

Altes Deutschland

Die Nation altert und das Handwerk bekommt das auf vielen Ebenen zu spüren. Wie sich der demografische Wandel auf die Betriebe auswirkt und wie sie reagieren können

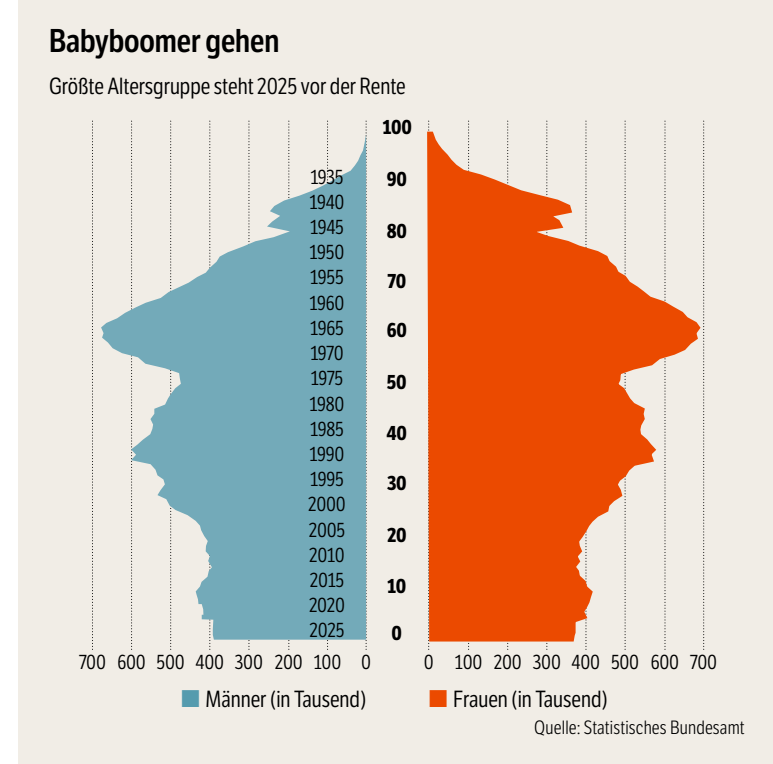
VON BARBARA OBERST, ILLUSTRATION: TIFONG

Die Statistik spricht für sich. Ende 2024 lebten in Deutschland knapp 83,6 Millionen Menschen. Eine Million sind vergangenes Jahr gestorben, aber nur 690.000 wurden geboren, so die vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes (Destatis). Die Nettozuwanderung nach Deutschland, also die Differenz aus Zu- und Abwanderung, kann zwar dieses Geburtendefizit ausgleichen, sie ist aber gesunken. Das Land altert.

Lücke am Arbeitsmarkt

Der Blick auf die Altersstruktur der Bevölkerung zeigt, worauf sich das Handwerk einstellen muss. 2025 ist die Gruppe der 60- bis 65-Jährigen mit Abstand die größte – noch in Arbeit, aber nicht mehr lange. Spätestens in fünf Jahren wird der größte Teil dieser Menschen in Rente gehen, seien es Betriebsinhaber oder Beschäftigte. Sie hinterlassen am Arbeitsmarkt eine große Lücke.

Die nachfolgenden Jahrgänge sind deutlich schmäler, was Unternehmer bei der Personalsuche bereits seit Jahren spüren. Schon heute fehlen im Handwerk rund 250.000 Fachkräfte,



rechnet der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) im Handwerk. 20.000 Ausbildungsplätze sind unbesetzt. Und in den kommenden

fünf Jahren suchen 125.000 Betriebe einen Nachfolger. Neben Inhaber- und Mitarbeiterstruktur verändert die demografi-

sche Entwicklung auch die Kundengruppen. Die Babyboomer rücken in ein Alter vor, in dem gesundheitliche Probleme häufiger werden.

Aktuell sind laut Statistischem Bundesamt 5,7 Millionen Menschen in Deutschland pflegebedürftig. Bis zum Jahr 2055 rechnet Destatis mit einer Zunahme um 37 Prozent – die Angehörigen der geburtenstärksten Jahrgänge werden älter und das Risiko pflegebedürftig zu werden, nimmt unter Hochbetagten zu. Unter den 70- bis 74-Jährigen sind rund elf Prozent pflegebedürftig, in der Altersgruppe ab 90 Jahren sind es 87 Prozent.

