

48 Gründerintervjuet



MARGRETHE (58) OG BJARNE (60) REKKEDAL

Tips oss om navn på spennende gründere: grunder@finansavisen.no

Firma
Rekkedal Gjestehus

Forretningsidé:
Å gi en kulturbasert opplevelse med lokale råvarer

Fra melkegård til gjestegård

– Alle har opplevd New York og Dubai, men ingen blir imponert av glass og marmor, sier **Bjarne Rekkedal**. Sammen med sin kone ble han gründer som senior.

HILDE ORELD • SÆBØ, MØRE OG ROMSDAL

– Ikke noe av dette har vært planlagt. Det er rett og slett drevet frem av kundene, sier Bjarne Rekkedal.

Sammen med sin kone Margrethe eier og driver han Rekkedal Gjestehus i tettstedet Sæbø i Ørsta kommune.

Denne tilfeldige businessen besøkes nå av mellom 5.000 og 6.000 personer hvert år. I år regner ekteparet med en omsetning på 4 millioner kroner, og de sørger for at hver tredje krone de fakturerer fester seg på bunnlinjen.

Vi møter ekteparet på slektsgården fra 1500. I 30 år var Bjarne Rekkedal, som overtok gården etter sin far, melkebonde. I tillegg hadde han en rekke styreverv i bank- og næringslivssektoren på Sunnmøre. Margrethe Rekkedal har sin bakgrunn fra sunnmørske møbeleksport og bank.

– Plutselig en dag, hvor en bankledergruppe bodde på et hotell i nærheten, ble jeg spurt om ikke jeg kunne fikse til noe «bondegreier» med god mat og vin her på gården. Jeg dekket til tyve på loftet, og det ble kjempevellykket, sier Margrethe Rekkedal.

Så begynte ballen å rulle. Matlagning, servering og ulike arrangementer opptok stadig større del av det reiseglade ekteparets tid.

– Vi er ofte i Italia, og en dag ble vi invitert til en restaurant i et ombygd fjøs to timers kjøring utenfor Milano. Da tenkte vi: kan de, kan vi, fortsetter hun.

Vekst på 30 prosent i året

For fem år siden utviklet de gårdsdriften, og med økt pågang av gjester fra inn- og utland er tunet utvidet med flere bygninger.

– En klar trend er at de som er på reise vil oppleve mer enn det hotellet kan gi deg. Derfor har vi et godt samarbeid med hotellene på Sunnmøre, sier Bjarne Rekkedal og legger til:

– Alle har opplevd New York og Dubai, men ingen blir imponert av glass og marmor.

Gjestene er alt fra nordmenn som går i fjellet til internasjonale kontakter hos Ulsteinkonsernet eller annet næringsliv i traktene. I helgene er det arrangement av konfirmasjoner, bryllup og annen jubaløng. Ekteparet har regnet ut at rundt 100.000 mennesker når gjestegården innen en time.

– Vi har også hatt cruisepassasjerer her, fortsetter herr Rekkedal og grasser når han fortsetter:

– Det er en gjeng som sluker maten, går på do og haster videre. Det liker vi ikke. Vi vil ha gjester som spiser og drikker godt, hører lyden av fossen og føler den rolige

stemningen. Dette er stedet for den gode samtalen i elvesuset. Vi har ikke dansemusikk eller hip hop.

Han innser at dersom gjestegården skal overleve, må det de serverer være spesielt:

– Vi får ikke folk fra Ålesund hit for å spise pizza og drikke øl

– Vår visjon er at et måltid handler om så mye mer enn å bli mett. Måltidet består også av vertskapet og bygninger, supplerer hans hustru.

Historiefortelling viktig

Vertskapsrollen har de valgt å ta på alvor. De håndhviser på hver eneste gjest ute på tunet, uansett om det påregner eller fokker vannrett. All mat lager de selv, og de får hjelp til å legge den på fat og servere. Overnattingsbusiness har de også forsøkt seg på, men det var mye strev for lite lønn.

– Cruisepassasjerer er en gjeng som sluker maten, går på do og haster videre

– Men vi har noen rom i tilfelle bestemor har behov for å legge seg ned på litt, eller barna plutselig får besøk av Ole Lukkøye, beroliger Margrethe Rekkedal.

Når stolene i alle bygninger og rom er opptatt, kan 150 personer spise samtidig.

– På lørdag kommer Avinor. De er 100 personer, og da er det egentlig fullt, sier hun.

Ekteparet har lagt sin elsk på Italia, og italienske viner er naturlig nok sterkt overrepresentert i kjelleren.

– Vi importerer vår egen, sier husets herre.

– Gurgle og spytt vin kan du gjøre andre steder. Her forteller vi historien bak våre viner fra Nord-Italia. Vi har rundt 40 viner som passer til den lokale maten vi serverer, legger han til.

I snitt legger hver person igjen mellom 800 og 1.100 kroner hos ekteparet.

Vil stå på egne ben

Businessen, som startet som en tilleggsnæring, er nesten selvfinansiert. Mellom 10 og 15 prosent støtte har ekteparet fått, men i hovedsak er gjestegården bygget opp med egenkapital. Resten er inntekter fra styreverv og salg av dyr og melkekvoter.

– Å starte for seg selv er, ikke overraskende, svært hardt arbeid. Men starter du prosessen med å spørre hvor mye penger du får i tilskudd, går det helt galt. Driften må kunne stå på egne ben. Å flutte seg med dyre biler er sjelden lurt, tipser Bjarne Rekkedal.

– Vi er oppe til eksamen hver eneste dag. Og prøven må bestås, ellers kommer ikke gjestene tilbake, legger ektevidden til.

hilde.oreld@finansavisen.no

” Vi får ikke folk fra Ålesund hit for å spise pizza og drikke øl

” Gurgle og spytt vin kan du gjøre andre steder

Ambisjon:

Være ett av de mest attraktive gårdstunene i Norge

Finansiering:

Investert rundt 8 millioner kroner i egenkapital

Eiere:

Gründerne



HOBBY BLE LEVEBRØD:
Magrethe og Bjarne Rakkedal
bygget om melkegården til
gjestegård og får besøk av
nesten 6.000 personer i året.
Foto: Arne Øst

