

# FORUM

Das Kundenmagazin der Stieglmeyer-Gruppe



## Kluge Tipps für ein besseres Leben im Alter

03. März 2022 // Reportagen & Berichte

Die Zahl der Seniorinnen und Senioren steigt in Deutschland stark. Viele kommen irgendwann in eine besondere Situation: Sie benötigen noch keine Pflege, aber Unterstützung für einen glücklichen und selbststimmten Alltag. Passende Produkte und eine kluge Umgestaltung der Wohnung können dabei die Lebensqualität beträchtlich steigern. Die GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® mbH mit Sitz in Iserlohn bietet hier wertvolle Hilfestellung – zum Beispiel in einer Fortbildung zum Wohnumfeldberater, an der auch Mitarbeiter unserer Firma aus den Sparten Pflege zuhause und Komfortbetten teilgenommen haben.

### **Die GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® arbeitet für das Wohl der Kundengeneration 50 plus**

**Die Zahl der Seniorinnen und Senioren steigt in Deutschland stark. Viele kommen irgendwann in eine besondere Situation: Sie benötigen noch keine Pflege, aber Unterstützung für einen glücklichen und selbststimmten Alltag. Passende Produkte und eine kluge Umgestaltung der Wohnung können dabei die Lebensqualität beträchtlich steigern. Die GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® mbH mit Sitz in Iserlohn bietet hier wertvolle Hilfestellung – zum Beispiel in einer Fortbildung zum Wohnumfeldberater, an der auch Mitarbeiter unserer Firma aus den Sparten Pflege zuhause und Komfortbetten teilgenommen haben. Wir sprachen mit Marcus Sauer, bei der GGT verantwortlich für Schulung und Consulting.**



Marcus Sauer ist bei der GGT verantwortlich für Schulung und Consulting.

## **Herr Sauer, bitte stellen Sie Ihr Unternehmen kurz vor.**

Die GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik® mbH gibt es seit fast 30 Jahren. Unser Ziel ist es, die Industrie und den Endkunden aus der Altersgruppe 50 plus zusammenzubringen. Prinzipiell gibt es schon lange sehr viele Produkte für diese Gruppe. Wir beraten die Industrie, wie man die Produkte noch etwas besser machen kann, und versorgen die Endkunden mit Informationen darüber.

## **Wie informieren Sie die Kunden?**

Das passiert vor allem in unserer Ausstellung in Iserlohn. Auf über 1.000 Quadratmetern zeigen wir viele Lösungen, die das Leben im Alter angenehmer machen. Das Spektrum reicht von praktischen Hilfsmitteln bis zu komfortablen Wohnsituationen und Gesamtkonzepten. Endverbraucher können sich hier ebenso inspirieren lassen wie Fachleute aus Architekturbüros, aus der Pflege oder der Hotellerie. Und natürlich sind die Handwerker wichtig: Wir führen Schulungen zum Beispiel für Sanitär- oder Elektrohandwerker durch, die das Thema dann zu ihren Kunden weitertragen können. Um unsere Ausstellung zu besuchen, ist eine Voranmeldung erforderlich, damit ein Berater zur Verfügung steht.

## **Welche Menschen kommen in Ihre Ausstellung?**

Im Bereich der privaten Verbraucher kommen am häufigsten die „50-plus-Komfortkunden“. Das sind Leute, die jetzt noch keine großen Einschränkungen haben. Aber sie planen vielleicht gerade einen Umbau und sagen: „Ich möchte auch in fünf oder zehn Jahren noch zukunftssicher zuhause leben können.“ Die Altersgrenze von 50 ist hier natürlich willkürlich gewählt, viele kommen auch erst mit 60 oder später. Manche Besucher haben gerade ihre Lebensversicherung ausbezahlt bekommen und möchten das Geld nun für ein gutes Leben im Alter anlegen. Generell sollte man sich über den Abbau von Barrieren in der eigenen Wohnung durchaus früh Gedanken machen. Mit 85 fällt die Organisation von Umbaumaßnahmen schwerer. Auch mit der Digitalisierung im „Smart Home“ sollte man sich bereits in jungen Jahren befassen.



