

# Överlevare i tuff bransch

BILDSPEL Föregående Nästa Bild 1 av 4



Louise Berglund har drivit Lantliv i 18 år. Butiken går bra, trots tuffa tider för möbelbranschen.

- Jag hade en fördel av att redan vara etablerad när inredningsintresset exploderade för fem år sedan, säger hon.

FOTO: PÅR SÖNNERT



**Louise Berglund har drivit sin möbel- och inredningsbutik Lantliv i 18 år.**

**Trots tuffa tider för möbelbranschen går det bra för företaget. En av förklaringarna är att verksamheten är så pass bred.**

**- Jag hade en fördel av att redan vara etablerad när inredningsintresset exploderade för fem år sedan, säger Louise Berglund.**

Lokalen har utökats under årens lopp, senaste gången var i vintras. Numera är butiken på 230 kvadratmeter, en rejäl ökning jämfört med tidigare då lokalen var på 150 kvadrat.

- Jag började med två rum och har jobbat mig inåt i huset, rum för rum, säger Louise Berglund.

## Säljer på internet

En annan nyhet är webbshoppen, som redan lockat intresse från utlandet.

- Min första kund som handlade via internet bodde i Finland. Många kunder beställer från Norge och jag fick nyligen ett mejl från Irland. Man frågar sig hur de har hört talas om min lilla butik, säger Louise Berglund.

## Bred verksamhet

Den senaste tiden har varit tuff för möbelbranschen. Bland annat så fick Ottossons Möbler stänga butiken i Leksand i januari.

- För oss går det dock bra. Men det beror nog på att vi även säljer tyger, textilier och inredningsartiklar. Möbler motsvarar bara omkring 20 procent av försäljningen. Jag har förstått att det har varit tufft för möbelbranschen, men jag har ju så mycket annat än bara möbler i min butik, säger Louise Berglund.

Hur mycket har intresset för inredning gått upp de senaste åren?

- Det exploderade för fem år sedan. Då hade jag en fördel av att redan vara etablerad i branschen. Heminredningsprogrammen på teve har ökat intresset, hos både kvinnor och män.

## Syhörna

Bland möblerna, tygerna och heminredningsprylarna finns även en liten syhörna. Här syr butikspersonalen upp saker åt kunderna.

- Gardiner och kuddar är det vanligaste som kunderna vill ha hjälp med att sy. Genom att sy upp en kudde är det lättare att visa upp tygerna, säger Inger Britts-Jufvas, som även syr många saker hemma och sedan tar med dem till butiken.

## Ska vidareutveckla

För tillfället råder det högsäsong för Lantliv. Det är många sommargäster som passar på att titta in. Louise Berglund har ytterligare planer på att vidareutveckla butiken.

- Vi ska få ut flera egna saker till webbshoppen. Man har inte förstått hur stor den världen är och vilken marknad det innebär. Jag har byggt upp företaget sakta men säkert. Att skynda långsamt, det har varit min filosofi, säger Louise Berglund.

## PÄR SÖNNERT

0247-611 50

[par.sonnert@daladem.se](mailto:par.sonnert@daladem.se)