



Bauen und Wohnen im Alter

Eine Einführung für kleine und mittelständische Bauunternehmen

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



RKW
Kompetenz-
zentrum

Bauen und Wohnen im Alter

**Eine Einführung für kleine und
mittelständische Bauunternehmen**

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Impressum

Ute Juschkus

Bauen und Wohnen im Alter

Eine Einführung für kleine und mittelständische Bauunternehmen

Herausgeber

Rationalisierungs-Gemeinschaft Bauwesen im RKW-Kompetenzzentrum

Eschborn, 2012

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Kontakt

Ute Juschkus

Rationalisierungs-Gemeinschaft Bauwesen

im RKW-Kompetenzzentrum

Düsseldorfer Straße 40

65760 Eschborn / Deutschland

T (+49)6196-495-3505

F (+49)6196-495-4501

E-Mail: juschkus@rkw.de

Inhalt

Grußwort von Dr. Phillipp Rösler, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie	5
1 Einführung	7
2 Die Kundengruppe „Ältere Menschen“	9
3 Bauen und Wohnen im Alter	13
3.1 Gesetzliche Grundlagen	13
3.2 Finanzierung und Wirtschaftlichkeit	14
3.3 Maßnahmen zur Wohnraumanpassung im Neubau und im Bestand	15
3.4 Besondere Wohnformen für ältere Menschen	18
3.5 Ambient Assisted Living (AAL) und Smart Living	19
4 Chancen für die Bauwirtschaft: Sanieren, Modernisieren und Dienstleistungen rund um Haus und Wohnung	21
5 Neun gute Beispiele	27
5.1 Barrierefreies Eigenheim – Neubau oder Sanierung	27
5.2 Barrierefreier Neubau „Betreute Wohnanlage Sonnengarten“ in Obernkirchen	29
5.3 Neubau des Mehrgenerationenzentrums Kornhasen in Stuttgart-Wangen	30
5.4 Drei Säulen-Strategie der DOGEWO in Dortmund	32
5.5 Das Konzept der „Mitalternden Wohnung“ – Altersvorsorge auf Sächsisch ..	33
5.6 Märkisches Viertel Berlin – Wohnen 50plus Mittendrin und bestens versorgt	34
5.7 Wer ist „PAUL“? – Das Projekt Assisted Living in Kaiserslautern	36
5.8 Der Fürstenhof in Wittlich AAL und die Brötchentaste	37
5.9 Handwerkerkooperationen	38
6 Weiterführende Informationen	41
6.1 Publikationen	41
6.2 Organisationen und Ansprechpartner	44
6.3 Weiterbildungsangebote	49
7 Fazit	50

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie



Grußwort

von Dr. Philipp Rösler
Bundesminister für Wirtschaft und Technologie
für die Broschüre „Bauen und Wohnen im Alter“

In 30 Jahren werden Prognosen zufolge fast 8 Millionen Menschen in Deutschland über 80 Jahre alt sein – etwa doppelt so viele wie heute. Dadurch verändern sich auch die Anforderungen an Wohnraum und Wohnumfeld. Damit ältere Menschen so lange wie möglich ein selbstbestimmtes Leben in vertrauter Umgebung führen können, muss im Immobilienbereich an vielen Stellen investiert werden. Der Bedarf an altersgerechten und barrierearmen Modernisierungen sowie an verschiedenen baunahen Dienstleistungen wird sich in den nächsten Jahren deutlich erhöhen. Gerade der mittelständisch geprägten Bauwirtschaft eröffnet sich hier ein wachsendes Geschäftsfeld.

Im Rahmen der Initiative „Wirtschaftsfaktor Alter“ hat die Rationalisierungsgemeinschaft Bauwesen (RG Bau) im RKW-Kompetenzzentrum im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie die vorliegende Broschüre „Bauen und Wohnen im Alter – Eine Einführung für kleine und mittelständische Bauunternehmen“ erarbeitet. Sie bietet einen grundlegenden Überblick über Möglichkeiten zur Entwicklung neuer Geschäftsfelder, Produkte und Dienstleistungen in diesem Bereich.

Nutzen Sie die Chancen, die sich hier für weiteres unternehmerisches Wachstum bieten!

Ihr

I Einführung

Der demographische Wandel verändert unser Land: Heute werden Menschen in Deutschland im Schnitt 30 Jahre älter als zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Die Gesamteinwohnerzahl Deutschlands wird angesichts sinkender Geburtenraten im Jahr 2050 voraussichtlich auf unter 75 Mio. zurückgehen, die Lebenserwartung und das Durchschnittsalter steigen. Bereits 2035 wird der Anteil der Generation 50+ bei nahezu 50 Prozent liegen. Der Anteil der über 80jährigen an der Bevölkerung wird sich bis 2050 aus heutiger Sicht auf 12 Prozent verdreifachen. Aus diesen tiefgreifenden demographischen Veränderungen ergeben sich einerseits weitreichende Herausforderungen für Gesellschaft und Politik und andererseits Potenziale für neue Märkte. So können die gegenwärtigen und zukünftigen Entwicklungen zu einem Motor für wirtschaftliches Wachstum und Beschäftigung werden.

Der demografische Wandel hat vielfältige Auswirkungen auf die Bauwirtschaft. Beschaffungs- und Absatzmärkte werden sich durch die Alterung und den Rückgang der Bevölkerung verändern.



Der demografische Wandel hat vielfältige Auswirkungen auf die Bauwirtschaft.

Generation 50+ – Produzent und Verbraucher¹

Von besonderer Relevanz für die künftige Entwicklung des Baumarktes ist, dass ältere Menschen eine immer zahlreicher werdende Nutzergruppe neu errichteter oder sanierter Bauwerke darstellen werden. Viele Besitzer von Wohneigentum sind heute schon älter als 50 Jahre und verfügen über größere Ersparnisse, die sie häufig in die Modernisierung ihrer Immobilie investieren. Auch die Mietergeneration 50+ verfügt häufig über höhere Einkommen und ist in der Lage ihre Wohnwünsche, z. B. eine großzügige und komfortable Wohnung in der Stadt, zu realisieren. Die Unternehmen der Wohnungswirtschaft investieren immer stärker in die Erfüllung der Bedürfnisse älterer Mieter um diese möglichst lange als Kunden zu behalten.

Immer häufiger sind ältere Menschen die Mieter und Eigentümer von Wohnungen und Gebäuden.

¹ Fotos: Bernd Sterzl und Rainer Sturm, pixelio.de

Der Investitionsbedarf für die Errichtung altersgerechten Wohnraums wird auf 39 Mio. € geschätzt.

Damit bestimmen die Wohnwünsche älterer Menschen künftig wesentlich die Anforderungen an unsere gebaute Umwelt und damit das Geschehen am Immobilien- und Bauproduktmarkt mit. Die aktuelle Situation am Wohnungsmarkt verdeutlicht den immensen Baubedarf, der hierdurch entsteht:

Den aktuell ca. 11 Mio. Seniorenhaushalten stehen nur 570.000 altersgerechte bzw. barrierearme Wohnungen gegenüber. Kurzfristig prognostiziert eine Studie des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung einen Bedarf von 2,5 Mio. Wohnungen (Investitionsbedarf ca. 39 Mrd. €), bis 2020 zunächst einen Bedarf von 3 Mio. altersgerechten Wohnungen. Längerfristig sollte für jeden der Seniorenhaushalte eine barrierearme Wohnung bereitstehen (ca. 12 Mio. Wohnungen).²

Ziel dieser Broschüre ist es, den Unternehmen der mittelständisch geprägten Bauwirtschaft einen grundlegenden Überblick über die Möglichkeiten zur Entwicklung neuer Marktfelder und Produkte zu geben.

Im Folgenden wird daher zunächst die Kundengruppe der älteren Menschen detaillierter beschrieben. Im Kapitel Bauen und Wohnen im Alter werden dann die wichtigsten Maßnahmen zur altersgerechteren Gestaltung von Wohnbauten kurz dargestellt. Anschließend wird in Kapitel 4 gezeigt, in welcher Form sich die angesprochenen Unternehmen, mittelfristig auf diesem neuen Markt etablieren könnten.

Praktische Beispiele und eine Liste von Kontakten und Leseempfehlungen ergänzen die Ausführungen und laden zur intensiveren Beschäftigung mit diesem Zukunftsthema ein.

² Vgl. Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (Hrsg.): Wohnen im Alter – Marktprozesse und wohnungspolitischer Handlungsbedarf, Forschungen Heft 147, Berlin 2011.

2 Die Kundengruppe „Ältere Menschen“

Über den demografischen Wandel und die Generation 50+ wird in den Medien und in der Fachliteratur viel geschrieben. Anliegen dieses Abschnittes ist es, dem Leser ein knappes aber anschauliches Bild von der älteren Generation zu geben, mit dem er seine neue Zielgruppe besser versteht und sich mit seinem Angebot und seiner Vertriebs- und Servicestrategie sowie im alltäglichen Kundenkontakt besser auf diese Kunden einstellen kann.

Es ist eigentlich gar nicht so schwer, sich auf die Kundengruppe älterer Menschen einzustellen. Die Bevölkerungsstatistik zeigt, dass die Jahrgänge 1955 bis 1965, die sogenannten „Babyboomer“ einen großen Teil der künftigen Alten stellen.³ Das ist aber auch ein großer Teil der Menschen, die heute aktiv im Berufsleben stehen und die deshalb bereits heute die Entscheidungen treffen, die ihre Lebenssituation in höherem Lebensalter ausmachen werden. Generation 50+, das ist für viele Menschen nicht irgendwann in der Zukunft sondern mitten im Leben, bereits heute oder zumindest in den nächsten Jahren.

Allerdings ist die Abgrenzung, die mit dem Begriff „Generation 50+“ getroffen wird, nicht unumstritten. Die amtliche Bevölkerungsstatistik gliedert auch jenseits der 50 viel detaillierter. Und selbstverständlich kann mit diesem Begriff keine Zielgruppe definiert werden, denn die hier „in einen Topf geworfenen“ älteren Menschen haben ganz unterschiedliche Lebenssituationen, Bedürfnisse und Verhaltensweisen. Doch eines kann der Begriff „Generation 50+“ sehr wohl leisten. Er zieht einen Schlusstrich unter den Jugendwahn bei Produktentwicklern und in der Werbung. Er verweist deutlich darauf, dass Menschen jenseits der 50 ebenfalls einkaufen, wohnen und bauen und ihre Konsumentscheidungen sich von denen der jüngeren Konsumenten unterscheiden können.

Altersgruppen

Ein genauerer Blick auf die Verteilung der über 50jährigen auf die in der Bevölkerungsstatistik üblichen vier Alterskategorien zeigt, dass die Altersgruppen 50-64 und 65-74 immer die dominierenden Gruppen bilden. Zusammen machen sie über die Jahre hinweg zwischen 60 Prozent und 80 Prozent der Seniorinnen und Senioren aus.⁴

Haushaltsstruktur⁵

Noch, und das gilt bis ca. 2015, wächst die deutsche Bevölkerung, langsam (von 1991 bis 2004 um 2,4 Prozent), doch die Zahl der Haushalte nimmt wesentlich stärker (11 Prozent) zu. Ursache ist die Verkleinerung der deutschen Haushalte. Die Zahl der Einpersonenhaushalte stieg von 1996 bis 2011 um 3.211.000, das sind 25,3 Prozent, die der Mehrpersonenhaushalte sank sogar um 3.375.000 (5 Prozent) darunter vor allem Zweipersonenhaushalte.

Die Generation 50+ oder wer sind die älteren Menschen?

Altersgruppen 50+ Die meisten Senioren gehören zu den Altersgruppen von 50-64 und 65-74.

³ Vgl. u. a. Schaible et.al. in: Wirtschaftsmotor Alter, Endbericht für das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Berlin 2007, S. 16

⁴ Vgl. u. a. Schaible et.al. in: Wirtschaftsmotor Alter, Endbericht für das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Berlin, Berlin 2007, S. 18.

⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt: Alleinlebende in Deutschland, Ergebnisse des Mikrozensus 2011, Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 11. Juli 2012 in Berlin, Wiesbaden 2012

Diese Zahlen lassen bereits erste Schlussfolgerungen für die Entwicklung von Wohnungs- und Baunachfrage zu. Die klassisch gewordene Familie mit zwei Kindern, die primäre Zielgruppe für den Neubau von Eigenheimen, wird seltener. Haushalte von Paaren ohne Kinder und Rentnerinnen und Rentner in Einfamilienhaushalten sind Haushaltstypen mit wachsendem Anteil. Dieser Trend wird sich auch in der Zukunft fortsetzen. Bis ca. 2020 führt die Verkleinerung der Haushalte weiterhin zu einer Zunahme der Haushaltszahlen und wirkt sich damit positiv auf die Wohnungsnachfrage aus.

Finanzielle Verhältnisse

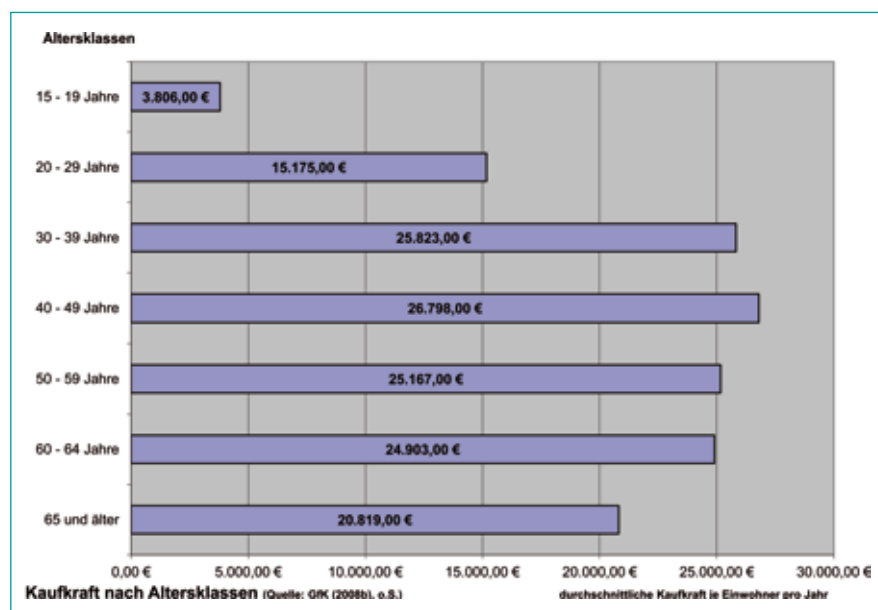
Viele Kunden aus der Generation 50+ haben eine hohe Kaufkraft. Die sogenannten „Silver Ager“ oder „Best Ager“ gelten als zahlungskräftige Kunden mit einem hohen Anspruch an Qualität und Service. Jedoch sind die Einkommensverhältnisse älterer Menschen heute und in der Zukunft sehr differenziert zu betrachten. 42,1 Prozent der Alleinlebenden über 65 gehören 2011 in die zwei niedrigsten Einkommensklassen (bis 700 EUR bzw. von 700 bis 1.100 EUR Nettoeinkommen pro Monat) der Haushaltsstatistik⁶. Das monatliche Durchschnittsnettoeinkommen der Generation 50+ liegt bei 2.500 EUR.⁷

⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt: Alleinlebende in Deutschland, Ergebnisse des Mikrozensus 2011, Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 11. Juli 2012 in Berlin, Wiesbaden 2012.

