

DET ÄR ALLTID säsong för en

Leksaksbutik

Vi träffar Ullis och Pelle Ohlin, som äger och driver en av stans äldsta butiker, Torgboden. En leksaksaffär mitt i city, fylld av leksaker. Klassiskt lego, pyssel, pussel, spel, barnvagnar, bilstolar, babysaker, ja listan på artiklar kan göras hur lång som helst.

- Torgboden grundades redan i början av 40-talet säger Ullis. Vi är 5:e ägarna som driver butiken, och när vi tog över fick vi en pratstund med Helge Eklöf, 92 år, som drivit butiken under många år. Att de skulle köpa verksamheten och driva leksaksbutik var ingen självklarhet berättar Ullis. Mer en slump. Vi såg en annons i tidningen att verksamheten var till salu, och för mig fanns inte på kartan att driva eget företag säger Ullis. Jag har en bakgrund som förskolelärare, och efter många år inom yrket kände jag att det var dags att testa någonting annat. Hade det inte varit för Pelle, min man, som har arbetat många år inom arbetsförmedlingen, med bland annat starta eget, hade jag (vi) nog inte vågat säger Ullis.

Det är klart att första tiden var lite smått kaotisk, vi tog över butiken i november månad.

- Jag hade aldrig stått i en kassa och tagit betalt förut. Allt var nytt. Leverantörer, beställningar, och inte minst julhandeln! Det tar tid att lära sig, men vi har aldrig ångrat oss.

Som för många andra har även Corona påverkat oss också. Bland annat anordnas det inte barnkalas på samma sätt, och julhandeln ligger självfallet inte på samma nivå som tidigare år. Vi har fått säga upp en personal, och i dagsläget är vi 2,5 personer anställda. Vårt mål när vi tog över verksamheten var att både jag och Pelle skulle kunna jobba heltid här på Torgboden, och det gör vi berättar Ullis.

Sedan paret Ohlin tog över butiken har de bland annat fixat till nedervåningen där

utelek och maskeradprylar finns, samt byggt ut butiken på entréplanen genom att öppna upp den längre in.

- Här finns mycket som förstagångsföräldrar kan behöva, vi har ett bra utbud av både barnvagnar, bilbarnstolar, gosdjur, babyleksaker och doppresenter.



Det är "alltid säsong" för en leksaksbutik. Är det dåligt väder, då vill man hitta på något inne, det som säljs då är typiska pysselsaker, lego, pussel, rita, måla och annat knep och knåp. Är det finväder blir det mycket uteleksaker. - Vi upplever att Bollnäsborna är lojala kunder, som gynnar sin lokala butik, ser värdet i den och vill att den ska finnas kvar. Det är vi såklart jätteglada för. Även en hel del turister hittar hit, säger Ullis.

Vår bästa månad är december med julhandeln, men även sommarmånaderna är bra. Påsk har blivit lite av "lilla julafton" där kunderna gärna köper en liten leksak i stället för godis till påskägget.

Hur har ni koll på vilka trender som gäller? Det är stor skillnad nu, jämfört med bara för några år sedan. Då var det stora inköps-

mässor, som idag är digitala.

- Det är framförallt våra kunder, i många fall barnen, som kommer in och frågar efter vissa saker, man märker direkt när en stor trend är på G. Det är TikTok och kända Youtubers som har ett stort inflytande. Kommer ni ihåg när alla skulle ha "spinners"?

Svårigheten kan vara att hitta en leverantör som snabbt kan leverera. Det är liksom "här och nu" då kan man inte vänta på en leverans som skeppas från Asien.

Vi har bytt lekgedja, och tillhör nu Lekextra, vilket ger både oss och våra kunder fördelar. Vi upplever ändå att vi har stor frihet och kan bestämma själva. En stor fördel med Lekextra är kundklubben, nu kan kunderna enkelt registrera sig digitalt och få erbjudanden, hålla reda på bonus och födelsedagar.

Vår målgrupp är väldigt bred, 0-100 år säger Ullis och skrattar. Det är ju alltifrån förstagångsföräldern som behöver en barnvagn till far- och morföräldrar som vill köpa presenter till sina barn och barnbarn.

Bakom kassadisken skymtar presentsnören och papper i många fina färger och mönster.

- Vi vill ge våra kunder det lilla extra och gör fina paket av det som ska bli present, vilket är väldigt uppskattat säger Ullis.

Vi ser positivt på framtiden, och är glada att vi vågade ta steget att driva eget. Avslutningsvis är det just det rådet Ullis vill ge till de som går i starta-eget-tankar. "Våga våga" helt enkelt.

Vi från Näringslivs- och utvecklingskontoret tackar Ullis och Pelle för en trevlig intervju, och önskar stort lycka till i framtiden.

” Vi har en stor avdelning med barnvagnar, bilbarnstolar och babyartiklar ”

” TikTok och kända Youtubers har stor påverkan på vad barnen frågar efter. ”

Företag: Torgboden
Ägare: Ullis och Pelle Ohlin
Grundades: 1940-41
Ullis & Pelle tog över: 2013
Ort: Bollnäs
Verksamhet: Butik/leksaksaffär
Kontakt: 0278-61 13 04
kontakt@torgbodenbollnas.se
www.torgbodenbollnas.se
facebook.com/torgboden
instagram.com/torgboden