Die meisten Pflegebedürftigen leben weiterhin zu Hause und werden von Angehörigen oder ambulanten Pflegediensten in ihrer privaten Umgebung versorgt. In der Mehrzahl der Häuser und Wohnungen sind Umbaumaßnahmen nötig, damit das überhaupt möglich ist.

Handwerkschefs müssen also auf verschiedenen Ebenen auf den demografischen Wandel reagieren: in ihrer Personalführung, in ihren Investitionen und in der Ausrichtung auf die Bedarfe künftiger Kundengruppen.

Altersgerechte Immobilien

Viern von fünf Pflegebedürftigen werden zu Hause versorgt, häufig unter schwierigen Bedingungen. Bewohner und Helfer stoßen ständig auf Schwellen und zu schmale Türen, die Badezimmer sind oft sehr eng, insbesondere in städtischen Mietwohnungen. Dabei ist das Bad der wichtigste Ort der privaten Pflege. Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima hat in seiner Machbarkeitsstudie Pflegebad nach Lösungen gesucht, die Bewohner und Pflegepersonen entlasten und sich auch in schmalen Schlauchbädern oder engen Gästetoiletten umsetzen lassen. Ideal ist eine Basisausstattung, die unabhängig vom Gesundheitszustand der Bewohner umgesetzt und dann mit geringem Aufwand an sich verändernde Bedürfnisse angepasst werden kann. Fatal dagegen ist es, wenn renoviert wird, ohne zu bedenken, dass sich der Gesundheitszustand der Bewohner tendenziell verschlechtert. Die spätere Pflegeunterstützung müsse bei Umbaumaßnahmen immer mitgedacht werden, so die Autoren der Studie. Dazu gehört, dass im Bad immer genügend Platz ist für Hilfsmittel wie Rollstuhl oder Rollator und eine zweite Person, die dem Bewohner am Waschbecken, in der Dusche oder auf der Toilette hilft. Weitere Informationen zur Studie im Artikel „Selbstbestimmt leben im Alter“, Seite 5.



Alternde Kunden

Der Anteil der älteren Kunden steigt, auch im Handwerk. Damit ändern sich auch die Kundengespräche. „Ältere sind Konsumprofis“, bereitet Daniel Zerweck von der GGT Deutschen Gesellschaft für Gerontechnik Handwerk auf kritische Fragen vor. Senioren hätten ein Leben lang Kaufentscheidungen getroffen. Sie wünschten ausführliche Informationen, für Beratungsgespräche sollten sich Handwerker viel Zeit nehmen, auch weil Ältere häufig länger für Entscheidungsprozesse brauchten, so Zerweck.

Wenn Kunden schlecht hören oder nicht gut sehen, braucht es viel Geduld, insbesondere in den Gesundheitshandwerken. Der Bundesinnungsverband für Orthopädie-Technik betont, wie wichtig Empathie im Umgang mit diesen Kunden ist. „Gerade ältere Menschen sind häufig auf intensive Beratung angewiesen, sei es aufgrund von Vorerkrankungen, eingeschränkter Mobilität oder Unsicherheiten im Umgang mit Hilfsmitteln. Eine einfühlsame, geduldige und individuelle Beratung und Versorgung ist daher essenziell.“

Andererseits sind Ältere auch eher bereit, für guten Service gut zu bezahlen, vorausgesetzt, sie haben das Geld. Eine Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft im Auftrag des Verbands der privaten Krankenversicherung zeigt, dass Rentnerhaushalte im Schnitt über Vermögenswerte in Höhe von knapp 320.000 Euro verfügen. Gleichzeitig ist laut Statistischem Bundesamt fast jeder fünfte Rentner armutsgefährdet. Es ist also wichtig, Kunden bei anstehenden Umbaumaßnahmen auch über finanzielle Fördermöglichkeiten zu informieren.



Alternde Mitarbeiter

Die Belegschaft altert, gleichzeitig sind gute Nachwuchskräfte rar. Um das bestehende Personal möglichst lange zu halten, müssen Chefs die Arbeitsbedingungen optimieren. Technische Hilfsmittel wie Exoskelette sind eine Möglichkeit von vielen, um den Körper zu schonen, nicht nur für Ältere. Auch von Ergonomie-Schulungen, in denen gelenkschonendes Verhalten geübt wird, profitieren alle Generationen. Parallel dazu sollten alle Beteiligten überlegen, wie sie durch eine andere Organisation von Abläufen und eine Umverteilung der Aufgaben Belastungen reduzieren können, sowohl körperlich als auch psychisch. Informell findet dies statt, allerdings oft von Jung nach Alt, zeigen Befragungen der Berliner Werkstatt für Sozialforschung. Aus Angst, dass die Jungen die Motivation verlieren könnten, nehmen Ältere ihnen schwere Aufgaben ab. Deswegen ist es wichtig, auch die Kommunikation im Betrieb zu verbessern und alle Beteiligten zu befragen, was ihnen die Arbeit erleichtern würde. Dabei geht es auch darum, Stress zu reduzieren, denn darauf reagieren Ältere besonders empfindlich.