⁷ Vgl. u.a. Statistisches Bundesamt (2006): Wirtschaftsrechnungen. Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS), Einkommensverteilung in Deutschland 2003.

Haushalte in der Alterskategorie 50-64 Jahre haben im Gesamtvergleich die höchsten Konsumbudgets. Gerade in dieser Altersgruppe sind z. B. die Ausgaben für Reisen besonders hoch. Mit Erreichen des Rentenalters sinken die Konsumausgaben je Haushalt um durchschnittlich 20 Prozent. Nochmals knapp 20 Prozent weniger geben die Haushalte der über 75-Jährigen für den privaten Verbrauch aus.⁸ Darüber hinaus bestehen Einkommensunterschiede zwischen Ost und West. Gerade in der Gruppe der 50-59-Jährigen klappt die Kaufkraftschere zwischen Ost und West am stärksten auseinander. In Westdeutschland liegt das durchschnittlich ver-

Kaufkraft nach Altersklassen⁹



⁸ Vgl. u.a. Schaible et.al. in: Wirtschaftsmotor Alter, Endbericht für das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Berlin 2007, S. 37. Grundlage ist die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) des Statistischen Bundesamtes 2003.

⁹ Vgl. http://www.gfkgeomarketing.de/kundenzeitschrift_enews/gfk_geomarketing_magazin/ggn/02_2008/gfk_kaufkraft_nach_altersklassen.html, Download: 05.10.2010.

fügbare Einkommen in dieser Altersgruppe bei 26.865 EUR pro Einwohner, in Ostdeutschland dagegen nur bei 19.121 EUR.

Lebensstile

Menschen in höherem Lebensalter unterscheiden sich stark in ihren Lebensstilen, Kauf- und Entscheidungskriterien sowie Wertvorstellungen. Um diesen heterogenen Markt zu erschließen, ist es unbedingt notwendig, geeignete Segmentierungskriterien zu finden. In der Praxis werden hierzu bevorzugt Lifestyle-Typologien verwendet, die anhand unterschiedlicher Verhaltensmuster, Werte- und Zielorientierung der Konsumenten den Markt segmentieren.

Im Rahmen der Initiative Wirtschaftsfaktor Alter¹⁰ entwickelte Roland Berger eine Typisierung der Zielgruppe 50+. Die untenstehende Tabelle gibt einen Überblick über die 5 verschiedenen Kundengruppen, deren Einstellungen, Wünsche und Bedürfnisse.

	Preis- bewusste Häusliche	Qualitäts- bewusste Etablierte	Anspruchs- volle Genießer	Kritische Aktive	Komfort- orientierte Individualisten
Anteil 50+	43%	28%	15%	8%	6%
Alters- durch- schnitt	63 Jahre	70 Jahre	61 Jahre	69 Jahre	56 Jahre
Berufs- tätigkeit	42%	Aus- geschieden	52%	Aus- geschieden	93%
Geschlecht m w	49% 51%	39% 61%	50% 50%	39% 61%	53% 47%
Familien- stand	75% in Partnerschaft	47% in Partnerschaft	87% in Partnerschaft	48% in Partnerschaft	82% in Partnerschaft, z.T. mit Kindern
	45% im eigenen Haus/ Wohnung	56% im eigenen Haus/ Wohnung	64% im eigenen Haus/ Wohnung	45% im eigenen Haus/ Wohnung	70% im eigenen Haus/ Wohnung

Tabelle:
5x 50+ – Konsumententypen
im Überblick¹¹

¹⁰ Vgl. www.wirtschaftsfaktor-alter.de

¹¹ Vgl. Gewalt, Stephan: Zielgruppen 50plus: Fünf Verbrauchertypen erkennen, Faktenblatt 2 | April 2010 in: BMWi – Strategiemappe „Zukunfts- markt 50plus“, Download unter: <http://www.bmw.de/BMWi/Navigation/Mittelstand/Wirtschaftsfaktor-Alter/strategiemappe-zukunftsmarkt-50plus.html>

Wohnvorstellungen

Die Wohnvorstellungen älterer Menschen verändern sich durch das Altern nicht grundsätzlich. Mieterbefragungen ergeben immer wieder: Die große Mehrheit der älteren Menschen will so lange wie möglich – auch im Fall von Hilfe- oder Betreuungsbedürftigkeit – in der eigenen Wohnung bleiben. Altersspezifische Veränderungen des physischen und psychischen Leistungsvermögens sollten möglichst durch Maßnahmen vor Ort ausgeglichen werden. Problemlagen aus Sicht der Mieter sind oft der Zugang zum Balkon und der Einstieg in die Badewanne aber auch die Angst vor Einbrüchen oder Hilflosigkeit.¹²

Die Wohnvorstellungen älterer Menschen verändern sich nicht durch das Altern.

¹² Vgl. z. B. VSWG AlterLeben – Sicher & selbstbestimmt wohnen. Projektbro- schüre. <http://www.vswgalterleben.de/ima- ges/dokumente/intern/imagebroschuere.pdf> (Download: 15.12.2011), S. 3.

Dabei wandeln sich die primären Anforderungen der Bewohner mit dem Alter. Für die Altersgruppe 50-65 stehen vor allem Komfortaspekte im Vordergrund, in der Gruppe der 66-75-Jährigen verlagern sich die Prioritäten bereits hin zu Aktivitäten für die Erhaltung der Gesundheit und die Altersgruppe 76+ legt größten Wert auf Gesundheits- und Körperpflege. Die eigene Wohnung wird immer stärker Mittelpunkt aller Aktivitäten.¹³ Aber auch die Qualität der unmittelbaren Wohnumgebung, des Hauses (Zugang zum Gebäude, das Treppenhaus, Gemeinschaftsräume und Nachbarn), des näheren Wohnumfeldes und die wohnortnahe Infrastruktur gewinnen an Stellenwert. Die emotionale Bindung an die gewohnte und bewohnte Umgebung ist bei älteren Menschen besonders ausgeprägt.¹⁴

Die Qualität der unmittelbaren
Wohnumgebung – Best Practice,
Foto: Rainer Sturm pixelio.de



¹³ Vgl. Newsletter AlterLeben 3/2011, http://www.vswgalterleben.de/images/dokumente/newsletter_3_alterleben.pdf (Download: 15.12.2011), S. 2 bzw. Befragung der GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik mbH im Rahmen des Projektes Mikrosystemtechnische Dienstleistungs-Innovationen für Senioren (MIDIS).

¹⁴ Vgl. z. B. KfW-Research: Altersgerechtes Wohnen, WirtschaftsObserver online, Nr. 45, März 2009, S. 8.

3 Bauen und Wohnen im Alter¹⁵

Fast jeder Mensch ist schon einmal an Barrieren geraten, die für ihn nicht zu überwinden waren, sei es als Kind das aufgrund seiner Körpergröße z. B. Lichtschalter oder Waschbecken nicht erreichen kann, sei es aufgrund zeitweise eingeschränkter Mobilität, z. B. nach einem Sportunfall oder seien es Eltern mit Kinderwagen, die z. B. U-Bahnstationen ohne Aufzug nicht erreichen können. Und jeder hat in dieser Zeit feststellen können, was es bedeutet, nicht mehr an alle sonst für ihn erreichbaren Orte zu gelangen.

Der Anteil der Menschen, die dauerhaft in ihren Fähigkeiten eingeschränkt sind, nimmt stetig zu; das muss nicht nur die Mobilität betreffen. Darüber hinaus können Einschränkungen in der Wahrnehmung oder in der geistigen Umsetzung, also Einschränkungen der sensorischen oder kognitiven Fähigkeiten, gleichermaßen Grund dafür sein, dass Menschen von Orten oder Dingen ausgeschlossen sind, die anderen Menschen zugänglich sind. Der eigentliche Grund hierfür liegt aber nicht unbedingt in den eingeschränkten Fähigkeiten, sondern häufiger in künstlichen, von Menschen geschaffenen Barrieren, die die Einschränkungen von Fähigkeiten zur Behinderung machen. Dies alles sollte Grund genug dafür sein, Barrieren in unserer Umwelt zu beseitigen und zukünftig auf die Schaffung von Barrieren zu verzichten.

Die folgenden Ausführungen zu den Möglichkeiten und Rahmenbedingungen für die bauliche Altersvorsorge erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie sind als erster Überblick gedacht und sollen anregen, sich intensiver mit den bestehenden Vorschriften und den Möglichkeiten zur Ausführung im eigenen Gewerk vertraut zu machen. In künftigen Projekten könnten diese Kenntnisse dann im Kundengespräch als Hinweise und Vorschläge mit eingebracht werden.

3.1 Gesetzliche Grundlagen

Die gesetzlichen Grundlagen der Barrierefreiheit sind in den jeweiligen Landesbauordnungen der Bundesländer¹⁶ festgehalten sowie in DIN-Normen mit ihren durch Verwaltungsvorschrift eingeführten Teilen. Die Inhalte sind in den jeweiligen Landesbauordnungen ähnlich gestaltet. Problematisch kann die Umsetzung in denkmalgeschützter Bausubstanz werden. Die Gesetzgebung zum Denkmalschutz geht derzeit kaum auf die Bedürfnisse älterer oder behinderter Nutzer und dadurch notwendige Anpassungsmaßnahmen ein. Darüber hinaus könnte u. U. das Heimgesetz (HeimG)¹⁷ für ein Projekt, z. B. für den Bau eines Pflegeheims aber auch bei betreuten Wohnformen von Bedeutung sein.

Aufgrund der Vielfalt von Einschränkungen und möglichen Behinderungen müssen die Normen zur Barrierefreiheit allgemeingültig sein, auf Aussagen zu individuellen Einschränkungen muss darin verzichtet werden. Normen können nicht mehr sein, als eine Beschreibung des kleinsten gemeinsamen Nenners. Sie bilden aber die Grundlage, auf der Planer und Ausführende

Bauen für ältere Menschen bedeutet, Barrieren zu verringern oder zu beseitigen.

Verwenden Sie Ihr Wissen über barrierefreies Bauen im nächsten Kundengespräch.

**Die gesetzlichen Grundlagen:
DIN-Normen, Landesbauordnungen, Behindertengleichstellungsgesetz**

¹⁵ Viele Texte im folgenden Kapitel, insbesondere die Einführung, 3.1. und 3.3. wurden von Janet Simon vom Institut für Bauforschung (IFB in Hannover verfasst, teilweise aber stark redaktionell bearbeitet und ergänzt.

¹⁶ Die Landesbauordnungen der Bundesländer sind u. a. auf <http://www.bau-recht.de/gesetze.htm> verlinkt.

¹⁷ Das Heimgesetz wurde in den meisten Bundesländern bereits in Landesrecht überführt. Dies muss ggf. auch mit beachtet werden.

aufbauen müssen. Wichtige Normen¹⁸, um sich in der barrierefreien Planung ersten Lösungsansätzen zu nähern, sind:

- DIN 18024 – Barrierefreies Bauen
- Teil 1 – Straßen, Plätze, Wege, öffentliche Verkehrs- und Grünanlagen sowie Spielplätze – Planungsgrundlagen, 1998-01
- Teil 2 – Öffentlich zugängliche Gebäude und Arbeitsstätten – Planungsgrundlagen, 1996-11
- DIN 18025 – Barrierefreie Wohnungen
- Teil 1 – Wohnungen für Rollstuhlbenutzer – Planungsgrundlagen, 1992-12
- Teil 2 – Barrierefreie Wohnungen – Planungsgrundlagen, 1996-11
- DIN 18040 – Normentwurf Barrierefreies Bauen
- Teil 1 – Öffentlich zugängliche Gebäude
- Teil 2 – Wohnungen
- DIN 18040 – Barrierefreies Bauen
- Teil 1 – Öffentlich zugängliche Gebäude

Des Weiteren wird im Behindertengleichstellungsgesetz (BGG) Barrierefreiheit wie folgt definiert: „*Barrierefrei sind bauliche und sonstige Anlagen, Verkehrsmittel, technische Gebrauchsgegenstände, Systeme der Informationsverarbeitung, akustische und visuelle Informationsquellen und Kommunikationseinrichtungen sowie andere gestaltete Lebensbereiche, wenn sie für behinderte Menschen in der allgemein üblichen Weise, ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe zugänglich und nutzbar sind.*“

Zu den Barrieren zählen dabei u. a. Stufen, Treppen, Schwellen, geringe Türbreiten, zu kleine Bewegungsflächen, fehlende Ausstattung, Markierung, Beschilderung, Hilfen und fehlerhafte Beleuchtung.

¹⁸ Einen guten Überblick über den Inhalt der DIN-Normen findet man unter http://www.wirtschaftsfaktor-alter.de/fileadmin/user_upload/083110_DIN_Tabelle_WiFaLogo.pdf

Die finanziellen Fördermöglichkeiten

Zur Finanzierung sollten sich Bauherren unbedingt umfassend beraten lassen.

Anbieter von Bau- und Serviceleistungen sollten sich regelmäßig einen Überblick über die relevanten Förderprogramme verschaffen und im Verkaufsgespräch darauf verweisen.

¹⁹ Vgl. <http://www.barrierefrei.de/foerderungssuche>, Näheres zu Kooperationsangeboten wie z. B. [barrierefrei.de](http://www.barrierefrei.de) finden Sie in Kapitel 5.

3.2 Finanzierung und Wirtschaftlichkeit

Die finanziellen Fördermöglichkeiten für den Bau und Umbau barrierefreier Wohnungen sind vielfältig. Neben den Fördermöglichkeiten durch Darlehensprogramme oder Zuschüsse der KfW für den Kauf, den Neubau oder Umbau von Wohnungen und seit 2009 auch speziell für Maßnahmen zur Herstellung von barrierearmen und altersgerechtem Wohnraum (KfW Programm 159) bieten Bund, Bundesländer und andere Institutionen wie z. B. Integrationsämter, Krankenkassen und Pflegeversicherungen, Selbsthilfegruppen, Betroffenen- und Sozialverbände oder die „Deutsche Behindertenhilfe – Aktion Mensch e. V.“ finanzielle Förderung an. Die Fördermöglichkeiten hängen stark vom Wohnort und davon ab, ob ein Bauherr als vorsorgender Eigentümer, Vermieter oder ein bereits behinderter Mensch, den Umbau finanziert und oder vom Umbau profitiert.

