

# HJELPEMIDLER GIR LOJALE KUNDER



**LØNNSOMT:** Dagens seniorer er pengesterke, men vegrer seg ofte for å besøke større varehus og kjøpesentre på grunn av avstander og ventetid. Ingar Taxt og John Derek Scrowther i Silmar AS tror at disse aktørene, ved å tilby hjelpemidler for bevegelsehemmede, vil øke omsetningen og knytte til seg lojale kunder.

**Å tilby hjelpemidler for bevegelsehemmede gir god profil og lojale kunder mener Ingar Taxt i Silmar AS. Flere av stormarkedaktørene har nå skaffet seg MartCart, som gjør livet enklere for bevegelsehemmede i store varehus og kjøpesentre.**

- Trenden går mot opplevelse og det er bare starten. Vi ser

et kjempepotensial, sier Taxt og sikter til at handelen bygger større og større enheter.

## Åpent marked

Taxt fikk ideen etter at en venn fortalte om sine problemer med å ta seg rundt i større butikker og kjøpesentra etter at sykdom gjorde ham midlertidig bevegelsehemmet. Det viste seg at få kunne tilby hjelpemidler for sine kunder annet enn rullestoler.

- Det er jo ikke mulig å få

med seg noen varer i en rullestol, sier han.

Markedet for bedre hjelpemidler sto altså åpent og Taxt valgte derfor å ta sjansen. Assembled Products Corporation, som leverer Mart Cart, er ledende produsent av elektriske handlevogner og har 75 prosent av verdensmarkedet. Ingar Taxt' firma, Silmar AS, fikk i januar agenturet for Norge, Sverige og Danmark og har siden da jobbet med å få alt på plass før lansering. Med seg har han fått John Derek Scrowther og de har i løpet av denne tiden blant annet inngått en avtale med Lasepartner om distribusjon og Cart AS om service av vognene.

## Flere seniorer

Taxt påpeker at disse hjelpemidlene ikke først og fremst skal være for handikappede, men for eldre, gravide, nyopererte, personer med hjerte- og lungeproblemer eller andre bevegelsehemninger. Seniorandelen i Norge øker kraftig og mange innenfor denne gruppen vegrer seg for å handle ved storsentre på grunn av lange avstander, lange køer og problemer med å finne fram blant reolene.

- I USA og England er slike hjelpemidler vanlig, forteller han og legger til at de der har en helt annen holdning til bruken av de. Ingen vegrer seg for å ta hjelpemidlene i bruk, men ser på de som en måte å gjøre handleopplevelsen bedre på.

## Miljøvennlig

MartCart har en førervektkapasitet på 250 kilo, samt en lastekapasitet på 320 kilo. Vognene er elektriske og har

en kjøretid på 22 timer før de må lades opp. De er enkle å operere, men Taxt mener at de bør være plassert i nærheten av et informasjonspunkt for at kundene skal få hjelp om de trenger det. Vognene er i tillegg 100 prosent resirkulerbare.

Det er mulig å putte reklame på stolene for å finansiere de, men Taxt opplever at mange ikke ønsker dette alternativet fordi de selv vil ha goodwill'en for tiltaket.

- Å ha et godt tilbud til bevegelsehemmede gir god profil og ikke minst lojale kunder!

## Gode tilbakemeldinger

Taxt har ikke et fasitsvar for hvor mange vogner et senter eller varehus bør tilby, men sier at man bør være sikker på å dekke etterspørselen. Ellers vil det være lite å hente på å markedsføre tilbudet. Hvor stor etterspørselen er, kommer helt an på hvilke kunder som besøker senteret eller varehuset. SmartClub på Slepden vil ha mellom 10 og 14 vogner.

Silmar AS har valgt å henvende seg til eiendomsbesitterne og har så langt fått gode tilbakemeldinger. MartCart skal nå testes på tre av Olav Thons sentre, Steen & Strøm vil ta de i bruk, SmartClub er allerede i gang med testing og IKEA er i dialog. I tillegg til varehus og kjøpesentra ser Taxt potensial innenfor byggvare, gartnerier og messer. Målet for Silmar er å tilby MartCart i hele Skandinavia.

Bjørnhild Kjorsvik  
bjornhild@kjedemagasinet.no