

– Vi er konkurrenter, men drar likevel nytte av å være sammen

2.000 kvm med leker

Norwegian Toy House er i gang med å fylle 2.000 kvadratmeter med leker på Pindsle. Cirka 20 av Norges ledende leketøysleverandører samles under ett tak for å tilby bransjen alt på ett sted.

LILY MARCELA GUNDERSEN
lily@sb.no

– For første gang i bransjens historie kan kjeder og detaljister få presentert og se hva bransjen til enhver tid kan tilby, sier utstiller og initiativtaker Lars Doksheim.

Nyetablerte Norwegian Toy House er både en utstilling og møteplass, men også en arena for samarbeid, innkjøp, utvikling, inspirasjon og konferanser.

I løpet av tida fram mot jul skal det meste være på plass i lokalene i Pindsleveien 1C. I midten av februar blir det «grand opening» av bransjehuset, og den første bransjemessa arrangeres i mars.

– Lekene kommer ofte hit minimum et halvt år før de er ute i butikkene. I mars presenteres lekene som skal selges i butikken til jul, sier Doksheim.

19 leverandører

Prosjekt koordinatør Trond Berntsen og gårdeier Tore Sørensen påpeker at samarbeid og kostnadseffektivisering er helt sentralt i en bransje hvor marginene blir stadig mindre.

– Jeg har for eksempel jobbet 10 år i Brio. Før kostet en dukkevogn 1.500 kroner, mens den selges for 700 kroner i dag. Marginene er stadig mindre, og da må man gjøre noe på kostnads-



HELT NYTT: Initiativtaker Lars Doksheim (f.v.), prosjekt koordinatør Trond Berntsen og gårdeier Tore Sørensen i Norwegian Toy House er i gang med å gjøre klar utstillingshyllene.

FOTO: LILY MARCELA GUNDERSEN

siden. Vi er konkurrenter, men drar likevel nytte av å være sammen, sier Doksheim.

– Samarbeid er en viktig brikke for å utvikle bransjen. Nå kan alle reise til ett sted. I tillegg samler vi mye kompetanse og har mulighet til å utveksle erfaringer, sier Berntsen.

Hittil er samarbeidet inngått med følgende leverandører: Brio, Butterick's, Exertis CapTech, PapirKompaniet, Tactic, CarloKids, Døvigen, Fritz Hansen, TY, AMO Toys, Micki, Maki, Joker, B&C, Chrom, NNT, TecTeam og Simba Dickie Group.

– Det betyr at brorparten av bransjen nå er samlet under ett tak. Vi jobber også med å få inn flere aktører, for eksempel Lego, sier Berntsen og Sørensen.

Tradisjonen fortsetter

Leketøysaktørene beskriver at Vestfold tradisjonelt har vært leketøysfylke nummer én i Norge. Her har de store grossistene hatt sine hovedkontor og showrom. Blant annet holdt Norstar AS, som i flere år nådde topplisten i Sandefjord over bedrifter med høyest omsetning,

For første gang i bransjens historie kan kjeder og detaljister få presentert og se hva bransjen til enhver tid kan tilby.

LARS DOKSHEIM
initiativtaker

da enige om å få på plass en etablering i bygget. Dette initiativet førte også til stor interesse blant andre viktige leverandører i bransjen, sier Doksheim.

Konseptet har vokst siden Norstar var etablert i samme lokaler. Med Norwegian Toy House er målet å bli et naturlig møtepunkt for hele bransjen.

– Vi, som vestfoldinger, er stolte at vi greide å få samlet bransjehuset her. Det vil også gi store ringvirkninger for næringslivet lokalt. Vi kommer til å samle flere hundre ekstra besøkende, sier Doksheim.

til i samme lokaler på Pindsle.

– Da Norstar AS ble lagt ned i 2016, ble bygget i Pindsleveien 1C stående tomt. Leverandører som allerede var på Pindsle ble



Bestiller du nå, kan vi levere møblene hjem til jul.

Slettvoll Tønsberg: hjørnet Tollbodgaten/Storgaten, 33 33 27 00
Åpningstider: 10–17, torsdag 10–19, lørdag 10–15 www.slettvoll.no



Vi åpner hver dag kl. 09.00



Høst-tilbud!

DRESS

Ordinær pris 4300,-
Nå kr **2.290,-**

Skjorter

2 for kr **900,-**

Utvalgte **frakker ÷ 1000,-**

GOGSTAD

MENSWEAR

Storgt 21, Sandefjord · Tlf. 33 80 65 25