Zur Finanzierung eines konkreten Projektes sollten sich Bauherren unbedingt umfassend beraten lassen. Einen ersten Überblick geben Förderrechner, wie der von [barrierefrei.de](http://www.barrierefrei.de).¹⁹ Bauherren und Betroffene sollten vielleicht auch eine umfassende Information und Beratung durch eine Wohnberatungsstelle in Anspruch nehmen. Hier können mit einem neut-

ralen und erfahrenen Berater Bedürfnisse und (finanzielle) Möglichkeiten miteinander abgeglichen werden. Anbieter von Bau- und Serviceleistungen sollten sich regelmäßig einen Überblick über die relevanten Förderprogramme verschaffen²⁰ und im Verkaufsgespräch darauf verweisen. Insbesondere bei älteren Bauherren sollte Unterstützung bei der Beantragung und Abrechnung der Fördergelder angeboten werden können.²¹ Für die finanzielle Planung ist zu beachten, dass ältere Bauherren oft, einfach aufgrund ihres Alters, große Probleme haben, ein Darlehen zu erhalten. Dann sind nur Zuschussförderungen geeignet.

Der barrierefreie Umbau nach den DIN-Normen ist heute nicht mehr die einzige Variante, ein Wohnumfeld altersgerecht zu gestalten. Barrierefreiheit ist sicher ein wichtiges Ziel, welches aber gerade im Bestand nicht immer erreichbar ist. Bauliche und finanzielle Zwänge aber auch eine wohnliche Optik und die spezifischen Bedürfnisse der künftigen Nutzer lassen die Ansprüche der Bauherren oft ein Stück hinter den einschlägigen DIN-Normen zurückbleiben. Eine barrierearme und altersgerechte Gestaltung an wichtigen Stellen in der Wohnung und im Wohnumfeld bringt jedoch immer einen großen Zuwachs an Lebensqualität und Bewegungsfreiheit trotz körperlicher Einschränkungen und erhöht die Sicherheit der Bewohner.

Die Herausforderung besteht bei jedem Projekt darin, das Optimum zwischen den technischen Möglichkeiten, dem gültigen Baurecht (insbes. der jeweiligen Landesbauordnung) und den Bedingungen für eine finanzielle Förderung auf der einen Seite und den Wünschen und Bedürfnissen der Bewohner auf der anderen Seite zu finden. Dabei ist es wirtschaftlich oft sinnvoll, Maßnahmen zur altersgerechten Wohnraumanpassung mit energetischer Sanierung und/oder Modernisierungsmaßnahmen zu koppeln.

3.3 Maßnahmen zur Wohnraumanpassung im Neubau und im Bestand

Ehe man große bauliche Maßnahmen plant und umsetzt, können bereits einfachere altersgerechte und behindertengerechte Anpassungsmaßnahmen in bestehenden Gebäuden eine Reihe von nützlichen Veränderungen herbeiführen:

- Schritt 1:
Die Umgestaltung der Raumnutzung und Möblierung (Wichtig ist, durch Entfernen von Möbeln Bewegungsflächen zu schaffen und Stolperfallen, z. B. lose verlegte Teppiche zu beseitigen.)
- Schritt 2:
Die Ausstattung mit Hilfsmitteln und technischen Hilfen, die mit geringem bis mittlerem Aufwand hergestellt bzw. nachgerüstet werden können. (z. B. das Verlegen rutschfester Bodenbeläge, das Entfernen von Türschwellen, die Montage von Stütz- und Haltegriffen in den Sanitärräumen usw.)
- Schritt 3:
Die Veränderung der Wohnungsausstattung und funktionale Eingriffe,

Den Bauherren sollte Unterstützung bei der Beantragung und Abrechnung der Fördergelder angeboten werden können

Wirtschaftlichkeitsbetrachtung

Es ist wirtschaftlich sinnvoll, Maßnahmen zur altersgerechten Wohnraumanpassung mit einer energetischen Sanierung zu koppeln.

Einfache umsetzbare altersgerechte und behindertengerechte Anpassungsmaßnahmen im Bestand

²⁰ Z. B. über <http://www.nullbarriere.de/foerdermittel-umbau-neubau.htm>

²¹ Nullbarriere.de bietet seit kurzem eine ergänzende Fortbildung im Bereich Barriereabbau/ Barrierefreiheit in Wohngebäuden an, die auch zum Ausstellen von Nachweisen und Bestätigungen für das KfW-Förderprogramm

die zum Teil Ausbau- und Umbauarbeiten erforderlich machen. (Anschaffung spezieller Möbel, Neukonzeption der Einbauküche, Treppenlifte usw.)

Die wichtigsten Forderungen für die barrierefreie Ausstattung einzelner Räume

Damit kommt man den wichtigsten Forderungen für die barrierefreie Ausstattung von Wohngebäuden schon ein Stück näher:

- Die Schaffung von barrierefreien Wegen und barrierefreien Zugängen zu Gebäuden und Räumen.
- Die Schaffung von ausreichenden Bewegungsflächen außerhalb und innerhalb von Gebäuden.
- Die Anordnung von Bedienungseinrichtungen im Greifbereich von Menschen.
- Die Schaffung von übersichtlichen Orientierungshinweisen unter Berücksichtigung von sensorischen Anforderungen.

Um die Wohnung/das Haus tatsächlich barrierefrei zu gestalten, sollte für die einzelnen Räume folgendes beachtet werden:

- **Badezimmer:**

Ein barrierefrei ausgestattetes Badezimmer benötigt ausreichend Bewegungsfläche von mindestens 1,80 m x 2,20 m und verlangt eine Sitzmöglichkeit. Die Dusche sollte mit Haltegriffen und möglichst mit einem „Duschsitz“ ausgestattet sein. Sinnvoll ist der Einbau von Waschtischen, die mindestens 0,50 m tief und in der Höhe entsprechend der Bedürfnisse der Nutzer montiert sind. Auch die Toilette ist mit Haltegriffen

Badezimmer, barrierefrei



auszustatten. Bei Umbaumaßnahmen sollte darauf geachtet werden, dass die Toilette beidseitig ausreichend Bewegungsflächen bietet. Darüber hinaus ist die Badezimmertür so zu montieren, dass sie nach außen aufschlägt.

- **Küche:**

Auch die Küche sollte ausreichend Bewegungsfläche bieten, um sie für Rollstuhlfahrer oder Menschen mit Gehhilfe nutzbar zu machen. Die Tiefe der Bewegungsfläche entlang der Küchenmöblierung sollte hier mindestens 1,20 m betragen. Sind Umbaumaßnahmen vorgesehen, so ist darauf zu achten, dass Beinfreiheit an der Spüle gewährleistet ist. Darüber hinaus sollte neben dem Herd und der Spüle ausreichend Abstellfläche geplant werden (z. B. Rollcontainer). Den nötigen Komfort auch für Rollstuhlfahrer bietet eine in der Höhe variierebare Kucheneinrichtung.

- **Terrasse und Balkon:**

Ein Platz für den Aufenthalt im Freien ist insbesondere dann wichtig, wenn Menschen ihre Wohnung nicht mehr so oft verlassen können. Aus diesem Grund sind Terrassen und Balkone ein wichtiger Bestandteil beim barrierefreien Bauen und Wohnen. Terrassen und Balkone sind so zu planen, dass sie ausreichend Bewegungsfläche und darüber hinaus Platz für einen Tisch und zwei Stühle bieten. Um auch im Sitzen freien Blick zu haben, darf die Balkonbrüstung eine Höhe von 0,60 m nicht überschreiten. Auch hier ist ein barrierefreier, d. h. schwellenloser Zugang bzw. eine Schwelle von $\leq 0,02$ m Höhe unverzichtbar.

Im Bedarfsfall sollte die Möglichkeit bestehen, Wohnungen (Neubau) den differenzierten Bedürfnissen der Bewohner bauseitig sehr schnell und mit geringem Kostenaufwand anzupassen. So können die Menschen unabhängig und selbständig, auch bei zunehmenden Mobilitätseinschränkungen in diesen Wohnungen leben. Voraussetzungen für die spätere Anpassung einer Wohnung sind:

- Die Wohnungsgröße sollte möglichst flexibel sein (Möglichkeit des Zuschaltens bzw. Abtrennens von Wohnungsteilen).
- Die Raumnutzungen sollten austauschbar sein.
- Die Raumgröße sollte mindestens 10 m² pro Raum, der Raumzuschnitt sollte eine Mindestraumbreite von 2,50 m haben.

Um auch das **Wohngebäude** auszustatten, ist darüber hinaus zu berücksichtigen, dass der Hauseingang stufenlos erreichbar ist. Alle Wohnungen sollten barrierefrei erreichbar sein. Innerhalb der Wohngebäude sind ausreichende Bewegungsflächen zu planen. Abstellräume und insbesondere Fahrradräume im Keller sollten auch ohne Treppen erreichbar sein.

Weiterhin sollte das **Wohnumfeld** ebenfalls den Anforderungen an die Barrierefreiheit genügen. Das Wohngebäude selbst sollte gut ausgeleuchtet sein, vor allem dort wo Hindernisse oder Stufen zu überwinden sind. Auch die Installation einer Gegensprechanlage und Türspione können ein wichtiger Aspekt für Komfort und für das Sicherheitsempfinden der Bewohner sein.

Im Bedarfsfall sollte die Möglichkeit bestehen, Wohnungen (Neubau) den differenzierten Bedürfnissen der Bewohner bauseitig sehr schnell und mit geringem Kostenaufwand anzupassen.

Barrierefreie Wohngebäude

Barrierefreies Wohnumfeld



3.4 Besondere Wohnformen für ältere Menschen²²

Bereits heute bestehen für ältere Menschen verschiedene Wohnangebote jenseits des Alten- oder Pflegeheims²³, bei denen für den Fall von Krankheit und anderen körperlichen und geistigen Gebrechen eine adäquate Betreuung gesichert ist. Diese Wohnformen bieten auch größeren Wohnungsunternehmen und Kommunen Anregungen, wie eine größer werdende Zahl älterer Menschen in den angestammten Wohngebieten wohnen kann. In allen Wohnformen werden früher oder später (bauliche) Maßnahmen zur Herstellung von Barrierefreiheit ergriffen.

Betreutes Wohnen koppelt sehr unterschiedliche Formen altersgerechten Wohnens und Betreuungsleistungen miteinander. Im Idealfall mietet der Bewohner eine barrierefreie Wohnung, meist in einer speziellen Wohnanlage, vorzugsweise in zentraler Lage in der Kommune. Darüber hinaus muss er ein Paket von Grundleistungen des Betreuungsservices, insbesondere die Notrufsicherung, abnehmen, für die er eine monatliche Pauschale zahlt. Weitere Betreuungsleistungen können bei Bedarf in Anspruch genommen werden.²⁴

Wohnstifte/Residenzen koppeln ebenfalls Wohn- und Betreuungsangebote. Allerdings müssen die Bewohner eine größere Zahl von Leistungen (z. B. die Mahlzeiten und die Reinigung der Wohnung) abnehmen und die vertraglichen Vereinbarungen sind wie beim Alten- oder Pflegeheim gestaltet. Sie unterliegen dem Heimgesetz.

In selbstorganisierten Wohn- oder Hausgemeinschaften teilen sich mehrere Senioren, teilweise auch mit jüngeren Mitbewohnern ein Haus oder eine Wohnung. Jeder Bewohner hat seinen eigenen Wohnbereich und kann gemeinschaftliche Räume mit nutzen.

²² Vgl. z. B. KfW-Research: Altersgerechtes Wohnen, WirtschaftsObserver online, Nr. 45, März 2009, S. 11, 12.

²³ Angesichts eingeschränkter Selbstbestimmung im Heim und der Unsicherheit über die Qualität der Pflege sind viele ältere Menschen bemüht, eine Heimunterbringung so lange wie möglich zu vermeiden. Vgl. u. a. Vgl. z. B. KfW-Research: Altersgerechtes Wohnen, WirtschaftsObserver online, Nr. 45, März 2009, S. 12.

²⁴ Diese Wohnform unterliegt nicht heimrechtlichen Bestimmungen.

Integriertes Wohnen ist die von speziellen Trägern initiierte und häufig auch in größeren Wohnkomplexen angesiedelte Variante der Wohn- bzw. Hausgemeinschaft. Beim sogenannten Mehrgenerationenwohnen werden bewusst Wohnungen für Bewohnergruppen mit verschiedenen Bedarfslagen, z. B. für junge Familien mit Kindern und Senioren gemischt. Oft werden auch Wohnungen für Pflegegruppen in den Bestand integriert. Ziel der Projekte ist es, den Austausch gegenseitiger Unterstützungsmaßnahmen zu ermöglichen und Vereinsamungstendenzen entgegen zu wirken. Generationenübergreifende Familienverbände früherer Zeiten werden durch eine Wahlgemeinschaft ersetzt. Integriertes Wohnen bzw. Mehrgenerationenwohnen ist auch ein hervorragendes Modell für die demografiefeste Entwicklung von Wohnungsbeständen großer Wohnungsunternehmen oder ganzer Stadtquartiere. Einige Beispiele werden in Kapitel 5 näher dargestellt.

3.5 Ambient Assisted Living (AAL) und Smart Living

Unter „Ambient Assisted Living“ (AAL) werden Konzepte, Produkte und Dienstleistungen verstanden, die neue Technologien und soziales Umfeld miteinander verbinden und verbessern. Übersetzen könnte man AAL am besten mit „Altersgerechte Assistenzsysteme für ein gesundes und unabhängiges Leben“. Ziel ist es, die Lebensqualität für Menschen in allen Lebensabschnitten zu erhöhen, d. h. konkret:

- Die Zeit zu verlängern, in der es älteren Menschen möglich ist, mit Hilfe von Technologien in ihrer gewohnten Umgebung selbstbestimmt, autonom und mobil zu leben.
- Die Gesundheit und Funktionsfähigkeit von älteren Menschen zu erhalten.
- Einen besseren Lebensstil für Personen mit physischen Beeinträchtigungen zu ermöglichen.
- Die private Sicherheit zu erhöhen und soziale Isolation zu verhindern.
- Pflegeeinrichtungen und Familien durch neue Produkte und Dienstleistungen zu unterstützen.
- Die Effizienz und Produktivität von Ressourcen in einer älter werdenden Gesellschaft zu steigern.²⁵

Derzeit wird eine Vielzahl von neuen IKT²⁶-basierten Technologien zur Unterstützung von Gesundheit und selbstständigem Wohnen entwickelt, erprobt und zur Marktreife gebracht. Sie unterstützen bisherige Konzepte wie „Universal Design“ und moderne barrierefreie Wohnkonzepte. Allmählich steigt auch die Akzeptanz bei älteren Bewohnern, bei Pflegebedürftigen und den Spezialisten für Altersheilkunde. Die Bandbreite der unterstützenden Technologien reicht von vernetzten und kontrollierbaren Hausgeräten bis hin zu integrierten Sensornetzwerken zur Erkennung von Stürzen und Notfällen, von höhenverstellbaren Möbeln bis hin zu medizinischen Geräten zur Erfassung von Gesundheit, Fitness- oder Ernährungsdaten, von intelligenten Rollstühlen bis zu Servicerobotern für den Haushalt. Neue an AAL-Systeme gekoppelte Dienstleistungsangebote von

AAL:

Altersgerechte Assistenzsysteme für ein gesundes und unabhängiges Leben

²⁵ Vgl. <http://www.aal-deutschland.de> (Download: 15.12.2011).

