

Zukunftsmarkt für das Handwerk: Seniorenrechtliches Bauen und Wohnen

Thesepapier zur Tagung „Altersgerechte Wohnkonzepte: Gestaltungsmöglichkeiten im Kreis Minden-Lübbecke“

Dr. Volker Becker
Handwerkskammer Düsseldorf
Handwerkszentrum – Wohnen im Alter –

Angesichts des demographischen Wandels stellen ältere Menschen eine immer wichtigere Zielgruppe für die gewerbliche Wirtschaft dar. Weite Teile der gewerblichen Wirtschaft haben sich bislang eher unzureichend auf diese Zielgruppe ausgerichtet. Dies gilt auch für das Handwerk, welches insbesondere in den baunahen Gewerken umfangreiche Leistungen zur Wohnraumanpassung oder zur barrierefreien und altersgerechten Ausgestaltung von Neubauten erbringen kann.

Typische Beispiele solcher Produkte und Leistungen des Handwerks sind Türverbreiterungen, Rampenbau, schwellenlose Türen und Hauseingänge, Türen mit berührungslosen elektronischen Schließsystemen, höhenverstellbare Küchen, Paternosterschränke, höhenverstellbare Betten, Multifunktionsnachtschränke, elektrische Kleiderlifte, raumsparende Schiebe- oder Falttüren, Sanitär-Installation für Behinderte, barrierefreie Duschen, Illusionsmalerei zur „offenen“ Gestaltung von Innenräumen, Farbgestaltung zur Orientierungsunterstützung bei Sehbehinderung, das Einrichten von TV- und Rundfunkgeräten, Kommunikationsanlagen sowie die Installation von Notrufanlagen. Die besondere Stärke des Handwerks liegt dabei in der individuellen Anpassung an die Kundenwünsche. „Universal design“ – die gestalterisch-konzeptionelle Ausrichtung auf eine generationenübergreifend breite Zielgruppe – bedeutet hier, auf ein breites Spektrum von Standardlösungen zurückgreifen und diese zum Kundennutzen leicht und individuell angepasst kombinieren zu können.

In NRW befinden sich fast acht Millionen Wohnungen - etwa ein Drittel davon älter als 50 Jahre, im Ruhrgebiet sogar ein Viertel über 60 Jahre. Etwa 2,9 Millionen dieser Haushalte entfallen auf Nutzer, die das sechzigste Lebensjahr erreicht oder überschritten haben. Würden diese Wohnungen mit Umbau-Investitionen in Höhe von durchschnittlich 20.000 Euro besser an die Bedürfnisse ihrer Bewohner angepasst, entspräche dies einem Marktpotenzial von 58 Milliarden Euro. Doch bereits Modernisierungen im Kleinen, wenn etwa Türschwellen, Handläufe und Haltegriffe den jeweiligen Bedürfnissen des Nutzers angepasst würden, ließen 1,4 Milliarden Euro für das nordrhein-westfälische Handwerk erwarten. Natürlich spiegeln diese Zahlen zunächst allein ein technisches Umbaupotenzial wider. Die Frage, wie groß die Bereitschaft der Wohnungseigentümer (von den Selbstnutzern bis zur kommerziellen Wohnungswirtschaft) tatsächlich ausfällt, in solche Anpassungen zu investieren, wird damit nicht beantwortet.

Mehr und mehr Handwerker erkennen dieses Potenzial. Bei der Markterschließung werden sie von den Handwerkskammern und handwerklichen Fachverbänden unterstützt. Bundesweit erst- und einmalig ist der sechsmonatige Fernlehrgang "Senioren- und behindertengerechtes Bauen und Wohnen", der in Kooperation des Fachverbandes Sanitär-Heizung-Klima Nordrhein-Westfalen mit dem Handwerkszentrum - Wohnen im Alter – der Handwerkskammer Düsseldorf entwickelt wurde. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Vernetzung seniorenorientierter Anbieter wie Handwerker, Pflegedienste, Wohnungsunternehmen und kommunale Einrichtungen. Gemeinsame Servicepakete erleichtern den Verbrauchern das eigenständige und komfortable Wohnen und beleben den Markt.

Das Handwerk wird den Markt für seniorenrechtliche bzw. barrierefreie Bau- und Wohnraumanpassung nur dann nachhaltig erschließen können, wenn es ihm gelingt, seine Kompetenzen über die bestehenden Gewerkegrenzen hinweg möglichst geschlossen zu vermitteln. Das Handwerk muss sich in der Wahrnehmung der Verbraucher als leistungsfähiger und beratungskompetenter Anbieter profilieren. Einzelne Unternehmen können diesem übergreifenden Ansatz nur schwer gerecht werden. Abhilfe können horizontale oder vertikale Kooperationen innerhalb und außerhalb des Handwerks sowie flankierende Aktivitäten der Handwerksorganisation leisten. Für jede dieser Möglichkeiten finden sich Beispiele aus der Praxis.

Einzelne Handwerksbetriebe haben sich bereits intensiv auf ältere Menschen und solche mit temporären oder permanenten gesundheitlichen Hadicaps eingestellt. Sie haben hohes Fach- und Erfahrungswissen erworben und verfügen über die erforderliche Planungs- und Beratungskompetenz, um durch ihre Leistungen zur Wohnraumanpassung die Autonomie und Selbstbestimmung in der Lebensführung der Wohnungsnutzer zu unterstützen. Gleichwohl stellt dieses Kompetenzfeld in den Unternehmen zumeist nur einen von mehreren Geschäftszweigen innerhalb einer diversifizierten Angebotsstruktur dar.

