

Helfen Sie den Senioren, ihre Lebensqualität zu erhalten!

Haben Sie eigentlich spezielle Angebote für ältere Menschen? Nein? Dann sollten Sie sich einmal mit einer aktuellen Expertise befassen: „Produkte und Dienstleistungen für mehr Lebensqualität im Alter“ heißt ein Text, der im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend erstellt wurde. Das Ergebnis: Deutschland kann von der Wirtschaftskraft der älteren Menschen stark profitieren. Durch entsprechende Angebote ließe sich nicht nur die Lebensqualität alter Menschen verbessern, im Dienstleistungssektor könnten außerdem bis zu eine Million zusätzlicher Arbeitsplätze geschaffen werden!



Alte Menschen suchen nicht nur Ruhe und Entspannung. Für viele steht der Wunsch nach Genuss und Reisen im Vordergrund. Sinnvolle Präventionsmaßnahmen werden nachgefragt, die eigene Gesundheit hat einen hohen Stellenwert.

Wenn bei uns über Altersfragen diskutiert wird, steht fast immer nur ein Gesichtspunkt im Vordergrund: die Finanzierbarkeit des sozialen Netzes. Anders bei den Autoren der Expertise¹ „Produkte und Dienstleistungen für mehr Lebensqualität im Alter“. Schwerpunkt der Untersuchung ist die Frage, wie sich das Altern der Gesellschaft als Wirtschaftsfaktor darstellt. Anders gefragt: Stimmt eigentlich die verbreitete Vorstellung von Altersarmut mit der Realität überein? Zwar gibt es auch Rentner (vor allem Rentnerinnen), die in Armut leben, keine Frage. Aber die

¹ Der Bericht wurde erstellt vom Institut Arbeit und Technik im Wissenschaftszentrum NRW (IAT/Gelsenkirchen) für das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, und zwar zur Vorbereitung des 5. Altenberichtes der Bundesregierung.

meisten Menschen über 65 Jahre haben weniger Existenzsorgen als jüngere, wie die Autoren der Expertise zeigen: „Insgesamt betrachtet ist die Einkommens- und Vermögenslage älterer Menschen als durchaus komfortabel zu werten“, lautet ihre Zusammenfassung.

NICHT JEDER RENTNER LEIDET ARMUT – IM GEGENTEIL!

Das Einkommen der Senioren liegt nur geringfügig unter dem Durchschnitt aller Haushalte, die regelmäßigen Ausgaben sind allerdings niedriger als bei jüngeren Menschen. Es resultiert ein überproportional hohes frei verfügbares Einkommen der „Generation 50plus“.

An Geld scheitern offenbar nur wenige Pläne: Immerhin kaufen gerade die über

Wichtige Schlüsse der Expertise

Alter und **Armut** sind keinesfalls aneinander gekoppelt: Alte Menschen verfügen über ein überproportional hohes frei verfügbares Einkommen.

Am meisten Geld für die **Gesundheitsvorsorge** geben die „jungen Alten“ aus, Menschen unter 60 Jahre nämlich.

Die meisten alten Menschen sind weder gebrechlich noch immobil, sondern **aktiv** und gut belastbar.

Es ist alten Menschen wichtig, gesund und **selbstständig** leben zu können. Sport und gesunde Ernährung sollen dabei unterstützen.

Das Bild vom anspruchslosen, sparsamen Alten ist überholt: Auch alte Menschen möchten **genussvoll** leben und sich verwöhnen lassen.

Gewinner des demographischen Wandels sind die **Gesundheitsdienstleister**, vor allem, wenn deren Angebot eine präventive Ausrichtung hat.

50-jährigen Menschen 45 Prozent aller Neuwagen (bei der Luxusklasse sind es gar 80 Prozent!) und 35 Prozent aller Pauschalreisen (80 Prozent aller Kreuzfahrten). Und die Tendenz steigt, der „silver market“ ist einer der größten Wachstumsmärkte.

Gesundheit ist ein wesentlicher Faktor im Leben älterer Menschen: Über 40

Prozent der erfassten Haushalte geben jährlich zwischen 102 Euro und 510 Euro für die eigene Gesundheit aus, nur gute zwölf Prozent haben in diesem Bereich keine Ausgaben.

DIE „JUNGEN ALTEN“ GEBEN VIEL GELD FÜR VORSORGE AUS

Es überrascht nicht, dass die Gesundheitsausgaben mit zunehmendem Alter steigen. Aber nicht etwa die Ältesten geben am meisten Geld für Vorsorge aus, sondern die „jungen Alten“: Die unter 60-Jährigen haben die höchsten Ausgaben für den Erhalt der Gesundheit. Der Erhalt der körperlichen und geistigen Fitness spielt für die alternden Menschen eine nicht zu unterschätzende Rolle, dabei stehen Sport und gesunde Ernährung im Vordergrund. Kein Wunder, schließlich ist die Gesundheit Voraussetzung dafür, selbstständig leben zu können. Und dieses Interesse zieht sich quer durch die Befragungen.

ALTE MENSCHEN: SPARSAM UND ANSPRUCHSLOS? NEIN!

