



Lars Gårlid driver Fanthyttans fritidsmöbler. Foto: Monika Aune

## Bråda tider i Fanthyttan

**Publicerad:** 23 april 2014

**Författare:** Monika Aune

---

**Under påskhelgen har det varit bråda tider för Fanthyttans fritidsmöbler. Med regionens största sortiment på dynor och två stora utställningshallar fulla av trädgårdsmöbler har kunderna strömmat till. Lars Gårlid, som tog över ruljangsen för två år sedan, är nöjd. - Det ska löna sig att åka till Fanthyttan, säger Lars Gårlid. Vi kan erbjuda mycket bra kvalitet till väldigt låga priser och det har kunderna upptäckt. Vi får kunder ända från Örebro och Karlstad.**

Fanthyttans fritidsmöbler är en inarbetad butik som funnits sedan 1983. Det var dåvarande ICA-handlaren Bengt Eriksson som omvandlade mataffären till möbelbutik, med inriktning på trädgård och fritid. Men för två år sedan var det dags att trappa ned och då såg Lars Gårlid ett fint tillfälle.

– Jag arbetar på Meritor men såg detta som en chans att prova något annat i livet, förklarar Lars Gårlid. Man får jobba hårt under sommarsäsongen men det är verkligen roligt. Butiken har ett stort och brett sortiment och det mesta går att beställa. Även inom fritidsmöbler går trenderna fram och tillbaka. För närvarande är det möbler som är tillverkade av konstrotting och teak som säljs allra

mest.

– Varje höst åker jag till Småland och gör inköp till våren, berättar Lars Gårdlid. Då gäller det att vara före modetidningarna när det gäller att välja färg och form på textilier och material. Årets färg är orange och nu finns det här många brandgula kuddar och dynor att välja mellan.

Fanthyttans fritidsmöbler har öppet från mars till oktober. Men det är tiden fram till midsommar som den mesta försäljningen äger rum.

– Efter midsommar är det lugnare och då är det hemmafixaren som byggt om altanen eller uteplatsen som besöker oss.

Lars Gårdlid har en prisfilosofi som går ut på att ständigt låga priser eller tillfälligt nedsatta specialvaror. På Fanthyttans fritidsmöbler reas aldrig möblerna ut.

– Nej, några realisationer har jag aldrig. Alla kunder ska alltid lämna affären och känna att man gjort en bra affär. Då är det bättre att priset från början är anpassat och att man som kund får bra service.

För Lars Gårdlid är mötet med kunderna och viljan att ge god service en viktig drivkraft. Många som kommer till butiken stannar och pratar bort en stund över en kopp kaffe. Den före ägaren, Bengt Eriksson, är kvar i verksamheten och hjälper bland annat till med transporter.

– Jag trivs verkligen, säger Lars Gårdlid. Men jag skulle aldrig ha klarat övertagandet utan Bengt Erikssons fina stöd. Han och många andras hjälp betyder mycket.

Besök [hemsidan](#)

---

Källa: LindeNytt.com

<https://lindenytt.com/nyheter/brada-tider-i-fanthyttan/>