

Zielgruppe Senioren

Ältere Herrschaften wollen mehr vom Leben!

Senioren sind eine wachsende Gruppe unserer Bevölkerung. Ihre Kaufkraft ist größer als je zuvor! Viele der älteren Damen und Herren wollen ihr Leben genießen, reisen und Spaß haben. Für manche fängt tatsächlich das Leben mit 66 Jahren noch einmal richtig an. Haben Sie dieser Zielgruppe etwas zu bieten?

➔ Natürlich lässt sich der Alterungsprozess nicht verhindern. Aber durch effiziente Präventions- und Früherkennungsmaßnahmen kann die Kaskade von Krankheit, Schädigung, Funktionsbeeinträchtigung und Behinderung verhindert oder zumindest verzögert werden.

Denken Sie bei der Zielgruppe „Senioren“ nicht nur an die Menschen, die Ihre Praxis regelmäßig aufsuchen. Die aktiven Senioren, die sich für präventive Angebote und für Möglichkeiten der Leistungssteigerung interessieren, sehen vielleicht ganz anders aus.

Welches Leistungsangebot passt zu Senioren?

Das hängt natürlich von Ihnen und Ihrer Praxis ab! Sie sollten schließlich keinen bunt gemischten Krämerladen im Angebot haben, sondern Leistungen anbieten, die zueinander – zur Zielgruppe und zum Praxisteam passen.

Prävention ist sicher auch für die aktiven Senioren ein Thema. Dazu gehört zum Beispiel auch eine sorgfältige reisemedizinische Beratung: Bis zu welchem Alter kann man sich einen Urlaub in den Anden zutrauen? Wer hilft auf Mallorca,

Aktive Senioren ...

- genießen es, im Alter bewusster zu leben als in Zeiten des hektischen Berufslebens.
- reisen gerne (von Kuren und Wellnessreisen bis zu Fernreisen).
- legen Wert auf die sozialen Elemente eines Arztbesuches (erkannt und mit Namen begrüßt werden, angelächelt werden).
- wollen auch beim Arztbesuch (nach dem Ausschlafen oder einer Runde Joggen) eine entspannte Atmosphäre vorfinden.
- wissen, was sie wollen (wollen nicht überredet oder von oben herab behandelt werden).
- leben gesundheitsbewusst – von „Bio“ bis zum regelmäßigen Check-up
- möchten gesundheitliche Risiken minimieren.



Helmuth C. Roider

wenn es Probleme mit dem Herzschrittmacher gibt? Viele ältere Menschen, die dauerhaft auf den Kanaren oder auf Mallorca leben, kommen zu regelmäßigen Gesundheits-Check-ups in die alte Heimat.

Vorsorgeuntersuchungen können auch bei Senioren völlig unterschiedliche medizinische Schwerpunkte haben: vom Demenztest über ein Belastungs-EKG bis zur Dopplersonographie der Halsgefäße beispielsweise. Aus den

Testergebnissen ergeben sich vielleicht weitere Angebote: etwa ein Nordic-Walking-Kurs in Kombination mit Hirnleistungstraining.

Grundsätzlich passt zur Zielgruppe der Senioren wohl jedes Angebot zur Vitalisierung und zur gezielten orthomolekularen Prävention. Auch Ernährungsberatung, Vitaminkuren oder Sauerstoff-Mehrschritt-Therapien kann man anbieten.

Einen Schwerpunkt könnte die Bewegung im Alter darstellen. Hierher gehören nicht nur der orthopädische oder internistische Sport-Check, sondern auch die sportmedizinische Beratung und das Angebot zu einer regelmäßigen Leistungskontrolle. Mit einem Programm zur Sturzprophylaxe sollte man nicht erst beginnen, wenn es zu einem ersten Sturz gekommen ist. Die Kooperation mit einem Fitnessstudio zwecks Krafttraining oder einem Qigong-Trainer (Gleichgewichtssinn!) kann hier sehr nützlich sein. Ein Medikamenten-Check, der nach entsprechender Ausbildung an das Assistenzpersonal delegierbar ist, rundet die Maßnahmen zur Sturzprophylaxe ab.