Mit den vielen digitalen Möglichkeiten für das Smart Home sollte man sich bereits in jüngeren Jahren befassen.

## **Welcher Raum der Wohnung ist Ihren Besuchern in puncto Barriere-Abbau am wichtigsten?**

Das ist das Badezimmer. An der Kante zur Dusche, auf dem rutschigen Boden oder vor der hohen Badewanne bemerken die Menschen ihre altersbedingten Veränderungen zuerst. Von diesem Ausgangspunkt aus denken sie dann oft weiter: Wie komme ich später die Treppen hoch? Brauche ich automatische Jalousien?

## **Uns bei Stieglmeyer und Burmeier interessieren natürlich besonders die altersgerechten Schlafzimmer.**

Das Schlafzimmer ist ein eher vernachlässigter Raum, wenn es um Barriere-Abbau geht. Das hat oft einen pragmatischen Grund: Dort schaut der Besuch nicht hinein. Während man mit einem schick modernisierten Badezimmer vor den Gästen punkten kann, bleibt das Schlafzimmer der Öffentlichkeit verborgen. Irgendwann stellt sich dann aber doch die Frage des zu niedrigen Bettes. Die Menschen können morgens nicht mehr gut aufstehen. Nicht selten werden dann erstmal 10 cm hohe Holzklötze unter das Bett geschoben, aber das ist keine Dauerlösung. Dann steht der Kauf eines höheren oder eines zukunftssicheren höhenverstellbaren Bettes zur Debatte. In diesem Fall wird – zumindest immer häufiger – auch schon über die reine Komfortfunktion hinaus an späteren Pflegebedarf gedacht.

## **Spielen Themen wie bodennahe Niedrigbetten oder Seitensicherungen zur Sturzprophylaxe bei Ihren Besuchern eine Rolle?**

Wenn Produkte allzu sehr nach Pflege-Hilfsmitteln aussehen, wird es oft schwierig – danach suchen die Leute bei uns noch nicht. Das Vorurteil „Das ist was für alte Leute, aber ich bin doch noch nicht alt“ ist stark verbreitet. Die Räume, die wir hier zeigen, haben überwiegend barrierefreie Funktionalität, sind teils auch rollstuhlgerecht, aber man sieht es ihnen auf den ersten Blick nicht an. Die Räume sehen schön aus, wir arbeiten mit Licht, mit Farbe, mit verschiedenen Materialien. Selbst sehr junge Besucher sagen: „Das hätte ich auch gern zuhause.“



Ein Pflegebett wie das Regia von Burmeier bietet immer die ideale Aufstehhöhe. Bewegungsfreiräume in der Wohnung sorgen zusätzlich für Komfort und Sicherheit.

## **Wohnlichkeit und schönes Design spielen ja auch bei unseren Betten und Möbeln eine große Rolle. Sie sprachen eben Farben an: Gibt es da aktuelle Trends? Oder Farben, die älteren Menschen gut gefallen und angenehm sind?**

Das ist natürlich immer eine Geschmacksfrage. Aber es gibt ein paar Grundsätze: Man sollte in einem Raum mit Kontrastfarben arbeiten, die sich deutlich voneinander absetzen und dadurch Hintergrund und Vordergrund klar trennen. So finden sich Menschen jedes Alters gut zurecht. Gibt es kognitive Einschränkungen durch eine Demenz, sollte man bedenken, dass viele Farben noch lange ihre erlernte Bedeutung behalten: Ein roter Gegenstand wird möglicherweise als Warnung verstanden, ein blauer Fußboden wirkt wie Wasser und wird gemieden.

