

Mette overvejede at sælge familievirksomheden. Nu har hun vendt udviklingen

Efter medejerens exit stod Mette Brock alene med ansvaret for William Skilte, der var presset af underskud, dyre lokaler og svære beslutninger. Nu kan hun præsentere sit første regnskab som eneejer med plus på bundlinjen.

Fakri Aldin Koleilat
fakri@amtsavisen.dk

Da Mette Brock i begyndelsen af 2025 fik beskeden om, at hendes medejer gennem 10 år ville ud af William Skilte, nåede hun kortvarigt at overveje, om det var slutningen på den familieejede virksomhed.

I stedet blev det begyndelsen på et nyt kapitel.

Nu er skiltevirksomheden på Haraldsvej i Randers på vej tilbage på sporet, og Mette Brock kan snart præsentere sit første regnskab som eneejer med et positivt resultat.

- Man er da stolt over, at selv om man har været nede i en periode med en masse udfordringer, så kan man vise, at ens eget første regnskab kommer ud med positivt resultat, siger Mette Brock, der siden marts 2025 har været firmaets eneste ejer.

William Skilte blev grundlagt af hendes morfar, William Andersen, i 1947, og Mette Brock repræsenterer i dag tredje generation i virksomheden.

Men vejen til det positive resultat har ikke været uden bump.

Overvejede at sælge

Da Jeppe Arbjerg i starten af 2025 meddelte, at han ønskede at forlade virksomheden, kom det som en overraskelse.

- Vi havde drevet virksomheden sammen i 10 år, og jeg havde overhovedet ikke set det komme. Så der var lige pludselig en masse tanker og beslutninger, der skulle tages på ret kort tid, siger Mette Brock.

Udtrædelsen fik også økonomiske konsekvenser. Jep-



Stående fra venstre mod højre er det virksomhedskonsulent Jacob Stæhr Nielsen, sælger Michael Runge, grafiker Lisa Bock og direktør og indehaver Mette Brock. Siddende i forgrunden er det driftschef Lone Thru. Pressefoto: Ole Jakobsen/Den Utraditionelle



Jeg syntes, at jeg skyldte mig selv, min familie og mine ansatte, at vi ikke bare kastede håndklædet i ringen. Vi skulle give det et skud.

METTE BROCK, DIREKTØR OG INDEHAVER, WILLIAM SKILTE

pe Arbjerg blev købt ud af virksomheden, og den store engangsudgift var med til at sende regnskabet i minus, fortæller indehaveren.

Derfor overvejede hun, om virksomheden skulle sælges.

- Dengang tænkte jeg, om det så bare var dét, og om jeg skulle sætte det til salg. Sådan kunne det lige så godt have været endt, siger Mette Brock. I stedet valgte hun at fortsætte.

- Jeg syntes, at jeg skyldte mig selv, min familie og mine ansatte, at vi ikke bare kastede håndklædet i ringen. Vi skulle give det et skud, siger hun og fortsætter:

- Der er også en bank, man skal have med på legen, og de

var gudskelov med på idéen. Det kræver jo også, at der er nogen, der tror på én, siger Mette Brock, der gennem det hele har fået vital opbakning fra både kunder og leverandører.

Manglede nogen at sparre med

Selv om hun havde gode medarbejdere og støtte hjemmefra, savnede hun én at dele de svære beslutninger med.

- Jeg troede, jeg kunne køre det hele selv, men det er lige en tand for hårdt, når man kun er sig selv, siger Mette Brock.

Siden årsskiftet har hun fået hjælp af virksomhedskonsulent Jacob Stæhr Nielsen,

der fungerer som sparringspartner i den daglige udvikling af virksomheden. Han har blandt andet bidraget med sparring om økonomi, priser, leverandører og den overordnede drift.

Jacob Stæhr Nielsen driver til daglig et rengøringsfirma med sin kæreste, og kendskabet til skiltebranchen var fra starten derfor begrænset.

Men de to havde mødt hinanden ved et netværksmøde, og her opstod der god kemi mellem ham og indehaveren af William Skilte.

- Jacob kendte slet ikke branchen, men det har virkelig været givende, siger Mette Brock om udviklingen de seneste måneder.

Medarbejderne rykkede tættere sammen

Samtidig oplevede indehaveren, at medarbejderne har taget ekstra ansvar i en svær periode.

- Der har været en tankegang om, at det her skal vi have til at lykkes, og nu handler det om at hjælpe hinanden, siger Mette Brock.

Også Jacob Stæhr Nielsen fremhæver medarbejdernes indsats som en afgørende del af forklaringen på, at udviklingen er vendt.

- Alle medarbejdere har været megapositive og har omfavnet vores idéer. Uden dem var der ikke noget, der ville kunne lade sig gøre. De har virkelig stået sammen og hjulpet hinanden, siger han.

Det positive resultat har også betydet, at virksomheden har kunnet hæve lønnen for medarbejderne. Netop for at kunne sige tak for den indsats, de har gjort.

Tror mere på sig selv

For Mette Brock er det ikke kun virksomhedens økonomi, der har ændret sig. Hun føler også, at perioden har gjort hende mere sikker på egne evner som leder.

- Jeg har lært at tro mere på mig selv og på, at jeg godt kan. Samtidig har jeg set værdien i at gøre brug af ens netværk, siger hun.

Per 1. juni er organisationen blevet styrket med nye kræfter.

Her er Lone Thru kommet til virksomheden som driftsleder, og ifølge Mette Brock kommer ansættelsen af den rutinerede medarbejder til at skabe mere ro omkring den daglige drift.

Derfor ser hun heller ikke nødvendigvis et behov for at få en ny partner ind i ejerkredsen på nuværende tidspunkt.

- Hvis alt kommer til at køre, og vi får en opdateret strategiplan, så tror jeg ikke, at jeg skal have en partner ind. Når der kommer ro på det hele, og Lone kommer ind i tingene, så tror jeg ikke, det er nødvendigt, siger Mette Brock.

Når indehaveren ser fem år frem, er målet ikke nødvendigvis flere ansatte. Til gengæld skal omsætningen gerne vokse.

- Vi har et setup her, som kan tage mere ind, end vi gør på nuværende tidspunkt. Og så skal vi bare vækste. Jeg vil gerne bevise, at det kan jeg også godt selv, siger Mette Brock.