Andere Ärzte entwickeln den Praxisschwerpunkt Anti-Aging und bieten strukturierte Diagnostik-Programme an. Je nach Fachrichtung können weitere Angebote wie Stressbewältigung, Raucherentwöhnungsprogramme oder Antifaltentherapie hinzugefügt werden.

Marketing im Team

Allein ist es schwer, einen neuen Praxisschwerpunkt aufzubauen, leichter ist die Kooperation gemeinsam mit anderen Leistungserbringern. Bei den Kollegen bieten sich Zahnarzt, Dermatologe oder Schlafmediziner an. Oft kommt auch eine

Bildnachweis: Roider (1), Wolfgang Birkenstock (1)

Zusammenarbeit mit engagierten Pflegediensten, Sanitätshäusern, Physiotherapeuten oder gesundheitsorientierten Fitnessstudios infrage. Wenn Ihre Praxis in einer landschaftlich reizvollen Umgebung liegt, könnte auch die Zusammenarbeit mit einem Wellnesshotel (Gesundheitswochen) oder einem Reiseveranstalter (ärztliche Betreuung von Fastenwandergruppen, ärztlicher Check-up vor längeren Reisen) sinnvoll sein. Erster Schritt zur Kooperation ist unbedingt das persönliche Kennenlernen, um bei einem entspannten Gespräch nach gemeinsamen Ansatzpunkten zu suchen und von den Erfahrungen des anderen zu profitieren.

Am Empfang werden die Weichen gestellt

Die Empfangsdame sollte geduldig sein und verständlich sprechen, außerdem muss sie die Praxisangebote klar vermitteln können. Ihr Auftreten sollte zu Ihrer Praxis passen.

Ist das Terminmanagement flexibel genug, um auf die Wünsche der Senioren eingehen zu können? Wichtig ist sicher auch ein angemessener Komfort (gute Beleuchtung, bequeme Sitzgelegenheiten, angenehmes Ambiente, Recall-Angebote). Wenn Sie aktive Senioren in Ihre Praxis ziehen wollen, müssen Sie nicht nur ein schlüssiges Konzept entwickeln, sondern dieses auch – Schritt 1 – an Ihre Mitarbeiterinnen weitergeben. Erst wenn Sie Ihr Team vom Nutzen des Konzepts überzeugt haben, ist es Zeit für Schritt 2: das Marketing nach außen. Wie erfährt Ihre Zielgruppe, dass es Sie gibt? Eine gute Methode, Ihre Kompetenz als Altersmediziner zu unterstreichen, ist die Einrichtung einer Anti-Aging- oder einer 50-plus-Sprechstunde.

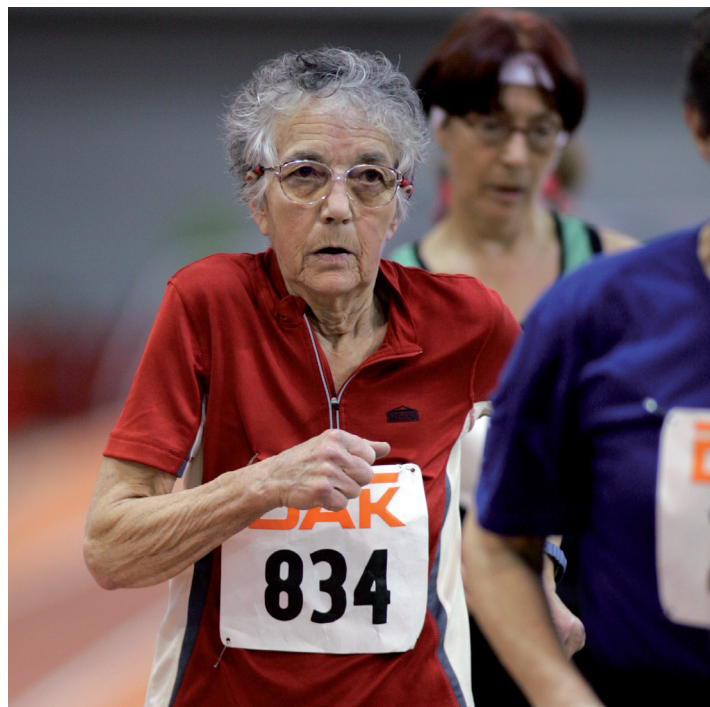
Auch wenn Sie bisher eher jüngere Patienten betreuen, lohnt sich ein Flyer, der auf die Präventionsangebote für Senioren hinweist. Am besten sprechen Sie im Team darüber, mit welchen begleitenden Worten der Flyer auch an jüngere Menschen für ältere Familienangehörige weitergegeben werden kann.

