

Die Marktchancen auch nutzen

# Alter hat Konjunktur

Der Anteil älterer Menschen in unserer Gesellschaft wächst. Diese bilden einen anspruchsvollen Kundenstamm und haben sowohl an die Qualität der Produkte wie auch an Dienstleistungen hohe Ansprüche. Damit einher geht der so genannte Alterswohlstand und die Bereitschaft zu investieren um möglichst komfortabel wohnen und selbstständig leben zu können. Handwerksbetriebe können hier von profitieren indem sie diesen attraktiven Markt erschließen.

**B**ereits heute sind über 40 Millionen Menschen in Deutschland über 50 Jahre alt, jeder Fünfte ist älter als 60 Jahre. Im Jahre 2030 wird jeder dritte Bundesbürger dieser Gruppe angehören. In dieser demographischen Entwicklung liegt ein enormes wirtschaftliches Potenzial. Eine im Jahr 2002 vom NRW-Familienministerium in Auftrag gegebene Studie hat über 5000 Haushalte befragt, in denen mindestens eine Person im Alter zwischen 55 und 80 Jahren lebt.

Durchschnittlich verfügt demnach ein solcher Haushalt über ein Nettoeinkommen von 2550 Euro im Monat. Davon stehen jedem Haushaltsmitglied durchschnittlich 710 Euro zur freien Verfügung. Empfehlenswerte Produkte sowie qualifizierte Dienstleistungen bieten eine solide Basis zur Erschließung des Geschäftsfeldes „Barrierefrei“. Die Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik unterhält hierzu eine 1000 m<sup>2</sup> große Dauerausstellung in ihrer Iserlohner Zentrale.

Ein Schulungsprogramm umfasst neben der Weiterbildung zum „Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation“, die die GGT seit einigen Jahren in Kooperation mit dem ZVSHK anbietet, mehrere Veranstaltungen für SHK-Betriebe, die spezieller auf die Wünsche der „Generation 50+“ eingehen wollen. So steht das Thema Komplettbad für 50+ genauso auf der Tagesordnung wie Veranstaltungen rund um die neuen VDI-Richtlinien, die sich mit Barrierefreiheit befassen. Diese Veranstaltungen sind insbesondere für die SHK-Betriebe interessant, die im Objektbereich und bei öffentlichen Aufträ-



**GGT-Geschäftsführerin Martina Koepf:** „62,3 Prozent der Immobilien befinden sich in den Händen der Generation 55+ und sind ein enormes Marktpotenzial“

gen tätig sind. Hier ist die GGT offizieller Schulungsanbieter für den Verein Deutscher Ingenieure (VDI). Zudem gibt es u.a. eine zweitägige Schulungsveranstaltung, die die Anforderungen an eine barrierefreie Elektroinstallation behandelt. Wir stellten GGT-Geschäftsführerin Martina Koepf vier Fragen zum Themenkomplex 50+.

**SBZ:** *Wie sieht der sogenannte Wachstumsmarkt 50+ konkret aus?*

**Koepf:** Bereits heute sind über 40 Millionen Menschen in Deutschland über 50 Jahre alt, jeder Fünfte ist älter als 60 Jahre. Im Jahre 2030 wird jeder dritte Bundesbürger dieser Gruppe angehören. In dieser demographischen Entwicklung liegt ein enormes wirtschaftliches Potenzial, zumal diese Zielgruppe schon heute das höchste frei verfügbare Grundvermögen aller Altersgruppen besitzt und fast 95 Prozent der älteren Generation in ihren eigenen vier Wänden leben.

**SBZ:** *Wo liegt dabei der besondere Reiz für das Handwerk?*

**Koepf:** Ein gewaltiges Potenzial liegt in der Tatsache, dass sich 62,3 Prozent der Immobilien in den Händen der Generation 55+ befinden. Dabei handelt es sich um 16 Millionen Eigenheime von denen 75 Prozent älter als 20 Jahre sind. Hier sind Modernisierung und Renovierung besonders gefragt. Das gilt vor al-

lem im Bad-Bereich, da hier Komfort und Sicherheit – nicht nur für ältere Nutzer – besonders wichtig sind.

**SBZ:** *Wie kann man das Potenzial erschließen?*

**Koepf:** Empfehlenswerte Produkte sowie qualifizierte Dienstleistungen bieten eine solide Basis zur Erschließung dieses Geschäftsfeldes. Die Handwerksbetriebe sollten sich gezielt auf die Bedürfnisse der Zielgruppe einstellen. Dabei helfen die Schulungen der GGT.

**SBZ:** *Warum sollte die Weiterbildung in der GGT stattfinden? Der Großhandel bietet doch ähnliche Veranstaltungen zu günstigeren Konditionen an.*

**Koepf:** Sie vergleichen hier Äpfel mit Birnen. Die GGT verfügt über eine einzigartige Kompetenz. Neben Produktentwicklung und Marktforschung zählt Öffentlichkeitsarbeit – wie unsere Messeauftritte – zu unseren Kernaufgaben. Die auf diese Weise erlangte Zielgruppenkenntnis fließt kontinuierlich in die Weiterbildungsmaßnahmen ein. So sind wir in der Lage, ein praxisnahes Schulungsangebot durchzuführen.

Darüber hinaus ist bei der GGT das Ende der Weiterbildungsmaßnahme nicht gleichzeitig das Ende der Schulung. Jeder Teilnehmer erhält ohne weitere Gebühren für zwei Jahre kostenfreie Fach- und Marketingunterstützung. Zur Dokumentation der Qualifikation erhält jeder Schulungsteilnehmer ein personenbezogenes Teilnahmezertifikat. Zudem erhalten Innungsbetriebe ein gemeinsam mit dem ZVSHK verliehenes Fachbetriebslogo. Diese einmaligen Qualitätssiegel haben sich bei potenziellen Kunden schon häufig als Türöffner bewährt. □

## GGT-Dienstleistungsspektrum

- Marktforschung: Panelbefragungen, Studien, Analysen, Prognosen usw.
- Arbeit am Produkt: Entwicklungsbegleitung, Erprobung, Optimierung
- Öffentlichkeitsarbeit: Dauerausstellung, Messen, Kataloge, Publikationen usw.
- Qualifizierung: Schulungsangebote für Industrie, Handel und Handwerk, Fachplaner und Architekten usw.

Weitere Infos: [www.gerontotechnik.de](http://www.gerontotechnik.de)