MARCEL BAKKER

GOED BEZIG

Op zoek naar de rollatorgebruiker

Hulpmiddelenleverancier Welzorg richt zich steeds vaker direct op de consument. Die krijgt daardoor meer keuze, zegt manager innovatie en participatie Monique Kalkman. 'Op termijn levert dat winst op.'

Welzorg, een onderneming met 170 miljoen euro jaaromzet, kent van oudsher veel vaste klanten: gemeenten, zorginstellingen en zorgverzekeraars. Het bedrijf levert hen allerlei zorghulpmiddelen voor wonen, werken en mobiliteit: van scootmobiel tot sta-op-stoel.

De laatste tijd verkoopt het bedrijf echter ook steeds vaker direct aan de eindgebruiker, bijvoorbeeld via de eigen Welzorgwinkels. Niet alleen vanwege de terugtrekkende overheid, zegt manager innovatie en participatie Monique Kalkman, maar ook omdat die klant er zelf beter van wordt. "De industrie heeft zich steeds gericht op de overheid, want die betaalde hun producten. Gebruikers kregen daardoor bijvoorbeeld vaak een scootmobiel, terwijl een Segway een beter alternatief was. Instanties staan om logistieke redenen en mogelijk hergebruik zelden open voor zulke innovaties."

Spyker-design

Welzorg innoveert wél, stelt Kalkman, zelf ooit Paralympisch kampioene tafeltennis én rolstoeltennis. Dat moet onder meer blijken uit de verkoop van de Rollz Motion (een hippe rollator) en uit de rolstoel die het bedrijf ontwierp met Spyker-designer Maarten de Bruijn. "Die rolstoel maakt deel uit van ons participatieprogramma, bedoeld voor projecten om mensen met een beperking beter aan de samenleving mee te laten doen. Andere projecten zijn bijvoorbeeld onze scootmobielcursussen en de Swift Cup, waaraan we deelnemen met een aangepaste auto en een coureur die we hebben gevonden via een *Idols*-achtige wedstrijd. Goed voor de beeldvorming, maar ook om van te leren. De feedback die wij krijgen wordt weer gebruikt in toekomstige producten."

Ondertussen moeten de particuliere klanten de komende jaren wel de grote bestellingen ('soms met honderden rolstoelen tegelijk') van overheidsinstanties compenseren. Maar volgens Kalkman is dat een kwestie van tijd, tijd die moederbedrijf Louwman Groep gelukkig ook geeft: "In de jaren 60 geloofde deze groep in Japanse auto's. Dat heeft zich uitbetaald. Net zo goed geloven wij dat de huidige strategie van Welzorg op termijn winst zal opleveren." (RvL)

(advertentie)

WORD JIJ THE NEXT ENTREPRENEUR?

MAAK KANS OP € 15.000,- TOTAAL!

Ben jij een ambitieuze startende ondernemer? Heb jij een plan voor een eigen onderneming, of heb je in de afgelopen twee jaar je eigen bedrijf gestart? Meld je dan nu aan en maak kans op € 15.000,- totaal, veel publiciteit én toegang tot belangrijke netwerken!

Doe de scan op:
www.TheNextEntrepreneur.nl

MKB Nederland
Rabobank