKØBING

# NAVNE I NOTER

## TILTRÆDELSE

1. marts 2010

Kirsten Loftager Andersen, Silkeborg, sekretær



Svend Erik Møller Nielsen

## JUBILÆUM

1. maj 2010

Svend Erik Møller Nielsen, Silkeborg, 25 års jubilæum



René Glud Lavrsen



Stefan Clausen

## CAND.MERC.AUD. EKSAMEN

29. januar 2010

René Glud Lavrsen, Ikast

12. februar 2010

Stefan Clausen, Ikast

## UDLÆRTE

7. januar 2010

Martin Steffen Christensen, Ikast

31. januar 2010

Laila Riskjær Hansen, Silkeborg

# VELLYKKET KAMPSPONSORAT I FC MIDTJYLLAND

Det blev en god oplevelse, da Partner Revision var kampsponsor i forbindelse med FC Midtjyllands møde med OB i SAS Ligaen på MCH Arena den 6. marts.

- Mange af vores eksisterende og potentielle kunder færdes i loungen på stadion. Derfor var det nærliggende at blive kampsponsor og dermed få mulighed for at tale direkte med nye, potentielle kunder, forklarer Allan Bjørn, Partner Revision i Herning.

Som en del af eventen indgik en quiz, hvor svarene skulle findes i en profilbrochure. Det sikrede, at brochuren blev læst flittigt.



- Det direkte afkast var 25, der ønskede at komme på virksomhedens mailingliste med nyheder og informationer. Desuden fik vi sat et møde med en potentiel kunde op. Det er svært præcist at måle afkastet af sponsorer. Men det er vigtigt, at kunderne tænker på os som det naturlige valg, hvis de overvejer at skifte revisor. På den måde var dagen med til at slå vores navn yderligere fast i området, siger Allan Bjørn.

# FORNEM HÆDER TIL TRAVL ELEV

TALENTFULDE HÅNDBOLDKNÆGTE HOLDER JONAS SKARP PÅ JOBBET

Af Hans Krabbe

Bær over med ham, hvis han er småhæs mandag morgen. Det er formentligt fordi, han har tilbragt endnu en weekend med sine elskede håndbold drenge.

Når arbejdsdagen hos Partner Revision i Ikast er slut, smider Jonas Højhus Jeppesen nemlig skjorte og slips for i stedet at trække i træningstøjet som ungdomstræner i håndboldafdeling i Ikast KFUM.

Så værdsat er Jonas Højhus Jeppesen, at han netop har modtaget KFUM Idræts Ungdomslederpris. Dermed fik revisoreleven fra Ikast et håndgribeligt bevis på, at han spiller en central rolle i succeshistorien om en veldrevet håndboldklub og et usædvanligt kuld af sprudlende U12 drenge.

Den 20-årige Jonas Højhus Jeppesen begyndte sin trænergerning som U14-spiller. De sidste fire år har han stået i spidsen for et kuld knægte, der i denne sæson markerer sig som et af Danmarks bedste U12 hold. Det har givet Jeppesen blod på tanden.

- Jeg vil gerne træne de dygtigste ungdomsspillere i Danmark. Enten på et ungdomslandshold eller som talentansvarlig i en klub. Derfor begynder jeg på Dansk Håndbold Forbunds elitetræneruddannelse her i foråret, forklarer Jonas Højhus Jeppesen.

Trænergerningen og det øvrige lederarbejde i Ikast KFUM, hvor Jonas også sidder med i bestyrelsen, sluger al disponibel fritid. Men investeringen kommer tifold igen.

- Der er jo alle de sportslige og sociale oplevelser med drengene. Jeg nyder hvert sekund, hvor jeg laver noget, der har med håndbold at

gøre. Men det kræver planlægning og en struktureret hverdag, så jeg er god til at organisere for mig selv og andre. Det er så noget, jeg har gavn af i min professionelle hverdag, siger Jonas Højhus Jeppesen, der deler elevstatus i Ikast med kollegerne Henrik Eriksen, Sandra Udsen Kjærgaard og Michael Mikkelsen.

Jonas Højhus Jeppesen fik Ungdomslederprisen sammen med klubkammeraterne Simon Hørdum og Andreas Justesen.



U12 DRENGENE FRA IKAST KFUM EFTER ENDDU EN SEJR. JONAS HØJHUS JEPPESEN ER NUMMER TO FRA HØJRE I BAGESTE RÆKKE. (PRIVATFOTO)

**PARTNER REVISION**  
rådgivende revisorer