Alternde Chefs

Parallel zur Gesellschaft altern auch die Inhaber im Handwerk. Je nach Region und Gewerk variieren die Zahlen. Beispiel Sachsen-Anhalt: Hier werden bis 2030 jedes Jahr mehr als 1.550 Handwerkschefs das Rentenalter erreichen, zeigt der Nachfolgereport des Netzwerks Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt. Das sind 15 Prozent der Einzelunternehmer.

Die meisten Handwerker wollen ihr Lebenswerk an einen Nachfolger übergeben. Damit dies gelingt, muss aber der Betrieb „übergabewürdig“ sein, sprich zukunftsfähig ausgestattet und entsprechende Gewinne abwerfen. Hier liegt das Problem. Vor allem ältere Betriebsinhaber investieren kaum in die Zukunft, zeigen frühere Untersuchungen des Deutschen Handwerksinstituts. Der technische, finanzielle und mentale Aufwand lohnt sich für sie zumindest subjektiv nicht mehr. Damit verschlechtern sich aber die Chancen auf eine erfolgreiche Übergabe. Der Spitzenverband der Orthopädie-Schuhtechnik beispielsweise erwartet, dass sich ein nicht unerheblicher Anteil der Betriebsinhaber komplett zurückziehen wird, weil sich die anstehende Umstellung auf die eVerordnung für sie nicht mehr rechnet.



Selbstbestimmt leben im Alter

Unternehmen müssen sich auf ganz unterschiedlichen Ebenen auf die wachsende Kundengruppe der Alten einstellen. Was es alles zu bedenken gilt, zeigt das Beispiel des Sanitär-Heizung-Klima-Handwerks

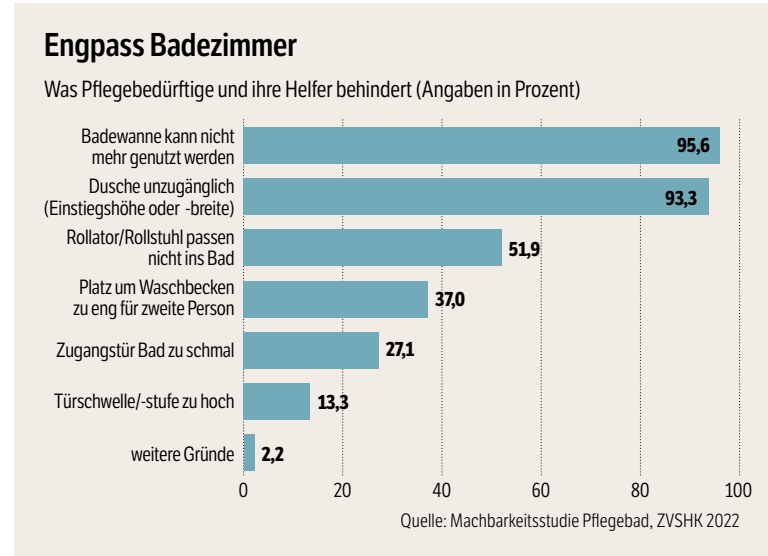
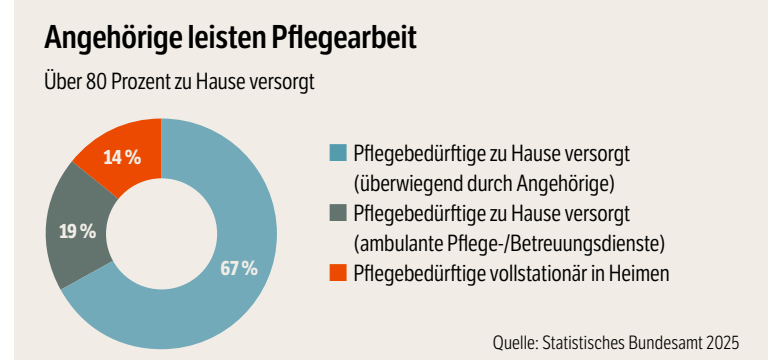
VON BARBARA OBERST