²⁶ IKT – Informations- und Kommunikationstechnik

der einfachen Haushaltshilfe bis zu telemedizinischer Versorgung erweitern dieses Angebot.²⁷ In Kapitel 5 finden sich mehrere Beispiele für die Integration von AAL-Technologie in Neubau und Sanierung.

Smart Living:
Klassische Wohnungen werden durch die Integration von Mikrosystemtechnik, Hausvernetzung und Mehrwertdienstleistungen rund um die Bereiche Gesundheit, Sicherheit und Komfort zu intelligenten Immobilien gemacht.

Smart Living Konzepte basieren ebenfalls auf IKT, gehen aber noch ein ganzes Stück über den AAL-Ansatz hinaus. Klassische Wohnungen sollen durch die Integration von Mikrosystemtechnik, Hausvernetzung und Mehrwertdienstleistungen rund um die Bereiche Gesundheit, Sicherheit und Komfort zu intelligenten Immobilien gemacht werden (IT-gestütztes Service Wohnen). Die Möglichkeiten der technischen Umsetzung kann man in sogenannten Living Labs der mit dem Thema befassten Forschungseinrichtungen erleben²⁸. Hervorgehoben werden soll an dieser Stelle das inHaus-Zentrum in Duisburg.²⁹ Das inHaus-Innovationszentrum ist die Kooperationsplattform der Fraunhofer-Gesellschaft für neue Technologie- und Anwendungslösungen in Wohn- und Nutzimmobilien. Als Schnittstelle zum Markt dienen praxisnahe Anwendungslabore für Wohnen, Büro, Service, Hotel, Veranstaltungen, Hospital und Pflegeheim in den Forschungsanlagen inHaus1 (für Wohnimmobilien) und inHaus2 (für Nutzimmobilien; z. Z. im Bau).

Wohnexperimente im Fraunhofer
InHaus-Zentrum Duisburg,
Quelle: <http://www.inhaus.fraunhofer.de/>
Pressebilder



²⁷ Vgl. z. B. Th. Bock, Th. Linner in: Innovative Ansätze für Assistenzsysteme in Wohnumgebungen, ibr-Informationen Bau-Rationalisierung, Dezember 2010, S. 19.

²⁸ Vgl. für Deutschland die Auflistung unter <http://www.aal-deutschland.de/informationen/living-labs/living-labs-deutschland> (Download: 15.12.2011).

²⁹ Vgl. auch www.inhaus-zentrum.de

4 Chancen für die Bauwirtschaft: Sanieren, Modernisieren und Dienstleistungen rund um Haus und Wohnung

Die altersgerechte bzw. barrierefreie Sanierung ist für kleine und mittelständische Unternehmen der Wertschöpfungskette Bau ein viel versprechendes, oftmals aber neues Geschäftsfeld. Im Folgenden soll gezeigt werden, wie sich diese Unternehmen im Zukunftsmarkt Wohnen 50+ etablieren könnten. Eine Checkliste soll interessierten Unternehmen helfen, die spezifischen Chancen zu finden, zu bewerten und zu prüfen, ob die Kapazitäten im Betrieb für ein solches Projekt ausreichen.

Frage 1: Wie sieht es heute aus am Baumarkt 50+ und wie könnte ein Einstieg gelingen?

Viele größere Wohnungsunternehmen beginnen verstärkt, meist im Zuge einer energetischen Sanierung, mit dem systematischen Umbau geeigneter Wohnungstypen für ältere Mieter. Diese Maßnahmen dienen der Bindung von Bestandsmieter*innen und der Gewinnung neuer Mieter aus der Zielgruppe 50+, welche Altersvorsorge nicht nur monetär verstehen, sondern bauliche Vorkehrungen für ein langes unabhängiges Leben in den eigenen vier Wänden treffen wollen. Mit qualifizierten Angeboten erhöhen Bauunternehmen und Handwerker in diesem Bereich die Chancen auf einen Auftrag.

Bauunternehmen und auch die Unternehmen des Baunebengewerbes sollten sich schnellstmöglich intensiver mit dem Thema befassen, sich mit den Normen, Empfehlungen und geeigneten Produkten und Techniken vertraut machen und gleichzeitig ihre eigenen Kunden künftig genauer anschauen. Maßnahmen für barrierefreien Wohnkomfort sollten aktiv angeboten werden und Kunden über die Vorteile dieser Maßnahmen und zu Fördermöglichkeiten beraten werden. So können Unternehmen zusätzliche Umsatzchancen in diesem Marktsegment realisieren.

Darüber hinaus könnten gerade ältere Mitarbeiter, die bei traditionellen Bauaufgaben aufgrund körperlicher Einschränkungen nur bedingt eingesetzt werden können, in diesem Bereich eine auf ihre altersspezifische Sozialkompetenz und Berufserfahrung aufbauende neue Tätigkeit finden.

Über Wohnberatungen, Handwerkskammern und Fachportale im Internet können etliche Weiterbildungsangebote gefunden werden. Eine aktuelle Übersicht finden Sie in Abschnitt 6.3. Diese richten sich jedoch meist an Architekten und Bauingenieure. Für gewerbliche Mitarbeiter werden zur Zeit im Rahmen des Projektes Gestaltung inner- und überbetrieblicher Erwerbsverläufe (www.erwerbsverlauf-bau.de) in der mittelständischen Bauwirtschaft 3-tägige Schulungsmodule entwickelt und als Pilotprojekt angeboten.

Neben der altersgerechten bzw. barrierefreien Sanierung und dem Neubau von altersgerechten Wohnungen bieten sich kleinen und mittel-

Die altersgerechte bzw. barrierefreie Sanierung ist mittelständische Bauunternehmen ein viel versprechendes, oft aber auch ein neues Geschäftsfeld.

Frage 1:

Wie sieht es heute aus am Baumarkt 50+ und wie könnte der Einstieg gelingen?

Mit qualifizierten Angeboten erhöhen Bauunternehmen und Handwerker in diesem Bereich die Chancen auf einen Auftrag.

Machen Sie sich mit geeigneten Produkten und Techniken vertraut.

Bieten Sie älteren Kunden barrierefreie Alternativen an. Nutzen Sie die Kompetenz älterer Mitarbeiter

Weiterbildungsangebote

Der Ausbau von baunahen Serviceangeboten für ältere Eigentümer kann ein attraktives zusätzliches „Standbein“ sein.

Renovieren und Modernisieren aber auch die regelmäßige Wartung, Instandhaltung oder ein Hausmeisterservice dienen der Kundenbindung und zur Akquise neuer Aufträge

Ältere Mitarbeiter finden neue Aufgaben in einem Sanierungsteam.

Ältere Kunden bevorzugen Komplettangebote aus einer Hand und zu einem festen Preis.

Generalunternehmer oder Kooperationen?

Kooperation mit großen Wohnungsunternehmen – eine erfolgversprechende Idee zur Erschließung des Marktes 50+

ständischen Unternehmen der Wertschöpfungskette Bau viele weitere interessante neue Geschäftsfelder an. Gerade der Ausbau von baunahen Serviceangeboten mit denen älteren Eigentümern ein Rundumservice um deren Immobilie geboten wird, kann bei kontinuierlicher Entwicklung dauerhaft ein attraktives zusätzliches „Standbein“ sein. Renovieren und Modernisieren aber auch die regelmäßige Wartung, Instandhaltung, Hausmeisterservice u.ä. kann einerseits kontinuierlich zusätzliche Umsätze generieren, andererseits ein gutes Instrument zur Kundenbindung und zur Akquise neuer Aufträge darstellen. Auch in diesem Bereich könnten ältere Mitarbeiter alternative Einsatzmöglichkeiten finden.

Dabei gehören zu einem Sanierungsteam viele Gewerke, wie z. B.:

- Installateur (Bad, Dusche, Toilette ...)
- Fliesenleger (für rutschfeste Fliesen im Badezimmer)
- Elektriker (für das Verlegen von Leitungen, Anschluss neuer Leuchten)
- Heizungsbauer (für neue oder umgesetzte Heizkörper)
- Schreiner (für breitere Türen)
- Liftbaufirma (Treppenlift)
- Maurer (für neue Wände und Wanddurchbrüche bei Grundrissänderung und Türverbreiterung)
- Stahlbauer (Errichtung von Rampen zur Überwindung von Stufen, z. B. am Hauseingang)
- Maler (zum Anstreichen der neuen Türen und Wände)

Um in diesem Markt erfolgreich zu sein, müssen sich Anbieter nicht nur auf die technischen Wünsche ihrer Kunden einstellen. Die Kunden bevorzugen für einen altersgerechten Umbau, der meist zwischen 20.000 und 50.000 EUR kostet, ein Komplettangebot aus einer Hand mit einem festen Preis. Sie wollen nicht mit den vielen Handwerkern einzeln verhandeln.

Anbieter müssen diese Gewerke nicht alle selbst anbieten. Sie können zum Beispiel als „Generalunternehmer“ auftreten und die anderen Gewerke an Subunternehmer vergeben. Damit sichert sich das anbietende Unternehmen einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. Alternativ können Anbieter auch mit anderen Unternehmen gemeinsam auftreten und die Angebotsabgabe und Durchführung der Arbeiten koordinieren. Mit der Abgabe des eigenen Angebotes übergibt man dem Bauherren eine Liste mit kooperierenden Unternehmen.

Solche Kooperationsmodelle haben sich für die Etablierung des eigenen Unternehmens am Markt bewährt. Einige Handwerkskooperationen werden im Kapitel 5 kurz vorgestellt. Darüber hinaus scheint die Kooperation mit großen Wohnungsunternehmen eine erfolgversprechende Idee zur Erschließung des Marktes 50+, denn diese Unternehmen haben inzwischen mit dem Umbau ihrer Bestände und der Implementierung von haushaltsnahen Dienstleistungen auch über originäre Betreuungs- und Pflegeleistungen hinaus begonnen.

Neben dem Neubau und der Anpassung von Bestandswohnungen an die Wohnansprüche der älteren Generation werden immer wieder haushaltsnahe Dienstleistungen und der Service rund ums Haus als zukunftssträchtiger Markt einer alternden Gesellschaft gesehen³⁰. Momentan ist dieses Marktsegment, welches durchaus zur Diversifizierung des Angebots kleiner und mittelständischer Unternehmen bearbeitet werden könnte, noch nicht sehr gut entwickelt. Anbieter treffen noch immer auf verhaltenes Interesse an ihren Leistungen.

In geförderten Pilotprojekten hat sich herausgestellt, dass die Leistungen selbst gern in Anspruch genommen werden. Ein großes Problem ist jedoch die mangelnde Zahlungsbereitschaft der Kunden für Arbeiten, die sie bisher gut selbst verrichten konnten. Darüber hinaus ist der Anteil von Beziehern geringer Einkommen in der Kundengruppe 50+ nicht gering. Dies bestimmt die Nachfrageentwicklung durchaus mit. Langfristig wird der demografische Wandel an dieser Stelle zu einem Bewusstseinswandel führen. Unternehmen, die sich diesen Markt langfristig erschließen, haben dann u. U. große Wettbewerbsvorteile.

Eine empfehlenswerte Vertriebsstrategie im Marktsegment 50+ ist das Cross Selling, zu Deutsch der Querverkauf: „Durch Querverkäufe kann der Umsatz pro Auftrag erhöht werden. In der Vertriebsstrategie wird dieser Begriff jedoch häufig in einem deutlich erweiterten Zusammenhang verwendet. Dabei soll erreicht werden, dass bei den Kunden des Unternehmens insgesamt mehr verschiedene Produkte und Leistungen der eigenen Produktpalette platziert werden. Insoweit müssen die Produkte und Leistungen in ihrer Art nicht direkt mit dem vom Kunden nachgefragten Produkt zusammenhängen. Vielmehr geht es dabei um eine ganzheitliche Verkaufsstrategie, die den umfassenden Bedarf des Kunden erfasst und so weit wie möglich mit eigenen Leistungen abdeckt.“³¹ Wenn ein Unternehmen also altersgerechte Umbauten durchführt, könnten haushaltsnahe Dienstleistungen mit angeboten werden und umgekehrt. Kombinierbar sind auch eine qualifizierte Wohnberatung und altersgerechte Sanierung.

Für die effiziente Abwicklung von Kleinaufträgen, gibt es inzwischen erprobte Musterlösungen. Zimmermeister Oliver Hoffmann aus Friedrichshafen hat zum Beispiel eine eigene Softwarelösung entwickeln lassen, den Wartungsdienst „durchdacht“ und die Software im eigenen Unternehmen erprobt. Mit „durchdacht“ managt das Unternehmen seine regelmäßigen Kundenkontakte in der „After Sales Phase“ dauerhaft und wirtschaftlich. Die Resonanz der Kunden, vorwiegend Hausverwaltungen und ältere Hauseigentümer, ist ausgesprochen positiv und der Zugang zu Folgeaufträgen wird durch den ständigen Kontakt verbessert.³²

Frage 2: Wie erschließt sich mein Unternehmen diesen Markt?

Für kleinere (Handwerks-) Betriebe klingt es vielleicht befremdlich, doch die Entscheidung für die Erschließung eines neuen Marktfeldes ist eine strategische Entscheidung und sollte daher nicht nur „aus dem Bauch heraus“

Haushaltsnahe Dienstleistungen und der Service rund ums Haus als zukunftssträchtiger Markt einer alternden Gesellschaft

Eine empfehlenswerte Vertriebsstrategie im Marktsegment 50+ ist das Cross Selling.

³⁰ Eine Pestel-Studie kam zu folgenden Aussagen: Hilfe bei den Hausarbeiten würden 69%, Hilfe bei Reparaturen 66% der Befragten in Anspruch nehmen. Durchschnittlich hat ein Seniorenhaushalt für Serviceleistungen einschließlich Pflege ein Budget von 280 EURO zur Verfügung. (vgl. Günther, M., 2011)

³¹ Vgl.: <http://www.wikipedia.org/wiki/Querverkauf.de>, Download: 7.04.2011.

³² Vgl. u. a. www.durch-dacht.de und Dachdeckerhandwerk, 18/2011, S. 54ff.