Haben Sie bisher die Vorstellung, alte Menschen seien sparsam, anspruchslos und markentreu? Die Expertise zeigt ein anderes Bild. So ist die Freude am Genießen in den letzten zehn Jahren eindeutig gestiegen: Die Aussage „Ich mache mir lieber ein schönes Leben, als immer nur zu sparen“ befürworteten 1992 nur 27 Prozent der Befragten. Im Jahr 2002 waren es schon 45 Prozent. Und immerhin 27 Prozent der 50- bis 59-Jährigen und 24 Prozent der 60- bis 69-Jährigen wollen sich selbst verwöhnen oder verwöhnen lassen.

ECHTE CHANCEN FÜR DIE GESUNDHEITSDIENSTLEISTER

Die Experten kommen in ihrer Expertise zu dem Schluss, die Gesundheitsdienstleister seien die eindeutigen Gewinner des demographischen Wandels. Sie warnen gar davor, dass es in diesem Segment zu einem Arbeitskräftemangel kommen könnte.

Allerdings heben sie auch den Zeigefinger und deuten auf Probleme: Sie prognostizieren, dass mit der Veränderung vom Hilfeempfänger zum mündigen Kunden auch die Ansprüche der Senio-

WIE SETZT MAN DIESE IDEEN IN DIE PRAXIS UM?

Nachgefragt bei *Helmuth C. Roider, M+R Praxismarketing*

Was bedeuten die Ergebnisse in dieser Expertise für Sie?

Roider: Sie bestätigen meinen Eindruck, dass auch ältere Menschen heute andere Bedürfnisse haben als vor 30 Jahren. Die Senioren von heute wollen etwas für ihre Fitness tun, sie wollen sich wohl fühlen, aktiv und möglichst gesund leben.



Was heißt das für die Ärzte, die Ihre Außendienstmitarbeiter beraten?

Roider: Wir betreuen ja eine ganze Reihe von Ärzten, die sich auf die Kundengruppe der Senioren längst eingestellt haben. Aus diesen Praxen wissen wir, dass beispielsweise Nahrungsergänzungsmittel und Immunstimulation bei dieser Zielgruppe sehr erfolgreich eingesetzt werden können. Andere Praxen haben sich auf Alter und Ernährung spezialisiert oder auf das große Thema der Bewegung im Alter.

Fragen ältere Menschen dieselben Leistungen nach wie jüngere?

Roider: Ja und nein. Bei einem Präventions-Check, einem Fitnessstest oder einer sportmedizinischen Beratung im Alter geht es sicher nicht mehr um sportliche Höchstleistungen, sondern um Erhaltung der körperlichen Leistungsfähigkeit. Dazu gehört oft auch vorbeugende Maßnahmen etwa gegen Osteoporose. Auch Sturzprophylaxe oder Inkontinenzprophylaxe sind nachgefragte Themen in unseren Praxen. Und es gibt typische Bedürfnisse, denen ein älterer Mensch eher nachkommt: Wer wenig Bewegung an der frischen Luft hat, freut sich im Winter auf seine Lichttherapie, andere genießen eine Sauerstoff-Mehrschritt-Therapie, um wieder zu mehr Energie zu kommen.

Sie haben eine Beraterfirma. Wie unterstützen Sie „Ihre“ Ärzte?

Wir haben verschiedene Angebote, je nach Bedarf der Praxis. Der eine Arzt profitiert von einem Coaching, das ihm hilft, seine Praxisziele effizienter zu verfolgen oder die Teamarbeit endlich in Gang zu bringen. Andere Ärzte brauchen einfach Unterstützung im Marketing, in der Darstellung ihrer Praxisschwerpunkte nach außen. Auf sehr viel Interesse stößt der VitaMed-Präventions-Check, den Dr. med. Udo Böhm für die Praxis entwickelt hat. Wieder andere Ärzte wollen ein Gerät mieten und sonst gar nichts – unser Angebot ist weit gefächert, das ist ja gerade unsere Stärke in der Praxis!

ren-Kundschaft steigen werden. Sie prognostizieren, dass alte Menschen stärkeren Wert auf präventive Formen der Gesunderhaltung legen werden, auf Wellness, Fitness und Sport. In den USA beträgt der Gesundheitsmarkt 13 Prozent des Bruttoinlandsproduktes. Für deutsche Verhältnisse würde das ein Wachstumspotenzial von fast 60 Milliarden Euro bedeuten. Es gibt also viel zu tun für die deutschen Gesundheits-Dienstleister, die ihre Angebote aktiv auf die Bedürfnisse von Senioren zuschneiden wollen.

(rau)

Haben Sie Fragen?

Wir geben Ihnen gerne weitere Infos zu unserem VitaMed-Konzept und unseren anderen Angeboten für Arztpraxen. Auch über kritische Leserfragen freuen wir uns.

M+R Praxismarketing

Edekastr. 1, 93083 Obertraubling

Tel.: 0 94 01/60 73 00

Fax: 0 94 01/60 73 33

E-mail: info@igeldoc.de

www.igeldoc.de