Das klassische Bad ist weiß. Weiße Toilette, weißes Waschbecken, weiße Fliesen. „Für ältere Menschen mit Pflegebedarf ist das nicht empfehlenswert“, sagt Daniel Zerweck von der GGT Deutschen Gesellschaft für Gerontechnik. „Die visuellen Fähigkeiten lassen nach, ältere Menschen helfen also Farbkombinationen mit starken Kontrasten, sonst erkennen sie möglicherweise die weiße Toilette vor weißen Fliesen nicht.“

Zwölf SHK-Handwerker folgen Zerwecks Präsentation bei der Pilotschulung „Pflegegerechte Badgestaltung“ des Zentralverbands Sanitär Heizung Klima (ZVSHK). Veränderungen im Alter, statistische Daten, aber auch die handwerkliche Umsetzung in Musterbädern bei Großhändler Richter + Frenzel in Nürnberg stehen auf dem Programm. Für Teilnehmerin Kirstin Wetzel besonders wichtig sind Fragen der Finanzierung: „Viele Kunden können sich den Umbau schlicht nicht leisten“, sagt die Installateurin der Werner Hofmann GmbH aus Fürtth.

Teure Umbauten zur Pflege

Der Großteil aller Pflegebedürftigen wird zu Hause versorgt. Doch schon eine Teilrenovierung des Bades kostete 2022 laut Pflegebadstudie des ZVSHK im Schnitt 7.000 Euro. Die durchschnittlichen Kosten für komplett sanierte Bäder für Pflegebedürftige lagen demnach bei 17.000 Euro – inzwischen dürften die Preise höher sein. Badplanerin Wetzel gibt ihren Kunden deswegen immer Tipps zu Fördermöglichkeiten. Solche Beratungen kosteten sie viel Zeit, die einem keiner bezahle. „Aber diese Kunden werden unsere Stammkunden, und deswegen setzen wir uns für sie ein.“



Eine Million Bäder saniert das deutsche SHK-Handwerk pro Jahr. Bei rund 40 Prozent der Aufträge spielt Pflege eine Rolle, so Zahlen des ZVSHK aus 2020. Doch die Pflegebadstudie des Verbands zeigt auch, dass 19 der 20 untersuchten Umbauten nicht die Anforderungen an ein pflegegerechtes Bad erfüllen. Dabei geht es um Minimalanforderungen, damit Bewohner und Pfleger zurechtkommen, auch wenn sich der Gesundheitszustand verschlechtert. Jeder

Mensch altert anders, aber folgende Veränderungen sind häufig.

- Augen: Mit zunehmendem Alter reduziert sich die Sehschärfe, es dauert länger, bis das Auge scharf stellt und ab 70 Jahren verschlechtert sich die Farbwahrnehmung. Ältere brauchen also Farbkombinationen mit starken Kontrasten an Gefahrenstellen, aber auch an Schaltern, außerdem eine helle Beleuchtung ohne Schatten und Blendung.

Bedarf steigt, Personal fehlt

Immer weniger Nachwuchskräfte, immer mehr Handwerker im Ruhestand und immer mehr Patienten. Was die Demografie für die Gesundheitshandwerke bedeutet

VON BARBARA OBERST

Keine Handwerksgruppe spürt die Alterung der Gesellschaft deutlicher als die Gesundheitshandwerke. Beispiel Hörakustik: 2014 versorgte die Branche ihre Patienten mit 1,2 Millionen Hörsystemen, 2024 waren es 1,6 Millionen. „In fünf Jahren wird das Hörakustiker-Handwerk zwei Millionen Hörsysteme pro Jahr anpassen“, rechnet Eberhard Schmidt, Präsident der Bundesinnung der Hörakustiker.

Hilfe von Kopf bis Fuß

Bei den Orthopädie-Schuhtechnikern haben sich durch die Alterung der Gesellschaft die Kunden deutlich verändert. Früher seien vor allem Menschen mit angeborenen Fußdeformitäten oder posttraumatischen Beschwerden versorgt worden, erklärt Bernd Rosin-Lampertius, Vizepräsident des Spitzenverbands Orthopädie-Schuhtechnik. Doch Krankheiten wie Arthrose, Diabetes und Durchblutungsstörungen können auch zu Schädigungen am Fuß führen. Entsprechend suchen heute vermehrt Ältere die Betriebe auf, um mit Einlagen, orthopädischen Zurihtungen der Schuhe oder durch orthopädische Schuhe Schmerzen zu lindern und ihre Mobilität zu erhalten. „Auch viele ältere Arbeitnehmer leiden unter Fußproblemen und anderen orthopädischen Beschwerden, die ihre Arbeitsfähigkeit beeinträchtigen können“, ergänzt Rosin-Lampertius.