Gibt es in Ihrer Umgebung Seniorenmessen? Solche Veranstaltungen werden von vielen Älteren besucht, aber meist geht es um Themen wie Patientenverfügung, Inkontinenz und Gebrechlichkeit. Hier können Sie mit Ihren Angeboten einen Kontrapunkt setzen!

Vortragsveranstaltungen oder Kurse sind beliebt bei Senioren, die ja in der Regel mehr Zeit haben als jüngere, berufstätige Menschen. So erreichen Sie zwar wenige, aber dafür interessierte Menschen, die idealerweise eine Mund-zu-Mund-Propaganda anstoßen. Diese Funktion kann auch von Ihren Kooperationspartnern übernommen werden: Ein Plakat im Fitnessstudio oder bei der Kosmetikerin kann mindestens so viele Teilnehmer der Zielgruppe erreichen wie eine Anzeige in der lokalen Presse. Vielleicht eignen sich die Hauszeitung eines teuren Seniorenstifts, das Blättchen des Sportvereins oder das Mitteilungsblatt der Kirchengemeinde.

Sind Rentner wirklich so arm?

Bezogen auf den Einkommensdurchschnitt der deutschen Bevölkerung liegen die 60- bis 64-jährigen Westdeutschen mit einem Wert von 115 Prozent vorn! Mit zunehmendem Alter sinkt dieser Wert auf 99 Prozent bei den 80- bis 99-Jährigen. In Ostdeutschland sind die Zahlen weniger günstig, aber auch hier verfügen die über 60 Jahre alten Menschen über 84 bis 89 Prozent des gesamtdeutschen durchschnittlichen Äquivalenzeinkommens. Diese Zahlen sahen 1991 noch deutlich anders



Gesund zu leben wird im Alter immer wichtiger.

aus: Die Einkommenssituation der älteren Menschen hat sich relativ verbessert. Das Statistische Bundesamt meldet: „Insbesondere hinsichtlich ihres Einkommens und ihrer materiellen Verhältnisse geht es der älteren Bevölkerung in Deutschland derzeit vergleichsweise gut.“

Mit dem Alter nimmt die Zahl der Demenzzkranken zu. Natürlich ist eine Demenz im Alter deshalb trotzdem nicht, Untersuchungsergebnisse zeigen einen Zusammenhang von Demenzen und Ernährung. In einer Übersichtsarbeit (1) werden folgende Maßnahmen und Substanzen zur Verhinderung von Demenzen diskutiert: verminderte Kalorienaufnahme, antioxidative Vitamine, Niacin, Homocystein und Vitamine, Fischkonsum und Omega-3-Fettsäuren. Je älter man wird, desto stärker ist das Bedürfnis, gesund und ausgefüllt zu leben. Dazu gehört fast immer der Wunsch, selbstständig in den eigenen vier Wänden zu leben. Die Angst vor dem Alter ist auch die Angst davor, entmündigt und krank den Regeln einer Institution unterworfen zu sein.

Ich wünsche mir, dass ich noch lange so leben kann, wie ich es möchte. Dafür investiere ich, denn nur wenn ich gesund bin, kann ich die schönen Dinge des Lebens genießen.

Ihr Helmuth C. Roeder

(1) Wirth, R. Ernährung und Demenz. *NeuroGeriatric* 2005; 2 (3): 129–134.

@ ONLINE-SERVICE

Deutsche Gesellschaft für präventive Medizin e.V.

www.dgpm.eu

Kuratorium Deutsche Altershilfe

www.kda.de

Deutsches Zentrum für Altersfragen

www.dza.de