## **Welche Möglichkeiten staatlicher Förderung gibt es, wenn man seine Wohnung altersgerecht gestalten möchte?**

Man kann für „wohnumfeldverbessernde Maßnahmen“ bis zu 4.000 € von der Pflegekasse erhalten. Allerdings braucht man dazu einen Pflegegrad – und das bedeutet, dass man den Umbau dann doch oft im hohen Alter bewältigen muss. Eine attraktive Alternative ist das Förderprogramm „Altersgerecht Umbauen“ der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), das Umbauten mit bis zu 10 Prozent bezuschusst. Leider sind dort

die Mittel aber zurzeit aufgebraucht. Ob der Topf 2022 wieder aufgefüllt wird, entscheidet sich erst, wenn im Sommer der neue Bundeshaushalt fertig ist.

## **Bei so vielen spannenden Themen ist ein gut geschulter Wohnumfeldberater tatsächlich sehr sinnvoll! Wie kam es zu diesem Ausbildungsprojekt?**

Das ist ein Gemeinschaftsprojekt mit der Firma Saljol, einem Hersteller hochwertiger Hilfsmittel. Die Kollegen haben einen sehr guten Draht zu den Sanitätshäusern, wir haben gute Einblicke in die Wünsche der älteren Kunden. Die Teilnehmer sind oft Außendienstler und andere Mitarbeiter von Sanitätshäusern.

## **Was lernen die Teilnehmer in Ihren Seminaren?**

Zunächst geht es um die Frage: Wer sind die Kunden außerhalb des Rezeptgeschäfts? Welche Wünsche und Bedürfnisse haben sie bei den Themen Komfort und „schöne“, also designorientierte Produkte? Dann reden wir über typische altersbedingte Beeinträchtigungen, die uns alle irgendwann treffen und die auch bei der Beratung der Kunden berücksichtigt werden sollten: Wie erkenne ich, dass ein Mensch nicht mehr gut hört oder sieht, und wie kann ich im Beratungsgespräch darauf reagieren?

## **Welche konkreten Vorschläge kann ein Wohnumfeldberater in der Wohnung des Kunden unterbreiten?**

Wenn man mit offenen Augen durch eine Wohnung geht, erkennt man oft schnell Verbesserungsmöglichkeiten, die sich mit geringem Aufwand umsetzen lassen. Viele Stolperkanten lassen sich leicht entfernen. Es muss genügend Freiräume geben, in denen sich die Bewohner ungehindert bewegen können. Interessanterweise werden solche Tipps von einem externen Berater oft viel bereitwilliger angenommen als von den eigenen Angehörigen. Unsere Teilnehmer lernen, dass sie in dieser Situation einen wichtigen positiven Einfluss haben, der häufig zu einem veränderten Bewusstsein bei den Bewohnern führt. In unseren Online-Seminaren zeigen wir dazu eine Live-Übertragung aus unserer Ausstellung, bei der wir mit einem Rollator oder Rollstuhl Bewegungsflächen demonstrieren und auf Kanten hinweisen. Schließlich geht es auch noch um die Fragen, mit welchen konkreten Produkten man die Lebensqualität der Kunden verbessern kann und wie sie sich finanzieren lassen.

## **Wie läuft ein solches Berater-Seminar bei Ihnen ab?**

Das Seminar dauert zwei Tage und findet zurzeit wegen der Pandemie online statt. Den ersten Tag bestreitet die GGT mit den genannten Themen. Am zweiten Tag vertieft unser Partner Saljol die Produktebene mit Themen wie Marketingansprache und Verkaufsgesprächsführung. Pro Seminar sind 15 bis 20 Teilnehmer dabei. Das Interesse ist groß – in den vergangenen zwei Jahren haben mehr als 230 Interessenten an unseren Seminaren teilgenommen.

## **Erhält man nach erfolgreicher Teilnahme eine Art Diplom?**

Ja, wir haben tatsächlich eine schöne Urkunde. Mit dieser Auszeichnung können die neuen Wohnumfeldberater mit Inspiration und viel neuem Wissen ans Werk gehen und einen wichtigen Bedarf nach lösungsorientierter Beratung decken.



Nach der Teilnahme am Wohnumfeldberater-Seminar gibt es diese Urkunde.