In deutlichem Widerspruch zum wachsenden Bedarf an Gesundheitshandwerkern steht die Entwicklung der Fachkräfte. „Der Bedarf an Hilfsmitteln steigt rasant, während gleichzeitig immer weniger Fachkräfte zur



Mit zunehmendem Alter brauchen immer mehr Menschen die Arbeit der Gesundheitshandwerke. Fachkräftemangel, Bürokratie und die Abhängigkeit von Krankenkassen bremsen die Branchen aus.

Foto: amh-online.de

Verfügung stehen“, warnt Alf Reuter, Präsident des Bundesinnungsverbands für Orthopädie-Technik. In seiner Branche sei der Fachkräftemangel schlimmer als in der Pflege. Auf hundert offene Stellen kommen 16 Fachkräfte. Um so schlimmer wirke sich die extreme Bürokratie im Gesundheitswesen aus. „Über 30 Prozent der gesamten Arbeitszeit in Sanitätshäusern und orthopädietechnischen Werkstätten entfallen auf administrative Aufgaben“, so Reuter.

In Ruhestand ohne Nachfolger

Ein weiteres Thema ist das Alter der Inhaber. Das Gros der Betriebsleiter in der Orthopädie-Schuhtechnik gehört zur Generation der Baby-Boomer. „Diese werden in den nächsten Jahren ihre Betriebe veräußern wollen. Dem wird eine deutlich geringere Zahl potenzieller Käufer gegenüberstehen“, so Rosin-Lampertius. Das habe mehr als nur demografische Gründe. Die Bereitschaft, sich selbstständig zu machen, sei gesunken.

Auch die Rahmenbedingungen, insbesondere die Abhängigkeit von den Krankenkassen, mache die Nachwuchswerbung schwierig. „Damit die Betriebe wettbewerbsfähige Gehälter zahlen können, sind sie darauf angewiesen, dass sich das in den Vergütungssätzen der Kassen widerspiegelt“, so Rosin-Lampertius. Zumindest die Hörakustik freut sich über steigende Ausbildungszahlen. In den vergangenen Jahren hatte in der Branche die Zahl der unbesetzten Ausbildungsplätze laut Bundesinstitut für Berufsbildung zwischen 25 und 30 Prozent gelegen. Aktuell liegt die Ausbildungsquote bei 20 Prozent, ein Spitzenplatz in der deutschen Wirtschaft.

Zweischneidige Digitalisierung

Teilweise lässt sich der Personalmangel durch Digitalisierung und technische Innovationen wie 3D-Scan oder 3D-Druck abfedern. Hörakustiker und die Orthopädiehandwerker sind hier weit fortgeschritten. Derzeit läuft die Umstellung auf eVerordnungen an, was langfristig ebenfalls Entlasten wird. „In der Phase des Übergangs aber kommen auf die Betriebe nicht unerhebliche Investitionen in Hard- und Software zu“, stellt Rosin-Lampertius fest. „Durch technologische Innovationen, gezielte Nachwuchsförderung und den entschlossenen Einsatz für bessere Rahmenbedingungen arbeiten wir daran, die Versorgung auch in Zukunft sicherzustellen“, fasst Alf Reuter die Lage der Gesundheitshandwerke zusammen. „Entscheidend wird sein, dass Politik und Kostenträger diese Bemühungen aktiv unterstützen.“

RÜCKENWIND FÜR SELBSTSTÄNDIGE

MIT unserem Business-Kredit

- Schnelle Kreditentscheidung
- Freie Verwendung
- Kostenlose Sonderzahlungen möglich
- Persönlicher Ansprechpartner vor Ort

TARGOBANK GESCHÄFTSKUNDEN

DKI
Deutsches Institut für Wirtschaftsprüfung

BESTER KMU-KREDIT

TARGOBANK BUSINESS-KREDIT

am Sonntag

€uro

#chefsein
targobank.de/geschaeftskunden

Ausgabe 35/2024