Frage 2:

Wie erschließt sich mein Unternehmen diesen Markt?

getroffen werden. Es ist empfehlenswert, sich systematisch mit dem Thema zu befassen, die unternehmensspezifischen Möglichkeiten am Markt zu recherchieren und auch zu überprüfen, ob die technischen, finanziellen und personellen Kapazitäten bestehen oder aufgebaut werden können, um in den an und für sich chancenreichen Markt eintreten zu können. Die folgende Checkliste soll bei der Entscheidungsfindung unterstützen.

Checkliste

Erschließung neuer Geschäftsfelder

Checkliste

Erschließung neuer Geschäftsfelder für KMU Bau in der Kundengruppe 50+

WAS? Auswahl eines geeigneten Angebotes für die Kundengruppe 50+:

1. Welche Produkte und Dienstleistungen bietet Ihr Unternehmen an?
 - Gibt es für Ihre Produkte spezielle Angebote für die Kundengruppe 50+?
 - Barrierefreie Produktvarianten?
 - Barrierefreie oder barrierearme Alternativen zum Einbau Ihrer Produkte?
 - Komplementäre (d. h. ergänzende) Produkte für die Verbesserung der Barrierefreiheit und die speziellen Bedürfnisse der Kundengruppe 50+?
 - Gibt es Produkte oder Dienstleistungen, die Sie in Zukunft nicht mehr anbieten wollen?
2. Gibt es im Rahmen für die von Ihnen erbrachten Dienstleistungen spezielle Angebote für die Kundengruppe 50+?
 - Modifizierte Dienstleistungen für die speziellen Bedürfnisse älterer Kunden?
 - Komplementäre, (d. h. ergänzende) Dienstleistungen zu Produkten und Dienstleistungen Ihres Unternehmens mit besonderem Nutzen für die Kundengruppe 50+?
3. Gibt es (für Ihr Unternehmen) neue Produkte oder Dienstleistungen, die Sie im Rahmen Ihres Geschäftsmodells anbieten können?
4. Gibt es (für Ihr Unternehmen) neue Produkte oder Dienstleistungen, die Sie mit einem modifizierten oder völlig neuen Geschäftsmodells anbieten können?

WIE?

Realisierung eines geeigneten Angebotes für die Kundengruppe 50+:

1. Beschaffung:

- Gibt es geeignete Lieferanten (Baustoffe, Bauprodukte, Planungsleistungen)?
 - Achten Sie neben der Angebotsvielfalt, den Preisen, Transportkosten und Lieferzeiten auch auf
 - Bauzulassung/ Normung
 - Produktqualität und Handling
 - Schulungsangebote des Herstellers
 - Kundendienst und
 - Kooperationsmöglichkeiten

2. Personal

- Gibt es freie oder freiwerdende Personalkapazitäten in Ihrem Unternehmen?
- Besteht bereits jetzt Personal- oder Fachkräftemangel? Welche Rekrutierungsmöglichkeiten hat Ihr Unternehmen in diesem Fall?
- Haben Ihre Mitarbeiter ausreichende Kenntnisse und Fähigkeiten für die neuen Aufgaben?
- Gibt es Schulungs- und Weiterbildungsbedarf?
- Gibt es Kooperationsmöglichkeiten zum Ausgleich von
 - Personalengpässen,
 - mangelhaften Kenntnissen und Fähigkeiten,
 - zur Schulung und Weiterbildung?

3. Prozesse

- Sind die Strukturen und Abläufe in Ihrem Unternehmen für die neuen Aufgaben geeignet oder sind hier Veränderungen notwendig?
- Wie beeinflussen diese Veränderungen Ihr angestammtes Geschäft?

4. Marketing und Vertrieb

- Ist das neue Angebot für Ihre bisherigen Kunden attraktiv?
- Müssen Sie neue Kundengruppen gezielt ansprechen?
 - mit bisherigen Marketinginstrumenten und angestammten Vertriebswegen?
 - Mit neuen Marketinginstrumenten und alternativen Vertriebswegen?
 - Kooperationsmöglichkeiten?

€ Wirtschaftlichkeitsbetrachtung und Finanzierung

1. In welcher Höhe müssen Investitionen getätigt werden?
2. Welche zusätzlichen Kosten sind zu erwarten?
 - Einmalige Kosten z. B. für Schulung und Weiterbildung.
 - Regelmäßig anfallende Kosten z. B. für neue Mitarbeiter
3. Wann und in welcher Höhe sind Umsätze mit dem neuen Produkt oder der neuen Dienstleistung zu erwarten?
4. Wann und in welcher Höhe sind Umsatzeinbußen im Zusammenhang mit der Einführung des neuen Produktes oder der neuen Dienstleistung zu erwarten?
5. Ermitteln Sie die Wirtschaftlichkeit!
 - vorzugsweise mit einem vollständigen Finanzplan oder einen anderen dynamischen Verfahren, welches den Zeitpunkt von Zahlungen und alternative Anlagemöglichkeiten (Mindestrenditeerwartung) berücksichtigt.
6. Wie finanzieren Sie das Projekt?
 - Mit eigenen Liquiditätsreserven (Bankguthaben oder Umsätze aus anderen Geschäftsfeldern)?
 - Mit Darlehen der Bank?
 - Mit Lieferantenkrediten?
 - Finanzierungsmöglichkeiten durch Kooperationen?

MIT WEM? Kooperationen: Die richtigen Partner finden?

1. Welche Leistungsbeiträge erwarten Sie von einem Kooperationspartner?
 - Beschaffungsk Kooperation.
 - Erweiterung von Kapazitäten.
 - Erschließung neuer Vertriebswege.
 - Zugang zu Wissen.
2. Kooperationsvereinbarung:
 - Arbeitsteilung und Entscheidungsprozesse.
 - Erfolg messen und Kooperationserträge verteilen.
3. Kooperationskultur:
 - Bevorzugen Sie Unternehmen ähnlicher Größe, Strategie und Unternehmenskultur.
 - Kommunikation und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

5 Neun gute Beispiele

„Grau, teurer Freund, ist alle Theorie, und Grün des Lebens goldner Baum.“³³ Deshalb sind im Folgenden neun Beispielprojekte dargestellt. Sie zeigen die Umsetzung der obigen Empfehlungen in die Praxis und bieten Anregungen für die Suche nach und die Ausgestaltung von eigenen Projekten.

5.1 Barrierefreies Eigenheim – Neubau oder Sanierung

Ein eigenes Haus gilt als gute Vorsorge fürs Alter. Wenn alle Kredite getilgt sind wohnt man darin kostengünstig und komfortabel jedenfalls solange, bis körperliche Einschränkungen die bestehenden Barrieren zum Problem machen. Im Extremfall bedeutet das verkaufen und umziehen oder sanieren. Die Alternative wäre, gleich barrierefrei zu bauen. Dies ist heute problem-



Reihenhäuser sind der preisgünstige Weg zum eigenen Haus aber oft Problemfall im Alter³⁴

³³ Mephisto in Goethes Faust

³⁴ Foto: Hartmut910, pixelio.de

los möglich, denn viele Anbieter von Schlüsselfertighäusern haben inzwischen auch barrierefreie Häuser im Angebot. Ein großer Hersteller offeriert barrierefreie Bungalows aber auch 2-geschossige Häuser mit Aufzug und angepassten Grundrissen. Ein anderes Unternehmen offeriert ebenfalls einen Bungalow als Beispielentwurf, das barrierefreie Raumwunder auf 117 m². Das Unternehmen verspricht Komfort und Qualität bis ins Detail und verweist damit auf den wichtigsten Vorteil barrierearmer Gebäude. Bauträger, Architekten oder Schlüsselfertigbauer sollten Barrierefreiheit künftig ebenso wie Energieeffizienz anbieten können.³⁵

Dass man mit geschickten Alternativangeboten bei altersgerechten Sanierungen mehr Geld verdienen kann und gleichzeitig dem Kunden einen echten Vorteil generiert, sieht man an einer Referenz von Jacobs – Die AusUmbauer:

„Das Ergebnis: Die AusUmbauer haben ein barrierefreies, behagliches Bad realisiert, das den Bauherren heute und für die Zukunft noch lange den alltäglichen Gang ins Duschbad erleichtern wird. Die Stolperfalle im Duschbereich ist beseitigt, die bodenbündige Dusche wirkt einladend und weitläufig. Der Raum besticht durch klare Formen, sein modernes, hochwertiges Interieur und durch die helle, warme Farbgebung. Ein gut durchdachtes Bad, das Komfort und Nutzbarkeit bis ins hohe Alter garantiert.

Die Ausgangssituation: Ein Duschbad, das in die Jahre gekommen ist: dunkelbraune Wand- und Bodenbeläge, eine bronzierte Duschabtrennung und bahamabeige Einrichtungsgegenstände dominieren den Raum. Ein Durchlauf-erhitzer zieht den Blick auf sich und die Stufe, die den Duschbereich vom restlichen Bad abtrennt, kann schnell zur Stolperfalle werden. Zu Beginn soll lediglich die Duschtasse ausgewechselt und im Idealfall durch eine bodenbündige Dusche ersetzt werden. Doch im ersten Gespräch stellt sich heraus, dass der Aufwand für das Auswechseln der Dusche im Verhältnis zu einer kompletten Modernisierung des Badezimmers sehr hoch ist.

Die Umsetzung: Eine Entwurfsplanung mit zwei Kostenvarianten wird ermittelt. Das Konzept und die vorgeschlagenen Materialien lösen Begeisterung und Lust auf frischen Wind im Duschbad aus. Das Umbauprojekt kann beginnen. Um die Belastung für die Bauherren so gering wie möglich zu halten, wird in der Diele eine Staubwand mit einer Reißverschlussstür eingebaut. So kann das Ehepaar ungestört und nahezu staubfrei in seinen Räumlichkeiten wohnen. Detaillierte Skizzen und Zeichnungen dienen als Grundlage für die richtige Umsetzung. Nach einer Prüfung der Örtlichkeiten besteht aufgrund der abgehängten Decke in der darunterliegenden Wohnung die Möglichkeit, eine bodenbündige Dusche zu realisieren, bei der im gesamten Bad inklusive des Duschbereichs der gleiche Bodenbelag verlegt werden kann. Die Bodenfliesen werden ausgestemmt, um einen fachgerechten Übergang zum neuen Duschbereich zu ermöglichen. An den Teilen der Wände, die vom Wasseranfall betroffen sind, werden großformatige Fliesen in warmen Sandfarben verlegt, der restliche Raum wird gespachtelt und weiß gestrichen. Für den Duschbereich werden die schlammgrauen großformatigen Bodenfliesen in Mosaikformat zu-

³⁵ Vgl. z. B.
www.schwoererhaus.de,
www.fingerhuthaus.de,
www.hanse-haus.de

geschnitten, um mehr Trittsicherheit zu gewährleisten. Der Durchlauferhitzer wird an die Türwand verlegt, so dass er aus dem direkten Blickfeld verschwindet. Zuletzt werden das moderne Badinterieur in Weiß und ein großer Spiegel mit einem gut durchdachten Beleuchtungssystem angebracht.“³⁶

5.2 Barrierefreier Neubau „Betreute Wohnanlage Sonnengarten“ in Obernkirchen³⁷

Die „Betreute Wohnanlage Sonnengarten“ ist ein gutes Beispiel für ein durchgängig barrierefreies Konzept. Dies beginnt mit der Standortwahl, zentrumsnah und trotzdem ruhig. Kulturelle und kirchliche Einrichtungen sind zu Fuß erreichbar, ebenso öffentliche Verkehrsmittel, um z. B. die nahe gelegene Kultur- und Ferienlandschaft „Weserbergland“ zu erreichen. Der 3-geschossige Gebäudekomplex bietet in allen Geschossen südorientierte Wohnungen zu den benachbarten Gärten und dem La Flèche-Park und damit ein angenehmes Wohnumfeld.

Die Wohnanlage bietet 34 barrierefrei ausgestattete Wohnungen, die über Laubengänge erschlossen werden. Alle Ebenen der Anlage können über Treppen und über Aufzüge erreicht werden. Bei Bedarf können die Bewohner Leistungen der Sozialstation „Ambulanter Pflegedienst Sonnenhof“, die im Gebäudekomplex untergebracht ist, in Anspruch nehmen.



Wohnanlage Sonnengarten

Besondere Merkmale des Hauses:

- Auf dem Grundstück befindet sich das „Café am Sonnengarten“ (480 m²) mit drei Gästezimmern und einer Wohnung.
- Die Wohnungen werden nach Wahl, Größe sowie Ausstattung (Möblierung nach Wunsch möglich) vermietet oder verkauft (Individualität und Eigenständigkeit).
- Gewährleistung von Sicherheit bei Krankheit für eine kurzzeitige Pflege und auch für eine spätere Pflege.

³⁶ Vgl. <http://www.ausumbau.de/galerie-haussanierung-duesseldorf-referenzen.php?ref=33&gal=4>

³⁷ Das Beispiel wurde vom Institut für Bauforschung (IFB) in Hannover zur Verfügung gestellt. Text und Fotos: Janet Simon, IFB).

- Neben dem Grundservice werden hauswirtschaftliche Dienste (z. B. Wohnungsreinigung), pflegerische Dienste/Grundpflege (z. B. Hilfeleistung bei Körperpflege) sowie pflegerischer Dienste/Behandlungspflege (z. B. Anlegen und Wechseln von Verbänden) angeboten.
- Jeder Mieter/Eigentümer erhält einen Spezialschlüssel für ein einfaches Bedienen der Türen.
- Alle Bäder sind barrierefrei ausgestattet.
- Alle Übergänge sind schwellenlos.

Barrierefreie Übergänge an den Innentüren (links), barrierefrei ausgestattetes Bad (rechts oben) und beidseitige Handläufe an Treppen (untern rechts).



5.3 Neubau des Mehrgenerationenzentrums Kornhasen in Stuttgart-Wangen

Das Generationenzentrum Kornhasen, am Fuße der Wangener Höhe beherbergt vier Einrichtungen, die den Rahmen für ein gemeinsames Leben von Jung und Alt mit einer engen Anbindung an den Stuttgarter Stadtteil Wangen bilden.

Das Willy-Körner-Haus ist eine Altenpflegeeinrichtung mit 50 Plätzen und eine Tagespflegeeinrichtung mit weiteren 6 Plätzen. Der Erna-Beck-Saal ist ein Veranstaltungsraum für das Generationenzentrum und die Bürger des Stadtteils Wangen (Stadtteilraum). Ein Kindertagesstätte mit 40 Plätzen und eine betreute Seniorenwohnanlage mit 41 Wohnungen gehören ebenfalls zum 2005 eröffneten Generationenzentrum.

