

Produkter for tilgjengelighet, sikkerhet og trivsel på kjøpesenter

Silmar leverer utstyr til en betydelig del av norske og svenske kjøpesentre. Formålet er bedre tilgjengelighet, økt komfort og høyere sikkerhet for de handlende på kjøpesentrene.

Tekst: Nils Vanebo
Foto: Silmar

Silmar leverer utstyr til kjøpesentre og feirer i år sitt tiårsjubileum. Først ble de kjent for sine Mart Cart elektriske handlevogner, men de senere årene har de vokst på blant annet evakueringsstoler og interiør- og utemiljøprodukter. Omsetningen endte i fjor på drøyt åtte millioner kroner.

Utemiljø og interiør vokser

De siste årene har Silmar hatt god vekst på interiør- og utemiljøprodukter



Stadig flere, men fortsatt ikke alle, innser at de må få bevegelsehemmede ut av senteret i en krisesituasjon. Noe da loven også krever.

til norske kjøpesentre, og kategorien utgjør nå drøyt halvparten av omsetningen. Gründer, eier og daglig leder Ingar Paul Taxt forteller at de har gode agenturer og leverandører blant annet i Italia, Tyskland, Sverige, Polen og Slovenia.

Av utemiljøprodukter leverer de blant annet benker, blomsterbokser, søppelkasser og sykkelstativer. Innendørs leverer de blant annet benker, stoler, bord, amnehjørner og lekeutstyr.

Det er vanskelig for Silmar å lagerføre interiørproduktene, for kundene vil som regel ha sine egne varianter med personlig touch. Sentrene plukker produktene ut fra kataloger, men vil ha sin variant som matcher senterets profil i form og farge.

– Noen kjøpesentre har brede ganger, andre smale. Noen vil ha benker med rygg, andre uten, forklarer Taxt.

Produktene produseres derfor på mål på fabrikken. CC Drammen har eksempelvis valgt røde benker for å skape liv og matche sin logo.

Noen vil ha seter med skinn for å få høy komfort, mens andre vil ha benker av betong for at de ikke skal stjeles eller sikre senterets innganger. Atter andre vil ha glassfiber for at ungdommer ikke skal skjære dem i stykker.

– Det er snakk om håndverk. Produkter av stål eller tre lages uansett enkeltvis, forklarer Taxt.

Selvetjente lekeområder for barn i fellesområder er et annet område i vekst. Her kan barn leke mens voksne spiser eller slapper av.

Lekeutstyret fra Silmar er mobilt slik at det kan flyttes til arealer som blir ledige. Da slipper man at arealer blir stående tomme på senteret.

Økt bevissthet på evakuering

Silmars evakueringsstoler har solgt bra. De har agentur for Escape Chair som importeres fra Tyskland/Nederland. Tidligere i år inngikk blant andre Olav Thon-gruppen en rammeavtale for stolene til alle sine kjøpesentre og hoteller.



Mart Cart var det første produktet Silmar ble kjent for.



Silje Marie Taxt og Ingar Paul Taxt har feiret 10-årsjubileum for familiebedriften. Foto: Nils Vanebo

- Offentlig sektor kjøper også dette i større grad nå, både kommuner, skoler og offentlige bygninger. Det er blitt større fokus på å få bevegelseshemmede ut av bygninger, konstaterer Taxt fornøyd.

Loven sier at enhver gårdeier plikter å få bevegelseshemmede ut på lik linje med funksjonsfriske, og aktivt gjennomføre tiltak.

- De fleste store kjøpesentre som

har innsett behovet, har nå utstyr fra oss. Vi har levert til de store kjøpesenterkjedene.

Kjøpesentre som har parkeringsanlegg i alle etasjer hvor funksjonshemmede kan kjøre rett ut, trenger ikke løsningen.

Men en lang rekke mindre kjøpesentre - og noen store - har fortsatt ikke nødvendig evakueringsutstyr. De har ikke sikret sine under- eller toppetasjer

slik at de kan få bevegelseshemmede ut hurtig om krisen inntreffer.

Noe som får Ingar Paul Taxt til å undre seg.

Norge Rundt

Opplæringen i bruk av utstyret gjøres enten av Silmar selv eller deres forhandlere. Da kommer det godt med at Taxt stadig reiser Norge rundt til sine kunder.



Betongbenk på nye Laksevåg Senter.



AMFI Farsund



Lekeutstyr på Mosseporten.



Stone puffer på Kilden Senter.

– Det er svært viktig ikke bare å selge utstyret, men også å gi god opplæring, understreker han.

Taxt legger stor vekt på å reise rundt og besøke alle side kunder, over hele landet. Det har gjort ham til en kjendis i kjøpesenterbransjen.

Når Taxt er ute på kundebesøk, legger han av og til merke til sikkerhetsrisiko som han i så fall forsiktig orienterer senterledelsen om. (Uten å vifte for hardt med pekefingeren, for det kan bli tatt ille opp.) Et eksempel kan være serveringsbord langs rekkverk. Man har ønsket å utnytte et ledig areal, men har samtidig skapt risiko. Barn kan klatre opp på bordet eller stolen og falle utfor.



Ammehjørne på Lambertseter Senter.

Tilgjengelighet

– En fellesnevner for produktene vi leverer er at de bedrer trivselen, tilgjengeligheten og sikkerheten, forteller Ingar Paul Taxt.

Han synes det er synd at mange kjøpesentre ikke ser at de har kunder med bevegelseshemming som gjerne skulle hatt rullestol med handlekurver eller elektrisk handlevogn på vanlige handletrurer. De bør bedre tilgjengeligheten for kundene, og han gir ros til sentre som Strømmen, Sandvika, Sørlandssenteret og Nordby som har trøkk og som ser behovet for denne typen vogner. Samtidig er det andre kjøpesentre som ikke ser behovet i det hele tatt, men det krever litt interesse og empati å tilrette-

legge for den stadig økende målgruppen av eldre og bevegelseshemmede.

Estetikk og trivsel

I sitt jubileumsår føler Taxt at de får mange seriøse henvendelser og oppdrag. Særlig setter de pris på å få oppdrag sammen med arkitekter og kunder hvor de sammen utvikler design. Eksempelvis kraftig opprustedes Laksevåg Senter som har fått et eksklusivt preg med bruk av svart stål, eik og betong. Et nedslitt senter er blitt atskillig større og hevet estetisk mange hakk.

– Et morsomt prosjekt som vi er litt stolte av å ha deltatt i, sier Taxt.

På Laksevåg har Silmar levert mye av utemiljø, interiør og møbler.