Das Handwerk könnte stark von strategischen Allianzen profitieren, indem es Kontakte zu Krankenhäusern, karitativen Einrichtungen, Pflegediensten und Wohnberatungsstellen aufbaut und pflegt. Diese stellen wichtige potenzielle Multiplikatoren dar, um die Leistungsfähigkeit des Handwerks insgesamt in die Öffentlichkeit zu tragen und – im wettbewerbsrechtlich zulässigen Rahmen – selber auf kompetente Anbieter zurückzugreifen bzw. diese zu benennen.

In einzelnen Beispielen sind solche Strukturen – zumindest in Ansätzen – etabliert. Positive Erfahrungen bestehen insbesondere in der Zusammenarbeit mit Wohnberatungseinrichtungen. Auch kommunale Einrichtungen wie Wohnungs- und Sozialämter zeigen nach Erfahrungen des Handwerkszentrums – Wohnen im Alter – ein großes Kooperationsinteresse. Bisherige Gespräche mit Pflegediensten unterschiedlicher Größe und Trägerschaft lassen ebenfalls auf Kooperationsmöglichkeiten schließen. Insbesondere die Idee gemeinsamer Beratungsansätze, zum Beispiel in der Durchführung gemeinsamer „Beratungstage“ oder „Beratungsstunden“, wird zunehmend aufgegriffen. Gerade größere Pflegedienste planen eine Ausweitung ihres Angebotes auf eine umfassendere Kundenbetreuung und könnten dabei von einer Zusammenarbeit mit dem Handwerk profitieren. Beispielgebend ist die Zusammenarbeit des Caritasverbandes Dortmund e.V. mit der Dortmunder Firma Kentzler GmbH & Co KG sowie weiteren 14 handwerklichen Fachfirmen im „Team für alle Fälle“.

Die Einrichtungen der Handwerksorganisation wären in besonderer Weise geeignet, die Leistungspalette des Handwerks in diesem Marktfeld gebündelt und für Verbraucher übersichtlich und einfach darzustellen. Beispielsweise hat das Handwerkszentrum spezialisierte und qualitätsgesicherte Anbieterverzeichnisse erstellt, die internetgestützt und in Printform verwendet werden. Die neutrale Trägerschaft durch Handwerkskammern erleichtert es Multiplikatoren wie Wohnberatungsstellen und Verbraucherzentralen, solche Branchenführer zu nutzen, zu bewerben oder zu verteilen. Zudem entwickelt und erprobt das Handwerkszentrum – Wohnen im Alter – der Handwerkskammer Düsseldorf Kampagnenmodelle, mit denen Handwerker im lokalen Verbund mit kommerziellen und nicht-kommerziellen Akteuren Verbraucher aufschließen können. Solche Kampagnen lassen sich zum Vorteil aller Beteiligten organisieren.

Gleichzeitig bietet die Handwerksorganisation ihren Mitgliedsfirmen Beratungsmaterialien und Lehrgangsangebote an. Dabei wird das Thema des barrierefreien Bauens ganzheitlich und gewerkeübergreifend behandelt. Die besondere Bedeutung der Unternehmenskooperation zieht sich begleitend durch alle Seminare und Einzelmodule. Der Lehrstoff vermittelt über Normen und technische Regeln hinaus Kenntnisse über typische bzw. häufige Lebensumstände älterer Menschen. Die Teilnehmer werden sensibilisiert für die besonderen Belange der Menschen, die mit großen oder kleinen Handicaps ihren gewohnten Alltag weiterleben wollen. Der Lehrstoff stellt weiterhin die verschiedenen alters- und krankheitsbedingten Einschränkungen vor, erläutert die unterschiedlichen Wohnformen, informiert über den neuesten Stand der Technik und über Möglichkeiten der Wohnraumanpassung der verschiedenen Gewerke.

Neben den bereits dargestellten Aspekten der Wohnraumanpassung werden auch haushaltsbezogene Dienstleistungen zunehmend an Bedeutung gewinnen. Menschen, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind, sind von diversen Unterstützungs- und Versorgungsleistungen abhängig, die derzeit aus unterschiedlichen Wirtschaftszweigen heraus erbracht werden. Das Handwerk könnte sich weitere Märkte erschließen, wenn es sich stärker in haushaltsbezogene Dienstleistungsstrukturen einbrächte. Daran könnten zum Beispiel die Nahrungsmittelgewerke, das Gesundheitshandwerk, Friseure, Wäschereien und Chemischreinigungen partizipieren.

Aber auch die Bau- und Ausbaugewerke könnten durch eine stärkere Dienstleistungsorientierung eine Diversifizierung ihres Angebotsspektrums erreichen und zugleich neue (dauerhafte) Kooperations- und Kundenbeziehungen aufbauen. Hier gilt es für Handwerksorganisation und Wirtschaftsförderer, weitere Entwicklungsarbeit zu leisten und insbesondere den Dialog zwischen den beteiligten Wirtschaftszweigen zu fördern bzw. zu moderieren. Einzelne Entwicklungsprojekte sind hier beispielgebend.

Weitere Information / Literatur:

- (1) Becker, V.: „Bauleistungen und neue Dienstleistungen des Handwerks im Marktfeld Seniorengerechtes Wohnen“ in:
Seminar für Handwerkswesen (Hrsg.): „Demographischer Wandel – Auswirkungen auf das Handwerk“, Verlag Mecke Druck, Duderstadt, 2005
- (2) www.wia-handwerk.de
- (3) Becker, V (Red.)/ Gurk, S./ Hülsmann-Kirchhoff, B. (Red.)/ Poth, G. (Red.)/
Ramm, I./ Richter, S. (Red.)/ S. Tyll
Marktfeld Seniorengerechtes Wohnen – StartSet für Handwerksbetriebe“, 2. Auflage, 2005
hrsg. von Handwerkszentrum – Wohnen im Alter – der Handwerkskammer Düsseldorf