An diesem Beispiel wird deutlich, wie Architekten bei der Planung den Schlüssel für das Funktionieren eines solchen Zentrums in der Hand halten. Beim Generationenzentrum Kornhasen gab es zwei zentrale Aufga-

benstellungen. Erstens musste ein weitgehend barrierefreies Gebäudeensemble an einem relativ steilen Hang errichtet werden. Zweitens mussten mit Hilfe der Architektur die verschiedenen Nutzungen und Nutzer zusammengeführt werden. Die alltäglichen Abläufe sollten das offene Miteinander aller Generationen unterstützen.

Architekt Norbert Schwager gewann mit seiner Lösung den ersten Preis im Architektenwettbewerb. Er schuf eine Art Marktplatz. In Analogie zu



Generationenzentrum Kornhasen – Willy-Körner-Haus (links) und Seniorenwohnanlage, drei quer zum Hang gestellte Spangen (rechts)

diesem Zentrum städtischen Lebens rahmen die Gebäudeteile einen zentralen Platz. Dort treffen Kindergartenkinder mit ihren Eltern ganz alltäglich auf Seniorinnen und Senioren aus der Tagespflege, dem Pflegeheim und den Seniorenwohnungen. Gewohnt oder gespielt wird jeweils „nach hinten raus“. So stören sich Tatendrang und Ruhebedürfnis nicht. Ein Erschließungsflur im Erdgeschoss verbindet Pflegeheim, Stadtteilraum und Seniorenwohnanlage. Damit ist die Möglichkeit für zufällige Begegnungen ebenso wie die gute Erreichbarkeit von Veranstaltungen im Erna-Beck-Saal aus beiden Häusern gegeben.

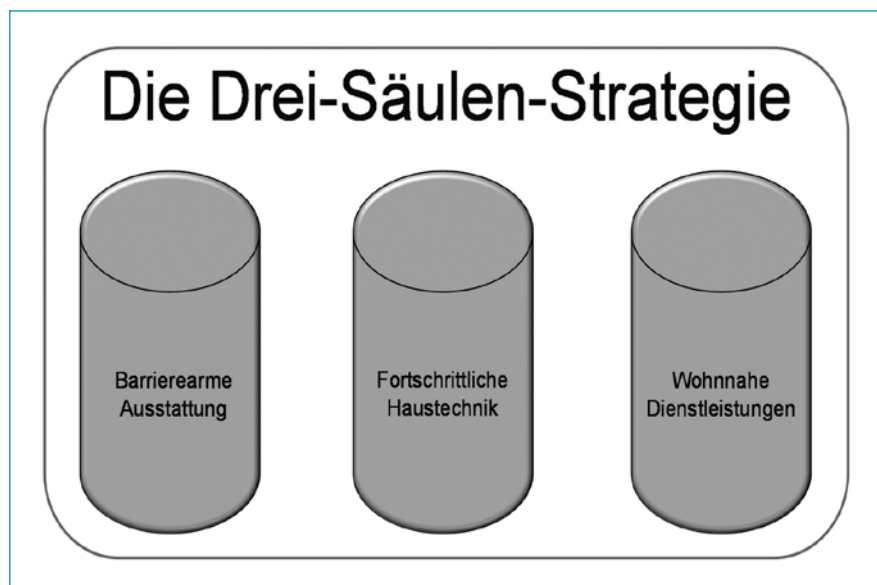
Beim Bauen für die Generation 50+ ist die Betreuung der künftigen Nutzer ganz besonders wichtig. Viele Fragen sind geduldig und schnell zu beantworten. Das Siedlungswerk als Bauherr der Seniorenwohnanlage und Architekt Rainer Lißner als dessen Bauleiter haben diese Herausforderung offensichtlich zur größten Zufriedenheit gemeistert. Die große Dankbarkeit der Kunden zeigt das kleine Gedicht einer Bewohnerin zur Einweihungsfeier auf der Internetseite des Architekturbüros.³⁸

³⁸ Vgl. <http://www.arche95architekten.de/projekte/seniorenwohnanlage-stuttgart-wangen>

5.4 Drei Säulen-Strategie der DOGEWO in Dortmund

Um heutigen und künftigen Herausforderungen in ihrem Wohnungsbestand gerecht zu werden hat die DOGEWO (Dortmunder Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft mbH) eine Drei-Säulen Strategie entwickelt. Ziel des Unternehmens ist es, den Bestand von 16.000 Wohnungen dauerhaft zu halten und nachhaltig zu bewirtschaften. Eine Mieterbefragung hatte ergeben, dass 73 % der Mieter Einschränkungen durch Alter und Krankheit haben. 59 % der Mieter sind älter als 60 Jahre und 55 % haben bereits gezielt nach einer seniorenfreundlichen Wohnung gesucht. Deshalb ist die barrierearme bzw. barrierefreie Ausstattung auch die erste Säule der Strategie. Säule Nr. 2 ist eine fortschrittliche Haustechnik und dritte Säule ein angemessenes Angebot an haushaltsnahen Dienstleistungen.

Die Drei-Säulen-Strategie
der DOGEWO



Im Prinzip ist das „smart living“. Allerdings kann man die Vorteile unter diesem Begriff schlecht den potenziellen Mietern vermitteln. Deshalb sagen die Dortmunder lieber „Wohnfortschritt“ zu ihrem Projekt. Zahlreiche Wohnungen wurden schon, so effizient wie möglich auf einen „gewissen Seniorenstandard“ umgebaut. Fortschrittliche Haus- und Wohnungsinfrastruktur sowie ein Angebot an wohnnahen und sozialen Dienstleistungen verbessern vor allem die Sicherheit der Bewohner, aber auch die Kommunikation untereinander und mit dem Vermieter und, falls notwendig, mit dem Pflegedienstleister. Sie stellen sicher, dass möglichst viele Menschen möglichst lange selbstbestimmt in ihrer vertrauten Umgebung leben können, notfalls noch mit Pflegestufe 3. Zwei Musterwohnungen machen Mietinteressenten mit den Möglichkeiten vertraut und zeigen, dass altengerechtes Wohnen sehr komfortabel und ohne Krankenhauscharme angeboten wird.³⁹

³⁹ Klaus Graniki, DOGEWO Dortmund Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft mbH: Vortrag auf dem 11. Bauforum Rheinland-Pfalz „Wohnen und Bauen für ein langes Leben“, 9.06.2011, Mainz.

5.5 Das Konzept der „Mitalternden Wohnung“ – Altersvorsorge auf Sächsisch

Eine Mieterbefragung des Verbandes der Sächsischen Wohnungsgenossenschaften VSWG (Sozialfragebogen VSWG 2009/2010) hat ergeben, dass das Durchschnittsalter der Bewohner der sächsischen Wohnungsgenossenschaften bereits 55 Jahre beträgt. Die Mitglieder sind im Durchschnitt noch ein bisschen älter, nämlich 61 Jahre. Diese veränderte Bedarfssituation nahmen die sächsischen Wohnungsgenossenschaften zum Anlass, das Konzept der mitalternden Wohnung zu entwickeln und beispielhaft umzusetzen. Altern wird im Rahmen dieses Konzepts für die Mieter durch geeignete Maßnahmen für ein selbstbestimmtes Wohnen lebenswert gestaltet. Das Konzept erstreckt sich auf die Bereiche Gesundheit, Sicherheit, Komfort und Freizeit. Die Reduktion auf Gesundheitsaspekte wurde bewusst vermieden, denn Altern und Pflege sind nicht einfach gleich zu setzen.

Fundament der „mitalternden Wohnung“ ist ebenfalls die bauliche Komponente. Die Reduktion bzw. Vermeidung von Barrieren verbessert den Gebrauchswert der Wohnungen für junge und alte Mieter. In Abhängigkeit von den Möglichkeiten, welche die gängigen Bestandstypen der Mitgliedsunternehmen (Plattenbauten oder Siedlungsbau der 50er und 60er Jahre) bieten, werden Wohnungsgrundrisse so verändert, dass mehr Bewegungsfreiheit für die Bewohner und etwaige Hilfsmittel (z. B. den Rollstuhl) geschaffen wird. Der Umbau der Wohnungs- und Zimmerzugänge sowie die Badgestaltung erfolgt schwelllos, z. B. durch den Einbau bodengleicher Duschen und Türverbreiterungen.

Weitere technisch-bauliche Maßnahmen wie eine sinnvolle Farbgestaltung der Räume, Sitzmöglichkeiten im Treppenhaus und in der Dusche, rutschhemmende Fußbodenbeläge, richtige ausgelegte Griffe und Handläufe, Türöffner, eine Gegensprechanlage und die umfassende Anbindung an Kommunikation erhöhen Komfort und Sicherheit der „mitalternden Wohnungen“.

Mit Hilfe modernster kommunikationstechnisch unterstützter Dienstleistungen besteht die Möglichkeit, bei Bedarf altersbedingte Funktionseinschränkungen von Mietern in ihrem gewohnten Umfeld zu kompensieren. Zu diesem wurde in der ersten Musterwohnung das Assistenzsystem ViciOne (vgl. auch Kapitel 3, Smart Living und AAL) eingebaut. Dies ist unsichtbar in die Wohnung integriert, kann aber im Bedarfsfall steuernd und regelnd eingreifen. In Gefahrensituation würden z. B. definierte Signale an einen Pflegedienst gesendet. Eine leicht gestaltete Bedienoberfläche sichert die hohe Akzeptanz der Technik. Doch solange dies nicht notwendig ist, ermöglicht die gleiche Technik die Kommunikation mit dem sozialen Umfeld und die Inanspruchnahme wohnbegleitender Dienstleistungen.⁴⁰

Inzwischen wird das Konzept in die Praxis überführt, mehrere sächsische Wohnungsgenossenschaften bieten ihren Mietern und Mietinteressenten die Möglichkeit, in einer Musterwohnung die mitalternde Wohnung in Augenschein zu nehmen.

⁴⁰ Vgl. z. B. VSWG AlterLeben – Sicher & selbstbestimmt wohnen. Projektbrochure. <http://www.vswgalterleben.de/images/dokumente/intern/imagebrochure.pdf> (Download: 15.12.2011).

Diele der „mitalternden Wohnung“
in der Wohnungsgenossenschaft
Burgstädt. Das Bild zeigt Panel,
Multisensor und automatischen
Fensteröffner.⁴¹



5.6 Märkisches Viertel Berlin – Wohnen 50plus Mittendrin und bestens versorgt

Die GESOBAU AG ist der größte Eigentümer in der Großwohnsiedlung Märkisches Viertel in Berlin. Die in den Jahren von 1963-1975 entstandene Siedlung wird seit 2007 nach einem umfassenden Konzept energetisch saniert und modernisiert. Die GESOBAU AG wurde beim Wettbewerb des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung „Energetische Sanierung von Großwohnsiedlungen“ im Jahr 2009 für das Modernisierungsvorhaben Märkisches Viertel mit der Goldmedaille ausgezeichnet. Überzeugt haben die Jury das energetische Konzept, der geplante Umgang mit regenerativen Energien und der Ansatz moderner, integrierter Stadtentwicklung in der Berliner Großwohnsiedlung, die bis zum Jahr 2015 modernisiert wird.

Barrierefreier Hauseingang
im Märkischen Viertel



⁴¹ Quelle:
Wohnungsgenossenschaft Burgstädt.

Im Rahmen des Modernisierungsvorhabens baut die GESOBAU AG etwa 3.000 Wohnungen barrierearm um. Das bedeutet den Einbau bodengleicher Duschen, die Absenkung der Türschwellen, die Anhebung des Balkonbodens durch Lattenroste und die Verbreiterung der Türen. Einerseits werden leerstehende Wohnungen im Zuge der energetischen Sanierungen barrierearm gestaltet, wenn die entsprechenden Voraussetzungen (z. B. barrierefreie Hauseingänge) gegeben sind. Zum anderen können Mieterinnen und Mieter das spezielle Programm „Barrierefreies Wohnen und Wohnanpassung“ der GESOBAU in Anspruch nehmen. Es sieht auf Wunsch z. B. eine bodengleiche Dusche oder Elektroschalter zur Fensteröffnung in der bisherigen Wohnung vor, sofern die baulichen Gegebenheiten einen Umbau zulassen.

Eine behindertengerechte Muster- und Gästewohnung steht für Beratungsgespräche zur Verfügung. Die GESOBAU hilft mit vielen Tipps zu Umbaumaßnahmen, Kosten und gesetzlichen Zuschüssen. Aus einer Vielzahl von unterstützenden Maßnahmen, bis hin zum Hausnotrufsystem, können die Mieter wählen, was zu ihrem Bedarf passt. Bei Bedarf legt die GESOBAU AG auch zwei Wohnungen so zu einer Wohngemeinschaft für Senioren zusammen, dass dort drei Mietparteien Einzug halten können, jeweils mit zwei Zimmern und eigenen Badezimmern.



Barrierearmes Bad in der Musterwohnung

Das Produkt „Wohnkomfort 50+“ aus diesem Segment wird inzwischen durch den TÜV-Rheinland zertifiziert. Voraussetzung hierfür ist die Einhaltung verschiedener Kriterien für die Barrierearmut. Wichtig sind barrierereduzierte Wohnungs- und Badeingänge, eine bodengleiche Dusche, eine Badtürbreite von mindestens 80 cm und ein barrierearmer Balkon. Darüber hinaus ist der Hauseingang barrierefrei und die Wohnung stufenlos erreichbar. Das Umfeld muss in einem Radius von 300 bis maximal 500 m über Einkaufsmöglichkeiten, Dienstleistungs- und medizinische Einrichtungen verfügen.

5.7 Wer ist „PAUL“? –

Das Projekt Assisted Living in Kaiserslautern

Sehr erwähnenswert ist das Projekt Assisted Living in Kaiserslautern.⁴² An vier Standorten in Rheinland-Pfalz wurden und werden Gebäude neu gebaut bzw. nachgerüstet, so dass seniorengerechte Wohneinheiten entstehen. Dabei werden auch technische Lösungen aus der Gebäudeautomation eingesetzt, um ältere Menschen zu unterstützen und ihnen vielfältige Dienste zu leisten. Sowohl Wohnungen als auch ein Alten- und ein Pflegeheim werden mit AAL-Technik ausgestattet und untersucht.

Am Lehrstuhl für Automatisierungstechnik der TU Kaiserslautern wurde im Rahmen dieses Projektes erforscht, welche bereits existierenden Technologien aus den Bereichen Medizintechnik, Heimautomatisierung, Sicherheitstechnik und Kommunikationstechnik wirklich dazu geeignet sind, um die zuvor genannten Ziele zu erreichen. Bei der sozialwissenschaftlichen Begleitforschung durch den Lehrstuhl für Stadtsoziologie ging es in erster Linie um die Einbeziehung der Nutzerperspektive.

Ein Ergebnis ist „PAUL“, der „Persönliche Assistent zur Unterstützung des Lebens“. „PAUL“ ist die Schnittstelle zwischen der Technik und dem Menschen in diesem Assisted-Living-Projekt. Er ermöglicht den Benutzern einen unkomplizierten Zugriff auf die vielfältigen Dienste aus den zentralen Bereichen Gesundheit, Sicherheit und Komfort.

