



Anna-Lena Rydelius välkomnar alla till sin gårdsbutik. Foto: Jennie Larsson

Succéstart för Vingeltorpets gårdsbutik

Publicerad: 7 januari 2021

Författare: Jennie Einarsson

Vingeltorpets gårdsbutik i Björkhyttan har fått en strålande start sedan premiäröppningen i höstas och lockar redan till sig kunder inte bara från Lindesberg utan även runtom från Mellansverige. Här finner man varor med det lilla extra som man inte kan hitta i vilken butik som helst, bland storsäljarna finns exempelvis fårskinn och eldfat. - Det går riktigt bra, över all förväntan, säger Anna-Lena Rydelius som tillsammans med sin man Stefan driver gårdsbutiken.

Gårdsbutiken drivs på hobbynivå av Anna-Lena vid sidan av sitt ordinarie jobb i en helt annan bransch, som ansvarig på Svensk Skadereglering i Örebro. Ett jobb som hon trivs med och kommer fortsätta arbeta med även i framtiden. Men efter att barnen flyttat hemifrån kände Anna-Lena att hon ville fylla tiden med något energigivande i vardagen.

- Jag började pyssla och binda vetebuketter från egna åkrar, som mina vänner köpte och gav bort till nära och kära, och det blev väldigt uppskattade presenter.

Vi har en ladugård här på gården som jag bestämde mig för att städa ur och göra lite mysig så att jag skulle kunna förvara vetebuketterna där inne och samtidigt ha en fin plats att träffa upp mina väninnor på. Väldigt snabbt upptäckte jag att det fanns ett intresse för detta och jag fick mycket positiva reaktioner på den mysiga ladugårdsmiljön. Jag kände att på det här sättet får jag det bästa av två världar.



Anna-Lena pysslar gärna med fina små påsar till kunderna. Foto: Jennie Larsson

Med tiden växte idén fram om att starta en egen gårdsbutik och ett par månader senare kunde Anna-Lena slå upp ladugårdsdörrarna för de första kunderna. Det var ett stort steg för makarna att ta emot besökare på sin privata släktgård som de fått ta över efter Stefans mormor och morfar.

- Vi gör det tillsammans, och det har gått jättebra. Stefan sköter den praktiska biten som att se till att det finns ved till eldkorgarna utanför bland annat mellan sina andra gårdssysslor, och stöttar mig med saker som behövs till butiken, berättar Anna-Lena och fortsätter:

- Det fanns ingen strategisk plan för butiken utan jag har gått mer på känsla, och låtit det växa fram med tiden.

När jag startade upp butiken gjorde jag vad jag själv tyckte var ett stort inköp av doftljus, korgar och blommor. Jag har ju inte gjort något sådan här tidigare så jag tyckte egentligen att jag köpt lite för mycket, men efter två och en halv vecka hade det mesta sålt slut! Det kom så mycket folk, och hyllorna var nästan tomma så reaktionen som jag fick från kunderna blev: "Oj, här fanns inte mycket", berättar Anna-Lena med ett skratt.



På kvällarna ser Stefan Rydelius till att eldkorgarna brinner för att skapa en välkomnande stämning.

Anna-Lena berättar entusiastiskt om visionen hon haft för gårdsbutiken.

- Man ska få en upplevelse av lantlivet och gården Vingeltorpet som är över 100 år gammal. När man kommer in i den genuina ladugårdsmiljön så möts man av stämningsfull musik, fina saker och levande ljus för att skapa stämning, sedan brukar vi bjuda på något extra som en kopp kaffe. Som kund ska man känna att man går härifrån nöjd med sin påse med något fint som man köpt med sig hem.

Trots att Coronaviruset haft sin framfart, så har butiken ändå haft en riktigt lyckad start.

- Jag tror situationen med Coronaviruset har gjort att folk har sökt sig ut till landet i större utsträckning än vanligt. Man känner sig nog lite mer säker här. Jag tog det på största allvar från början och gick också ut tidigt i sociala medier med information om vilka åtgärder som vi har tagit för att undvika spridning av viruset, som att begränsa antalet besökare till max 6 personer i butiken samtidigt. Det gjorde nog att folk kände sig trygga med att besöka oss, säger Anna-Lena.



Nu är hyllorna fyllda med krukor, ljus och annat smått och gott. Foto: Jennie Larsson

En stor utmaning har varit att hitta rätt produkter till bra priser, då många varor tagit slut hos leverantörerna.

- Jag gör en del efterforskningar på marknaden och har lyckats hitta vissa saker som har sålt väldigt bra, exempelvis har jag sålt 30 fårskins på några månader! Folk åker tiotals mil för att köpa produkter som man inte hittar överallt. Jag har haft folk här från exempelvis Västerås, Motala och Karlstad, men självklart är det många Lindesbergare här också! En vanlig dag har jag i runda slängar mellan 30-40 kunder i butiken, berättar Anna-Lena och fortsätter:

- En annan storsäljare är eldfaten. När Coronaviruset har härjat så vill man umgås utomhus och ha det mysigt. Dessa är slutsålda just nu men jag väntar in en leverans i slutet av februari, och har redan 25 förbokningar!



Fårskinn är en storsäljare i butiken. Foto: Jennie Larsson

På vägen har makarna haft hjälp av släkt och vänner som de vill tacka.

- Vi hade inte kunnat göra detta utan hjälp från Anita och Ulrica som är goda vänner, och så självklart den närmsta familjen som stöttat och hjälpt oss.

Anna-Lena har en hel del framtidsplaner för Vingeltorpet, några som hon delar med sig av redan nu.

- Vi har ju också en loge som vi vill öppna upp. Först kommer den rustas upp lite och eventuellt öppna upp till våren. Där kommer vi kunna få plats med lite rottingmöbler, kransar, blommor och urnor.

- Vi har även ytterligare planer för Vingeltorpet men det återkommer vi om när det närmar sig.

Butiken är öppen helger och ett par kvällar i veckan som annonseras i förväg på Vingeltorpets [Facebook](#) och [Instagram](#).

Källa: LindeNytt.com

<https://lindenytt.com/nyheter/successtart-for-vingeltorpets-gardsbutik/>