„PAUL“ bei der Arbeit.⁴³



Über die graphische Oberfläche können direkt alle Funktionen einfach und bequem aufgerufen werden. Es sind keinerlei Vorkenntnisse für die Bedienung erforderlich. Die Menüführung ist sehr intuitiv und kann spielerisch erlernt werden. Intelligenz ermöglicht es „PAUL“, Informationen, die er aus seiner Umgebung erhält, zu verarbeiten und mit deren Hilfe

⁴² Vgl. www.assistedliving.de

⁴³ Foto:
CIBEK technology + trading GmbH

gesundheits- und sicherheitskritische Entscheidungen zu treffen. So kann er über die Aktivität eines Menschen in der Wohnung Rückschlüsse darauf ziehen, wo sich die Person befindet und wie deren Gesundheitszustand ist. Erkennt „PAUL“ eine Gefahrensituation, kann er selbstständig Hilfe anfordern. Eine Person, die Hilfe benötigt, kann diese auch manuell über eine kleine Berührung der „HILFE“-Taste anfordern. Damit ist eine schnelle und einfache Möglichkeit gegeben, die Sicherheit und Gesundheit eines Menschen zu gewährleisten.

Darüber hinaus ist es möglich, mit dem System viele Dinge des täglichen Lebens zu steuern. Lichter und Rollläden können von ihm aus in der ganzen Wohnung betätigt werden. Ob ein Fenster geschlossen oder die Tür verriegelt ist, kann durch ein paar Berührungen des Bildschirms überprüft werden. Neben mehreren Unterhaltungsfunktionen bietet „PAUL“ auch die Möglichkeit, eine an der Haustür klingelnde Person über eine Kamera zu sehen und mit ihr zu sprechen und zwischen den Wohnungen problemlos zu kommunizieren.

Spannend an diesem Projekt ist auch die intensive Beteiligung eines mittelständischen Unternehmens. Die Firma CIBEK⁴⁴ hat als erfahrener Anbieter für die Systemintegration von innovativer Haustechnik „PAUL“ mit entwickelt und bietet inzwischen solche bedienerfreundliche Technologie auch anderen Kunden an.

5.8 Der Fürstenhof in Wittlich AAL und die Brötchentaste

Die Faco GmbH ist ein Immobilienprojektentwickler. Das Motto des Unternehmens ist „Der Mensch ist das Maß allen Wohnens“. Diesem Motto folgend hatte Faco auch den Mut, sich an das Experiment „Komfortwohnen mit Service“ zu wagen. Nach gründlicher Recherche und Überlegung setzte man am Neubaustandort Fürstenhof in Wittlich AAL-Features⁴⁵ um, die nach dem Abgleich des Möglichen mit dem Machbaren und der Zahlungsbereitschaft der Käufer und Mieter dem Qualitätsanspruch „gut genug“ genügten. Kern des Servicemodells ist die Plattform Pro-Domo, die über den Fernseher zu bedienen ist und über die 24h am Tag Kontakt zum Concierge aufgenommen werden kann. Der Mieter kann jederzeit um Rückruf während der Servicezeiten bitten. Fühlt der Mieter sich in der Nacht nicht wohl, so sorgt die Pro-Domo-Sicherheitsoption dafür, dass am Morgen angerufen wird und dass im Zweifel ein Mitarbeiter des Servicepartners beim Bewohner nach dem Rechten sieht.

Auch bei diesem relativ schlichten System ist die Akzeptanz nicht automatisch gegeben. Der Nutzer muss sich erst einmal daran gewöhnen. Geübt wurde der Umgang mit dem System in Wittlich durch die „Brötchentaste“ im Pro-Domo. Der frische Duft kostenloser Sonntagsbrötchen an der Tür des Nachbarn war ein großer Anreiz für die Bewohner, sich von diesem die Bestellung über Pro-Domo erklären zu lassen. Damit wird die Benutzung des Systems schon lange vor dem Ernstfall zur Routine.⁴⁶

⁴⁴ Vgl. www.cibek.de

⁴⁵ Unter „Ambient Assisted Living“ (AAL) werden Konzepte, Produkte und Dienstleistungen verstanden, die neue Technologien und soziales Umfeld miteinander verbinden und verbessern mit dem Ziel, die Lebensqualität für Menschen in allen Lebensabschnitten zu erhöhen. Übersetzen könnte man AAL am besten mit „Altersgerechte Assistenzsysteme für ein gesundes und unabhängiges Leben“. (vgl. <http://www.aal-deutschland.de>)

⁴⁶ Stefan Kutscheid, Faco Immobilien GmbH, Bitburg: Vortrag auf dem 11. Bauforum Rheinland-Pfalz „Wohnen und Bauen für ein langes Leben“, 9.06.2011, Mainz.

5.9 Handwerkerkooperationen

Informelle Netzwerke:

Informelle Netzwerke

Die mobile Wohnberatung www.mobile.wohnberatung.de ist ein ehrenamtlicher Service von Handwerksunternehmen, Architekten und Wohnberaterinnen und Wohnberatern zur Anpassung von Wohnumgebungen an die Erfordernisse des demografischen Wandels. Im Rahmen der Initiative „Neues Wohnen – Beratung und Kooperation für mehr Lebensqualität im Alter“ (2006-2010) hatte das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend der Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald die Aufgabe übertragen, Modelle für das Wohnen in einer älter werdenden Gesellschaft zu entwickeln.

Ein wichtiger Teil des Modellprojektes war die Einrichtung einer „Mobilen Wohnberatung“. Diese beinhaltet das kostenfreie Angebot für Mieter, Vermieter und Hausbesitzer, bei einem Besuch in der Wohnung den Bestand zu analysieren und konkrete Hinweise für sachgerechte und zukunftsorientierte Anpassungsmaßnahmen zu geben.

Die mobile Wohnberatung verfügt über ein großes Netzwerk mit Ansprechpartnern in Städten, Gemeinden und Regionen. Als Ergänzung zur Beratung werden an bestimmten Stellen Beratungssprechstunden angeboten und Musterlösungen gezeigt. Unter www.jung-wohnen-alt-werden.de stehen Informationen und Checklisten zur Wohngestaltung und zur Schulung und Weiterbildung zur Verfügung. Regelmäßig bietet die Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald Tagesseminare zu den Themen „Marktchancen für Unternehmen, Kommunen, Organisationen Was wünschen ältere Kundinnen und Kunden und Planung barrierefreier Wohnumgebungen nach DIN 18024, 18025, DIN E 18040“ an.

Darüber hinaus werden Unternehmen zur Anpassung an die Herausforderungen des demografischen Wandels beraten und ggf. als „kinderfreundlich – familienfreundlich – seniorenfreundlich – behindertenfreundlich“ zertifiziert.

Viele mobile Wohnberater sind Handwerksbetriebe (insbes. Baunebenberufe). Sie wurden für die mobile Wohnberatung geschult, haben sich zusätzliches Fachwissen erworben und durch den unentgeltlichen Service einen neuen Vertriebsweg gefunden. Schließlich sind alle Berater in einer Liste erfasst und kommen durch die Beratung mit potenziellen Kunden in intensiven Erstkontakt. Durch eine gute Beratung kann die Grundlage für eine vertrauensvolle dauerhafte Kundenbeziehung geschaffen werden.

Die Kooperationsbeziehungen im Netzwerk der mobilen Wohnberatung sind relativ lose, allerdings besteht die Möglichkeit, sich stärker mit einzelnen Akteuren zusammen zu schließen, um komplexere Aufträge aus einer Hand anbieten und abwickeln zu können. Im Netzwerk der mobilen Wohnberatung finden sich hier gleichgesinnte und hinreichend qualifizierte Partner, vom Schreiner bis zum Architekten, die sich auf den Veranstaltungen der mobilen Wohnberatung kennen lernen können.

Ähnliche Möglichkeiten bietet auch nullbarriere.de. Die Internetplattform informiert umfassend über alle Aspekte von Barrierefreiheit. Darüber hinaus werden Hersteller, Produkte und Experten in Datenbanken gelistet. Über eine solche Listung ist ein qualifizierter Anbieter in der Fachöffentlichkeit und für potenzielle Kunden präsent. Gleichzeitig kann das Portal zum Suchen von Projektpartnern genutzt werden.

Aus einer Hand perfekte Lösungen schaffen:

Die alkuba Vertriebs-GmbH⁴⁷ hat sich in über 40 Jahren zu einem anerkannten Partner des Handwerks, der Industrie, der Bauherren, Architekten und Planer entwickelt. Sie versteht sich nicht nur als reiner Lieferant sondern als lösungsorientierter Dienstleister. Dies sieht man auch im Produktsegment „barrierefrei“. Alkuba vertreibt eine Treppenschranke aus Metall. Die Treppenschranke kommt in Seniorenheimen, Pflegestationen usw. aber auch in öffentlichen Gebäuden zum Einsatz und verhindert das unbeabsichtigte Betreten oder Befahren von Treppen ohne den Fluchtweg einzuengen.

Darüber hinaus bietet alkuba aber, der Unternehmensphilosophie folgend, barrierefreien Wohnkomfort als Paket aus einer Hand an. Eine Broschüre informiert potenzielle Kunden über Anpassungsmaßnahmen und die Produkte der Partnerunternehmen. Dazu übernimmt alkuba die Gewerke übergreifende Unterstützung bei Konzeption, Planung und Erstellung, für Umbau oder Neubau – vom Einfamilienhaus bis zum gewerblichen oder öffentlichen Objekt. Das Unternehmen bietet neben Planung, Produktauswahl und Realisierung auch Dienstleistungen zum Thema Vorschriften und Normen an, pflegt den Kontakt zu Verbänden und Vereinen und veranstaltet Schulungen und Seminare. Alkuba ist in dieser Kooperation die treibende Kraft. Das Unternehmen selbst, die Kooperationspartner und auch die Kunden sind Nutznießer dieses Engagements.

Viele Mitgliedsunternehmen des Verbandes Wohnsiegel⁴⁸ haben sich mit anderen Bauunternehmen und namhaften Industriepartnern zusammengeschlossen und bieten ein schlüsselfertiges Modernisierungskonzept an – MOREUM⁴⁹.

MOREUM bietet den Modernisierungsinteressenten folgende Vorteile:

- Nur ein Ansprechpartner vor Ort für alle Gewerke
- Garantierte Bauzeit mit Festpreis
- Beste Markenqualität
- Saubere Baustelle
- Professionalität in der Bauabwicklung
- Nur ein Gewährleistungspartner
- Komfortable Finanzierung

Die Idee, Kunden, die ihr Haus oder ihre Wohnung modernisieren wollen von A - Z optimal zu betreuen und die Umsetzung durchzuführen, entwi-

Lösungen aus einer Hand

Beispiel: alkuba

Beispiel: MOREUM

⁴⁷ Vgl. www.alkuba.de

⁴⁸ Vgl. www.wohnsiegel.de, Der Verband versteht sich nicht als eine Organisation für Mitglieder, sondern primär als moderner Qualitätssicherungsverband, der unabhängig und verbraucherorientiert handelt.

⁴⁹ Vgl. www.moreum.de

ckelte sich im Sommer 2007. Immer mehr Kunden trugen diesen Wunsch an die Baupartner der Kooperation heran, die ursprünglich im schlüsselfertigen Neubau tätig waren. Die Partner beschreiben MOREUM als „synergetischen Zusammenschluss“. Um umfassende Qualität zu gewährleisten, wurden namhafte Hersteller für das System gewonnen, die die Baupartner regelmäßig mit den neuesten Produktinnovationen, Schulungen und Modernisierungs-Know-How versorgen.

Beispiel:
Einer. Alles. Sauber.®

Ähnliche Systeme gibt es auch für Handwerksbetriebe, z. B. bei „Einer. Alles. Sauber.® – dem Spezialisten in der Eigenheim-Modernisierung“. Ob Anbau, Umbau, Dachausbau oder Aufstockung; bei Einer. Alles. Sauber.® bekommt der Kunde alles aus einer Hand organisiert:

- „Einer“ organisiert den gesamten Ablauf.
- „Alles“ wird von zuverlässigen Meisterbetrieben ausgeführt.
- „Sauber“-keit gehört zu den größten Stärken der Kooperationshandwerker.

Eine stetig wachsende Zahl von Meisterbetrieben im Zimmerei-, Bau- und Stuckateurhandwerk bildet die Einer-Alles-Sauber Leistungsgemeinschaft, die durch ständige Weiterbildung, Erfahrungsaustausch und viel Praxis einen hohen Qualitätsstandard garantieren: „Erstklassige Beratung, meisterhafte Leistung, Termintreue und schnelle Abwicklung, stressfrei und blitzsauber.“⁵⁰ Die Partnerunternehmen in ganz Deutschland profitieren vom gemeinsamen Marketing und den Möglichkeiten zur gemeinsamen Projektabwicklung. Sie unterwerfen sich aber auch dem gemeinsamen Qualitätsversprechen.

Joint Venture

Beispiel:
MAUSS BAU
Erlangen GmbH

Gemeinsame Unternehmung:

Für größere Bauunternehmen ist auch die Gründung eines spezialisierten Joint Venture eine interessante Möglichkeit. Die MAUSS BAU ERLANGEN GmbH & Co. KG ist diesen Weg gegangen und hat im gemeinsamen Unternehmen BayernCare das Bau- und Immobilien-Know-how von MAUSS und der Sontowski & Partner Group gebündelt. BayernCare entwickelt und realisiert nun Wohnprojekte für die Generation 60+, die auf die Anforderungen seiner Kunden und die individuellen Bedürfnisse der zukünftigen Bewohner zugeschnitten sind. BayernCare fungiert als Projektträger, Initiator und Bauträger. Die BayernCare - Tochterfirma BayernStift stellt als Betreiber von Pflegeeinrichtungen sicher, dass den Kunden ein maßgeschneidertes Service- und Betreuungsangebot gemacht werden kann. Damit hat MAUSS Bau bereits beide Füße im Markt Wohnen 50+ und ist für den demografischen Wandel hervorragend gerüstet.

⁵⁰ Vgl. <http://www.einer-alles-sauber.de>

6 Weiterführende Informationen

6.1 Publikationen

Bücher und Broschüren

Bücher und Broschüren

Blonski, Harald (Hrsg.):

Die Vielfalt des Wohnens im Alter

Modelle, Erfahrungen, Entscheidungshilfen

Frankfurt a. M., 2009.

Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (Hrsg.):

Wohnen im Alter –

Marktprozesse und wohnungspolitischer Handlungsbedarf

Forschungen Heft 147, Berlin 2011

Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (Hrsg.):

Altersgerecht Umbauen, Passgenaue Bausteine

für ihr Zuhause – Erläuterungen und Praxisbeispiele zum

Förderprogramm

Berlin 2010

Deutsch, Dorette:

Lebensträume kennen kein Alter:

neue Ideen für das Zusammenwohnen in der Zukunft

Frankfurt a. M., 2007

Deutsche Seniorenliga e. V. (Hrsg.):

Gut leben, wo ich zu Hause bin

Bonn, 2009

Deutsche Seniorenliga e. V. (Hrsg.):

Ratgeber Modernisieren –

So machen Sie Ihr Haus fit für die Zukunft

Bonn

Everding, Dagmar:

Handbuch Barrierefreies Bauen, Leitfaden zur DIN 18040

und weiteren Normen des barrierefreien Bauens

Köln, 2011

Fachinger, Uwe / Koch, Hellen / Henke, Klaus-Dirk /

Troppens, Sabine / Braeseke, Grit / Merda, Meiko:

Ökonomische Potenziale altersgerechter Assistenzsysteme

Ergebnisse der „Studie zu Ökonomischen Potenzialen und

neuartigen Geschäftsmodellen im Bereich Altersgerechte

Assistenzsysteme“, Forschungsprojekt im Auftrag des

Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF)

Vechta, 2012

Günther, Matthias (Pestel Institut):

Bedarf an seniorengerechten Wohnungen in Deutschland
Hannover, 2011

Holfeld, Monika:

**Barrierefreie Lebensräume –
Bauen und Wohnen ohne Hindernisse**
2. überarbeitete Auflage,
Berlin (2011) mit praktischen Tipps zur Umsetzung der DIN 18040
Teil 1 und 2

Keller, Sabine, Stiftung Warentest, Kuratorium Deutsche Altershilfe,
Bertelsmann Stiftung (Hrsg.):

Leben und Wohnen im Alter
Berlin, 2006

KfW Bankengruppe (Hrsg.):

Altersgerechtes Wohnen
in: KfW-Research WirtschaftsObserver online, Nr. 45
März 2009

Loeschcke, Gerhard /Marx, Lothar /Pourat, Daniela:

Barrierefreies Bauen – Kommentar Band 1
(Teil 1 der DIN 18040)
Berlin, 2011

Loeschcke, Gerhard / Marx Lothar / Pourat, Daniela:

Barrierefreies Bauen – Kommentar Band 2
(DIN 18040 Teil 2)
Berlin, 2011

Martin, Johannes:

**Barrierefrei Wohnen –
Schöne Lösungen für zukunftsorientierte Bauherren**
Senioren und behinderte Menschen
Tausen, 2008

Meyer, Sibylle / Schulze, Eva:

Smart Home für ältere Menschen. Handbuch für die Praxis
Bauforschung für die Praxis 91
Stuttgart, 2009

Obermüller, Martin / Helfert, Marlene:

Neue Formen des Wohnens und Zusammenlebens im Alter.
Eine Übersicht.
Saarbrücken und Darmstadt 2011

Rau, Ulrike (Hrsg.):

Barrierefrei – Bauen für die Zukunft
2., aktualisierte und erweiterte Auflage
Berlin, 2011

Reidl, Andreas:

**Seniorenmarketing.
Mit älteren Zielgruppen neue Märkte erschließen.**
Landsberg am Lech, 2007

Reindl, Bernhard/ Kreuz, Dieter:

Wegweiser Wohnen im Alter
Beuth Verlag, 2007

Ries, Waltraud:

**Glücklich Wohnen im Alter.
Welche Wohnform ist die beste für mich?**
Essen, 2012

Röger, Bernd:

**Finanzielle Hilfen für Menschen mit Behinderung:
Zuschüsse, Vergünstigungen, Erleichterungen kennen
und voll ausschöpfen**
3. aktualisierte Auflage, Regensburg, 2008

Schaible et.al.:

Wirtschaftsmotor Alter
*Endbericht für das Bundesministerium für Familie,
Senioren, Frauen und Jugend*
Berlin 2007

Schöffler, Mona:

Wohnformen im Alter
Lahr, 2006

Statistisches Bundesamt (Hrsg.):

Ältere Menschen in Deutschland und der EU
Wiesbaden, 2011

Strategiemappe „Zukunftsmarkt 50plus“

der Initiative „Wirtschaftsfaktor Alter“
<http://www.bmwi.de/DE/Mediathek/publikationen,did=342412.html?view=renderPrint>

Teves, Nikolaus:

**Barrierefreiheit als Prinzip – Strategien für ein persönliches,
betriebliches, bauliches, organisatorisches und finanzielles
Barrieremanagement zum Umgang mit dem demografischen Wandel und zur Inklusion**
Mannheim 2010.

Teves, Nikolaus:

**Marktchancen für Handwerksunternehmen in der älter
werdenden Gesellschaft – Ein Leitfaden für Handwerksun-
ternehmen zum Umgang mit dem demografischen Wandel**
Mannheim, 2007

Internet

Internet

Barrierefrei.de – Das Portal für barrierefreies Bauen und Leben

www.barrierefrei.de

nullbarriere.de – barrierefrei behindertengerecht

planen – bauen – wohnen

www.nullbarriere.de

Die Initiative Wirtschaftsfaktor Alter

www.wirtschaftsfaktor-alter.de

Sanitaerberatung.de – Aktive Wohnanpassung

www.sanitaerberatung.de

Kooperationsprojekt „Kompetenznetzwerk Wohnen –

Neue Formen der mobilen Beratung“ – Informationsbörse

www.kompetenznetzwerk-wohnen.de

Informationsseite des Handwerks für Demografie,

**zukunftsorientiertes Bauen und Wohnen und Miteinander
aller Generationen**

www.handwerk-wohnen.de

Senioren und behinderte Menschen

6.2 Organisationen und Ansprechpartner

Senioren und behinderte Menschen

BAGSO – Bundesarbeitsgemeinschaft der Senioren-Organisationen e.V.

Bonngasse 10, 53111 Bonn

Tel.: 0228–24999311

www.bagso.de

Beauftragter der Bundesregierung für die Belange behinderter Menschen

Mauerstraße 53, 11017 Berlin

Tel.: 01805–676715

www.behindertenbeauftragter.de

Bundesarbeitsgemeinschaft Seniorenbüros e.V. (BaS)

Bonngasse 10, 53111 Bonn

Tel. 0228–614074

www.seniorenbueros.org

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend

11018 Berlin

Tel.: 01801–907050

www.bmfsfj.de

Deutsche Seniorenliga e.V.

Heilsbachstraße 32, 53123 Bonn

www.deutsche-seniorenliga.de

Kuratorium Deutsche Altershilfe (KDA)
Wilhelmine-Lübke-Stiftung e. V.
An der Pauluskirche 3, 50677 Köln
Tel.: 0221 – 931847-0
www.kda.de

Sozialverband VdK Deutschland e. V.
Wurzerstraße 4a, 53175 Bonn
Tel.: 0228 – 820930
www.vdk.de

Barrierefreies Bauen

Bundesarbeitsgemeinschaft Wohnungsanpassung
c/o Koordinierungsstelle Rund ums Alter
Mühlenstraße 48, 13187 Berlin
Tel.: 030 – 47474700
www.wohnungsanpassung.de

Bundesarchitektenkammer – BAK
Bundsgemeinschaft der Architektenkammern,
Körperschaften des Öffentlichen Rechts e. V.
Askanischer Platz 4, 10963 Berlin
Tel.: 030 – 2639440
www.bak.de

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung im Bundesamt
für Bauwesen und Raumordnung (BBSR)
Deichmanns Aue 31-37, 53179 Bonn
Tel.: 0228 – 994010
www.bbr.bund.de

Institut für Bauforschung e. V.
An der Markuskirche 1, 30163 Hannover
Tel.: 0511 – 965160
www.bauforschung.de

Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V. (ZDH)
Mohrenstraße 20/21, 10117 Berlin
Tel.: 030 – 206190
www.zdh.de

Wohnberatung

Barrierefrei Leben e. V. – Verein für Hilfsmittelberatung,
Wohnraumanpassung und barrierefreie Bauberatung
Richardstr. 45, 22081 Hamburg
Tel.: 040 – 2999 5656
www.barrierefrei-leben.de

Barrierefreies Bauen

Wohnberatung

Bundesarbeitsgemeinschaft Wohnungsanpassung e. V.
www.bag-wohnungsanpassung.de

FORUM Gemeinschaftliches Wohnen e. V.
Haus der Region
Hildesheimer Str. 20, 30169 Hannover
Tel. 0511 – 47532 53
www.fgw-ev.de

Mobile Wohnberatung
www.mobile-wohnberatung.de

Wohnungswirtschaft

Wohnungswirtschaft

BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen
Kurfürstendamm 57, 10707 Berlin
Tel.: 030 – 327810
www.bfw-bund.de

Deutscher Mieterbund e. V.
Littenstraße 10, 10179 Berlin
Tel.: 030 – 223230
www.mieterbund.de

GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V.
Mecklenburgische Straße 57, 14197 Berlin
Tel.: 030 – 824030
www.gdw.de

Haus & Grund Deutschland
Zentralverband der Deutschen Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümer
Mohrenstraße 33, 10117 Berlin
Tel.: 030 – 202160
www.hausundgrund.de

Verband Privater Bauherren e. V.
Chausseestraße 8, 10115 Berlin
Tel.: 030 – 2789010
www.vpb.de

Verband Wohneigentum
Oberer Lindweg 2, 53129 Bonn
Tel.: 0228 – 6046820
www.verband-wohneigentum.de

wohnen im eigentum.
die wohneigentümer e. V.
Thomas-Mann-Straße 5, 53111 Bonn
Tel.: 0228 – 7215861
www.wohnen-im-eigentum.de

Wohnungsbauförderung

Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung
www.bmvbs.bund.de

KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt am Main
Tel.: 069 – 74310, Infocenter: 01801 – 335577
www.kfw.de

Wohnungsbauförderung

Ministerien der Bundesländer, die für Wohnraumförderung zuständig sind:

Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg
www.wm.baden-wuerttemberg.de

Bayerisches Staatsministerium des Inneren
www.stmi.bayern.de

Senatsverwaltung für Stadtentwicklung Berlin
www.stadtentwicklung.berlin.de

Ministerium für Infrastruktur und Landwirtschaft Brandenburg
www.mil.brandenburg.de

Der Senator für Umwelt, Bau, Verkehr und Europa Bremen
www.bauumwelt.bremen.de

Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt Hamburg
www.bsu.hamburg.de

Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung
www.wirtschaft.hessen.de

Ministerium für Verkehr, Bau und Landesentwicklung
Mecklenburg-Vorpommern
www.vm.regierung-mv.de

Niedersächsisches Ministerium für Soziales, Frauen,
Familie und Gesundheit
www.ms.niedersachsen.de

Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen Wohnen
und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen
www.mbv.nrw.de

Finanzministerium Rheinland-Pfalz
www.fm.rlp.de

Sächsisches Staatsministerium des Inneren
www.smi.sachsen.de

Ministerium für Landesentwicklung und Verkehr
des Landes Sachsen-Anhalt
www.mlv.sachsen-anhalt.de

Innenministerium des Landes Schleswig-Holstein
www.im.schleswig-holstein.de

Thüringer Ministerium für Bau, Landesentwicklung
und Verkehr
www.tmblv.de

Landesförderinstitute der Bundesländer

L-Bank Landeskreditbank Baden-Württemberg – Förderbank
www.L-bank.de

Bayerische Anstalt für Aufbaufinanzierung (LfA)
www.lfa.de

BayernLaBo
www.labo-bayern.de

Investitionsbank Berlin
www.ibb.de

Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)
www.ilb.de

Bremer Aufbau-Bank GmbH
www.bab.bremen.de

Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH
www.bg-hamburg.de

Hamburgische Wohnungsbaukreditanstalt
www.wk-hamburg.de

Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen
www.wibank.de

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern
www.lfi-mv.de

Investitions- und Förderbank Niedersachsen – NBank
www.nbank.de

NRW.BANK
www.nrwbank.de

Landestreuhandbank Rheinland-Pfalz (LTH)
www.lth-rlp.de

Investitions- und Strukturbank Rhienland-Pfalz (ISB) GmbH
www.isb.rlp.de

Saarländische Investitionskreditbank AG
www.sikb.de

Sächsische Aufbaubank
www.sab.sachsen.de

Investitionsbank Sachsen-Anhalt
www.ib-lsa.de

Investitionsbank Schleswig-Holstein
www.ib-sh.de

Thüringer Aufbaubank
www.aufbaubank.de

6.3 Weiterbildungsangebote

Die Übersicht bildet den Stand vom Oktober 2012 ab und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Lehrgangsbeschreibung	Anbieter	Dauer
Sachverständiger für Barrierefreies Bauen	Nullbarriere	12 Tage
Fachkraft Barrierefreies Bauen und Wohnen	HWK Köln	141 UE 4 Monate
Fachkraft für barrierefreies Bauen	HWK Düsseldorf	6 Monate
Fachplaner Barrierefreies Bauen – gemäß DIN 18040 – Modul 1	Akademie der Ingenieure	2 Tage
Fachplaner Barrierefreies Bauen – gemäß DIN 18040 – Modul 2	Akademie der Ingenieure	2 Tage
Fachplaner Barrierefreies Bauen – gemäß DIN 18040 – Modul 3	Akademie der Ingenieure	2 Tage
Barrierefrei – Wohnungsanpassung und andere Hilfen für Menschen mit Demenz	HWK Rhein-Main	
Barrierefrei – Kooperation und Marketing	HWK Rhein-Main	
Basis-Seminar „Wohnungsanpassung und barrierefreies Bauen“	Barrierefrei Leben e. V.	1 Tag
Barrierefrei Bauen & Wohnen	HWK Kasse	2 Tage
Komfortables Wohnen im Alter	HWK des Saarlandes	24 U´Stunden

7 Fazit

Ob Neubau oder Sanierung, die Unternehmen der Bauwirtschaft haben es in der Hand, dass der Wohnungsbestand künftig immer besser den Anforderungen einer alternden Gesellschaft gerecht wird und auch für jüngere mehr Komfort durch Barrierefreiheit bietet.

Die Bauwirtschaft hat es auch in der Hand, aus mehr Komfort für den Bauherrn und Mieter mehr Umsatz für die Unternehmen der Branche zu machen.

Barrierefrei bei Neubau und Sanierung – die Bauwirtschaft hat es in der Hand.⁵¹



- Gute Ideen für das eigene Unternehmen finden.
- Die Mitarbeiter qualifizieren.
- Die richtigen Partner suchen und finden.
- Die Bedürfnisse des Kunden in den Mittelpunkt stellen.

Das sind die Schlüssel zum Erfolg im demografischen Wandel

⁵¹ Foto: Thorben Wengert, pixelio.de

 www.rkw-kompetenzzentrum.de

Bildquelle: complize / photocase.com

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages