

DEUTSCHES HANDWERKSINSTITUT

Seminar für Handwerkswesen (Hrsg.)

DHI

Demographischer Wandel –
Auswirkungen auf das Handwerk

**Kontaktstudium
Wirtschaftswissenschaft 2004**

**Seminar für Handwerkswesen
an der Universität Göttingen** **sfh**

Seminar für Handwerkswesen
an der Universität Göttingen

Demographischer Wandel – Auswirkungen auf das Handwerk

Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaft

Herausgegeben vom Seminar für Handwerkswesen
an der Universität Göttingen

Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut

Wissenschaftliche Leitung: Dr. U. Kornhardt

2 0 0 4

Demographischer Wandel – Auswirkungen auf das Handwerk

Mit Beiträgen von

R. Schulz, J. Fuchs, Th. Huber, M. Waltersbacher,
V. Becker, B. Weber, L. Packebusch, K. Bizer

Bearbeitung:
Ullrich Kornhardt

Gedruckt als Veröffentlichung
des Seminars für Handwerkswesen an der Universität Göttingen
Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut e.V.

Bibliografische Informationen Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliothek;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über

<http://dnb.ddb.de>
abrufbar.

ISBN 3-936617-??-?

Alle Rechte vorbehalten

Mecke Druck und Verlag • Christian-Blank-Straße 3 • 37115 Duderstadt

Tel. 05527/98 19 22 • Fax 05527/98 19 39

eMail: verlag@meckedruck.de

Internet: www.meckedruck.de/buchprogramm

Gesamtherstellung: Mecke Druck und Verlag • 37115 Duderstadt

Vorwort

Der demographische Wandel, insbesondere die tiefgreifenden Veränderungen im Altersaufbau der Bevölkerung, hat mittel- und langfristig erhebliche Auswirkungen auf Wirtschaft und Gesellschaft. Auch für das Handwerk ergeben sich aus den demographischen Veränderungsprozessen weitreichende Konsequenzen.

Diese betreffen zum einen essenzielle Fragen zur Sicherung des Fachkräfte- und Nachwuchsbedarfs im Handwerk aufgrund der zu erwartenden verschärften Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt um qualifizierte Arbeitskräfte. Daneben werden die Handwerksbetriebe in zunehmendem Maße mit alternden Belegschaften konfrontiert, die eine altersgerechte Arbeits- und Personalpolitik erfordern.

Auf der anderen Seite eröffnen sich dem Handwerk infolge der veränderten Altersstruktur der Bevölkerung zahlreiche neue attraktive Marktfelder und damit gleichzeitig die Chance, mit einem innovativen, an den Bedürfnissen der Senioren orientierten Angebot neue Kunden zu gewinnen und Stammkunden weiter an sich zu binden. Eines der interessantesten Marktsegmente für das Handwerk stellt in diesem Zusammenhang "altengerechtes" und "barrierefreies" Wohnen dar – belegen doch zahlreiche Untersuchungen, dass die meisten Senioren so lange wie möglich in den "eigenen vier Wänden" leben möchten. Daraus resultieren für Handwerksbetriebe insbesondere aus dem Bau- und Ausbaubereich eine Fülle von Aufgaben, sofern die neuen Marktchancen von den Betrieben rechtzeitig erkannt und die neuen Märkte systematisch für das Handwerk erschlossen werden. Zudem wirkt sich positiv aus, dass ein Großteil der jungen Senioren über ein deutlich höheres Einkommen als andere Verbrauchergruppen verfügt und durchaus konsumfreudig ist.

Obwohl seit langem bekannt, sind gleichwohl nur wenige Handwerksbetriebe auf den demographischen Strukturwandel mit seinen Konsequenzen ausreichend vorbereitet. Insbesondere fehlen Lösungsansätze für eine altersgerechte und zugleich innovationsförderliche Arbeits- und Personalpolitik in den Betrieben. Aber auch die zum Teil bereits heute bestehenden neuen Marktchancen, die sich aus der Alterung der Bevölkerung ergeben, werden häufig nur unzureichend und nicht aktiv genug wahrgenommen. Umso wichtiger ist es, die Handwerksbetriebe für die Probleme im Zusammenhang mit den Auswirkungen des demo-

graphischen Wandels zu sensibilisieren, damit diese sich frühzeitig auf die veränderten Rahmenbedingungen einstellen können.

Die einzelnen Beiträge in diesem Band befassen sich mit unterschiedlichen Aspekten des demographischen Wandels in ihren Auswirkungen auf das Handwerk. Sie gehen zurück auf ein Wirtschaftswissenschaftliches Seminar, das das Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen im Jahr 2004 für die Unternehmensberater des Handwerks zu diesem Thema durchgeführt hat. Dem Autorenkreis sei an dieser Stelle noch einmal herzlich für ihre qualifizierten Beiträge und ihr Engagement gedankt.

Göttingen, im April 2005

Prof. Dr. Gustav Kucera

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Reiner Schulz Prognosen und Szenarien der Bevölkerungsentwicklung in Deutschland	1
Johann Fuchs Auswirkungen des demographischen Wandels auf das Arbeitskräftepotenzial	25
Thomas Huber Die Zukunft des Handwerks vor dem Hintergrund des demographischen und gesellschaftlichen Wandels – Das Handwerk aus der Perspektive der Zukunfts- und Trendforschung –	53
Matthias Waltersbacher Konsequenzen der demographischen Entwicklung für den Wohnungsmarkt	93
Volker Becker Bauleistungen und neue Dienstleistungen des Handwerks im Marktfeld Seniorengerechtes Wohnen	125
Birgit Weber u. Lutz Packebusch Altern im Handwerk – Betriebliche Strategien einer alters- gerechten Arbeits- und Personalpolitik	169
Kilian Bizer Das soziale Netz im Wandel	181

Reiner Schulz*

**Prognosen und Szenarien
der Bevölkerungsentwicklung in Deutschland**

* *Reiner Schulz ist wissenschaftlicher Direktor im Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung in Wiesbaden*

GLIEDERUNG

1. Einführung in das Thema
2. Bevölkerungsentwicklung
 - 2.1 Der demographische Übergang
 - 2.2 Der Rückgang der Geburten
 - 2.3 Der Rückgang der Sterblichkeit
 - 2.4 Die Entwicklung der Außenwanderungen
3. Die zukünftige Bevölkerungsentwicklung
 - 3.1 Was sind Modellrechnungen
 - 3.2 Annahmen zur zukünftigen Entwicklung des Geburtenniveaus
 - 3.3 Annahmen zur zukünftigen Entwicklung der Sterblichkeit
 - 3.4 Ergebnisse der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes
4. Die demographische Alterung
 - 4.1 Was bedeutet "demographische Alterung"
 - 4.2 Mögliche Handlungsoptionen
5. Fazit

Literaturverzeichnis

1. Einführung in das Thema

Die Bevölkerungsentwicklung in Deutschland ist in den vergangenen Jahren zunehmend in den Blickpunkt des Interesses von Politikern und der Öffentlichkeit geraten. Ursache sind die vielfältigen Auswirkungen dieser Entwicklung auf Wirtschaft und Gesellschaft, Familien und Unternehmen, den Staat und die öffentlichen Haushalte. Besonders im Mittelpunkt stehen die Auswirkungen auf die sozialen Sicherungssysteme, die Renten- und Krankenversicherung.

Dieses plötzlich erwachte Interesse an Fragen der Entwicklung von Geburten-, Sterbe- und Wanderungszahlen ist für die Experten überraschend gekommen, sind doch die demographischen Entwicklungen durchweg langfristiger Natur und somit schon relativ frühzeitig vorhersehbar – verglichen z.B. mit Prognosen in der Ökonomie. So wurde der Jahrgang, der im Jahr 2015 mit 65 Jahren in Rente geht, im Jahr 1950 geboren, und die Stärke des Jahrgangs, der im Jahr 2005 eingeschult wird, ist bereits seit knapp sechs Jahren bekannt.

Demographische Modellrechnungen oder auch Prognosen sind insbesondere deswegen einfacher und genauer als Wirtschaftsprognosen, weil es nur drei Komponenten gibt, die die Bevölkerungsentwicklung determinieren: die Anzahl der Geburten, die Anzahl der Sterbefälle und der Saldo aus Zu- und Abwanderungen. Natürlich spielt der vorhandene Altersaufbau der Bevölkerung auch eine wichtige Rolle, aber dieser hat sich in den vergangenen einhundert Jahren gebildet und ist bestens bekannt. Geburten und Sterbefälle sind ebenfalls Größen, die sich langfristig entwickeln und nicht von Jahr zu Jahr erratisch schwanken (wie in der Ökonomie z.B. die Wechselkurse oder der Ölpreis). Der Wanderungssaldo ist bei Bevölkerungsprognosen die unsicherste Komponente, da er von Ereignissen abhängt, die nicht prognostizierbar sind, wie z.B. Flüchtlingsströme.

2. Bevölkerungsentwicklung

2.1 Der demographische Übergang

Die Langfristigkeit der demographischen Entwicklung wird deutlich in der Abbildung 1, in der die Geburten und Sterbefälle (je 1000 der Bevölkerung, also als sog. "Ziffern") ausgewiesen sind. Von hohen Geburten- und Sterbeziffern bis Ende des 19. Jahrhunderts – einem hohen Bevölkerungsumsatz – sinken erst die Sterbeziffer und danach die Geburtenziffer ab, bis auf ein tiefes Niveau, einen geringen "Bevölkerungsumsatz". Diese dargestellte Entwicklung, die eingeleitet wird durch das Sinken der Sterblichkeit z.B. aufgrund besserer Ernährung und medizinischer Versorgung, stellt das Modell des demographischen Übergangs dar.

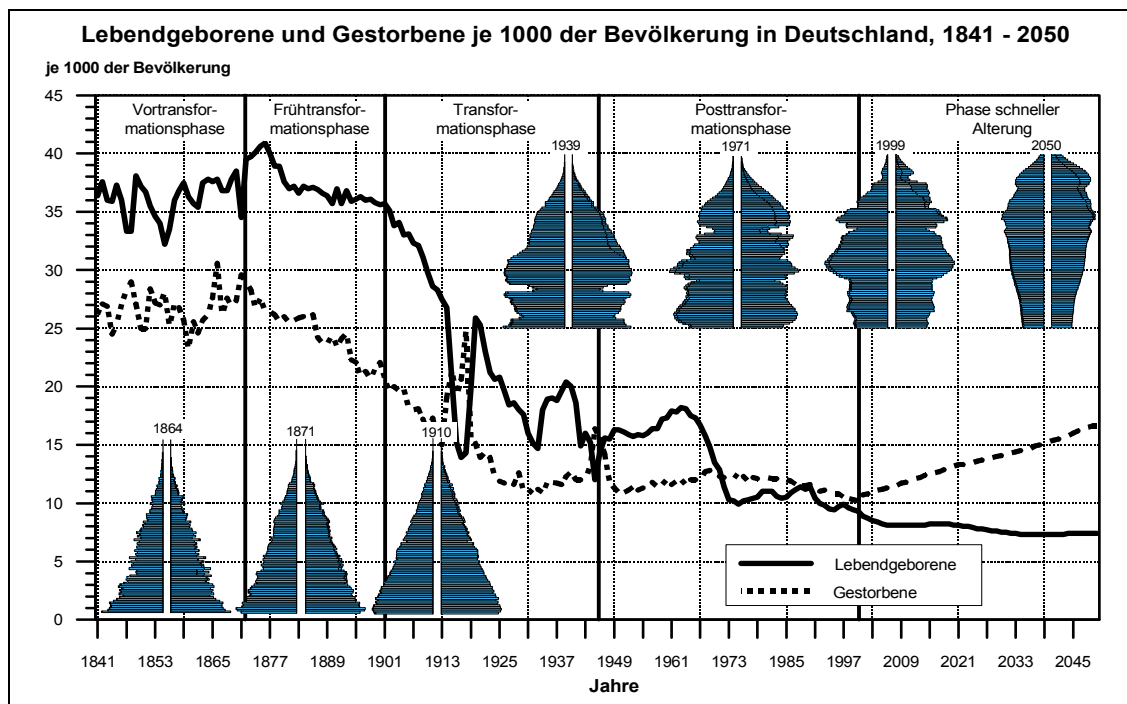


Abbildung 1

Das Sinken der Geburtenrate (z.B. weil Kinder durch die allgemeine Schulpflicht "teurer" und durch den Wandel von einer Agrar- zur Industriegesellschaft für die Eltern als zusätzliche Arbeitskräfte weniger wichtig geworden sind und weil durch die sinkende Kindersterblichkeit weniger Kinder geboren werden müssen, damit gleich viele erwachsen

werden – sinkendes Bestandserhaltungsniveau) markiert den Beginn der Alterung der Bevölkerung (fertilitätsgeleitete Alterung). Die Alterung ist somit kein neues Phänomen, es vollzieht sich in Deutschland seit über 100 Jahren. Die letzte Phase zeigt eine über der Geburtenziffer liegende Sterbeziffer, da die Bevölkerung gealtert ist, der Anteil der alten Menschen steigt und die Sterblichkeit einer älteren Bevölkerung höher ist als die einer jüngeren. In diesem Stadium, wenn die Lebenserwartung der Bevölkerung etwa 70 Jahre beträgt, kommt die mortalitätsgeleitete Alterung hinzu.

Der zu den einzelnen Entwicklungsstadien hinzugefügte Altersaufbau der Bevölkerung zeigt die Alterung sehr deutlich, denn erst sinkt die Säuglingssterblichkeit, die "Pagodenform" wird zur "Pyramide", danach führt der Rückgang der Geburten zu einer immer weiteren und den Altersaufbau hoch wachsenden Verkleinerung der nachfolgenden Altersjahrgänge. Die durch die beiden Weltkriege verursachten Unregelmäßigkeiten im Altersaufbau wachsen auch mit dem Zeitablauf nach oben aus dem Altersaufbau heraus.

2.2 Der Rückgang der Geburten

Das Sinken der Geburtenziffer lässt sich auch darstellen als Abnahme der durchschnittlichen Kinderzahl pro Frau. Die Ende des 19. Jahrhunderts geborenen Frauen sind der letzte Jahrgang, der die zum Ersatz der Elterngeneration notwendige Kinderzahl erreichte. Alle folgenden Jahrgänge haben weniger Kinder, heute sind es etwa 1,4. Da zum Ersatz der Elterngeneration etwa 2,1 Kinder nötig wären, bedeutet dies, dass die aktuelle Elterngeneration sich nur zu zwei Dritteln durch Kinder reproduziert. Dabei zeigt die Abbildung 2 die Parallelen in der Entwicklung der DDR (Ost) und der Bundesrepublik (West) auf.

Der DDR gelang es durch familienfördernde Maßnahmen kurzfristig die durchschnittliche Kinderzahl zu erhöhen, aber eine Abnahme konnte damit mittel- bis langfristig dennoch nicht verhindert werden. Wesentlich zum tiefen Geburtenniveau im früheren Bundesgebiet trägt bei, dass der Anteil der kinderlos bleibenden Frauen von Geburtsjahrgang zu Geburtsjahrgang von 10 % auf ein Drittel eines Frauenjahrgangs angestiegen ist. Dieser hohe Anteil kinderloser Frauen ist ein spezifisch deutsches Phänomen und könnte zusammenhängen mit der in Deutschland besonders schwierigen Vereinbarkeit von Erwerbstätigkeit und Kindererziehung. Darauf deutet auch hin, dass der Anteil der kinderlosen

Frauen mit dem Schul- und Ausbildungsabschluss ansteigt. So sind von den westdeutschen Frauen, die studiert haben, etwa 40 % kinderlos.

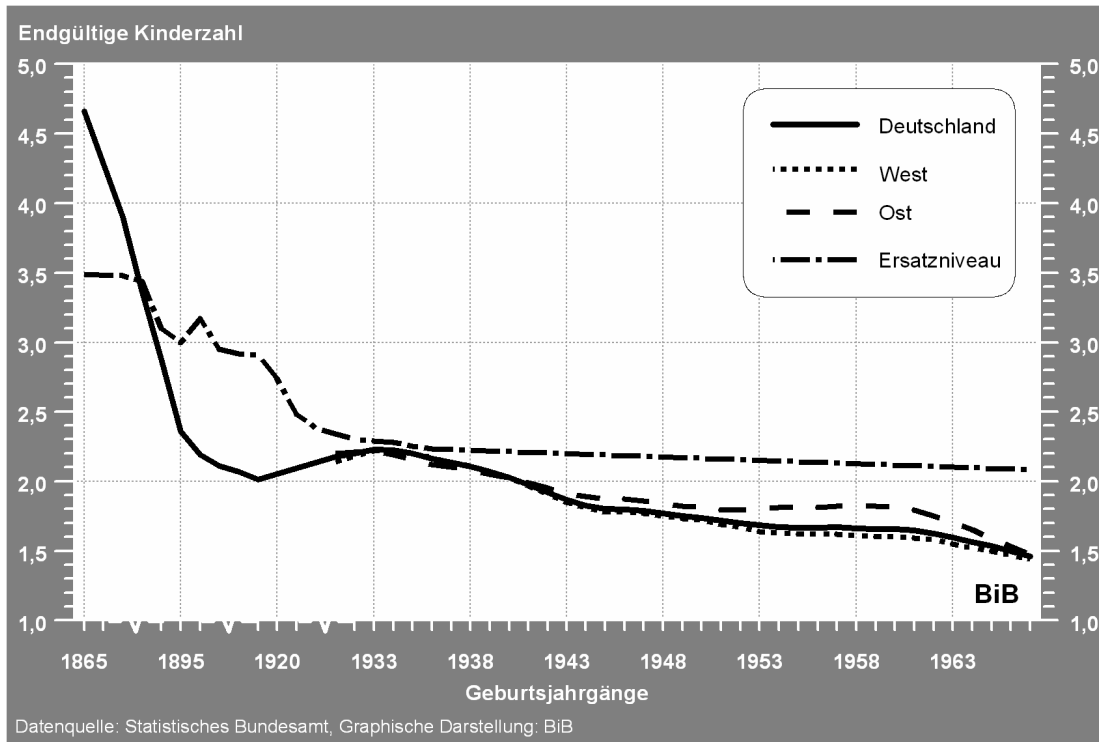


Abbildung 2

Der wachsende Anteil kinderloser Frauen zeigt sich in der "Familienstatistik" als wachsender Anteil von Ehepaaren ohne Kinder im Haushalt (kinderlos oder Kinder haben den Haushalt bereits verlassen), die etwa 40 % aller Ehepaare ausmachen (vgl. Abbildung 3). Ein Kind haben weniger als 20 % aller Ehepaare, und jedes vierte Ehepaar hat zwei und mehr Kinder. Alleinerziehende mit Kind(ern) sind etwas mehr als 10 % aller Familien, wobei in den neuen Ländern fast 20 % aller Familien diese Familienform aufweisen. Damit gibt es in den neuen Ländern genauso viele Alleinerziehende mit Kindern wie Ehepaare mit zwei und mehr Kindern, während im früheren Bundesgebiet der Anteil der Alleinerziehenden nur halb so groß ist wie der der Ehepaare mit zwei und mehr Kindern. Allerdings zeigen in den alten wie neuen Ländern nur zwei Trends aufwärts: Der Anteil der Kinderlosen und der Anteil der Alleinerziehenden zeigen eine steigende Entwicklung.

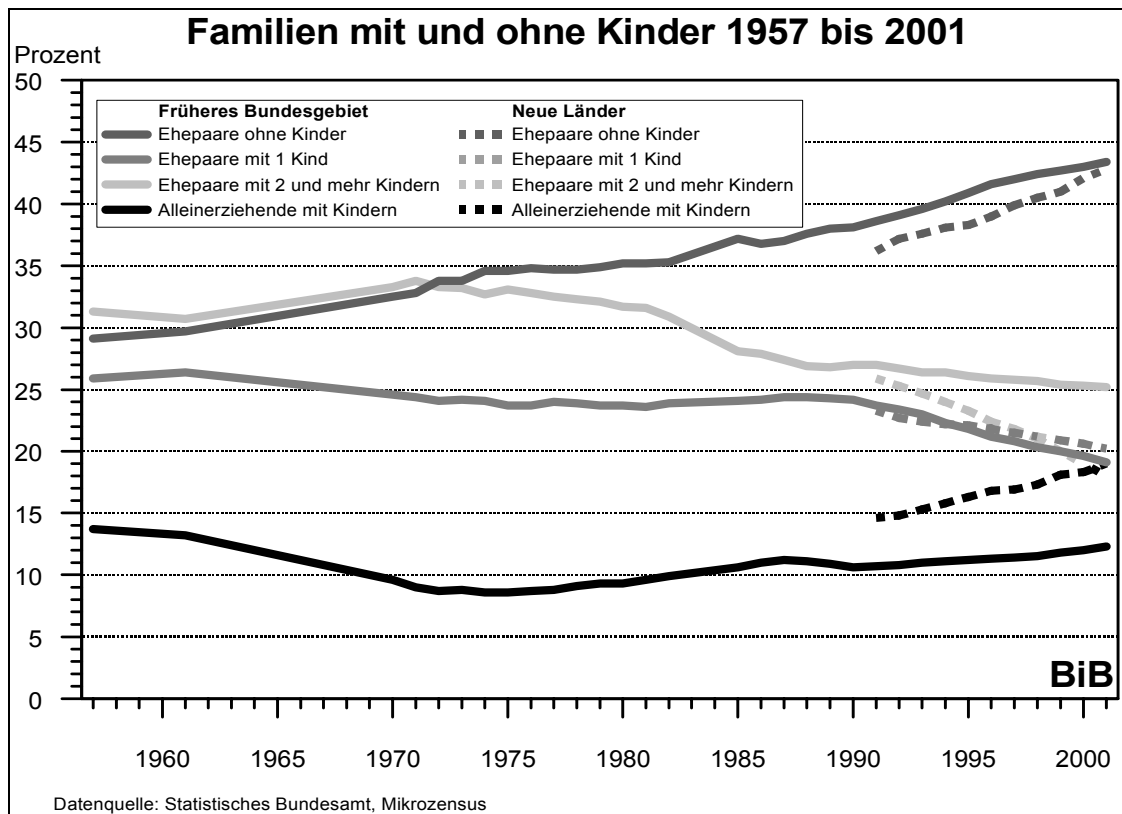


Abbildung 3

Die großen Unterschiede zwischen den alten und neuen Ländern im Anteil der Alleinerziehenden lösen sich auf, wenn man sich die Verteilung der nichtehelichen Lebensgemeinschaften mit und ohne Kinder in den alten und neuen Ländern vergleichend ansieht (vgl. Abbildung 4).

In den neuen Ländern hat fast die Hälfte der nichtehelichen Lebensgemeinschaften Kinder, in den alten Ländern ist es lediglich etwa ein Viertel. Würde man also eine Kategorie "Paare mit Kind(ern)" bilden, dann wären die Unterschiede zwischen den alten und neuen Ländern beim Anteil der Alleinerziehenden und dem Anteil der (Ehe-) Paare mit zwei und mehr Kindern vermutlich weitaus geringer.

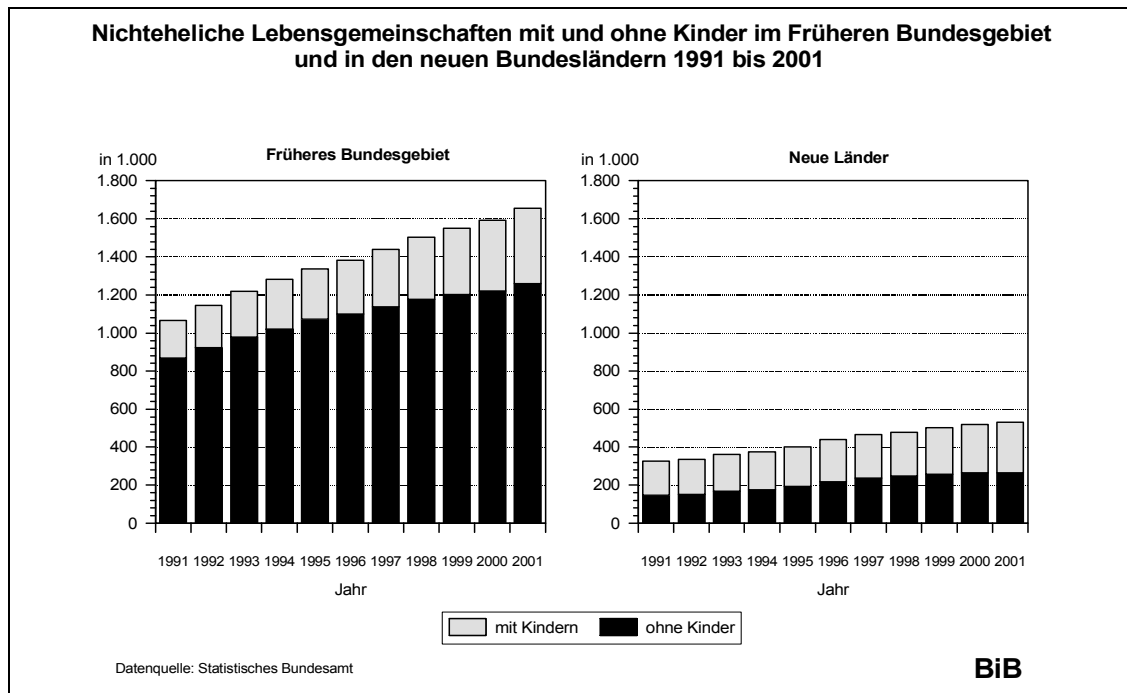


Abbildung 4

Als Ergebnis der Entwicklung der Komponente "Geburten" lässt sich zusammenfassend sagen: Die Geburtenzahl ist seit über 100 Jahren rückläufig, und die heutige Elterngeneration ersetzt sich nur zu zwei Dritteln durch eigene Kinder. Ursächlich für diese Entwicklung sind zunehmende Lebensformen außerhalb der Ehe mit weniger Kindern. Sie stehen in Zusammenhang mit den verbesserten Ausbildungs- und Berufschancen der Frauen, den steigenden Aufwendungen für Kinder (direkte Kosten, Opportunitätskosten), einer zunehmend geforderten Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt, die bei Vorhandensein von Kindern nicht gewährleistet werden kann. Hinzu kommt eine Veränderung des "Wertes" von Kindern und eine größere Auswahl von Lebensentwürfen ohne Kinder.

2.3 Der Rückgang der Sterblichkeit

Wie die Abbildung 5 zeigt, wird die zweite Phase im Modell des demographischen Übergangs eingeleitet durch einen Rückgang der Sterblichkeit. In dem Schaubild ist dieser Rückgang dargestellt als Zunahme der Lebenserwartung. Deutlich wird, dass die Lebenserwartung in Deutschland in dem hier dargestellten Zeitraum seit 1870 angestiegen ist, insbe-

sondere die Lebenserwartung Neugeborener zugenommen hat, aber die zukünftige Zunahme als abgeschwächt angenommen wird.

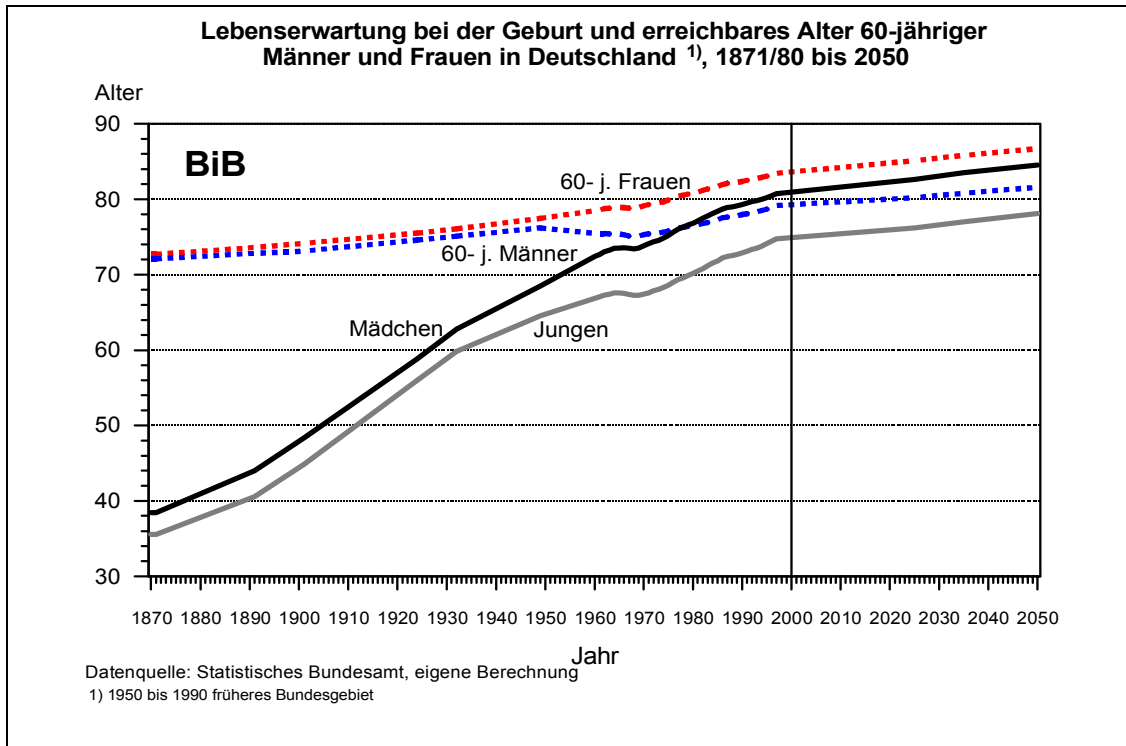


Abbildung 5

Weiterhin wird deutlich, dass sich die Lebenserwartung der Jungen und Mädchen bis in die Mitte der 60er Jahre auseinander entwickelt hat, die Mädchen also heute die Jungen um mehr Jahre überleben als früher. Das gilt allerdings nicht nur für die Neugeborenen, sondern auch für die Entwicklung der Restlebenserwartung der 60jährigen Männer und Frauen. Deren Restlebenserwartung ist weniger stark gestiegen, aber dennoch sehr deutlich um etwa zehn Jahre von 1870 bis 2000. Ebenfalls sehr deutlich zu erkennen ist die sich öffnende Schere in der Restlebenserwartung von Männern und Frauen. Ist diese um 1870 mit etwa 72 Jahren für beide Geschlechter noch gleich hoch, so entwickelt sie sich seit dem Zweiten Weltkrieg bis Mitte der 60er Jahre zunehmend auseinander; danach tritt diese Entwicklung noch einmal in den 80er Jahren durch die erhöhte Sterblichkeit der ostdeutschen Männer auf. Seitdem verringert sich die Differenz in der Lebenserwartung der Geschlechter aber tendenziell wieder. Interessant ist auch die sich schließende Schere zwischen der Lebenserwartung Neugeborener und 60jähriger. Lag diese

Differenz zu Beginn des hier dargestellten Zeitraums noch bei etwa 35 Jahren, so ist diese Differenz auf nunmehr etwa fünf Jahre zusammenschmolzen. Ursächlich hierfür ist insbesondere der Rückgang der Säuglings- und Kleinkindsterblichkeit.

2.4 Die Entwicklung der Außenwanderungen

Die dritte Komponente, die die Bevölkerungsstruktur und -entwicklung prägt, ist die Außenwanderung, also die Wanderung über die Grenzen Deutschlands. Es ist üblich geworden, bei der Darstellung der Wanderungen nur den Saldo, also die Differenz von Zu- und Abwanderungen, darzustellen. Dennoch sei an dieser Stelle angemerkt, dass für viele Fragestellungen und auch politische Maßnahmen nicht der Saldo, sondern die absolute Zahl der Zu- und Abwandernden sehr viel bedeutsamer ist. So entstand der Wanderungssaldo von Deutschen und Ausländern im Jahr 2003 (+142.645) durch 768.957 Zuzüge und 626.330 Fortzüge.

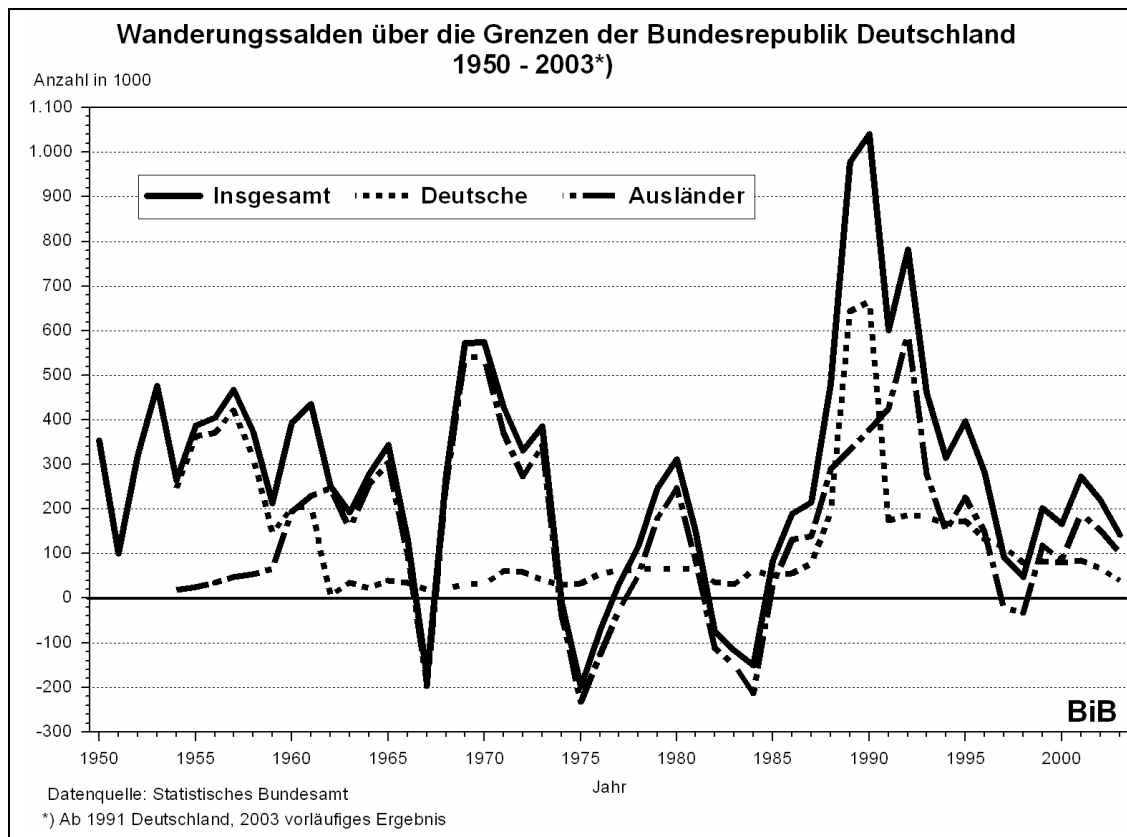


Abbildung 6

Betrachtet man die in Abbildung 6 dargestellte Entwicklung des Wanderungssaldos seit 1950, so fällt besonders auf, dass der Saldo zu Beginn stark geprägt wird von den Wanderungen der Deutschen und erst Ende der 50er Jahre, zu Beginn der 60er Jahre steigt der Nettozuwanderungssaldo der Ausländer an. Der Bau der Mauer 1961 bewirkte dann eine zunehmende Nettozuwanderung der Ausländer und eine Abnahme der Zuwanderungen Deutscher, so dass bis Ende der 80er Jahre die Zuwanderung nach Deutschland von dem Zuzug von Ausländern geprägt wurde. Dieser Zuzug verlief aber auch nicht gleichmäßig über die Jahre, sondern mit ganz starken Schwankungen, die 1967, 1975 und 1984 konjunkturbedingt sogar einen deutlichen Nettoabwanderungssaldo, also einen Überschuss der Abwanderungen über die Zuwanderungen, aufzeigen.

Der starke Wanderungssaldo der Deutschen Ende der 80er Jahre war letztlich die Ursache für die Öffnung der Mauer und den Beitritt der neuen Länder. Abgesehen von der Zeit vor dem Mauerbau und diesen Ausnahmejahren Ende der 80er Jahre prägen die Zu- und Abwanderungen der Ausländer die Wanderungsbilanz Deutschlands. Was diese Zahlen nicht zeigen können ist die soziodemographische Struktur der Wandernden. Wurden Ende der 50er Jahre sog. Gastarbeiter, vorwiegend Männer, angeworben, so werden die Zuwanderungen heute dominiert vom Familiennachzug, vorwiegend Frauen und Kinder.

3. Die zukünftige Bevölkerungsentwicklung

3.1 Was sind Modellrechnungen

In den vorangegangenen Kapiteln sind an verschiedenen Stellen bereits Ergebnisse zur zukünftigen Bevölkerungsentwicklung dargestellt worden. In diesem Kapitel soll aufgezeigt werden, wie solche Ergebnisse entstehen und wie verlässlich diese Berechnungen sind. Zu unterscheiden sind in diesem Bereich die Prognosen, mit denen versucht wird, die tatsächliche Bevölkerungszahl und –struktur in der Zukunft "vorherzusagen", von den Modellrechnungen, die lediglich aufzeigen sollen, wie die zukünftige Entwicklung bei Eintreffen alternativer Annahmen aussehen würde. Die Annahmen bei Bevölkerungsmodellrechnungen betreffen die drei oben beschriebenen Komponenten Geburtenniveau, Mortalität und grenzüberschreitende Wanderungen. Üblicherweise wer-

den in Modellrechnungen Annahmen über die Entwicklungen dieser drei Komponenten in den Berechnungen gewählt, die eine hohe, eine tiefe und eine mittlere Variante bezeichnen. Diese Annahmen sind aber nicht willkürlich, sondern basieren auf einer detaillierten Analyse der langfristigen Entwicklung dieser Größen, ihrer Ursachen und Bedingungsfaktoren. Damit erhält man einen Korridor der zukünftig zu erwartenden Bevölkerungsentwicklung, bei dem dann davon ausgegangen wird, dass die tatsächliche Entwicklung innerhalb dieses Korridors verlaufen wird.

3.2 Annahmen zur zukünftigen Entwicklung des Geburtenniveaus

Bei der Annahme der zukünftigen Geburtenentwicklung allerdings hat das Statistische Bundesamt, dessen 10. koordinierte Modellrechnung im folgenden vorgestellt wird, nur die Annahme der Konstanz der durchschnittlichen Kinderzahl bei 1,4 Kindern pro Frau bis 2050 gemacht. Die Abbildung 7 zeigt die Begründung, denn seit Anfang der 70er Jahre liegt die durchschnittliche Kinderzahl unter 1,5 und übersteigt kaum mehr die 1,4 Kinder pro Frau; auf der anderen Seite liegt das Geburtenniveau in Deutschland seit Jahren sehr tief, so dass es nur von wenigen Ländern unterboten wird. Da keine vernünftigen Gründe bekannt sind, warum die Frauen in den nächsten Jahren mehr oder weniger Kinder bekommen werden als in den vergangenen, scheint diese Annahme gerechtfertigt.

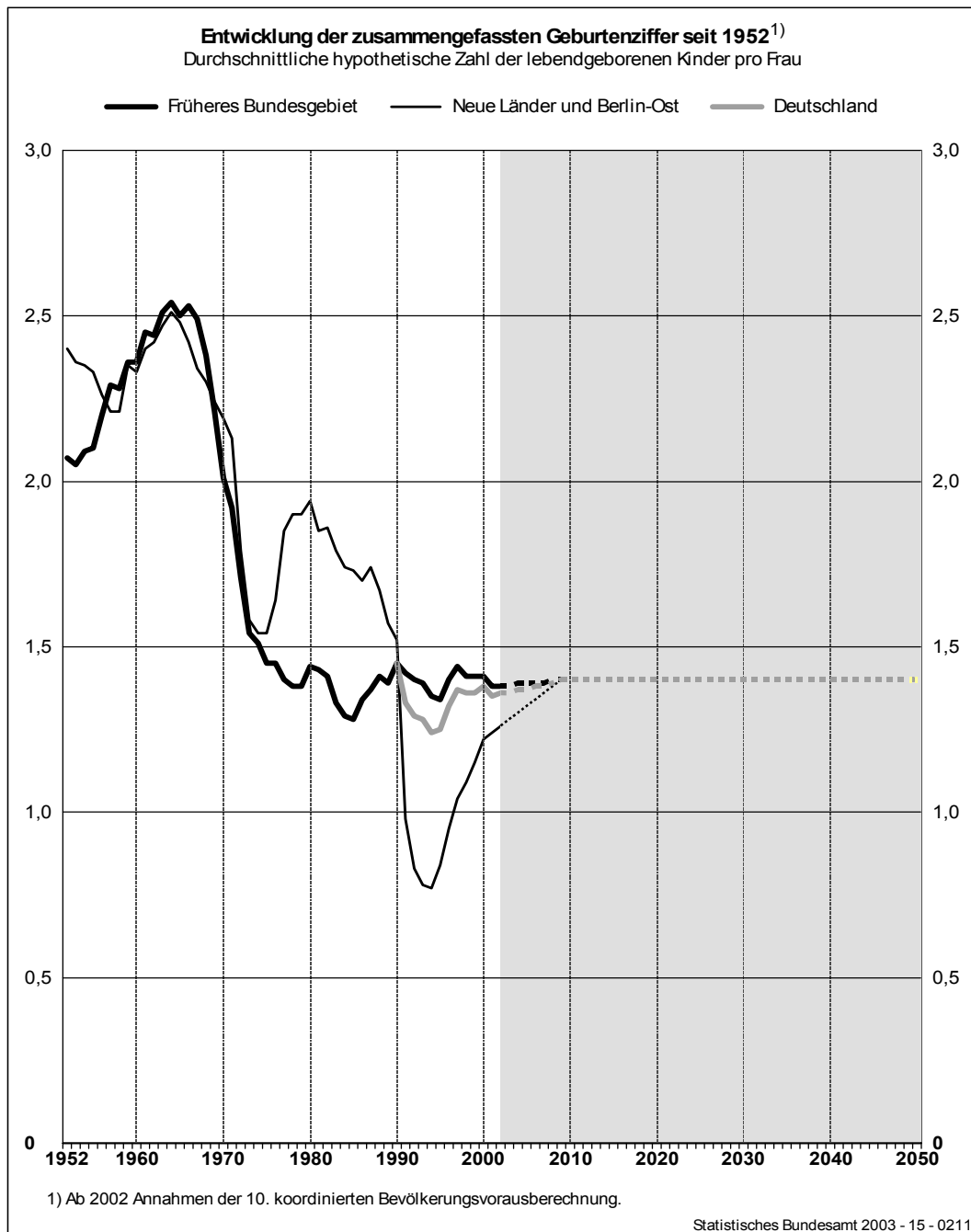


Abbildung 7

3.3 Annahmen zur zukünftigen Entwicklung der Sterblichkeit

Bei der Modellierung der Entwicklung der Lebenserwartung werden hingegen drei unterschiedliche Annahmen jeweils für die Männer und für die Frauen gemacht, die sich ebenfalls an der vergangenen Entwicklung orientieren, diese fortschreiben und dabei eine mittlere (die

Lebenserwartung für die neugeborenen Mädchen und Jungen ist sechs Jahre höher als heute), eine starke (die Lebenserwartung beider Geschlechter ist um siebeneinhalb Jahre höher) und eine schwächere (die Lebenserwartung neugeborener Mädchen ist um fünf Jahre, die der Jungen ist um vier Jahre höher als heute) Entwicklung der Lebenserwartung bis zum Jahr 2050 unterstellen (vgl. Abbildung 8). Ausschlaggebend ist bei diesen Annahmen, dass die Lebenserwartung in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern lediglich im Mittelfeld liegt und somit Spielräume für eine weitere Zunahme vorhanden sind.

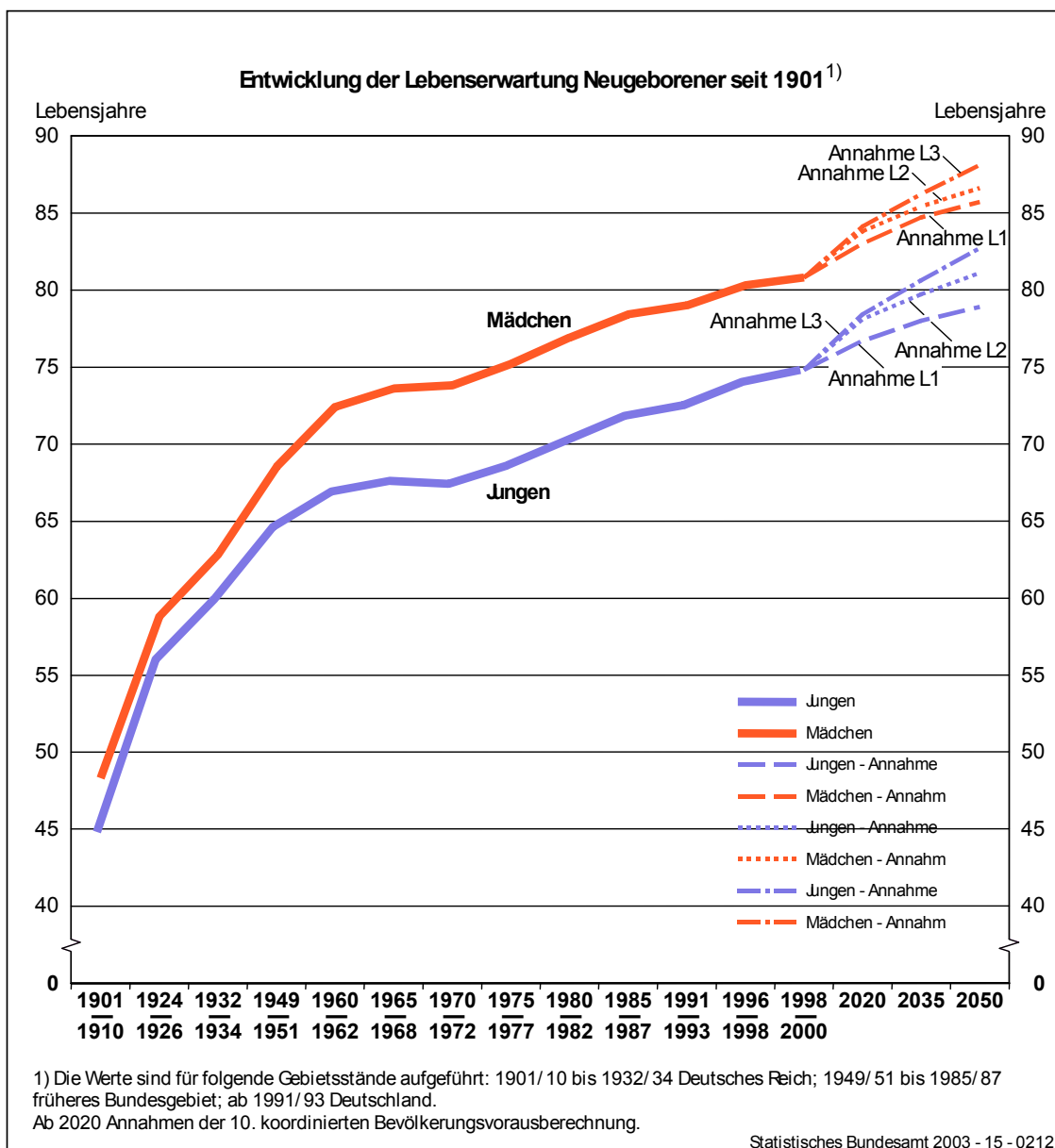


Abbildung 8

3.4 Ergebnisse der 10. koordinierten Modellrechnung des Statistischen Bundesamtes

Als Resultat der Entwicklung der Geborenen und der Gestorbenen zeigt die Abbildung 9 den Saldo. Liegen im Jahr 2000 diese beiden Zahlen noch dicht bei einander, obwohl schon seit Anfang der 70er Jahre ein Gestorbenenüberschuss zu verzeichnen ist, so steigt die Differenz von Geborenen und Gestorbenen in Zukunft steil an. Wie eine Schere gehen die Zahl der Geburten nach unten und die Zahl der Gestorbenen nach oben und somit immer weiter auseinander. Dabei ist berücksichtigt, dass auch in Zukunft mit einem positiven Wanderungssaldo, also mit Nettozuwanderungen zu rechnen ist.

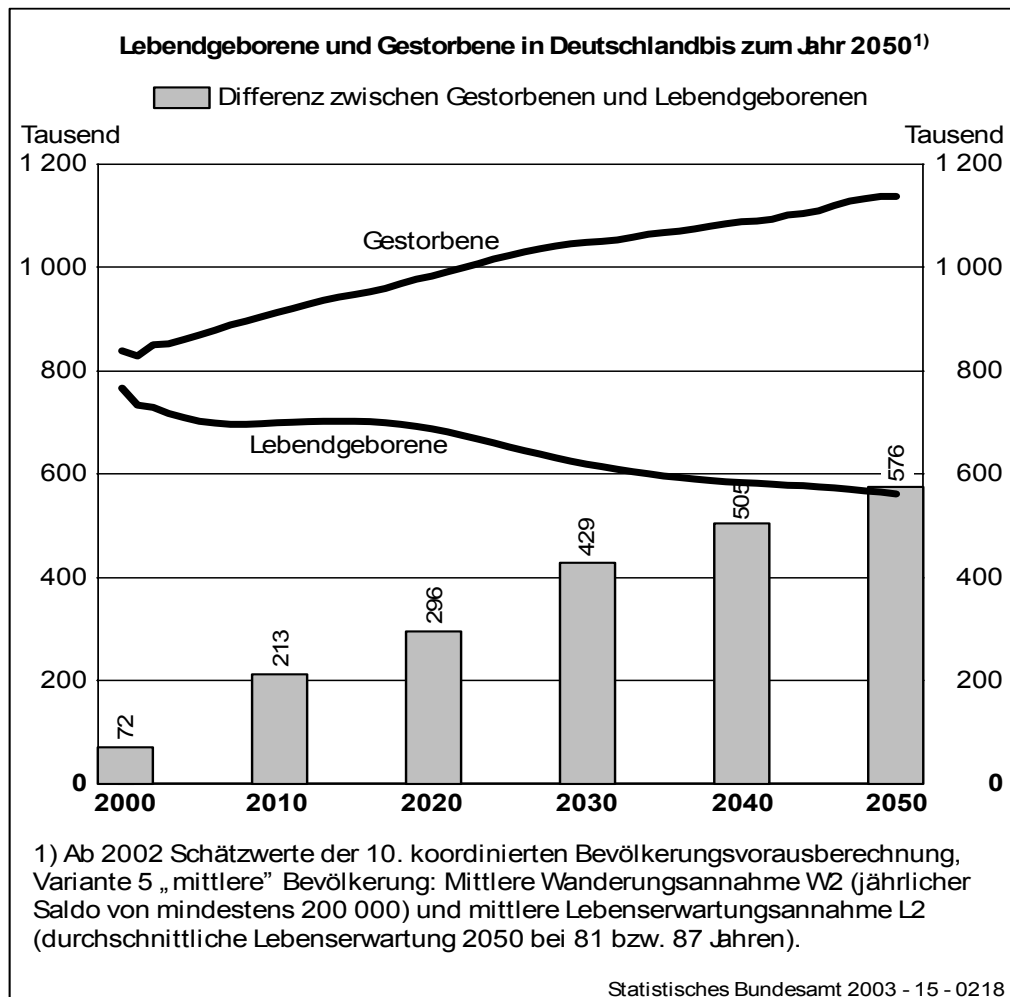


Abbildung 9

Der Annahme eines Nettozuwanderungssaldos in der mittleren Variante von 200.000 Menschen jährlich liegen die Erfahrungen der vergangenen Jahre zugrunde und die Überlegung, dass die Ursachen der Nettozuwanderung in den vergangenen Jahren auch in Zukunft weiterhin wirken werden. Diese Annahme einer auch zukünftig stattfindenden Nettozuwanderung ist in diesem Fall von Bedeutung, da die zukünftige Zahl der Geburten wie der Sterbefälle auch von der Anzahl der Zuwandernden abhängt, denn auch diese bekommen Kinder, insbesondere weil vor allem jüngere Menschen mobiler und wanderungsbereiter sind und nach Deutschland zuwandern. Im Ergebnis des Zusammenspiels der drei Komponenten ist die Entwicklung der Bevölkerung in Deutschland nach einer maximalen, einer minimalen und einer mittleren Variante dargestellt (vgl. Abbildung 10).

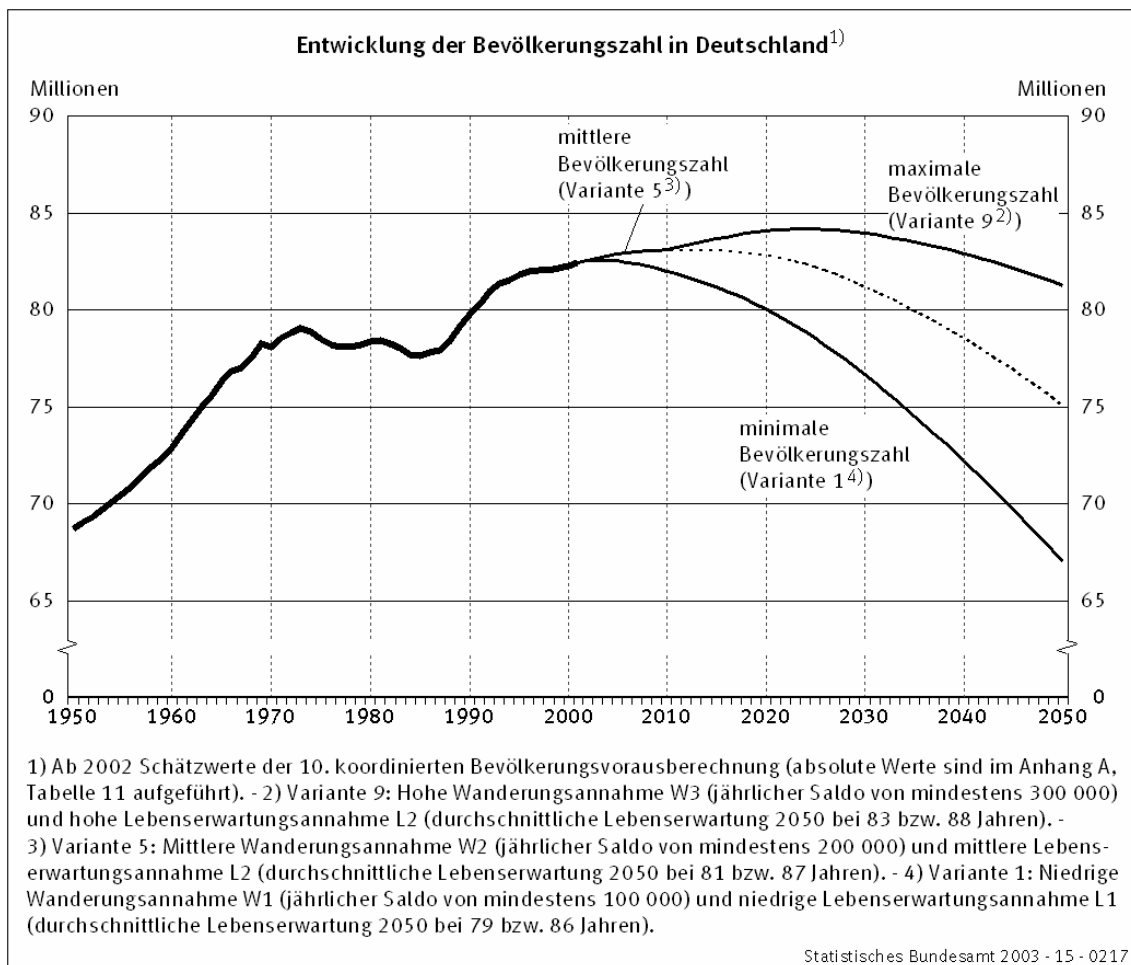


Abbildung 10

Alle drei Varianten zeigen bis zum Jahr 2050 eine sinkende Bevölkerung in Deutschland. Die Bevölkerung hat bereits Anfang der 70er Jahre (von 1974 bis 1985) abgenommen, als der Überschuss der Gestorbenen über die Geborenen durch einen Zuwanderungsstopp nicht durch Nettozuwanderungen kompensiert werden konnte. Bei der Variante mit einer geringen Zunahme der Lebenserwartung und einer geringen Nettozuwanderung beginnt die Bevölkerungszahl noch in diesem Jahrzehnt zu sinken, und in Deutschland leben zum Ende des Prognosezeitraums 2050 noch etwa 68 Mio. Menschen. Unter der Annahme einer stark steigenden Lebenserwartung und einer hohen Nettozuwanderung steigt die Bevölkerungszahl bis etwa 2025 noch auf dann etwa 84 Mio. Einwohner an, um danach bis 2050 auf den heutigen Wert von 82 Mio. Einwohnern abzusinken. Die mittlere Variante mit der größten Eintrittswahrscheinlichkeit zeigt ein Absinken der Bevölkerungszahl auf 75 Mio. bis zum Jahr 2050. Bei einer durchschnittlichen Kinderzahl von unter 2,1 Kindern pro Frau setzt sich dieser Prozess der Bevölkerungsabnahme auch nach 2050 fort, da die Kindergeneration immer kleiner als die Elterngeneration ist.

Dabei ist die absolute Anzahl der Menschen, die in Deutschland wohnen, nicht so wichtig wie die Altersstruktur der Einwohner, also z.B. das Zahlenverhältnis der Alten zu den Jungen oder zu den Personen im Erwerbsalter.

4. Die demographische Alterung

4.1 Was bedeutet "demographische Alterung"

Ein Geburtenniveau unterhalb des sog. Bestandserhaltungsniveaus von etwa 2,1 Kindern pro Frau sowie die Zunahme der Lebenserwartung im höheren Alter führen zu einer Alterung der Bevölkerung, wie sie in Abbildung 11 aufgezeigt wird. Der Anteil der jüngeren Altersgruppen wird geringer und der Anteil der älteren Jahrgänge an der Gesamtbevölkerung nimmt zu. Waren 1871 nur rund 8 % der Bevölkerung über 65 Jahre alt, so wird der Anteil dieser Altersgruppe bis 2050 auf über 30 % gestiegen sein. Umgekehrt sinkt der Anteil der Kinder und Jugendlichen unter 20 Jahre von etwas unter 45 % Ende des 19. Jahrhunderts auf knapp 15 % in der Mitte des 21. Jahrhunderts. Der Anteil der Personen im Erwerbsalter ändert sich hingegen nicht so dramatisch, allerdings steigt

deren Durchschnittsalter ebenfalls an. Diese Veränderungen in der Struktur sind nicht zu verwechseln mit Änderungen der Anzahl. Die Bevölkerungszahl Deutschlands ist zukünftig rückläufig, und das betrifft alle Jahrgänge, die Jungen, die Alten und die Zahl der Menschen im Erwerbsalter.

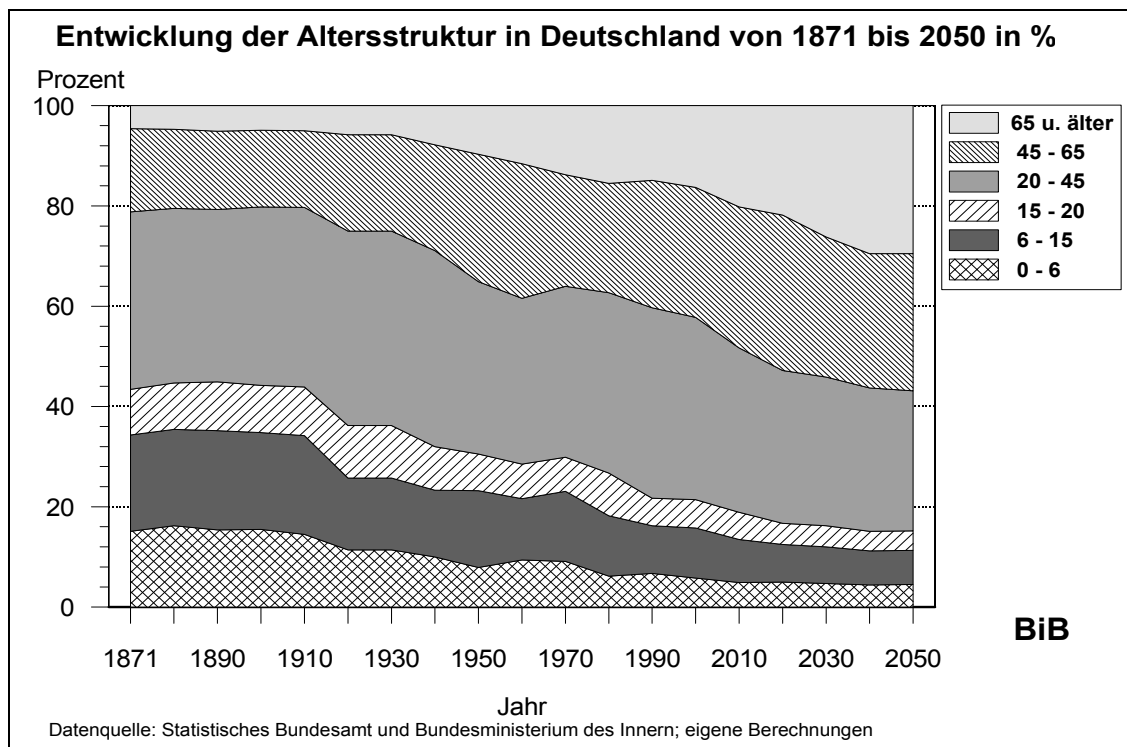


Abbildung 11

Die gesamte Entwicklung des Altersaufbaus der deutschen Bevölkerung von 2000 bis 2050 ist am besten an den "Bevölkerungspyramiden" zu erkennen (vgl. Abbildung 12), wobei der Altersaufbau der Bevölkerung in Deutschland bereits seit fast 100 Jahren nicht mehr diese klassische Pyramidenform aufweist. Deutlich schlagen sich die Entwicklungen in den vergangenen fast 100 Jahren im Altersaufbau nieder, die Unregelmäßigkeiten bei Geburten und Sterbefällen in den Kriegszeiten und der Zweite Demographische Übergang in den 60er Jahren, der zum anhaltend niedrigen Geburtenniveau von heute führte. Sehr deutlich ist zu erkennen, dass die geburtenstarken Jahrgänge der bis 1965 Geborenen mit der Zeit in der Alterspyramide "hoch wachsen" und im Jahr 2030 schon mit 65 Jahren das heutige durchschnittliche Verrentungsalter erreicht haben. Es folgen dieser Altersgruppe nur noch kleinere Jahr-

gänge, eine Entwicklung, die nach den Modellrechnungsannahmen während des gesamten Modellrechnungszeitraums bis 2050 ununterbrochen anhält. Die komplexe Information, die im gesamten Altersaufbau einer Bevölkerung enthalten ist, wird häufig reduziert auf eine Gegenüberstellung der jungen, noch nicht erwerbstätigen und der alten nicht mehr erwerbstätigen zu den mittleren, den erwerbstätigen Jahrgängen.

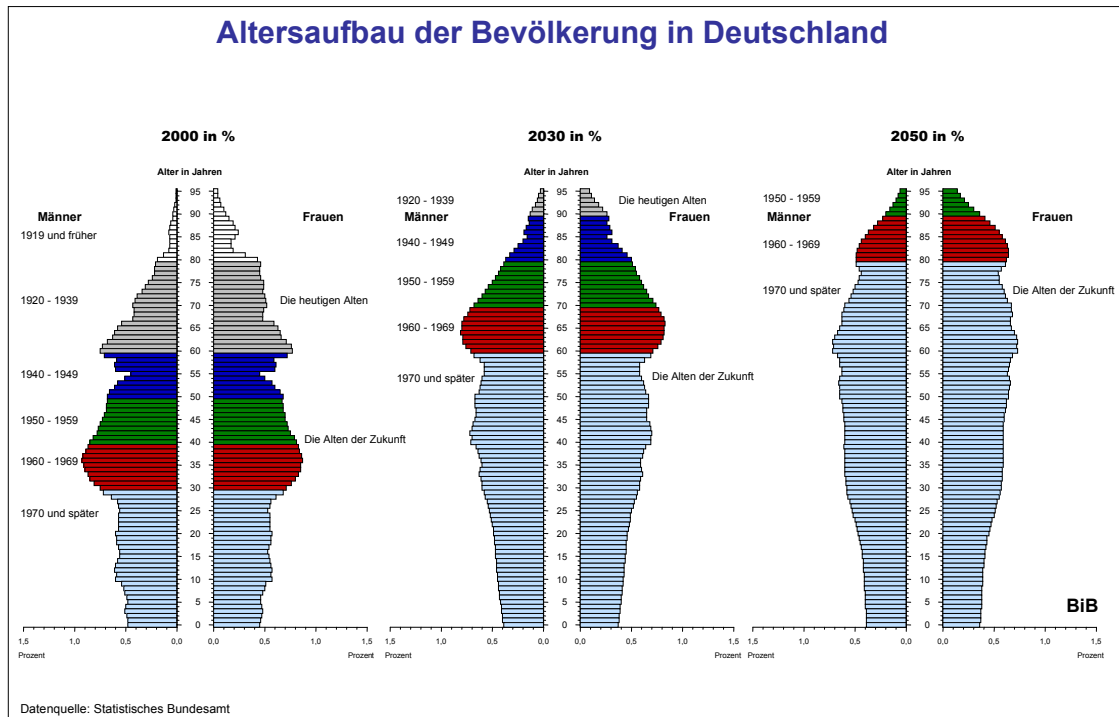


Abbildung 12

Die Alterung der Bevölkerung wird dadurch besonders sichtbar. Ende des 19. Jahrhunderts waren 45 % der Bevölkerung unter 20 Jahre und knapp 5 % über 65 Jahre alt. Insgesamt war die Hälfte der Bevölkerung im Erwerbsalter und musste die andere Hälfte der Bevölkerung mit versorgen. 100 Personen im Erwerbsalter mussten also 100 Kinder und Alte mit versorgen. Heute und noch im Jahr 2050 werden wir eine günstigere Situation des sog. demographischen Abhängigenquotienten haben, denn auf 100 Personen im Erwerbsalter kommen nur 80 bis 90 Kinder und Alte (vgl. Abbildung 13).

Die Lage ist aber nur auf dem ersten Blick günstiger, denn das Verhältnis von Jungen und Alten kehrt sich um: Im Jahr 2050 wird der Anteil

der über 65jährigen etwa das Doppelte des Anteils der unter 20jährigen betragen.

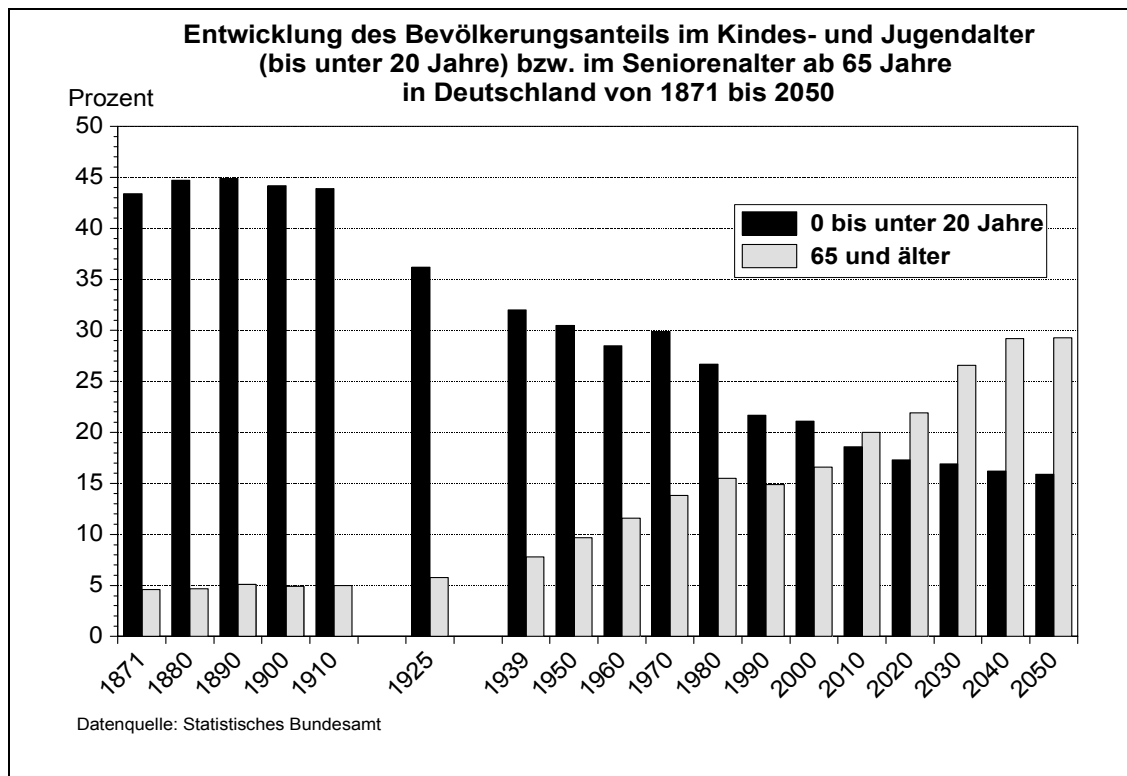


Abbildung 13

Dieser Wandel hat natürlich vielfältige Konsequenzen, deren offensichtlichste die Probleme der Sozialversicherungen, Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung, sind. Während Kinder von den Eltern betreut und versorgt in Familien aufwachsen und die Kindererziehung auch finanziell überwiegend zu Lasten der Familien geht, beziehen alte Menschen ihren Lebensunterhalt überwiegend durch Transferzahlungen der Sozialversicherungen bzw. des Staates. Der früher freiwillige Verzicht für die Kinder ändert sich zunehmend zu einem erzwungenen Verzicht zu Gunsten der Alten, wobei der Anspruch der älteren Menschen insgesamt über den der Kinder weit hinausgeht. Damit spiegelt der demographische Abhängigenquotient nicht die ökonomische Abhängigkeit wider, dieser Quotient würde noch stärker gestiegen sein in den hier dargestellten mehr als 100 Jahren.

4.2 Mögliche Handlungsoptionen

Es gibt kaum eine realistische Chance, die Alterung der Bevölkerung zu verhindern. Die seit Jahrzehnten niedrigen Geburtenziffern und eine hohe Lebenserwartung haben eine Alterstruktur der Bevölkerung erzeugt, der eine weitere demographische Alterung immanent ist. Eine stärker bevölkerungsorientierte Familienpolitik, die das Geburtenniveau erhöht, würde in den ersten 20 Jahren den demographischen Abhängigkeitsquotienten und damit die "Versorgungsbelastung" von den im Erwerbsalter stehenden Personen noch erhöhen. Erst wenn die stärkeren Jahrgänge selbst ins Erwerbsalter kommen, würde eine Entlastung stattfinden. Und dieser Anstieg der Geburten dürfte nicht nur einmalig sein, sondern müsste langfristig stabil sein, um nachhaltig zu wirken.

Diese Erkenntnis hat dazu geführt, Zuwanderungen junger Erwerbspersonen als Problemlösung zu sehen. Dass Zuwanderungen allerdings keine Problemlösung, sondern höchstens ein Beitrag zur Lösung sein können, hat die Bevölkerungsabteilung der Vereinten Nationen im Jahr 2000 mit ihrer Studie zur "Replacement Migration" sehr eindrucksvoll nachgewiesen.

Die verschiedenen analysierten Varianten sind in den Spalten der nachfolgenden Tabelle dargestellt. In der mittleren Variante der Population Prospects werden jährlich 204.000 Zuwanderer angenommen, die Bevölkerung Deutschlands wird dennoch bis zum Jahr 2050 auf etwa 73 Mio. Menschen abnehmen. Wollte man durch Zuwanderung die Gesamtbevölkerung konstant halten, so müssten bis zum Jahr 2050 jährlich 344.000 Menschen netto zuwandern. Wollte man die Bevölkerung im Erwerbsalter von 15 bis 64 Jahre konstant halten, müssten jährlich 487.000 Menschen einwandern, so dass in den 50 Jahren von 2000 bis 2050 etwa 24 Mio. mehr Menschen nach Deutschland zu- als abwandern und die Bevölkerung damit auf über 92 Mio. Menschen ansteigt. Aber selbst dies würde die demographische Alterung nicht verhindern.

Die Variante, die die demographische Alterung verhindert, indem der Altenquotient durch Zuwanderung konstant gehalten wird, ist in der ganz rechten Spalte aufgezeigt. Eine jährliche Nettozuwanderung von 3,6 Mio. Menschen bis zum Jahr 2050 wäre zur Erreichung dieses Zieles notwendig. Insgesamt hätte Deutschland dann im Jahr 2050 knapp 300 Mio. Einwohner, von denen 181 Mio. Zugewanderte wären.

Ergebnisse der VN-Modellrechnungen "Replacement Migration"					
Jahr	Mittlere Variante	Mittlere Variante ohne Wanderungen	Konstanz der Gesamtbevölkerung	Konstanz der Altersgruppe 15-64	Konstanter Altenquotient
A. durchschnittliche jährliche Anzahl der Migranten (in 1000)					
2000-2050	204	0	344	487	3.630
B. Anzahl der Migranten insgesamt (in 1000)					
2000-2050	10.200	0	17.187	24.330	181.508
C. Bevölkerung insgesamt (in 1000)					
2000	82.220	80.985	81.661	81.898	88.241
2025	80.238	72.643	81.661	87.451	148.307
2050	73.303	58.812	81.661	92.022	299.272
D. Bevölkerung der Altersgruppe 0 - 14 Jahre insgesamt (in 1000)					
2000	12.751	12.468	12.640	12.700	14.315
2025	10.704	9.248	11.219	12.543	25.244
2050	9.803	7.379	11.807	13.398	54.694
E. Bevölkerung der Altersgruppe 15 - 64 Jahre insgesamt (in 1000)					
2000	56.025	55.114	55.595	55.763	60.271
2025	50.773	45.042	51.588	55.763	100.331
2050	42.706	32.744	48.426	55.763	199.400
F. Bevölkerung der Altersgruppe 65+ Jahre insgesamt (in 1000)					
2000	13.444	13.403	13.427	13.435	13.656
2025	18.762	18.354	18.854	19.144	22.732
2050	20.794	18.689	21.428	22.861	45.178
G. Altenquotient 15 - 64/65+					
1950	6,90				
1975	4,29				
1995	4,41				
2000	4,17	4,11	4,14	4,15	4,41
2025	2,71	2,45	2,74	2,91	4,41
2050	2,05	1,75	2,26	2,44	4,41

Quelle: United Nations Population Division, Replacement Migration 39

Tabelle 1

Diese Modellrechnung zeigt, dass Zuwanderung die Alterung nicht verhindern kann, da die Zugewanderten selbst auch altern. Allerdings kann Zuwanderung zur Lösung altersstrukturbedingter Probleme beitragen.

5. Fazit

Die Bevölkerungsentwicklung wird bestimmt durch ein Geburtenniveau, das nicht ausreicht, um die Elterngeneration durch die Kindergeneration zu ersetzen, sowie durch ein Ansteigen der Lebenserwartung. Als Resultat altert die Bevölkerung, das heißt der Anteil der Jungen, unter 20jährigen, an der Bevölkerung nimmt ab und der Anteil der Alten, über 65jährigen, steigt. Aber auch innerhalb der Gruppen, der Jungen, der Alten und der Bevölkerung im Erwerbsalter, der 20- bis 64jährigen, steigt das Durchschnittsalter an; das heißt, auch das Erwerbspersonenpotenzial altert, und das Durchschnittsalter der Erwerbspersonen steigt an. Diese Entwicklung lässt sich auch durch Zuwanderungen – zumindest in vertretbarer Größenordnung – nicht verhindern. Staat und Gesellschaft müssen sich auf die demographische Alterung einstellen und durch vielfältige Maßnahmen versuchen, sich an diese Entwicklung anzupassen.

Literaturempfehlungen

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.): Bevölkerung. Fakten-Trends-Ursachen-Erwartungen. Die wichtigsten Fragen, Sonderheft der Schriftenreihe des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung, Wiesbaden 2004 (download: www.bib-demographie.de).

Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.): Bevölkerungsentwicklung, (Informationen zur politischen Bildung Nr. 282), Bonn 2004.

Johann Fuchs*

**Auswirkungen des demographischen Wandels
auf das Arbeitskräftepotenzial**

* *Dr. Johann Fuchs ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) in Nürnberg.*

GLIEDERUNG

1. Einleitung
2. Umfang und Altersstruktur des künftigen Arbeitskräftepotenzials
 - 2.1 Demographische Ausgangslage
 - 2.2 Analyse des Arbeitskräftepotenzials in Ost und West
 - 2.3 Projektion des Arbeitskräftepotenzials bis 2040
 - 2.4 Alterungstendenzen des Arbeitskräftepotenzials
3. Tendenzen beim künftigen Bedarf an Arbeitskräften
 - 3.1 Geht uns die Arbeit aus?
 - 3.2 Steigender Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften
4. Quantifizierung von Personalreserven
 - 4.1 Steigerung der Erwerbstätigkeit von Frauen und Älteren
 - 4.2 Die qualitative Dimension und die Arbeitszeitfrage
5. Schlussbemerkungen und Fazit

Literaturverzeichnis

1. Einleitung

Seit kurzer Zeit ist in der politischen wie in der gesellschaftlichen Diskussion eine Rezeption der wissenschaftlich fundierten Vorausschätzungen um die Konsequenzen des demographischen Wandels feststellbar. Obwohl im Herbst 2004 etwa 4,2 Mio. Arbeitslose bei den deutschen Arbeitsämtern registriert waren, machen sich die politischen Akteure Gedanken über Maßnahmen zur Aktivierung personeller Arbeitsmarktreserven, denn eine künftig stark abnehmende Zahl an Arbeitskräften könnte Wohlstandsverluste durch ein geringeres Wachstum nach sich ziehen und würde die Finanzierungsprobleme des Systems der Sozialversicherung verschärfen.

Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich eingehend mit dem oft zitierten und im Übrigen auch sehr wahrscheinlichen Rückgang des sog. Arbeitskräftepotenzials, also der Zahl der den Betrieben insgesamt zur Verfügung stehenden Arbeitskräfte. Die aus Sicht des Autors größere Herausforderung ist allerdings weniger der Rückgang als vielmehr die Alterung des Arbeitskräftepotenzials. Deshalb und weil die älteren Arbeitskräfte in Zukunft eine wichtige Personalreserve sein könnten, wird der Alterung ein eigener Abschnitt gewidmet.

Im dritten Kapitel wird der künftige Bedarf an Arbeitskräften untersucht. Die zentrale Frage, die sich nämlich stellt, lautet, wie viele und welche Arbeitskräfte in Zukunft überhaupt gebraucht, d.h. beschäftigt werden.

Abschließend werden die Möglichkeiten diskutiert, einem potenziellen Arbeitskräftemangel entgegenzuwirken. Dabei wird auch der Umfang, mit dem insbesondere die Alterserwerbstätigkeit zunehmen könnte, ansatzweise quantifiziert.

Vorneweg sei noch angemerkt, dass die eher trägen Effekte der Bevölkerungsentwicklung eine *längerfristige* Perspektive erfordert. Obwohl der demografische Wandel bereits im Gange ist, werden Arbeitsmarkteffekte erst in etwa 10 bis 15 Jahren spürbar zu Tage treten. Deswegen beziehen sich die im Weiteren vorgestellten Vorausschätzungen auf eine Zeit, die relativ weit in der Zukunft liegt.

2. Umfang und Altersstruktur des künftigen Arbeitskräftepotenzials

2.1 Demographische Ausgangslage

Das Arbeitskräfteangebot hängt ganz entscheidend von der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter ab, denn rechnerisch ergibt sich das Arbeitskräfteangebot aus der mit der Bevölkerungszahl multiplizierten Erwerbsquote, d.h. dem Anteil der am Erwerbsleben teilnehmenden Bevölkerung.¹ Für Aussagen über die Anzahl und die Struktur des künftigen Arbeitskräfteangebots müssen demnach sowohl die Tendenzen bei der Erwerbsbeteiligung als auch die Bevölkerungstrends beachtet werden.

Die aktuellen demographischen Tendenzen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Die Geburtenziffern erreichen in Deutschland schon seit langem nicht mehr das für die langfristige Bestandserhaltung erforderliche Niveau. Das statistische Maß dafür, die Nettoreproduktionsrate², lag in Westdeutschland in den letzten 30 Jahren immer deutlich unter dem für den langfristigen Bevölkerungserhalt notwendigen Wert von 1. Beispielsweise errechnete das Statistische Bundesamt für Deutschland im Jahr 2002 eine Nettoreproduktionsrate von 0,6. Dieser Wert der Nettoreproduktionsrate besagt, die Zahl der Geburten nimmt pro Generation um 40 % gegenüber der Vorgängergeneration ab. (Eine Generation definiert die Bevölkerungsstatistik als den durchschnittlichen Geburtenabstand, zur Zeit rund 30 Jahre.) Eine grundsätzliche Änderung dieses Trends ist weder für die alten noch für die neuen Bundesländer zu sehen.

Die Sterblichkeit in der Bundesrepublik Deutschland sank in den vergangenen Dekaden deutlich. Entsprechend stieg die Lebenserwartung. Nach der Sterbetafel 1999/2001 hat ein in den alten Bundesländern neu-

¹ (Potenzial-)Erwerbsquote = Erwerbstätige + Erwerbslose (+ Stille Reserve) dividiert durch Bevölkerung.

² Die Nettoreproduktionsrate (NRR) ist eine Maßzahl für den langfristigen Bevölkerungserhalt. Sie besagt bei einem Wert von 1, dass genau so viele Geburten erfolgen, wie benötigt werden, damit die Bevölkerung aufgrund von Geburten und Sterbefällen auf Dauer weder steigt (NRR größer 1) noch sinkt (NRR kleiner 1). Als Maß ist die NRR geeigneter als die in den Medien meistens genannte durchschnittliche Kinderzahl pro Frau (die sog. totale Fertilitätsrate), weil sie die Sterblichkeit mit berücksichtigt.

geborener Junge eine Lebenserwartung von 75,1 Jahren und ein Mädchen eine Lebenserwartung von 81,1 Jahren (Statistisches Bundesamt 2004a). Auch für die Zukunft wird eine weitere Steigerung der Lebenserwartung erwartet.

Der Altersaufbau der in Deutschland lebenden Bevölkerung zeigt deutlich die Spuren der (zu) niedrigen Geburtenzahlen und – weniger stark – der steigenden Lebenserwartung (vgl. Abbildung 1). Heute leben sehr viel weniger jüngere Menschen in Deutschland als noch vor 20 oder 30 Jahren. Und aus dem Altersaufbau lässt sich ablesen, wie die Erwerbsbevölkerung in 20 oder 30 Jahren aussähe, wenn die Bevölkerungsentwicklung ausschließlich von der natürlichen Bevölkerungsbewegung aus Geburten und Sterbefällen determiniert würde, denn die neu geborenen Kinder sind die Arbeitskräfte in 20 Jahren

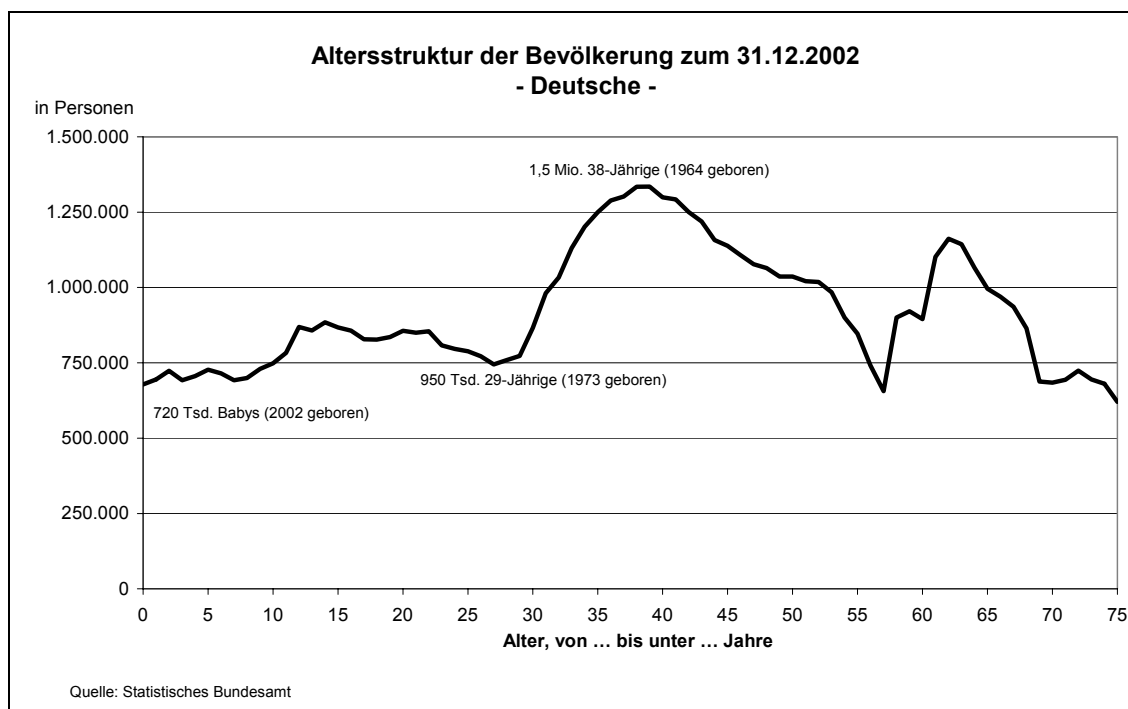


Abbildung 1

Aber auf die Bevölkerungsentwicklung und das Arbeitskräfteangebot hatte in der Vergangenheit die Außenwanderung einen besonders großen Einfluss. In den letzten Jahrzehnten war der Wanderungssaldo zumeist positiv; es sind also mehr Personen nach Deutschland zu- als fortgezogen. Im Saldo waren dies zwischen 1970 und 2003 jährlich rund 144.000 Ausländer und etwa 83.000 Deutsche, wobei der letzte verfü-

bare Wert (aus dem Jahr 2003) deutlich darunter lag: Der Wanderungssaldo der Ausländer war 103.000, der der Deutschen 40.000.

Auf dem Hintergrund dieser Tendenzen ist für die Zukunft ein Sinken die Bevölkerungszahl wahrscheinlich – außer bei sehr hohen Zuwanderungssalden von deutlich mehr als 300.000 Personen pro Jahr. Zugleich steigt das durchschnittliche Alter der Bevölkerung und der Anteil älterer Menschen nimmt zu, und zwar fast unabhängig von der Höhe der Zuwanderung (sofern diese nicht gerade undenkbare Ausmaße annimmt).

2.2 Analyse des Arbeitskräftepotenzials in Ost und West

In *Westdeutschland* hat das Arbeitskräftepotenzial seit 1970 deutlich zugenommen. Von 1970 bis 1995 stieg dieses Erwerbspersonenpotenzial, das sich aus den Erwerbstätigen, den Arbeitslosen und der Stillen Reserve zusammensetzt, von 26,9 Mio. in 1970 um 5,5 Mio. Personen auf fast 32,4 Mio. Erwerbspersonen in 1995 an (vgl. Thon/Bach 1998).³ Seitdem hat es sich allerdings nur noch in mäßigem Umfang erhöht (Bach u.a. 2004).

Diese Veränderungen beim Erwerbspersonenpotenzial lassen sich analytisch in die Komponenten Demografie (Geburten und Sterbefälle), Wanderungen und Erwerbsbeteiligung zerlegen.

Die in der Vergangenheit beobachtete Zunahme des westdeutschen Erwerbspersonenpotenzials ist im Wesentlichen auf die steigende Erwerbsbeteiligung (verheirateter) deutscher Frauen sowie auf Wanderungsgewinne zurückzuführen (Thon/Bach 1998, Tabellen 6 bis 8 im Anhang). Aus der steigenden Erwerbsbeteiligung bei den deutschen Frauen resultierte zwischen 1970 und 1995 ein Potenzialzuwachs von rund +2,7 Mio. Personen. Dem standen sinkende Erwerbsquoten bei deutschen Männern und Ausländern/Ausländerinnen gegenüber, mit

³ Das Statistische Bundesamt hat für die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR) die Zahl der Erwerbstätigen in einem ersten Schritt im April 1999 und mit einer zweiten Korrektur im August 2000 z.B. für das Jahr 1998 um insgesamt rd. 3,6 Mio. Personen nach oben korrigiert, um die sog. geringfügige Beschäftigung angemessen zu berücksichtigen. In der Vorausschätzung des Arbeitskräftepotenzials ist diese Datenrevision noch nicht berücksichtigt. Die langfristige Tendenz des Arbeitskräftepotenzials wird allerdings durch die Demografie dominiert. Da die demographischen Trends weiterhin unverändert wirken, sind die Tendenzaussagen der Projektion des Arbeitskräftepotenzials nach wie vor gültig.

einem negativen Effekt auf das Arbeitsangebot in Höhe von fast -3,3 Mio. Somit war der gesamte Verhaltenseffekt mit -0,5 Mio. im Betrachtungszeitraum sogar negativ.

Die Wanderungsgewinne im Betrachtungszeitraum teilen sich auf in einen Nettozuzug von Deutschen (+ 2,1 Mio.) und von Ausländern (+1,8 Mio.). Dabei war nur der Wanderungssaldo der Deutschen (v.a. Aussiedler) immer positiv, während die Zu- und Fortzüge bei den Ausländern starke konjunkturelle Einflüsse zeigen und deshalb phasenweise auch negative Wanderungssalden auftraten.

Der demographische Effekt (ohne Wanderungen)⁴ war mit fast 2,2 Mio. Personen insgesamt positiv, doch hat sich dieser Einfluss im Betrachtungszeitraum gedreht: Bis Ende der 80er Jahre erhöhte die Demographie das Erwerbspersonenpotenzial; seit Beginn der 90er Jahre würde das Arbeitskräftepotenzial demographisch bedingt schrumpfen.

Eine besondere Situation liegt in *Ostdeutschland* vor. Nach der Wiedervereinigung ging die Zahl der Beschäftigten von fast 10 Mio. auf heute etwa 7,1 Mio. (ohne West-Pendler) dramatisch zurück. Das Arbeitskräfteangebot ist aber nicht im selben Maße wie die Beschäftigung zurückgegangen. Zunächst ist die hohe registrierte Arbeitslosigkeit zu beachten und zudem hat sich in den neuen Ländern auch eine beträchtliche Stille Reserve aufgebaut. Nach Schätzungen des IAB fehlen in den neuen Ländern in 2004 Arbeitsplätze für 2,3 Mio. Menschen (Arbeitslosigkeit und Stille Reserve). Zusammen mit den Erwerbstätigen ergibt das ein Potenzial an ostdeutschen Arbeitskräften von 9,4 Mio. Personen im Jahr 2004 und liegt damit nur unwesentlich unter dem für 1990 ermittelten Wert (Bach u.a. 2004).⁵

Neuere Untersuchungen bestätigen diese Tendenz auch anhand der Erwerbsquoten. Nach der Wiedervereinigung kam es zu keinem nennenswerten Rückgang der Erwerbsquoten, insbesondere auch nicht bei denen der Frauen (Fuchs/Weber 2004). Aufgrund der schlechten Arbeitsmarktlage sind relativ weniger Frauen als früher beschäftigt, aber die meisten Frauen wünschen sich wohl weiterhin, berufstätig zu sein.

⁴ Demographische Veränderungen werden durch Geburten, Sterbefälle und Wanderungsbewegungen bestimmt. Vereinfachend beziehen sich im weiteren Text die Begriffe Demographie und demographischer Effekt ausschließlich auf die sog. natürliche Bevölkerungsbewegung aus Geburten und Sterbefällen.

⁵ Die Zahlen sind aufgrund unterschiedlicher Gebietsabgrenzung nicht ganz vergleichbar. In den ostdeutschen Zahlenangaben für das Jahr 2004 sind die Westberliner mit enthalten.

2.3 Projektion des Arbeitskräftepotenzials bis 2040

Auf dem Hintergrund dieser Entwicklungen in Ost und West wurde das Erwerbspersonenpotenzial bis zum Jahr 2040 projiziert. Dabei wurden die Entwicklungsperspektiven für die Erwerbsbeteiligung in den alten und neuen Bundesländern eher gegenläufig eingeschätzt (vgl. Fuchs/Thon 1999):

- Für die alten Bundesländer erwartet das IAB eine allgemein steigende Erwerbsbeteiligung. Insbesondere die potenziellen Erwerbsquoten der verheirateten 30- bis 50jährigen deutschen Frauen dürften künftig deutlich höher liegen als heute.
- Für die künftige Entwicklung der Erwerbsbeteiligung in den neuen Ländern wird – wegen der weitgehenden Übereinstimmung vieler wichtiger Rahmenbedingungen – ein Prozess der langfristigen Angleichung ost- und westdeutscher Potenzialerwerbsquoten angenommen, der vom Generationenwechsel getragen wird.

Abbildung 2 beschreibt diese Prozesse beispielhaft, indem sie die altersspezifischen ost- und westdeutschen Erwerbsquoten verheirateter Frauen aus dem Jahr 1996 mit den für 2040 voraus geschätzten Potenzialerwerbsquoten der oberen Projektionsvariante vergleicht. Im Jahr 2040 könnten ost- und westdeutsche Potenzialerwerbsquoten übereinstimmen. In Westdeutschland steigen bis dahin die Erwerbsquoten zum Teil kräftig. In Ostdeutschland bleiben die Potenzialerwerbsquoten in fast allen Altersgruppen langfristig auf dem Niveau von 1996.

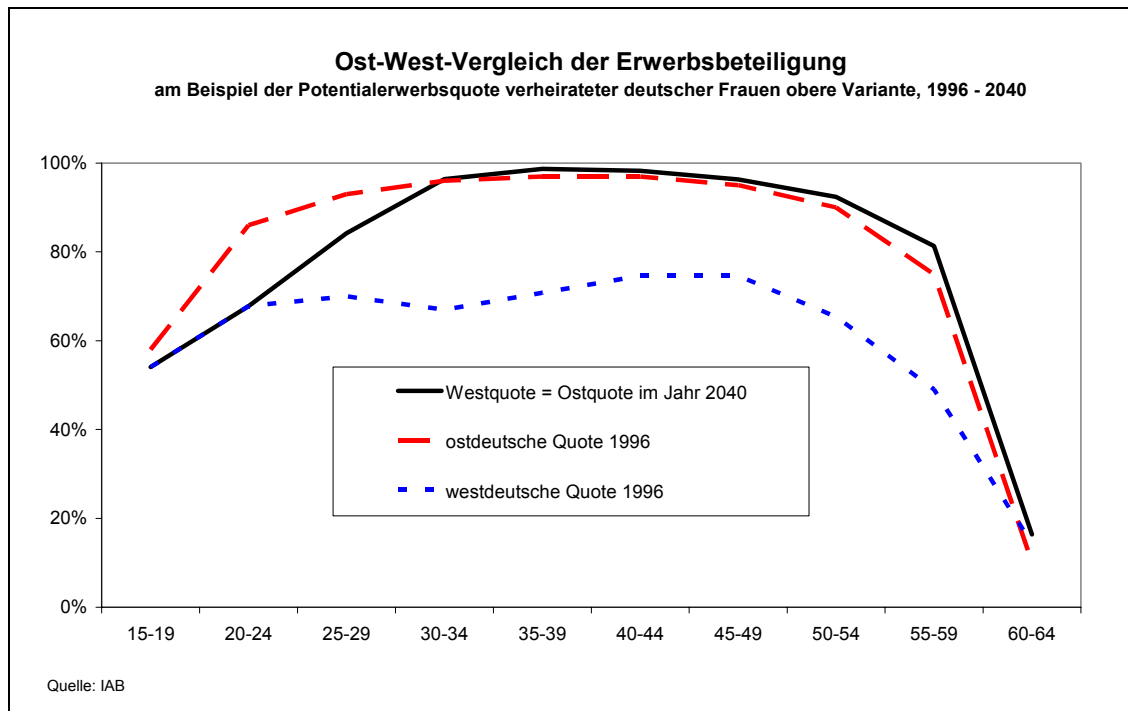


Abbildung 2

Aus dem Zusammenspiel von Bevölkerungsrückgang einerseits und trotz steigender Erwerbsbeteiligung andererseits folgt ein in der langfristigen Tendenz sinkendes Arbeitskräfteangebot. Die folgende Abbildung 3 weist für ausgewählte Varianten die erwartete Entwicklung des Arbeitskräfteangebots aus.

Bei reiner Fortschreibung der Bevölkerung (mit den Geburten und Sterbefällen) ohne Berücksichtigung von Wanderungen in Verbindung mit einer konstanten Erwerbsbeteiligung nimmt das Erwerbspersonenpotenzial in Deutschland bis etwa zum Jahre 2010 jährlich um ca. 150 bis 200 Tsd. Personen ab (Variante 1 in Abbildung 3). Diese Abnahme verdoppelt sich danach und erreicht bis zu 600 Tsd. Personen pro Jahr.

Ursächlich für diese Entwicklung ist das Geburtendefizit, das – zeitlich verzögert – über zweierlei Kanäle wirkt: Zum einen sinkt die Anzahl der Erwerbsbevölkerung, darüber hinaus wird die Altersstruktur "ungünstiger"; die stärkeren Altersjahrgänge – aus Zeiten des "Baby-Booms" – wachsen in ein Alter hinein, in dem die Erwerbsbeteiligung geringer ist und zugleich werden die mittleren Altersgruppen, mit hohen Erwerbsquoten, zahlenmäßig schwächer, weil zu wenige Junge nachkommen.

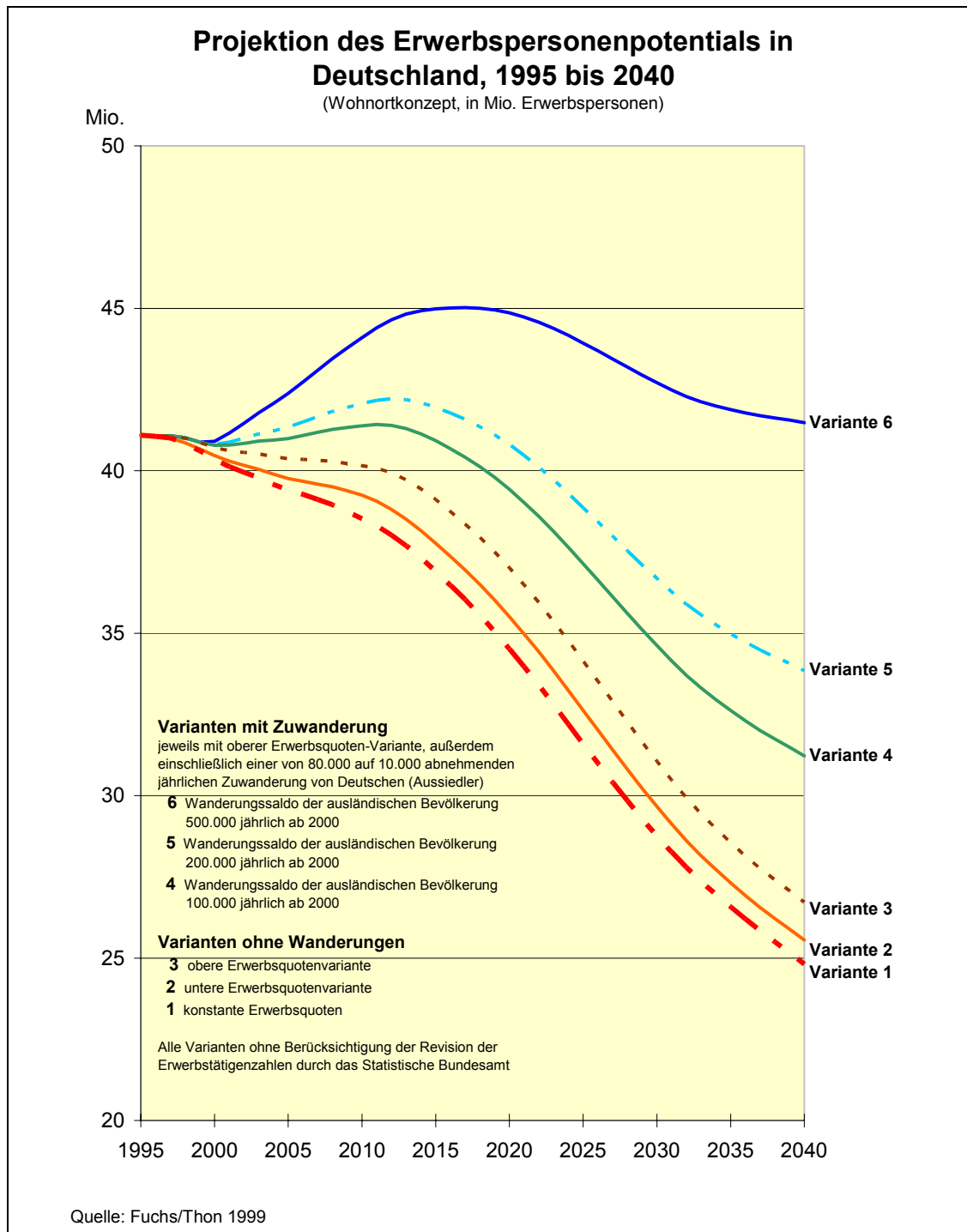


Abbildung 3

Eine höhere Erwerbsbeteiligung von Frauen und älteren Menschen kann den Rückgang des Erwerbspersonenpotenzials abbremsen, nicht aber völlig aufheben. Darauf weisen die Varianten 1 bis 3 hin, die sich lediglich hinsichtlich der Höhe der Erwerbsbeteiligung unterscheiden. Die

Variante 3 dürfte dabei weitgehend eine Obergrenze für die Erwerbsbeteiligung angeben (vgl. dazu noch einmal Abbildung 2).

Nettozuwanderungen können vorübergehend sogar zu einem Anstieg des Erwerbspersonenpotenzials führen (Varianten 4 bis 6). Bei einigermaßen realistischen Wanderungsannahmen überwiegt langfristig der Einfluss der natürlichen demographischen Entwicklung. Erst eine jährliche Nettozuwanderung von +500.000 Personen (Variante 6) kann den demographisch bedingten Rückgang des Erwerbspersonenpotenzials langfristig ausgleichen.

Offensichtlich können weder die zu erwartende steigende Erwerbsbeteiligung noch die Zuwanderung, sofern diese im "normalen" Rahmen bleibt, den demographisch bedingten Arbeitskräfterrückgang ausgleichen. Auf der Basis eines realistisch bis vielleicht sogar leicht optimistisch einzuschätzenden Annahmebündels wäre für den Zeitraum von 2000 bis 2040 ein Rückgang des Erwerbspersonenpotenzials im Umfang von rund 7 Mio. Personen zu erwarten.

Komponenten des Rückgangs des Arbeitskräftepotenzials von 2000 bis 2040	
Gesamter Rückgang des Arbeitskräftepotenzials	ca. – 7 Mio.
davon aufgrund des	
• demographischen Effekts (Geburten und Sterbefälle)	-15,5 Mio.
• Verhaltenseffekts, obere Variante (mehr Frauen, mehr Ältere)	+1,6 Mio.
• Wanderungseffekts (bei jährlicher Nettozuwanderung von 200.000 Ausländern)	+7,0 Mio.

Exkurs: Sensitivität der Projektion hinsichtlich der demographischen Annahmen

Selbstverständlich darf man die Projektionen hinsichtlich des absoluten Umfanges der Bevölkerung und des Erwerbspersonenpotenzials nicht als Punktprognosen auffassen. Sie stellen vielmehr Tendenzen dar, wobei die verschiedenen Projektions-Varianten in ein und dieselbe Richtung weisen. Als der zentrale, alles bestimmende Faktor hat sich die demographische Entwicklung herauskristallisiert. Wie wahrscheinlich sind nun die demographischen Trends? Sind nicht günstigere Entwicklungen genauso denkbar?

Die Tendenzen bei der Mortalität und der Fertilität sind in hohem Maße stabil. Größere, insbesondere sprunghafte Abweichungen von den bisherigen Trends werden deshalb für unwahrscheinlich gehalten.

Außerdem hat die Sterblichkeit für den Arbeitsmarkt eine völlig untergeordnete Bedeutung. Das liegt daran, dass die Sterberaten bis zum 60. Lebensjahr sehr niedrig sind. Der Zuwachs an Lebenserwartung wird seit vielen Jahren im Wesentlichen durch eine sinkende Sterblichkeit Älterer erreicht, die für das Arbeitsangebot keine Rolle mehr spielen. Selbst wenn die zugrunde liegende Projektion die Sterblichkeit Älterer überschätzt, hätte dies zwar zur Folge, dass die künftige Bevölkerung höher wäre als projiziert, aber die Erwerbsbevölkerung bzw. das Erwerbspotenzial bliebe davon weitgehend unbeeinflusst.

In langfristiger Perspektive wäre vor allem ein Anstieg der Geburtenziffern wichtig, weil nur das dem Bevölkerungsschwund "aus eigenen Kräften" entgegen wirkt. Dazu sei an folgende Fakten erinnert:

- Der Anteil kinderloser Frauen eines Altersjahrganges erreicht mittlerweile in West und Ost nahezu die 30 %-Marke, das heißt, ein großer Teil der Frauen wird nie Kinder aufziehen (Dorbritz 2000: 14).
- Seit rund 30 Jahren verharrt die Nettoreproduktionsrate relativ konstant im Bereich von 0,64 bis 0,69.
- Schon die im Jahr 1885 geborenen Frauen brachten nicht mehr genügend Kinder zur Welt, um die eigene Reproduktion zu sichern (Dorbritz 2000: 13)
- Die aktuelle Geburtenrate (Nettoreproduktionsrate 0,67 bzw. ca. 1,4 Kinder pro Frau) kann man auch so interpretieren, dass für den langfristigen Bevölkerungserhalt auf Dauer 50 % mehr Kinder geboren werden müssten.

Familienpolitik alleine wird aus diesen Gründen wohl keine Wunder bewirken können, vor allem keine schnellen. Für die kommenden Jahrzehnte ist somit kaum ein kräftiger Anstieg der Geburtenrate zu erwarten.

Im Übrigen wirken sich selbst größere Änderungen in den Geburtenziffern vorerst kaum auf den Arbeitsmarkt aus. Beispielsweise kommen im Jahr 2000 geborene Kinder erst im Jahr 2015 ins erwerbsfähige Alter (ab 15 Jahre). Dabei haben die wenigsten mit 15 ihre Ausbildung abgeschlossen. Zum Arbeitskräfteangebot zählen sie im Allgemeinen aber erst nach Abschluss ihrer (schulischen/universitären) Ausbildung. Damit

kennen wir heute schon die einheimischen potenziellen Arbeitskräfte der kommenden 20 Jahre, denn diese sind bereit geboren!

Die Sicherheit, mit der die absoluten Werte prognostiziert werden können, beeinträchtigen vor allem die nicht prognostizierbaren Wanderungsbewegungen. In der Projektion wurde dem durch mehrere Varianten Rechnung getragen, die das denkbare Spektrum wohl abdecken. Sie zeigen, dass selbst bei hohen Zuwanderungssalden die Bevölkerung und das Arbeitskräfteangebot sinken.

Alles in allem sprechen diese Argumente dafür, dass der erwartete Rückgang der Bevölkerung und letztlich damit auch die demographische Alterung eine sehr hohe Wahrscheinlichkeit haben.

2.4 Alterungsgrenzen des Arbeitskräftepotenzials

Wie strukturiert sich unter diesen absehbaren Trends das künftige Arbeitskräfteangebot? Es werden mehr Frauen arbeiten (wollen), der Anteil ausländischer Arbeitskräfte wird zunehmen und der Altersdurchschnitt wird steigen. Der letzte Aspekt interessiert hier besonders. Wie sieht der künftige Altersaufbau des Arbeitskräftepotenzials aus? Auf was muss sich die Wirtschaft einstellen, wenn es um die Frage Personalgewinnung geht.

Zunächst soll die Frage des Altersaufbaus beantwortet werden. Die altersmäßige Zusammensetzung des Erwerbspersonenpotenzials entwickelt sich weitgehend parallel zu dem der Bevölkerung. Für das Jahr 2040 werden prozentual deutlich mehr ältere Arbeitskräfte (50 Jahre und älter) erwartet als heute (vgl. Abbildung 4). Diese Verschiebung in der altersmäßigen Zusammensetzung der Arbeitskräfte geht hauptsächlich zu Lasten der mittleren Altersgruppe, deren Anteil deutlich sinkt. Der Anteil der jüngeren Arbeitskräfte (im Alter von 15 bis unter 30 Jahre) verändert sich nämlich nur wenig.

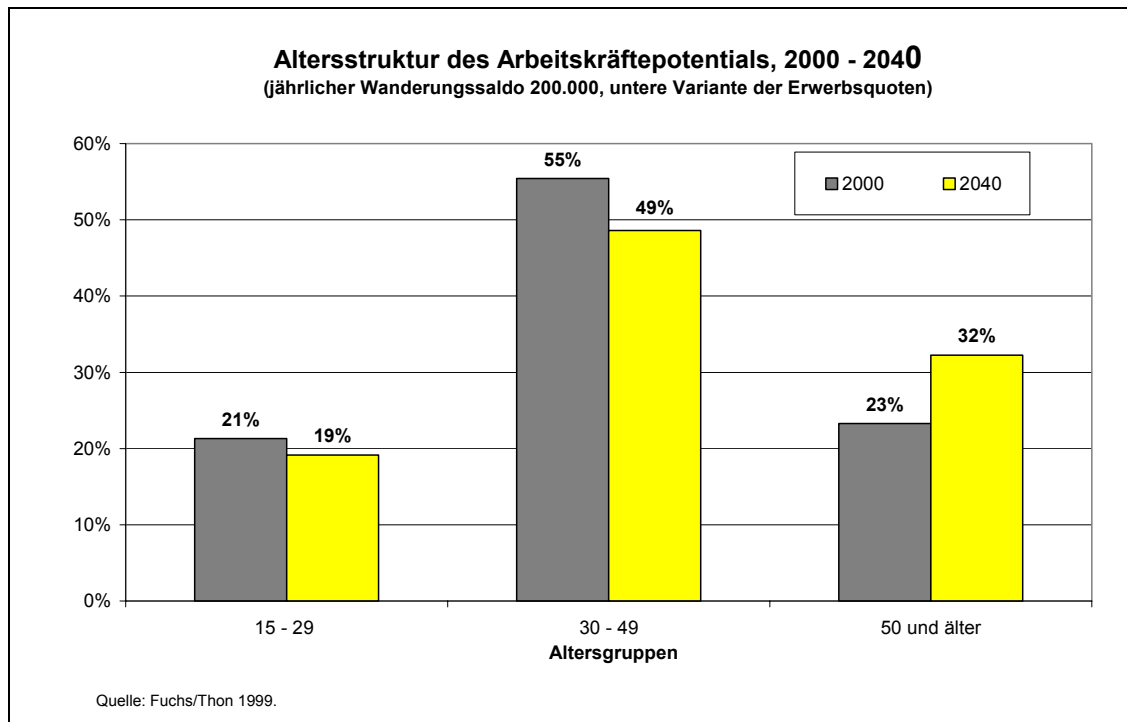


Abbildung 4

Simulationsrechnungen zeigen, dass diese Alterstruktur des Arbeitskräfteangebots von anderen Annahmen wenig beeinflusst wird. Die Belegschaften in den Betrieben werden also sehr wahrscheinlich künftig im Durchschnitt deutlich älter sein.

In Hinblick auf die Diskussion um einen Arbeitskräftemangel ist ein Blick auf die absoluten Zahlen nützlich. Die Zahl der älteren Arbeitskräfte wird in den nächsten Jahren stark ansteigen (vgl. Abbildung 5). Nach dem Jahr 2020 nimmt ihre Zahl jedoch deutlich ab. Es sind die "Baby-Boomer", die 60 Jahre nach ihrer Geburt an die Rentenaltersgrenze heranrücken. Der nach 2020 einsetzende Rückgang des Erwerbspersonenpotenzials Älterer zeigt die Auswirkungen des 1970 einsetzenden Geburtenrückgangs.

Gleichzeitig stehen den Betrieben in Zukunft weitaus weniger jüngere Arbeitskräfte zur Verfügung stehen als heute (vgl. Abbildung 5). Noch 1996 lag das Erwerbspersonenpotenzial der unter 30-Jährigen bei rund 10,3 Mio. Bis zum Jahr 2040 wird die Zahl der Jüngeren – in Abhängigkeit von der Erwerbsbeteiligung – auf etwa 6,2 Mio. zurückgehen.

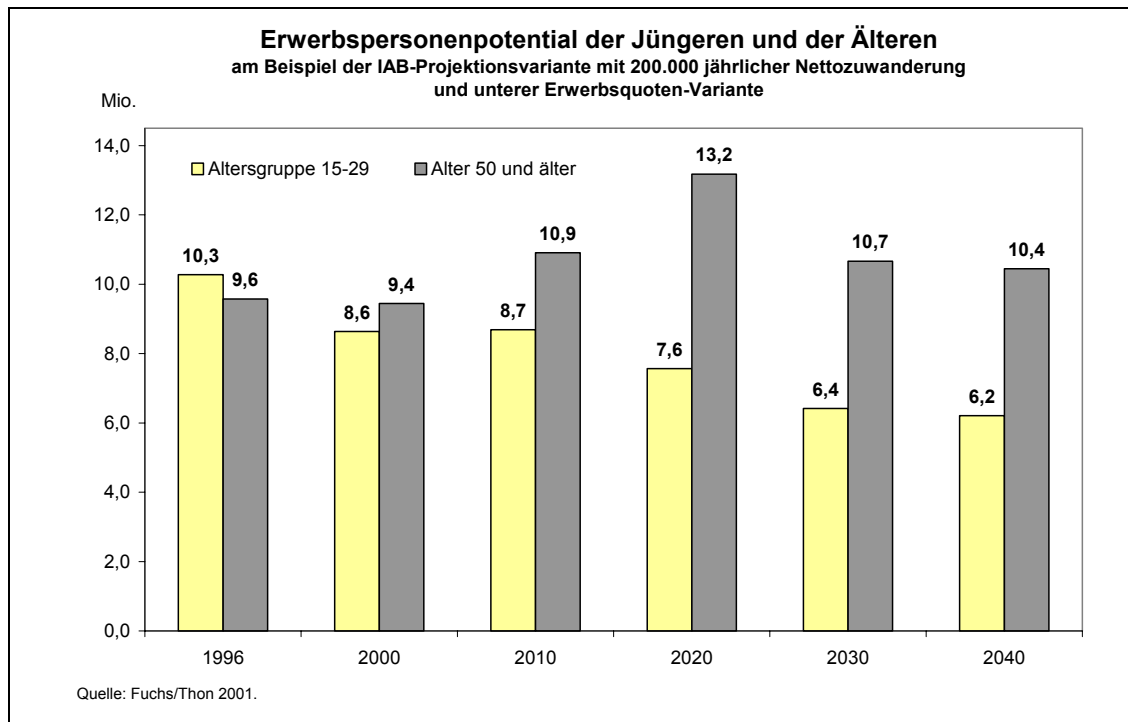


Abbildung 5

Diese Entwicklung basiert auf einer durchschnittlichen Nettozuwanderung von 200.000 Personen (über alle Altersgruppen) pro Jahr. Weil die Zuziehenden im Durchschnitt jünger sind als die Fortziehenden, wäre bei einer schwächeren Nettozuwanderung der zahlenmäßige Rückgang bei den jungen Arbeitskräften sogar noch stärker.

3. Tendenzen beim künftigen Bedarf an Arbeitskräften

3.1 Geht uns die Arbeit aus?

Die vorliegenden Tendenzen beim Arbeitskräfteangebot sind im Kontext mit der künftigen Arbeitsnachfrage zu sehen. Wenn die demographische Entwicklung die Zahl der verfügbaren Arbeitskräfte senkt, dann könnte dies den Arbeitsmarkt entlasten, denn bilanztechnisch gesehen würde ceteris paribus die Unterbeschäftigung reduziert, die ja nichts anderes als der Unterschied von Arbeitskräfteangebot und -nachfrage ist. Es stellt sich nun die Frage, wie viele Arbeitskräfte die Wirtschaft in Zukunft braucht. Möglicherweise reichen ja angesichts der Produktivität

tätsentwicklung viel weniger Arbeitskräfte, um die Gesellschaft mit Gütern und Dienstleistungen zu versorgen.

Eine Projektion des Arbeitskräftebedarfs für die "ganz lange Sicht" ist aber mit noch weitaus gewaltigeren Schwierigkeiten behaftet als eine Langfristvorausschätzung des Arbeitskräfteangebots. Zu groß sind die Unsicherheiten hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung, der Produktivität und der Arbeitszeit – um die prinzipiellen Determinanten der Arbeitskräftenachfrage zu nennen.

Das IAB hat im Jahr 2002 "Gute Chancen für einen moderaten Aufbau der Beschäftigung" gesehen (Schnur/Zika 2002). Die Beschäftigung steigt danach bis zum Jahr 2015 auf rund 39,7 Mio. Erwerbstätige. Allerdings beschränkt sich der Beschäftigungsaufbau auf den Westen.

Die aktuellste Vorausschätzung mit einem deutlich weiteren Prognosehorizont, bei der auch die demographischen Trends zum Tragen kommen, enthält der Bericht der "Rürup-Kommission" ("Kommission für die Nachhaltigkeit in der Finanzierung der Sozialen Sicherungssysteme", Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, 2003). Die Rürup-Kommission schätzt für 2040 rund 36,1 Mio. Erwerbstätige in Deutschland. Gegenüber einem Wert von 38,4 Mio. Erwerbstätigen aus dem Jahr 2004 ist dies zwar ein deutlicher Rückgang, aber kein völliges "Wegbrechen". Darüber hinaus sinkt im Rürup-Szenario die Beschäftigung erst langfristig. Bis 2010 steigt die Beschäftigtenzahl und erst nach 2010, also bei wachsender Prognoseunsicherheit, geht sie zurück.

Diese Befunde widersprechen der Vorstellung, der Industriegesellschaft gehe die Arbeit aus – einer weit verbreiteten These. Übersehen wird dabei, dass zum einen selbst im Rezessionsjahr 1993 in Westdeutschland mehr Menschen beschäftigt waren als während der letzten Hochkonjunkturphase Anfang der 70er Jahre und zum anderen das Arbeitsvolumen, also die geleisteten Arbeitsstunden, beileibe nicht durchgängig abgenommen hat.

So sank das westdeutsche Arbeitsvolumen zwischen 1970 bis 1990 jährlich um 0,5 % (vgl. Abbildung 6). Im Wesentlichen beschränkt sich der Rückgang aber auf die Zeit bis 1975; zwischen 1985 bis 1990 nahm das Arbeitsvolumen sogar zu.

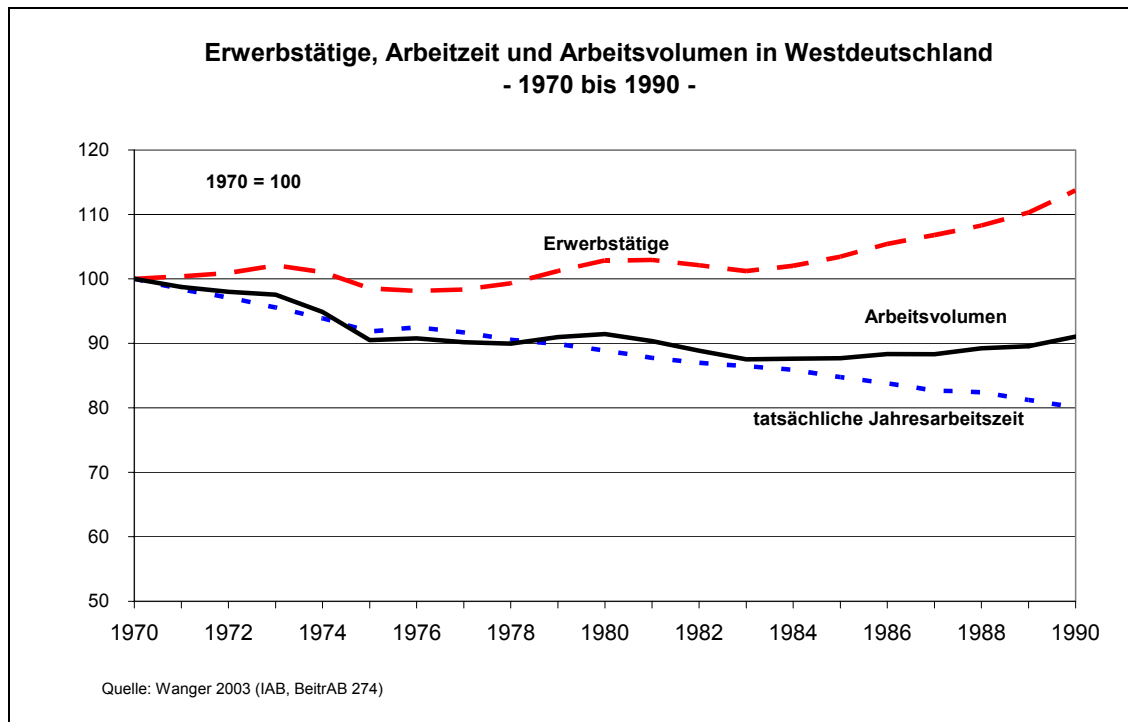


Abbildung 6

Nach 1990 liegen nur noch gesamtdeutsche Zahlen vor (vgl. Abbildung 7). In den 90er Jahren ging das Arbeitsvolumen in Deutschland weiter zurück, nicht zuletzt im Zuge des Einbruchs der ostdeutschen Wirtschaft. Die Veränderungen waren mit durchschnittlich $-0,6\%$ zwischen 1991 und 2003 etwa so stark wie in den 70er und 80er Jahren.

Das Arbeitsvolumen ist also in der Vergangenheit durchaus nicht immer gesunken. Die Zahl der Erwerbstätigen hat über einen langen Zeitraum betrachtet in den alten Bundesländern sogar deutlich zugenommen. Und mittelfristig könnte die Erwerbstätigkeit den Langfrist-Prognosen zufolge durchaus steigen. Alles in allem kann man nicht davon sprechen, dass in Deutschland die Arbeit ausgeht oder gar ausgehen muss.⁶

Selbst wenn man – pessimistisch – längerfristig deutlich rückläufige Erwerbstätigenzahlen befürchtet, sollte man dies im Kontext mit einem Erwerbspersonenpotenzial sehen, das im Jahr 2040 auch im Falle einer weitgehenden Ausschöpfung der Erwerbspotenziale (obere Projektionsvariante für die Erwerbsbeteiligung) und einem Wanderungssaldo von

⁶ Siehe auch Ochel (2000) und Klauder (2001) für internationale Befunde und deren Einordnung.

jährlich 200.000 Personen nur noch bei rund 34 Mio. Personen liegen dürfte.

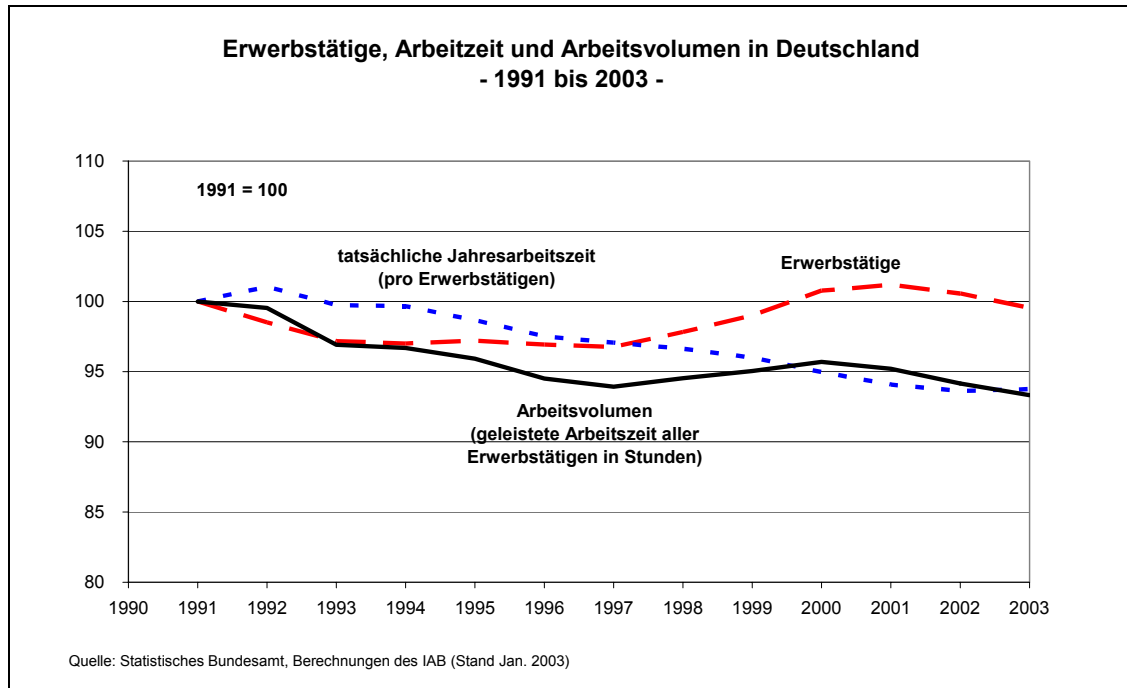


Abbildung 7

Selbst bei einem jährlichen Wanderungssaldo von 300.000 Personen würde das Erwerbspersonenpotenzial auf 36,4 Mio. sinken. Dies sollte man einmal mit der Zahl der heute Erwerbstätigen vergleichen: Im September 2004 waren rund 38,4 Mio. Menschen erwerbstätig, wenn auch oft in Teilzeit oder in "Mini-Jobs" (vgl. die nachfolgende Übersicht).

Erwerbstätige in Deutschland	
heute (StBA, August 2004, saisonbereinigt)	38,4 Mio.
Schätzung für 2040 (Rürup-Kommission)	36,1 Mio.
Erwerbspersonenpotential	
im Jahr 2040 bei	
jährlich 200.000 Nettozuwanderung und starker Anstieg Erwerbsquoten	33,8 Mio.
jährlich 300.000 Nettozuwanderung und starker Anstieg Erwerbsquoten	36,4 Mio.

Der Optimist kann daraus lesen, dass in etwas fernerer Zukunft das Arbeitsangebot und die Nachfrage nach Arbeit näher zusammen liegen als heute, d.h. der Rückgang des Erwerbspersonenpotenzials mildert den Druck am Arbeitsmarkt. Der Pessimist wird aber auf steigende strukturelle Ungleichgewichte verweisen, weil auch die absolute Anzahl qualifizierter Arbeitskräfte sinkt.

3.2 Steigender Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften

Die künftige Wirtschaftsstruktur Deutschlands dürfte durch primär hochwertige Produkte mit hoher Forschungs- und Entwicklungsintensität und durch hochwertige, überwiegend unternehmensbezogene Dienstleistungen (wie z.B. Beratungs- und Finanzdienste) sowie eine weiter zunehmende internationale Arbeitsteilung gekennzeichnet sein. Globalisierung und technologische Entwicklung stehen in einer engen Wechselbeziehung. Verschärfter internationaler Wettbewerb durch Fortschritte im Bereich der IT-Techniken zwingt zu zusätzlichen Innovationsbemühungen und immer kürzeren Produktzyklen. Dies erhöht den Druck auf Ausweitung und Internationalisierung der Absatzgebiete, um bei verkürzter Produktlebensdauer die hohen Entwicklungskosten amortisieren zu können.

Vor diesem Hintergrund zeichnen sich alles in allem für Deutschland folgende Tendenzen des Strukturwandels auf der Nachfrageseite ab:

- Der sektorale Wandel und die technologischen und sozio-ökonomischen Veränderungen wirken sich auf die Art und die erforderliche Qualifikation der Tätigkeiten aus. Den größten Anteil an den Veränderungen der Tätigkeitsstruktur haben die Tätigkeiten, die in den Bereichen der Disposition/Entscheidungsvorbereitung, der Forschung und Entwicklung und der Dienstleistungen angesiedelt sind (Dostal/Reinberg 1999). Hier sind die Qualifikationsanforderungen bereits relativ hoch und werden weiter steigen. Die meisten der übrigen Tätigkeiten werden an Gewicht verlieren, auch bei ihnen ist jedoch eine deutliche Tendenz zur Höherqualifizierung erkennbar.
- Der Tätigkeitswandel erfordert eine kontinuierliche Höherqualifizierung der Erwerbstätigen. Der Bedarf an betrieblich ausgebildeten Fachkräften (einschl. Berufsfachschulen) und vor allem an Hochschulabsolventen wird künftig höher sein als heute (Dostal/Reinberg

1999). Der Bedarf an ungelerten Arbeitskräften wird dagegen zurückgehen (Reinberg/Hummel 2003).

4. Quantifizierung von Personalreserven

Der demographische Wandel stellt eine große Herausforderung für nahezu alle westlichen Industrieländer dar. Ohne Zuwanderung verliert Deutschland in den kommenden 40 Jahren jährlich rund 500.000 Einwohner. Das Arbeitskräfteangebot könnte – legt man die aus Geburten und Sterbefällen resultierende (natürliche) demographische Entwicklung zugrunde – bis 2040 um mehr als ein Viertel auf weniger als 30 Mio. Personen zurückgehen.

Die mit dem Bevölkerungs- und Arbeitskräfterrückgang verbundene Alterung stellt Wirtschaft und Gesellschaft vor neue Probleme. Nach Zeiten hoher Arbeitslosigkeit droht vor allem auf berufsfachlichen oder regionalen Teilarbeitsmärkten Fachkräftemangel.

Deshalb sind Überlegungen zur Ausschöpfung von Beschäftigungsreserven (Ältere, Frauen, Ausländer, Teilzeitbeschäftigte, Erstausbildung) anzustellen. Schwerpunktmäßig behandelt das folgende Kapitel die Aktivierung des Potenzials älterer Arbeitskräfte. Für eine weitergehende Behandlung des Themas siehe Walwei (2001) sowie Fuchs/Thon (2001) und Fuchs (1999).

4.1 Steigerung der Erwerbstätigkeit von Frauen und Älteren

In der öffentlichen Diskussion werden immer wieder Überlegungen laut, die Erwerbstätigkeit von Frauen müsse nur steigen, dann würde das demographische Problem schon (fast) gelöst sein. In der Projektion des IAB sind aber bereits Schätzungen enthalten, die das weibliche Erwerbspersonenpotenzial erweitern (vgl. Abbildungen 2 und 3).

Insbesondere die Erwerbstätigkeit der Frauen nimmt erheblich zu, was exemplarisch an der Potenzialerwerbsquote verheirateter deutscher Frauen im Alter von 40 bis 44 Jahren noch einmal hervorgehoben werden soll. Vor etwa 40 Jahren lag deren Erwerbsquote bei 37 %. Für 1996 wurde bereits eine Potenzialerwerbsquote von 75% berechnet. Und nach der Projektion steigt die Quote innerhalb der nächsten 40 Jahre auf nicht weniger als 93% nach der unteren bzw. 98% nach der oberen Projektionsvariante.

Ein derartig kräftiger Anstieg der potenziellen Frauenerwerbsbeteiligung ist – wenn überhaupt – sicherlich nur unter bestimmten Voraussetzungen zu verwirklichen. Zum einen wird eine weitere Steigerung der Erwerbswünsche von Frauen vorausgesetzt (Stichwort: Wertewandel). Zum anderen muss es realistische Möglichkeit zur Berufstätigkeit geben (Stichwort: Vereinbarkeit von Familie und Beruf). Es bedarf also durchaus weiterer Anstrengungen, die Rahmenbedingungen der Erwerbsarbeit von Frauen zu verbessern (unter anderen mehr Teilzeitarbeitsplätze sowie mehr und bessere Kinderbetreuungseinrichtungen).

Auch die Erwerbsquoten der Älteren, hier der 55- bis unter 65jährigen, wurden bereits in der Projektion – entgegen dem langjährigen Trend – angehoben, um die angestrebte Heraufsetzung der gesetzlichen Altersgrenzen zu berücksichtigen. Es ist allerdings zu bedenken, dass in Zukunft der reguläre Übergang in Rente wahlweise ab 62 Jahren möglich ist, wenn auch mit Abschlägen bei der Rente. Dieser Umstand führt zu besonderer Unsicherheit in diesem Bereich, weshalb bei der Quantifizierung der Ausweitung zukünftiger Alterserwerbstätigkeit mit einer gewissen Vorsicht vorgegangen wurde. In der oberen Variante der IAB-Projektion ergibt sich durch eine Anhebung der Erwerbsquoten Älterer für 2030 ein Plus von rund 600 Tsd. Personen (Fuchs/Thon 2001: 3).

Möglicherweise unterschätzen die Projektionsvarianten den Anstieg der Erwerbsquoten der älteren Frauen. Dies liegt daran, dass einige der Korrekturen am Rentenrecht aus der jüngsten Vergangenheit in die Projektion nicht eingearbeitet wurden. Würde die Erwerbstätigkeit älterer Frauen deutlich stärker steigen als in der Projektion angenommen, und das ist nach heutiger Einschätzung realistisch, dann dürften gegenüber der Projektion im Jahr 2040 zusätzlich noch bis zu 900.000 Frauen im Alter 60 bis 64 Jahre dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen.

Diese Quantifizierung beruht auf der Annahme, die Erwerbsquote der 60 bis 64jährigen deutschen Frauen stimmt im Jahr 2040 mit der der Männer überein. Ob dies angesichts von Wahlmöglichkeiten beim Zeitpunkt des Übergangs in Rente, von familiären Zusammenhängen (z.B. dem Wunsch von Eheleuten nach einem gleichzeitigen Übergang in den Ruhestand⁷) und von vermehrt durchgängigen Erwerbsbiographien bei Frauen tatsächlich gelingt, muss dahin gestellt bleiben.

⁷ Siehe die angegebene Literatur bei Drobnic, Sonja (2002).

Schließlich könnte man generell an eine weitere Steigerung der Alterserwerbstätigkeit denken, die über den bereits berücksichtigten Ansatz hinausgeht. Es ist aber zu beachten, dass der vorliegenden Projektion das Potenzialkonzept des IAB zu Grunde liegt. Demgemäß sind nicht nur die arbeitslosen, sondern auch die aus Arbeitsmarktgründen vorzeitig aus dem Erwerbsleben ausgeschiedenen Älteren im Erwerbspersonenpotenzial enthalten. Eine Potenzialausweitung bei den Älteren würde also nicht nur auf die Vollausschöpfung des heute vorhandenen Potenzials und damit auf eine erhebliche Steigerung der Alterserwerbstätigkeit hinauslaufen, sondern dessen Umfang in einem bisher nicht gekannten Ausmaß vergrößern. Dies wäre zumindest aus heutiger Sicht keine realitätsnahe Annahme. Denn derzeit ist nicht das fehlende Potenzial an Älteren das Problem, sondern die fehlende Eingliederung älterer Arbeitskräfte in den Arbeitsmarkt (vgl. Koller/Bach/Brixy 2003).

Simuliert man einen Anstieg der Erwerbsbeteiligung der 60- bis 64jährigen (Männer wie Frauen, Deutsche wie Ausländer, in Ost und West) auf 90 %, dann führt das 2040 zu einem gegenüber den IAB-Varianten zusätzlichen Arbeitskräftepotenzial von rund 2,6 Mio. Und würden nach Einführung einer "Rürup-Rente" die Erwerbsquoten der 65- bis 67jährigen auf 70 % klettern, dann stünden im Jahr 2040 weitere 1,6 Mio. (ältere) Arbeitskräfte zur Verfügung. Die Annahmen von 90 % respektive 70 % sind zweifelsfrei extrem und doch gelingt es auch damit nur, den demographisch bedingten Abwärtstrend beim Erwerbspersonenpotenzial zu bremsen, nicht aber zu stoppen.

Eine solche nennenswerte Potenzialausweitung bei den Älteren dürfte wohl nur bei einer deutlichen Ausweitung von Teilzeitarbeit realisierbar sein, außer es gelingt, die Anforderungen der Arbeitswelt mit den Leistungsprofilen Älterer zu vereinbaren. Das heißt, eine höhere Alterserwerbstätigkeit wird das letztlich entscheidende, in Stunden und nicht in Personen gerechnete Arbeitsvolumen weniger steigern als man zunächst vermuten könnte.

Mit dieser "Vollausschöpfung" der Reserven Älterer würde zugleich in die Alterszusammensetzung in den Betrieben eingegriffen. Der Anteil älterer Arbeitskräfte wäre noch höher als in der Projektion in der obigen Abbildung 4.

4.2 Die qualitative Dimension und die Arbeitszeitfrage

Eine Politik, die alleine auf die – in Köpfen gemessene – *quantitative* Beeinflussung des Erwerbspersonenpotenzials abzielt, wird den künftigen Problemstellungen nicht gerecht. Einen ganz wichtigen Faktor bildet die Qualifikationsstruktur der Erwerbspersonen. Diese könnte sich – mehr noch als die rein quantitative Komponente des Arbeitskräfteangebots – als Engpassfaktor für das Wirtschaftswachstum herausstellen. Die Befunde des IAB zu den derzeit zu beobachtenden Tendenzen sprechen eine deutliche Sprache: Die Bildungsexpansion ist zum Stillstand gekommen (Reinberg 2001).

Außerdem sind die Potenziale der Hochqualifizierten weitgehend ausgeschöpft, und das über fast alle Altersgruppen hinweg. Abbildung 8 zeigt, dass Hochqualifizierte über beinahe dem gesamten Altersintervall 25 bis 65 Jahre erwerbstätig oder (relativ selten) arbeitslos sind.

Im Gegensatz zu den Hoch- und Fachhochschulabsolventen sind "Nicht formal Qualifizierte", also Un- und Angelernte, häufiger arbeitslos und ihre Erwerbsbeteiligung ist deutlich niedriger (vgl. Abbildung 9). Noch nicht erschlossene Potenziale werden also vor allem bei weniger Qualifizierten zu finden sein.

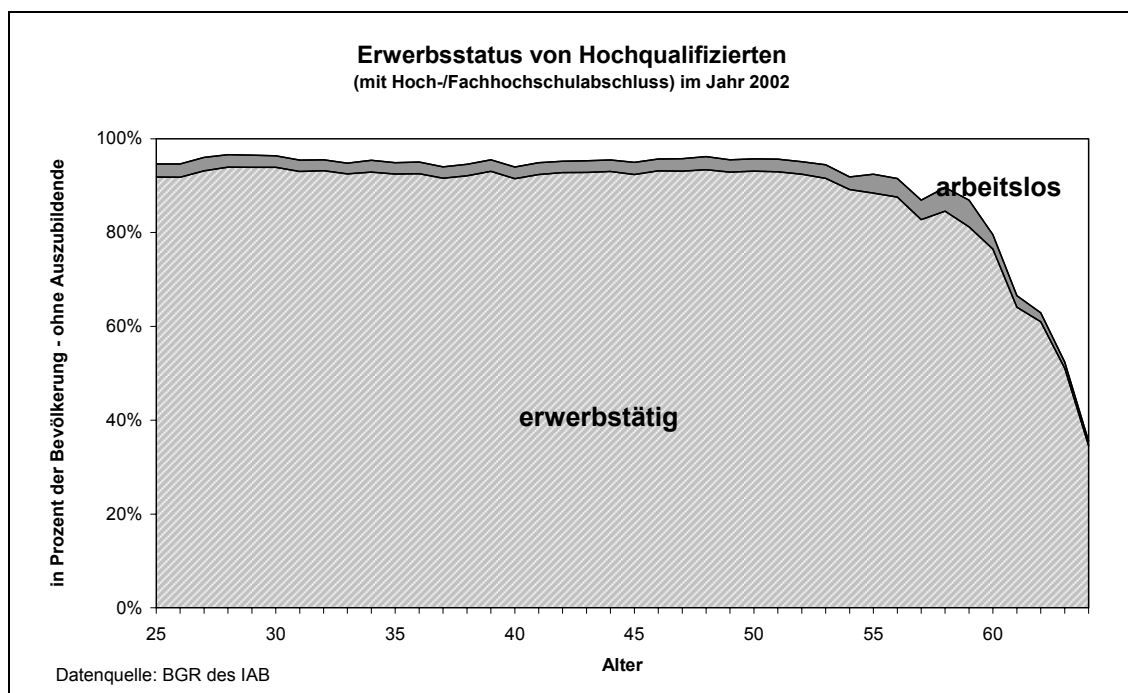


Abbildung 8

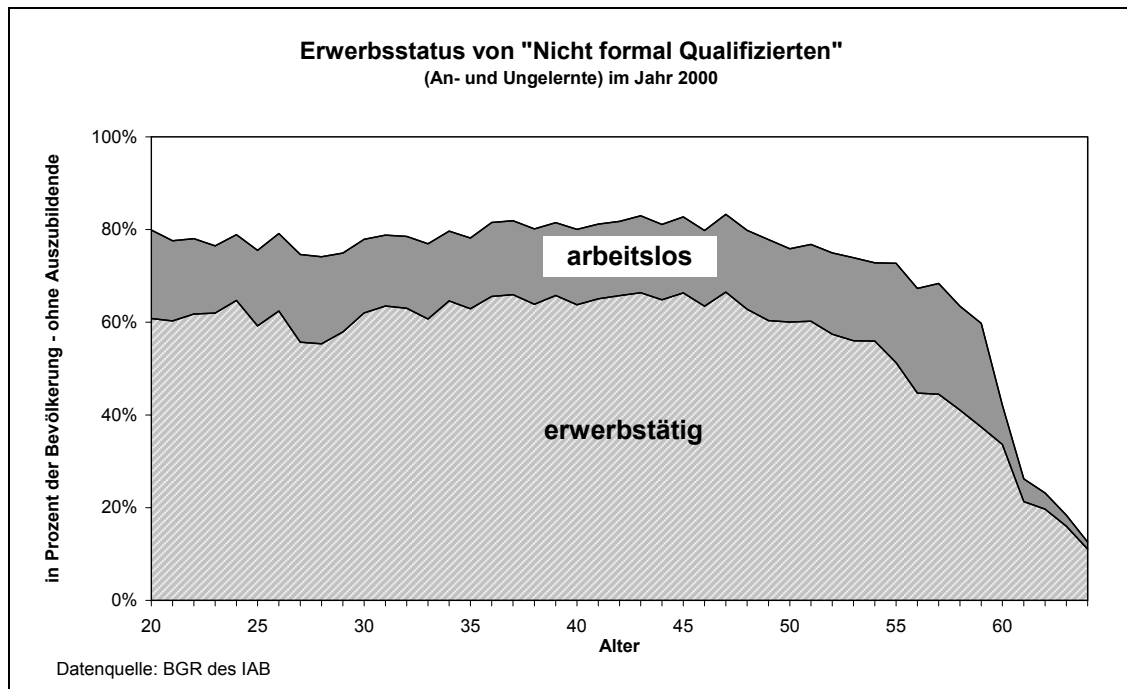


Abbildung 9

Aktuell wird eine längere Wochenarbeitszeit gefordert – wenn auch aus ganz anderen als demographischen Gründen. Angesichts der demographischen Probleme könnte man die durch die frühere Arbeitszeitverkürzung entstandenen "Zeitreserven" gewissermaßen als Puffer nutzen, um den – in Köpfen gerechneten – Rückgang beim Arbeitskräftepotenzial teilweise auszugleichen.

In der Zukunft dürfte jedoch folgendes Problem auftreten: Die wahrscheinlich höheren Weiterbildungsanstrengungen, die künftig erforderlich sind, werden die Beschäftigten auch zeitlich sehr beanspruchen. Damit tritt ein gewisser Trade-off zwischen angebotenen Arbeitsvolumen (Arbeitszeit x Arbeitskräfte) und dessen Qualität auf, der nicht so einfach zu lösen ist.

In jedem Fall sinnvoll dürfte eine Ausweitung der Arbeitszeit von Teilzeitbeschäftigten sein, sofern dies gewünscht wird. Da es aber sowohl unerfüllte Verlängerungswünsche als auch Verkürzungswünsche gibt, dürfte der "Nettoeffekt (dieser Wünsche) zunächst einmal offen" sein (Walwei 2001: 7).

5. Schlussbemerkungen und Fazit

Die Analysen zeigen, wie eng die Grenzen der Erschließung bzw. der Aktivierung heimischer Personalreserven gesetzt sind. Aus heutiger Sicht – unter dem Eindruck einer Rezession – und selbst in den kommenden 10 bis 15 Jahren mögen Gedanken um die Erschließung von heimischen Personalreserven vielleicht nicht vordringlich sein. Bedenkt man die Wirksamkeit und die Fristigkeit eines jeden Ansatzes, spricht vieles dafür, dieses Problem rechtzeitig anzugehen und mehrere Wege zugleich einzuschlagen. Wahrscheinlich wird es nur mit einem Bündel an Maßnahmen gelingen, die demographische Herausforderung zu meistern.

Langfristig wird wohl auch die Bedeutung von Zuwanderung zunehmen, so wie es in der Abbildung 3 zur Projektion des Erwerbspersonenpotenzials bis 2040 hervortritt. Nachdem fast alle entwickelten Länder den gleichen demographischen Trends unterworfen sind, wird sich die westliche Welt darauf einstellen müssen, dass der grenzüberschreitende Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte zunehmen wird. Dabei wird es für die Länder und jeweiligen Arbeitgeber darauf ankommen, möglichst attraktiv für die Qualifiziertesten zu sein. Es ist nämlich zu bedenken, dass es nicht nur auf die Anzahl der Arbeitskräfte – oder Arbeitsstunden – ankommt. Vielmehr muss auch die Qualifikation der Arbeitskräfte berücksichtigt werden.

In diese argumentative Lücke stößt die Forderung nach einem lebenslangen Lernen, die als Konsequenz den Ausbau des Systems der Fort- und Weiterbildung beinhaltet, und das – nicht nur, aber wohl vor allem – auf die Qualifizierung der mittleren und älteren Jahrgänge zielen muss.

Literaturverzeichnis

- Bach, H.-U.; u.a. (2004):** Entwicklung des Arbeitsmarktes im Jahr 2005. IAB-Kurzbericht, Nr. 17, 12.11.2004.
- Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (2003):** Bericht der "Kommission für die Nachhaltigkeit in der Finanzierung der Sozialen Sicherungssysteme", PDF-File.
- Dorbritz, Jürgen (2000):** Fertilitätsannahmen im Prognos-Gutachten 1998, in: BiB-Mitteilungen (Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung), S. 13-15.
- Dostal, Werner; Reinberg, Alexander (1999):** Arbeitslandschaft 2010 – Teil II: Ungebrochener Trend in die Wissensgesellschaft. IAB-Kurzbericht, Nr. 10, 27.8.1999.
- Drobnič, Sonja (2002):** "Retirement Timing in Germany: Does the Spouse Matter?", Vortrag bei der 5th International Conference of German Socioeconomic Panel Users, Berlin, 3./4. Juli 2002, PDF-File.
- Frevel, Bernd (Hrsg.) (2004):** Herausforderung demografischer Wandel, Wiesbaden.
- Fuchs, Johann (1999):** Die langfristige Entwicklung des Arbeitskräftepotentials in Deutschland unter besonderer Berücksichtigung demographischer Aspekte, in: Evelyn Grünheid, Charlotte Höhn (Hrsg.): Demographische Alterung und Wirtschaftswachstum: Seminar des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung 1998 in Bingen (Schriftenreihe des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung; Bd. 299), Opladen, S. 69-88.
- Fuchs, Johann; Thon, Manfred (2001):** Wie viel Potenzial steckt in den heimischen Personalreserven? IAB-Kurzbericht, Nr. 15, 27.8.2001.
- Fuchs, Johann; Thon, Manfred (1999):** Potenzialprojektion bis 2040. Nach 2010 sinkt das Angebot an Arbeitskräften, IAB-Kurzbericht, Nr. 4, 20.5.1999.
- Fuchs, Johann; Weber, Brigitte (2004):** Frauen in Ostdeutschland: Erwerbsbeteiligung weiter hoch. IAB-Kurzbericht, Nr. 4, 2.2.2004.
- Gräf, Bernhard (2003):** Deutsches Wachstumspotenzial: Vor demographischer Herausforderung, Deutsche Bank Research, Aktuelle Themen Nr. 277, 14.7.2003.
- Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.) (2004):** Perspektive 2050. Ökonomik des demographischen Wandels, Köln.
- Klauder, Wolfgang (2001):** Ende oder Wandel der Erwerbsarbeit. Die hausgemachte Arbeitslosigkeit, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitschrift "Das Parlament", B21/2001, S. 3–7.
- Koller, Barbara; Bach, Hans-Uwe; Brixy, Udo (2003):** Ältere ab 55 Jahren – Erwerbstätigkeit, Arbeitslosigkeit und Leistungen der Bundesanstalt für Arbeit, IAB-Werkstattbericht, Nr. 5, 16.4.2003.

- Ochel, Wolfgang (2000):** Geht uns wirklich die Arbeit aus?, in: ifo Schnelldienst, Nr. 24/2000, S. 36-37.
- Reinberg, Alexander (2001):** Bildungsexpansion in Westdeutschland. Stillstand ist Rückschritt. Wirtschaftlicher und demographischer Wandel erfordern einen neuen Anlauf in den Bildungsanstrengungen auf allen Ebenen, IAB-Kurzbericht, Nr. 8, 18.4.2001.
- Reinberg, Alexander; Hummel, Markus (2003):** Geringqualifizierte: In der Krise verdrängt, sogar im Boom vergessen, IAB-Kurzbericht, Nr. 19, 11.11.2003.
- Schnur, Peter; Zika, Gerd (2002):** Projektion bis 2015: Gute Chancen für moderaten Aufbau der Beschäftigung, IAB-Kurzbericht, Nr. 10, 16.5.2002.
- Schwarz, Karl (1997):** 100 Jahre Geburtenentwicklung, in: Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft, Heft 4/97 (22. Jg.), S. 481-492.
- Statistisches Bundesamt (2004a):** Aktuelle Sterbetafeln für Deutschland 1999/2001, Internet: <http://www.destatis.de>
- dasselbe (2004b):** Erwerbstätige. <http://www.destatis.de/indicators/d/tkarb810.htm>
- Thon, Manfred; Bach, Hans-Uwe (1998):** Die Schätzung von Potenzial-Erwerbsquoten, Stiller Reserve und Erwerbspersonenpotenzial für die alten Bundesländer 1970 bis 1995, IAB-Werkstattbericht, Nr. 8, 4.8.1998.
- Walwei, Ulrich (2001):** Arbeitsmarktbedingte Zuwanderung und bedenkenswerte Alternativen. Strategien zur Erschließung von Personalreserven., IAB-Werkstattbericht, Nr. 4, 21.3.2001.
- Wanger, Susanne (2003):** Arbeitszeit und Arbeitsvolumen in der Bundesrepublik Deutschland 1970 – 1990 (Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nr. 274), Nürnberg.

Thomas Huber*

**Die Zukunft des Handwerks vor dem Hintergrund
des demographischen und gesellschaftlichen Wandels**
– Das Handwerk aus der Perspektive der Zukunfts- und
Trendforschung –

* *Thomas Huber ist Zukunftsforscher und Mitarbeiter des Zukunftsinstituts in Kelkheim.*

GLIEDERUNG

1. Aufgaben und Mittel der Trendforschung
2. Die Ebenen der Trendforschung: Megatrends und Konsumententrends
 - 2.1 Megatrends: Die Blockbuster der Trendwelt
 - 2.2 Die Konsumententrends
3. Megatrends
 - 3.1 Megatrend Individualisierung
 - 3.2 Megatrend Alterung der Gesellschaft
 - 3.3 Megatrend Attention Economy
4. Konsumententrends
 - 4.1 Der unsichtbare Mehrwert
 - 4.2 Die "Tote Mitte"
 - 4.3 In Zukunft alles im Discount?
 - 4.4 Trans-Konsum-Märkte
5. Ausblick

Das Handwerk ist ein vitaler Teil unserer Gesellschaft und einer der großen Wirtschaftsbereiche unserer Ökonomie. Dies, so viel kann man auch ohne große prognostische Kenntnisse sagen, wird auch in den kommenden Jahren so bleiben, auch wenn in den Kreisen des Handwerks selbst bisweilen die Auffassung vorzuherrschen scheint, der Branche schließe bald das letzte Stündlein. Dies ist schon deshalb unsinnig, da es sich beim Handwerk um einen Sammelbegriff handelt, der äußerst uneinheitliche Betätigungsfelder mit reichlich heterogenen Bedingungen umschreibt – ein künstlich vereinheitlichtes Feld, das in seinen Extremen von komplett unterschiedlichen Regeln bestimmt wird.

Das Handwerk erfüllt wichtige Aufgaben in unserer Gesellschaft, gibt einer Vielzahl der Menschen Arbeit und ist in vielen Bereichen ausgesprochen innovativ. Als ein solcher wesentlicher Teil unserer Gesellschaft ist das Handwerk selbstverständlich auch dem Einfluss der Trends unterworfen, die in unserer Gesellschaft wirken. Für das Handwerk ist es also nicht weniger wichtig, sich mit der Frage zu beschäftigen, was die Zukunft bringen mag als für andere Branchen. Allerdings sind andere Wirtschaftsbereiche schon ein gutes Stück weiter auf dem Weg, die Erkenntnisse der relativ neuen "Wissenschaft" Zukunfts- und Trendforschung für sich nutzbar zu machen. Galt die Zukunfts- und Trendforschung zu Beginn der 90er Jahre noch in vielen Kreisen als "weiche" Exotenbranche, so ist sie heute als zusätzlicher Ansatz im Umgang mit einer ungewissen Zukunft und als Methode zur Strategie-Entwicklung in einer sich schnell verändernden Gesellschaft weithin anerkannt

1. Aufgaben und Mittel der Trendforschung

Mittlerweile gibt es eine Reihe von erprobten Methoden, um sich mit der Zukunft auseinander zu setzen. Einige davon seien hier im Folgenden kurz skizziert:

Trendmonitoring liefert verdichtete Information zu den relevanten Zukunftsfeldern der jeweiligen Unternehmen. Die entscheidende Leistung hierbei ist die Verwandlung der Information in Wissen über die wirklich wichtigen Entwicklungen. Dies beinhaltet notwendigerweise einen Wertungs- und Gewichtungsvorgang. Dieses Wissen fließt regelmäßig in die Entscheidungsfindung des Managements mit ein und hilft so dabei, Entwicklungen zu prognostizieren und Entscheidungen darauf auszurichten.

Szenario-Entwicklung umfasst immer schon einen Teil der Vorstellung, in welche Richtung man sich entwickeln möchte. Szenarien bilden Varianten ab, wie sich die Zukunft entfalten könnte und liefern so ein anschauliches Bild davon, welche Extreme eintreten könnten. Dadurch machen sie vorausschauendes Handeln möglich. Selbst unvorhersehbare Ereignisse wie Katastrophen, politische Umwälzungen und ähnliches lassen sich mit aufnehmen und schaffen so ein Archiv von "Wenn-dann"-Ansätzen, mit deren Hilfe wesentlich schneller auf Veränderungen reagiert werden kann.

Delphi-Studien nutzen verstreutes Expertenwissen und bündeln es systematisch zu einer gemeinsamen Aussage über spezifische Zukunftsfragen. Sie sind sehr gut geeignet, klar abgegrenzte Fragen zu bestimmten Entwicklungen schnell und vergleichsweise günstig durch eine zuvor definierte Gruppe von Experten der jeweiligen Branche bewerten zu lassen. Am Ende erhält man eine Antwort auf die Frage, was die Experten für die wahrscheinlichste Entwicklung halten.

Trendgestützte Strategieentwicklung ist der am tiefsten ins Unternehmen integrierte Ansatz. Hierbei werden bestehende Strategien mit den Wandlungs- und Veränderungsprozessen der Gesellschaft, der Wirtschaft und der Branche abgeglichen und auf ihre Future Fitness hin bewertet. Ob das nun einzelne Produktentwicklungen oder die gesamte Positionierung des Unternehmens betrifft, ist eine Frage des Vertrauens zwischen den Vertragspartnern. Die Trendforschung fungiert hier stets als Katalysator und Zukunfts-Filter, der vertikale Perspektiven aus der Branche heraus in größere Prozesse und Zusammenhänge einzubinden versucht.

2. Die Ebenen der Trendforschung: Megatrends und Konsumententrends

Auch Trendforscher können selbstverständlich die Zukunft nicht vorher-sagen. Aber mit den geeigneten Methoden lassen sich alternative Handlungsmöglichkeiten und Antworten auf Probleme finden, deren Lösung mit reinem Gegenwartswissen oft sehr schwierig ist. Dabei ist es entscheidend, die unterschiedlichen Ebenen auseinander zu halten. Die Vermischung der Ebenen ist eines der größten Probleme der Trendforschung. Denn der Begriff Trend ist ausgesprochen geduldig, wie man an

seiner vielfältigen Verwendung in Medien, in der Werbung und in der Produktgestaltung sehen kann.

Aus dem Blickwinkel der Trendforschung müssen wir in unserem Zusammenhang vor allem zwei Trendebenen voneinander trennen: Die der Megatrends und die der Konsumententrends.

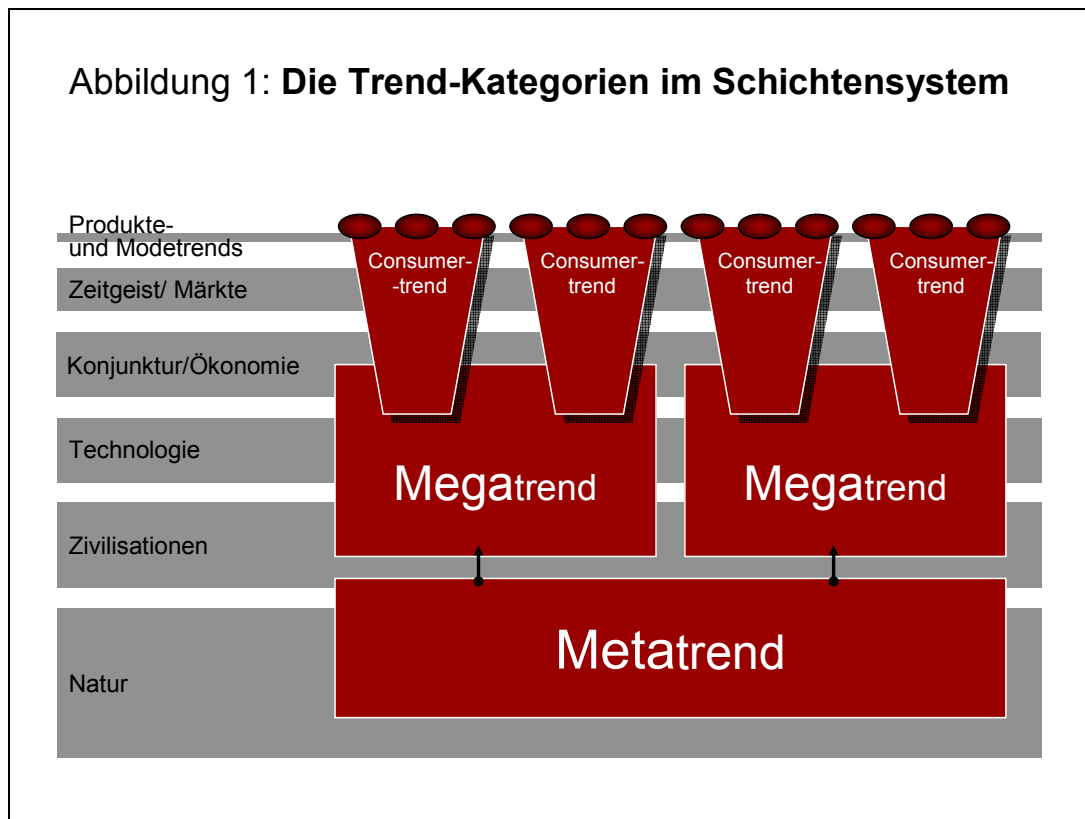
2.1 Megatrends: Die Blockbuster der Trendwelt

Megatrends sind die großen, lang anhaltenden Veränderungsbewegungen der Gesellschaft. Sie laufen über 25, bisweilen 50 oder sogar noch mehr Jahre und beeinflussen die Gesellschaft bis in die letzten Winkel. Wenn man Megatrends wie Mobilität, Gesundheit, Alterung der Gesellschaft oder Veränderung der Bildungsanforderungen nennt, dann wird deutlich: Megatrends sind keine kurzlebigen Erscheinungen, denen man sich anschließt oder nicht, die man gut oder schlecht findet und mitmacht oder ignoriert – es sind die großen Umwälzungen unserer Lebenswelt. Und sie betreffen jedes Mitglied der Gesellschaft. Ob es nun will oder nicht.

Der Begriff *Megatrend* wurde von John Naisbitt erfunden, der darauf ein Lebenswerk und eine ganze Disziplin gründete: Die moderne, interdisziplinär-ökonomische Zukunftsforschung. Dass der Begriff „Megatrends“ in den frühen 80ern erschien, ist kein Zufall: Die Globalisierung und die Entwicklung der Massenmedien erzeugten zum ersten Mal eine Realität, in der Entwicklungen nicht nur auf Teile des Planeten und auf Subsysteme beschränkt blieben. Nun konnte man Veränderungen schildern, die in New York UND Shanghai stattfanden, in der Wirtschaft UND der Kultur, im Kleinen, Alltäglichen UND im Großen. Das ist genau das Wesen von Megatrends:

- *Langfristigkeit:* Megatrends prägen einen Wandel, der oft ein halbes Jahrhundert andauert.
- *Durchgängigkeit:* Megatrends umfassen die Schichten Zivilisation, Konjunktur, Technologie und ragen bis in die Ebene des Zeitgeistes und der Märkte.
- *Interdisziplinarität und Allgegenwart:* Die Auswirkungen der Megatrends umfassen ALLE Bereiche des menschlichen Lebens: Technologie, Kultur, zwischenmenschliche Beziehungen, Arbeitswelt, Konsum. Sie lassen sich auf der mentalen Ebene ebenso darlegen wie in der Ökonomie. Sie sind nicht begrenzt auf eine oder zwei geographi-

sche Regionen, sondern sind, mitunter zeitversetzt, so gut wie überall auf der Welt nachweisbar.



Die Abbildung zeigt die einzelnen Typologien der Trends. In einem aufsteigenden hierarchischen Baum hängen die einzelnen Kategorien durch Sub-Systeme zusammen.

2.2 Die Konsumententrends

Konsumententrends sind ein klassischer Teil der Trend- und Zukunftsforschung, aber leider besonders anfällig für Verwechslung: In jeder Zeitschrift werden allmonatlich Trends ausgerufen. Der neue Trend zur Strickmütze, der Trend zu Aqua-Well-Hotels, der Trend zur Brain Fitness, Nepal-Style, Metrosexualität und Flip-Flops. Diese "Trends" sind so zahlreich wie unübersichtlich. Daher möchte ich zunächst kurz klären, was wir in der Zukunftsforschung unter Konsumententrends verstehen.

Konsumententrends sind Teil eines komplexen Systems von Kategorien, die hierarchisch aufeinander aufbauen und logisch miteinander verstränkt sind (vgl. Abbildung 1). Sie haben in der Regel eine Halbwertszeit von 5 bis 10 Jahren, unterscheiden sich schon dadurch erheblich von dem, was landläufig unter dem Begriff Trends gehandelt wird. Die

Technik-Gadgets, Saisonphänomene und angesagten Produkte, von denen im Volksmund die Rede ist, wenn es um Trends geht, sind kurzfristige Phänomene an der Oberfläche unserer Alltagskultur und letztlich nichts anderes als Produktmoden. Solche Produktmoden haben zwar oft etwas mit den Konsumententrends zu tun – sie müssen darin verankert sein, um zu funktionieren – die tiefer liegende Ursache für das Funktionieren eines solchen Produkttrends muss in Form des Konsumententrends jedoch immer bereits vorhanden sein, sonst laufen sie ins Leere. Unzählige gescheiterte Versuche, Dinge zum "Kult zu machen", belegen, dass Trends nicht von Marketingabteilungen geschaffen werden können. Ja, ohne Verständnis der ohnehin vorhandenen Trends gelingt es nicht einmal, von ihnen zu profitieren.

Konsumententrends sind, ganz generell gesprochen, geteilte Wünsche und Bedürfnisse. Sie sind damit ursächlich soziale Trends. Sie entstehen aus dem Gefühl der Individuen, in ihrem persönlichen Lebensumfeld Defizite und Probleme zu erfahren, die aus der Gesellschaft entstehen, in der sie leben. Persönlich empfundene "Missstände", die nicht aus eigener Unfähigkeit herrühren, sondern aus der Struktur der Gesellschaft. Kurz gesagt: Die Individuen empfinden einen ganz bestimmten Mangel und suchen nach Wegen, diesen zu beheben. Als Konsumenten verfügen wir dabei heute über ein Mittel der aktiven Beeinflussung, das in den meisten Zeitaltern der Geschichte nicht vorhanden war: Wir verändern die Welt durch unser aktives Kaufverhalten. Hier schließt sich der Kreis zu Produkt- und Service-Angeboten, die, von einer abstrakteren Ebene aus betrachtet, natürlich im Dialog mit diesen Mangelempfindungen der Individuen entstehen.

3. Megatrends

So weit zur Unterscheidung der Kategorien. Im Folgenden sollen nun drei Megatrends und einige Konsumententrends mit ihren Auswirkungen auf das Handwerk erläutert werden. Dass der Geigenbauer dies anders umsetzen muss als der Bäcker und der Zimmerer anders als der Optiker, steht dabei außer Frage. Gewisse Elemente betreffen jedoch alle Gewerke.

3.1 Megatrend Individualisierung

Der Megatrend Individualisierung, der unsere Gesellschaft seit dem Aufkommen der Moderne in immer stärkerem Masse umgekrempelt hat, wird auch in den kommenden Jahren weiter die bestimmende Konstante unserer gesellschaftlichen Ausrichtung bleiben. Wir wollen unser Leben so gestalten, wie wir es für richtig halten. Wir wollen dabei niemandem Rechenschaft schuldig sein. Unsere Bäume, unsere Wohnungen und unsere Autos gehören uns – und so sollen sie auch aussehen. Das Ideal vom American Way of Life der Nachkriegszeit ist längst zum Personal Way of Life geworden. Im allgemeinen Diskurs wird dieser Trend allerdings primär negativ konnotiert. Vom Hedonismus ist dann zumeist die Rede, von der Ich-Gesellschaft, vom Ego-Lebensmotto. All diese Aspekte sind im Individualismus durchaus angelegt und bisweilen auch vorhanden. Viel wichtiger sind aber drei andere Faktoren – und diese prägen das Lebensgefühl des beginnenden 21. Jahrhunderts.

Revisionsmöglichkeit: All unsere westlichen Gesellschaften ermöglichen heute, einmal getroffene Entscheidungen ohne Gefahr für Leib und Leben zu widerrufen.

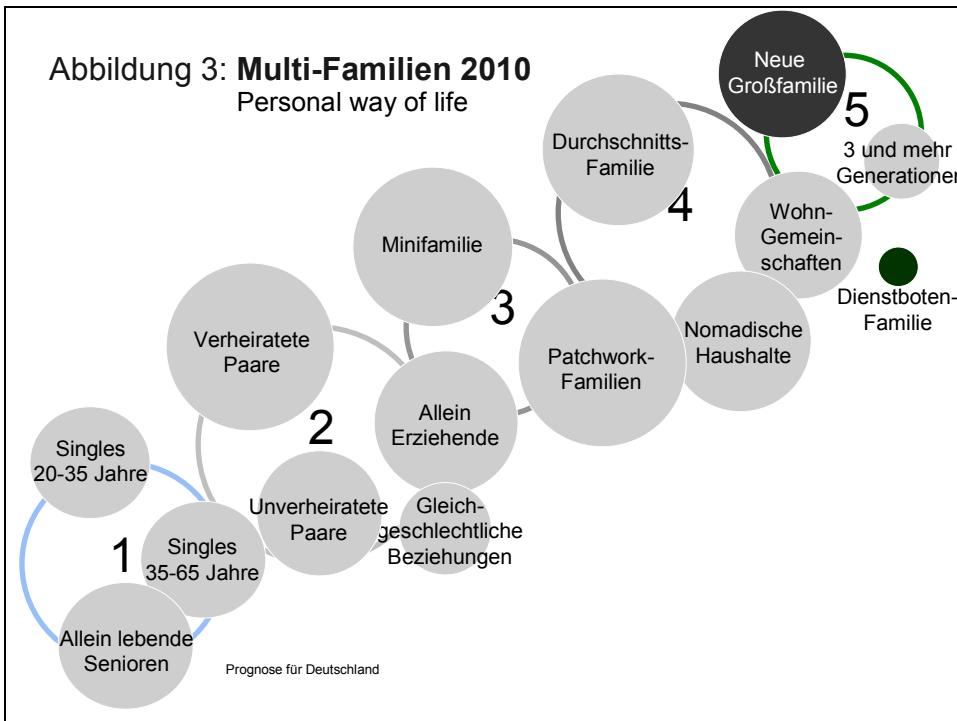
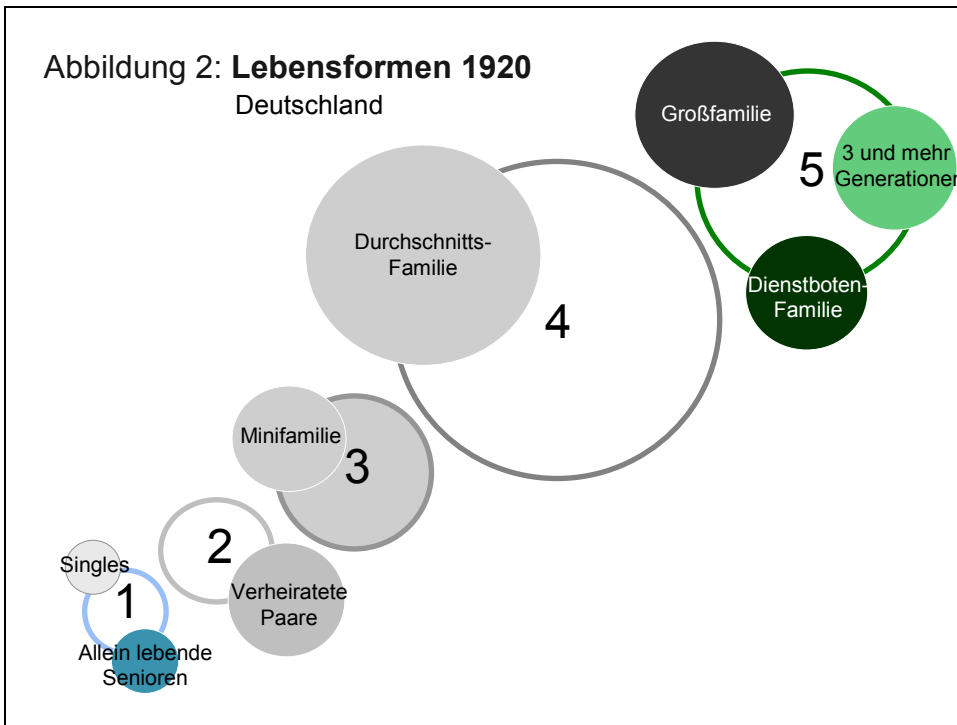
Diese Wahlfreiheit ist sehr tief in den Bewusstseinswelten verankert: Berufswahl, Partnerwahl, Lebensmittelpunkt – all das wird als selbst bestimmbar empfunden. Die Wahlfreiheit geht bis in die tiefsten Schichten des Individuums: Die Religion zu wechseln ist ebenso normal wie der Besuch beim Schönheitschirurgen, um sein Äußeres den eigenen Vorstellungen anzupassen. Mehr als die Hälfte der jungen Frauen unter 30 findet diese Art von Selbstoptimierung schon heute "vollkommen in Ordnung", wie eine Studie ergab. In den USA kann man das Geschlecht des Nachwuchses wählen und hier zu Lande ist eine Geschlechtsumwandlung kein Grund mehr, nicht als Bürgermeister gewählt zu werden.

Aus-Wahl: In allen spätindustriellen Gesellschaften wächst die Auswahl an Lebensmodellen rasant an. Fragen Sie einen Modeschöpfer nach dem aktuellen Trend. Er wird sagen: alle gleichzeitig. Ausdifferenzierung der Lebensformen lautet der Fachbegriff. Ob Sie als Lust-Single leben, der alle Optionen der Großstadt braucht oder als Frustsingle, der gerade geschieden wurde. Ob Sie in einer Alters-WG leben, in einer gleichgeschlechtlichen Partnerschaft oder in einer 3-Kind-Familie. Ob Sie dem Haushalt einer Patchworkfamilie angehören oder einem nomadischen Haushalt, Partner, die unter der Woche Singles sind, am Wochenende aber einer Minifamilie angehört: All das steht gleich berechtigt nebeneinander. Keine Variante ist "besser" als die anderen. Und was viel wichtiger ist: keine dieser Formen dominiert. Wie beispielsweise um 1920 der 5-Personen-Haushalt oder die 4-köpfige Normfamilie des Wirtschaftswunders (vgl. Abbildungen 2 und 3). Das heißt zugleich: Ebenso zersplittert wie die Lebensformen sind Ihre Zielgruppen. Die "große Masse" mit vergleichbaren Attributen (Alter, Familienstand, Einkommen, Bildung) und geteilten Lebensmodellen gibt es nicht mehr.

Beispiele:

- Die selbstständige Lifestyle-Zahnärztin in einer Patchworkfamilie
- Der 53jährige Marathon-laufende Manager mit mehreren Haushalten
- Der 25jährige Gründer einer Großfamilie auf der Suche nach den persönlichen Wurzeln
- Die 65jährige "neue Alte" im "dritten Aufbruch", die das Vermögen der 95jährigen Mutter erbt und nun in die Computerwelt einsteigt.

Nach der klassischen Zielgruppeneinteilung gehören diese vier Individuen in sehr unterschiedliche Zielgruppen. Unter Gesichtspunkten der Trendforschung passen sie zusammen – denn sie alle kaufen beispielsweise lieber handgemachtes Brot statt Teiglinge aus Osteuropa und gehören damit zu einer Konsumentensegmentierung, die wir den "Market of the real" nennen, also die Anhänger des Echten, Authentischen, Originalen. **In einer fragmentierten Gesellschaft werden alle Märkte Nischenmärkte.**



Selbstreflexivität: Um seinen persönlichen Lebensweg zu finden, diesen Personal Way of Life, braucht es mehr Nachdenken über sich selbst, mehr Nachdenken über die eigenen Ziele und eine Menge mehr an Kommunikation mit anderen. Denn es ist eben nicht mehr selbstverständlich, dass der Sohn den Betrieb des Vaters weiterführt, dass er derselben Religion anhängt, dass er nicht morgen – erlaubterweise! – ganz anders denkt als heute. Der Individualismus nötigt uns mit der Freiheit, so zu sein, wie wir uns sehen wollen, auch den Zwang ab, wesentlich mehr zu vergleichen, uns abzugrenzen von anderen, unseren eigenen "Weg" zu bestimmen. Darüber muss man nachdenken, zumal uns die äußeren Normierungsinstanzen wie Kirche, Politik, Ideologie oder Gesellschaftliche Struktur weniger denn je Hilfestellung leisten können.

Die allgemein geteilte Auffassung, der Einzelne solle selbstbestimmt über sein Leben entscheiden können, hat selbstverständlich erhebliche Auswirkungen auf das Konsumverhalten. Denn wer sich in der Entscheidung für sein Lebensmodell nichts vorschreiben lässt, wird das auch im Einkaufsverhalten kaum tolerieren. Individualität aber ist gut für das Handwerk und schlecht für die Massenproduktion, denn die meisten Handwerker sind es gewohnt, individuelle Leistungen zu erbringen. Wie schwer sich hingegen Industrie und Handel mit den Individualansprüchen tun, sieht man an den Problemen, die Konzepte der Mass Customization mit sich bringen – und, wie oft sie scheitern. Trotzdem: ein Grund, sich zurückzulehnen ist das nicht, denn in beiden Wirtschaftsbereichen wird mittlerweile mit Hochdruck an eben solchen Konzepten gearbeitet.

Das Handwerk sollte sich hier also auf seine ursprünglichen Stärken besinnen und konsequent neue Konzepte zur Ansprache solcher Ansprüche nach individueller Behandlung entwickeln. Individualisten sind dankbare Kunden – wenn man sie fair behandelt. Denn sie sind anspruchsvolle Kunden und wollen ernst genommen werden. Wer ihnen Optionen schafft und preislich fair bleibt, kann sicher sein, auch beim nächsten Mal erste Wahl zu sein. Schließlich ist es nicht einfach, jemanden zu finden, der die eigenen Wünsche – oft genug reichlich diffus – Wirklichkeit werden lässt. Beratung und Coaching des Kunden, um ihm zu "seinem" Stil zu helfen sind daher viel versprechende Wege, wie das Handwerk seine Berechtigung unterstreichen kann. Nebenbei schaffen sie eine Bindung, die über den Einzelauftrag hinaus bestehen bleibt.

Als Fazit lassen sich folgende Auswirkungen des Megatrends Individualisierung auf das Handwerk festhalten:

- Standard-Angebote werden uninteressant
- Modulare Ansätze gewinnen
- Nischen nehmen zu
- Coaching und Beratung werden wichtiger
- 24 x 7 wird zur optimalen Kundenorientierung, denn ein Charakteristikum der Individualisten ist es, dass sie alles, was sie wollen, immer sofort wollen. Starre Öffnungszeiten und mangelnde Erreichbarkeit kosten hier viele Aufträge.

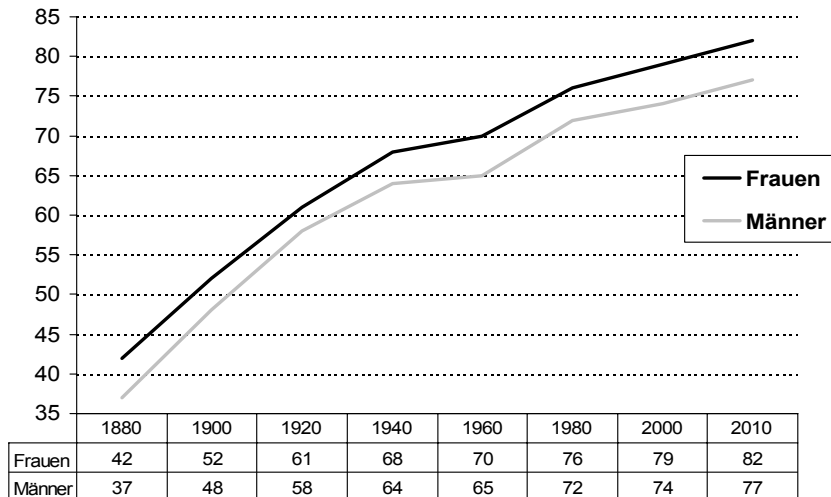
3.2 Megatrend Alterung der Gesellschaft

In den OECD-Ländern wird im Jahre 2020, also in knapp 16 Jahren, jeder dritte Bürger über 60 Jahre alt sein. Die Lebenserwartung steigt in Deutschland rechnerisch jährlich um 6 bis 8 Wochen. Sie liegt derzeit für Männer bei 75,1 Jahren und für Frauen 81,1 Jahren (vgl. Abbildung 4). Nach Berechnungen des Max-Planck-Instituts in Rostock wird jedes zweite Mädchen, das im Jahr 2000 geboren wurde, das 22. Jahrhundert erleben, das heißt, 50 % dieser Generation werden 100 Jahre alt. Wir werden schon in absehbarer Zeit eine ganz neue Zielgruppe von Hochbetagten unter uns haben (vgl. Abbildung 5). Zugleich verschiebt sich die Kaufkraft zugunsten der Älteren. Die Kaufkraft der 55 bis 60jährigen ist dreimal so hoch wie die der viel umworbenen 14 bis 20jährigen. Das höchste frei verfügbare Einkommen in den Industriestaaten liegt (nach einer Studie von Senioragency International) bei den 66 bis 70jährigen (vgl. Abbildung 6).

Abbildung 4: **Immer älter**

- Lebenserwartung im 20. Jahrhundert (Deutschland) -

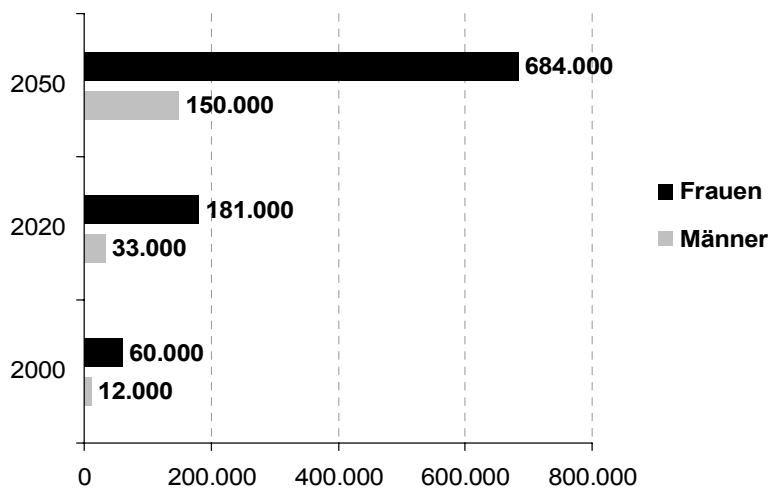
Lebensjahre



Quelle: Statistisches Bundesamt 2001, Prognose: Zukunftsinstitut

Abbildung 5: **Anzahl der Hundertjährigen**

USA, Prognose 1998



Quelle: Fischer Atlas Zukunft 1998, US Bureau of Census 1998

Abbildung 6: Die Alten werden reicher

- Monatlich frei verfügbares Einkommen in den Industrieländern -

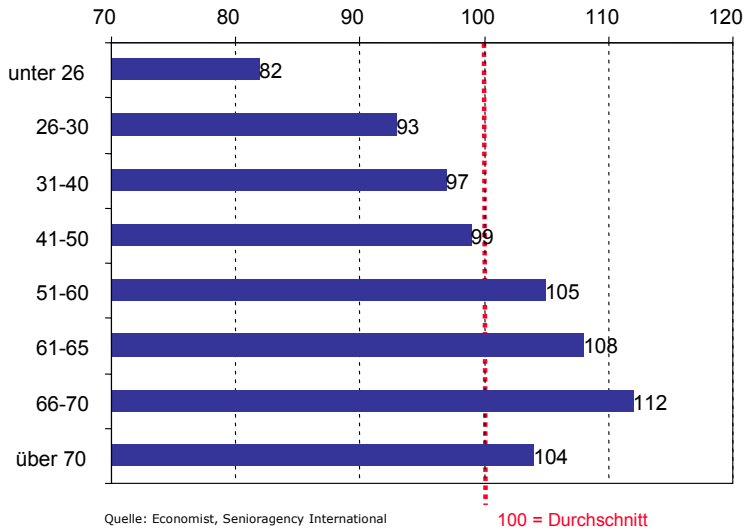
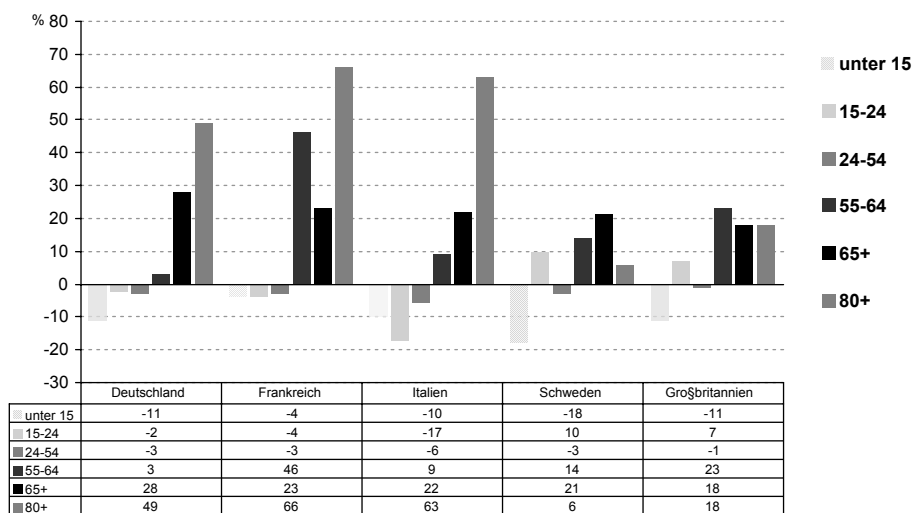


Abbildung 7: Die Jugend „verschwindet“

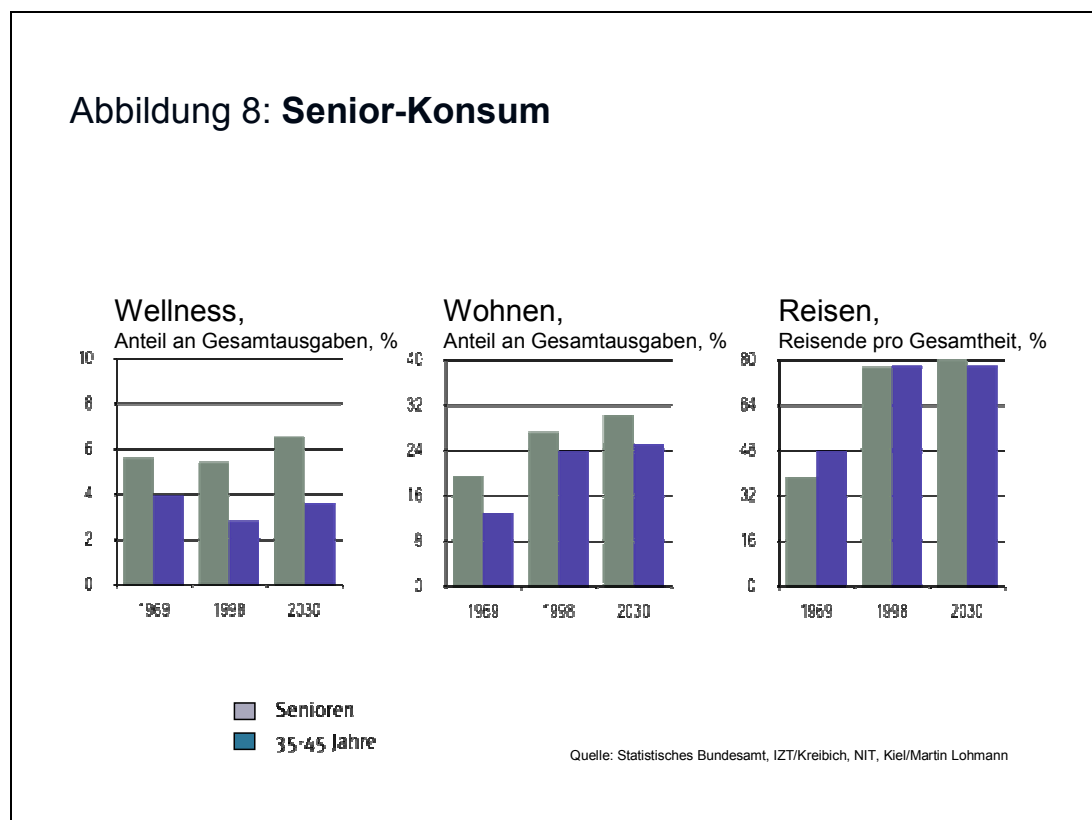
- Die Entwicklung der Altersgruppen von 2000 bis 2015 -
Zu- bzw. Abnahme der jeweiligen Altersgruppe in %



Quelle: Eurostat, Familienservice 2001

Während die Zahl der 100jährigen dramatisch zunimmt, werden die Jungen immer weniger, wie Abbildung 7 zeigt. Ganz nebenbei heißt das im Übrigen auch: Die Erbgeneration, von der so viel die Rede ist, sind nicht die 35jährigen Häuslebauer und Familiengründer – es sind die 60jährigen, die von Ihren 90jährigen Eltern erben. Eine Zielgruppe, die heute in der allgemeinen Wahrnehmung – und in den Medien – praktisch keine Rolle spielt.

Eine Gruppe, die auch bei den Handwerkern enorme Bedeutung bekommen wird. Diese Leute bauen nicht unbedingt neu, werden aber ziemlich sicher einen Großteil an Zeit und frei verfügbarem Einkommen in Verschönerung und Erhalt ihres Lebensumfeldes stecken. Bedenken Sie: Diese Leute haben in der Regel nach der Pensionierung noch 20 Jahre zu leben (vgl. Abbildung 8) – und eine wachsende Zahl von Ihnen erlebt diese Jahre in relativer Gesundheit und Rüstigkeit.



Nach ELSA ("English Longitudinal Study of Ageing", 2002) sind besonders die "alten Alten" oft in erstaunlicher gesundheitlicher Verfassung. 30 % der befragten Männer in den 80ern beschrieben ihre Gesund-

heit als "sehr gut" oder "hervorragend", weitere 30 % als "gut", 20 % als "mit Einschränkungen" und nur 20 % als "schlecht". Ähnliches gilt auch für die psychosozialen Aspekte des Alterns. Altersdepressionen existieren, aber sie sind weit weniger verbreitet als oft unterstellt. In einer Befragung der AARP im Jahr 1999 antworteten 66 % der über 65jährigen Amerikaner, dass sie in ihrer jetzigen Lebensphase mehr aus ihrem Leben machen können als vorher.

Über 50 zu sein bedeutet heute für 43 % der Befragten (laut Dossier Seniorenmarketing von Baromedia 2002) "Freiheit, Vitalität und Lebensfreude", ein gutes Drittel sagt "das Leben geht weiter", und nur 26 % verbinden damit "gesundheitliche Probleme". **Die neuen Alten sind nicht mehr die alten Alten!** Sie verfügen über Konsumkompetenz und eine robuste Einstellung gegenüber Verkäufern. Statt sich in Rheumadecken zu hüllen, lassen sie sich auf der Beautyfarm verwöhnen. Nach einer Umfrage der GfK Consumer Research sank der Wert derjenigen, die "für die Nachwelt sparen" von 74 % der 50 bis 79jährigen 1994 auf gerade mal noch 50 % im Jahr 2004.

Und auch wenn unterschiedliche Generationen mit ihren jeweiligen "Schlüsselbegriffen" weiter existieren – schon allein, weil Marketing und Medien diese Rubrizierungen brauchen, mögen sie nun "die 68er", "Generation X" oder "Generation Golf" heißen – so verändert die neue Freiheit im Alter doch das Selbstbild gewaltig. Der durchschnittliche Harley-Davidson-Fahrer, mit dem man Attribute von Rebellion, ungestümen Freiheitsdrang, womöglich Affinität zu "Hells Angels" und Rowdytum verbindet, ist heute schon stattliche 48 Jahre alt. Die Fans in den Konzerten der "wilden" Rolling Stones haben – wie ihre Idole – gemeinsam mit Würde und Rock'n'Roll den 60. Geburtstag gefeiert. Nach dem Eintritt ins Rentenalter rund um die 60 schließen sich immer mehr Senioren dem Aufruf "Back to University" an.

Für das Handwerk heißt all das:

- Die Kunden werden anspruchsvoller, denn sie verfügen über ausreichend Lebenserfahrung, um nicht mehr alles mitmachen zu müssen. Coaching und Beratung bestimmen in wachsendem Maße die Kundenzufriedenheit.
- Erhalten und Pflegen treten an die Stelle des Neubaus. Die Generation der Erben erhält von der Aufbaugeneration nicht nur deren Bankguthaben, sie werden sich auch um den Erhalt des Tafelsilbers kümmern: historischen Baubestand, historische Fahrzeuge, alte

Uhren, Möbel, Gemälde, Spielzeug, Bücher, historische Unterhaltungselektronik, und so weiter und so fort. Jeder Erbe wird zum Kurator seiner persönlichen historischen Sammlung. Und für all das braucht er fachmännische Unterstützung durch Experten, die sich mit alten Materialien auskennen, die entsprechende Tätigkeiten und Techniken beherrschen.

- Wiederentdeckung der Tradition. Mit zunehmendem Alter wächst statistisch die Vorliebe für wertkonservatives Verhalten. Aber auch die Sehnsucht nach einem neuen Konsens stärkt die Aufwertung der Tradition. Vertrauen wird wieder zur Schlüsselqualifikation, eine Herausforderung, der sich viele Handwerksunternehmen neu stellen müssen.
- Sicherheits- und Bequemlichkeitsbedürfnisse steigen parallel stark an. Die Einfachheit in der Abwicklung erhält Vorrang vor dem Preisargument.

3.3 Megatrend Attention Economy

Auf dem Weg von der Industrie- in die Informationengesellschaft erleben wir derzeit ein explosionsartiges Anwachsen der Informationsmengen, mit denen es der Einzelne täglich zu tun hat. Dem durchschnittlichen Bundesbürger begegnen pro Tag rund 3.000 Werbebotschaften, vom TV-Spot über Radio und Zeitschrift bis hin zur Wurfsendung, dem Pizsakarton, der Tankstellenbeschriftung und Plakaten. Die kaum fassbare Menge 53.000 Marken werden in Deutschland beworben, jede Woche kommen 1.500 neue Bücher in den Handel, allein die Zahl der Websites zum Thema Gesundheit wächst jährlich um geschätzte 1 Million Angebote (vgl. Abbildung 9). Wer im Supermarkt schon einmal verzweifelt vor dem Shampoo- oder dem Marmeladen-Regal gestanden hat und zu ergründen versuchte, welches Angebot das für ihn beste sein könnte, wird nachvollziehen: Auswahl – und somit Information – ist Stress. Wir sind aus der Überfluss- in die Überdrussgesellschaft eingetreten.

Abbildung 9: **Auswahl ist Stress**

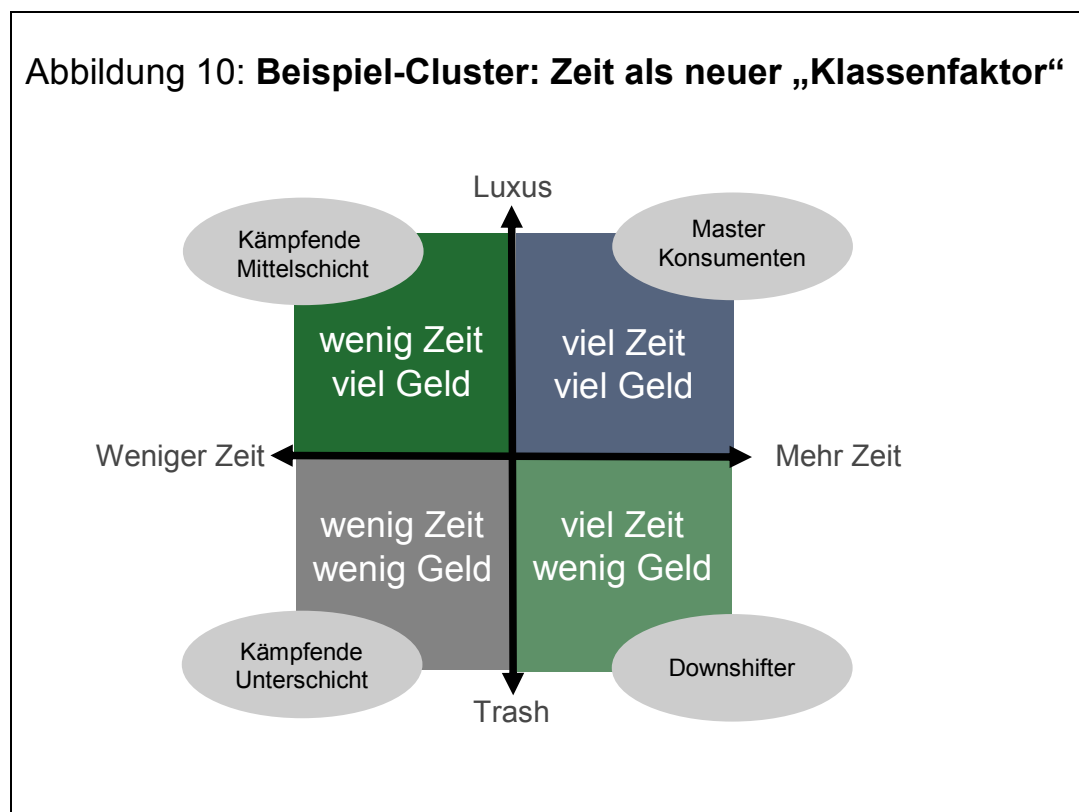
- 27 TV-Programme
- 1.500 neue Bücher pro Woche
- 2.000 Zeitschriften am Kiosk
- 3.000 Werbebotschaften am Tag
- 26.000 jährliche Neueinführungen im Lebensmittel-Einzelhandel
- 53.000 beworbene Marken
- 1.200 Airlines bieten 30 Millionen Tarife

* Daten für Deutschland

Studien zeigen, dass die zunehmende Informationsflut die Menschen immer stärker überfordert. Abwehrreaktionen, Verweigerung und "Wurschtigkeit" sind die Folgen. Denn allein ein durchschnittlicher deutscher Haushalt umfasst rund 10.000 Produkte und Dinge, die alle gewartet, instandgehalten, gepflegt werden müssen. Dazu kommen wachsender Zeitaufwand für Organisationsaufgaben, zunehmender Bürokratismus und längere Arbeitswege.

All diese Faktoren verschärfen das Gefühl der Menschen, in ständiger Zeitnot zu leben, nichts mehr in Ruhe erledigen zu können, permanent gehetzt und gestresst zu sein. Und das paradoxerweise in einer Gesellschaft, die den Individuen mehr Freizeit zur Verfügung stellt als allen Generationen zuvor. Zeit rückt somit als Ressource, mit der es wirtschaftlich hauszuhalten gilt, immer mehr ins Bewusstsein der Menschen. Immer mehr Konsumentenscheidungen werden in Zukunft auch vor dem Hintergrund getroffen, ob es Zeit schafft, mehr Zeitsouveränität bringt oder Zeit frisst. Hier liegt einer der Gründe für die weiter wachsenden Potenziale des Dienstleistungssektors. Gerade im Handwerk, das so nahe am Kunden dran ist, wären hier eine Reihe von Feldern vorstellbar, in denen sich mit neuen Services zusätzliche Geschäftsfelder erschließen oder bestehende Geschäfte ankurbeln ließen.

Am Beispiel des Megatrends Individualismus wurde versucht darzustellen, dass die klassische Zielgruppeneinteilung zunehmend problematisch wird. Für einen stark service-orientierten Handwerker böte sich als eine Alternative eine Einteilung seiner Kundschaft nach dem Umgang mit ihrer Zeit an, weitere solche "Clusterungen" folgen weiter unten bei den Konsumententrends. Abbildung 10 zeigt, wie eine solche Einteilung der Zielgruppen nach Zeit-Ressourcen aussehen könnte.



4. Konsumententrends

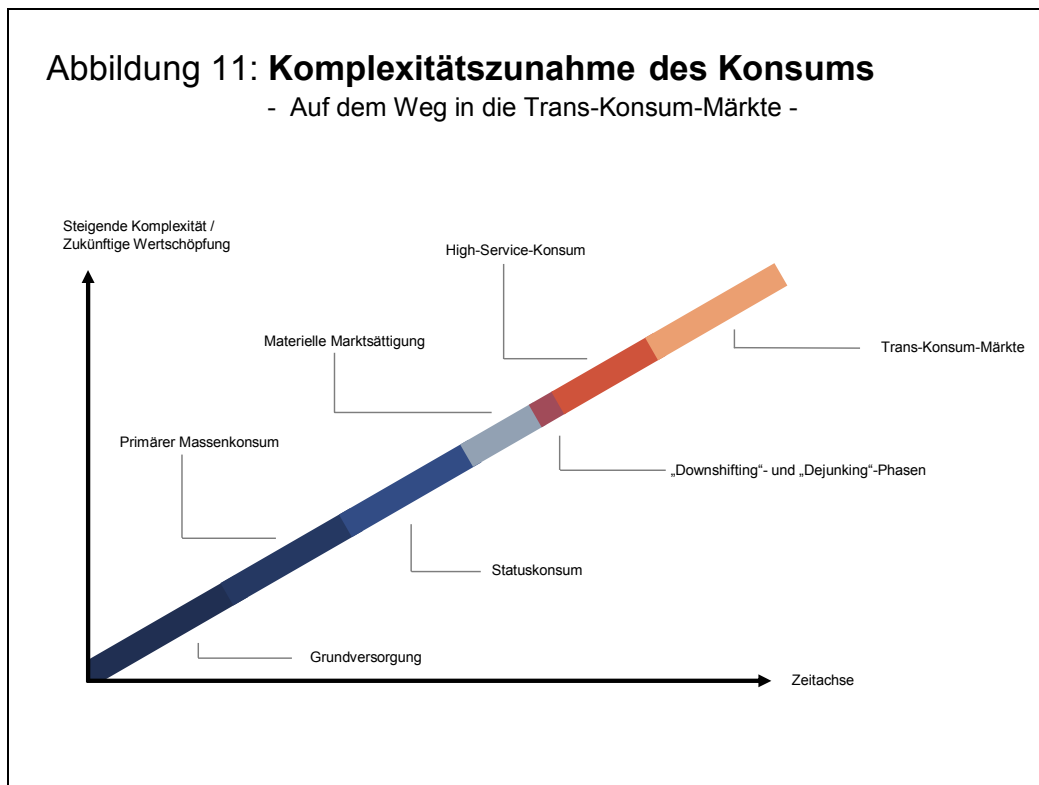
Spricht man vom Konsumentenverhalten im Jahre 2004, so fällt unweigerlich das Schlagwort "Geiz ist geil". Discount-Einstellung und Schnäppchenjäger-Mentalität scheint unsere Konsumwelt in den Abgrund zu treiben. Reihenweise müssen kleinere Händler, Mittelständler und Handwerker aufgeben, weil sich die Kunden vermeintlich für nichts mehr interessieren, außer für den Preis. In der Tat ist die Inlandsnachfrage seit Jahren das Problemkind der deutschen Wirtschaft. Das liegt aber aus dem Blickwinkel der Trendforschung nicht an den Verbrauchern allein. Richtig ist: Die Konsumenten halten sich zurück

mit Anschaffungen. Zu fragen ist allerdings nach den Gründen. Verunsicherung über die kommenden Veränderungen und die "gefühlte Inflation", die sich, analog zur gefühlten Temperatur, mit den klassischen Methoden nicht messen lässt, spielen sicher eine wichtige Rolle. Da die Menschen in Deutschland erstmalig seit langer Zeit in großer Zahl die Erfahrung machen, dass es nicht automatisch immer aufwärts geht und zu ahnen beginnen, dass die Aufbaujahre abgeschlossen sind, ist es verständlich, dass sie zunächst einmal abwarten, wie sich die Situation entwickeln wird. Da es jedoch an klaren Signalen mangelt, vielmehr in den vergangenen Jahren reichlich widersprüchliche Signale zu registrieren waren, kommt schon aus diesem Grund der Konsum nur schwer in Gang.

Aus der Sicht der Trendforscher ist darüber hinaus allerdings zu bemerken, dass wir uns bereits mitten in einem Paradigmenwechsel befinden, was den Konsum angeht.

4.1 Der unsichtbare Mehrwert

Denn heute geht es kaum mehr um das, worum die früheren Kämpfe in unserer Gesellschaft tobten: Materielle Grundversorgung, Frauenemanzipation, Durchlässigkeit der sozialen Schichten. Bei nahezu vollständig gesicherter Grundversorgung lenken die Menschen ihr Augenmerk zunehmend auf Verfeinerung, Ästhetisierung und – auf sich selbst. Der Konsum wird komplexer, komplizierter, vielgestaltiger, die Lebenswelt immer individueller. Von dieser Personalisierung des Konsum-Universums lebt unsere Wirtschaft, denn theoretisch – und praktisch – sind die Bedürfnisse des Menschen unbegrenzt. Wir werden niemals zufrieden sein! Das ist für den Marketing-Strategen eine gute Botschaft. Aber die Evolution des Konsums verläuft nicht linear. Das simple "immer mehr" bereitet zunehmend Probleme. Konsum-Bedürfnisse verfeinern, elaborieren, "spiritualisieren" sich. Sie werden symbolischer, ästhetischer, abstrakter. Aus Produkt- werden Dienstleistungsmärkte. Aus "Dingen" "Nutzungen". Aus dem Mangel an Gütern der Mangel an Zeit und Aufmerksamkeit. Auf diesen Trans-Konsum-Märkten geht es nicht mehr um PS, um mehr Megabytes oder den teureren Anzugstoff. Es geht eher um Vereinfachung, Verlangsamung, um das Gefühl, durch Konsum Orientierung zu finden in einer unübersichtlichen Welt (vgl. Abbildung 11).



Je länger wir in der Konsumgesellschaft leben, desto stärker "entmaterialisieren" sich die Konsumbedürfnisse. Physisch-greifbare Entscheidungskriterien werden abgelöst durch "immaterielle" Werte wie Image, Servicequalität oder Transformationserwartungen.

Je länger wir in der Konsumgesellschaft leben, desto weniger bedeutsam sind Faktoren wie Image und Besitzdemonstration, schon allein, weil die Vergleichbarkeit abhanden kommt. Denn was ist besser: Ein großes Haus oder ein autarkes Haus? Eine bekannte Nobel-Schuhmarke oder die Maßanfertigung? Schwer zu sagen. Bei vielen Konsumenten lassen sich jenseits der Sättigungserscheinungen eben bereits Überdrusserscheinungen erkennen. Bewegungen in den USA wie "Downshifting" und "Dejunking" (frei übersetzbar mit "herunterschalten" und "Entrümpelung") zielen darauf ab, freiwillig zu reduzieren, sich vom Ballast überquellender Haushalte und Kellerräume zu trennen, lieber weniger Produkte zu haben und damit weniger Wartungsaufwand, weniger Reparaturen, weniger Platzmangel, mehr Zeit. Immer mehr an Bedeutung gewinnen hingegen Faktoren, die wir als "**unsichtbaren Mehrwert**" bezeichnen. Dinge, die man nicht am Produkt sehen oder physisch nachweisen kann.

Konsumententrends gehen also immer von der Frage aus: Wie kaufen Leute heutzutage? Und vor allem von der Frage: Warum kaufen sie so?

Konsumententrends dienen als Mittel, zukünftige Märkte und Optionen plastisch zu machen in einem Umfeld, in dem die klassischen, demographischen Segmentierungen nicht mehr greifen. In den komplexen Konsummärkten geht es darum, zu erkennen, um welche Bedürfnisse und Wünsche sich neue Märkte gruppieren.

4.2 Die "Tote Mitte"

In der Konsumentenforschung sind derzeit zwei weitere grundlegende Strömungen zu erkennen:

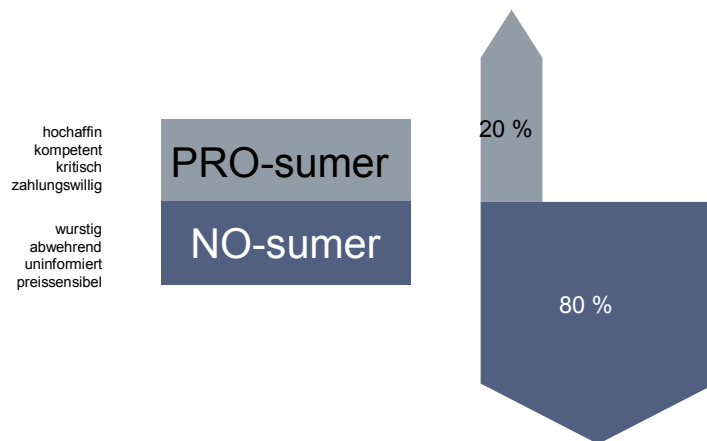
Strömung 1: Die immer weiter gehende Spaltung und in der Folge Fragmentierung der Märkte. Hört sich schwierig an? Ist es auch. Überall boomt der Discount – aber gleichzeitig auch der Absatz von Luxusjachten. Die Leute trennen akribisch ihren Müll, trotzdem werden die Autos immer größer. Alles wird gleichzeitig billiger und teurer. Hieß es noch vor wenigen Jahren: Wenn erst der Euro kommt, werden alle Preise transparent, so will sich heute niemand mehr an diese Utopie erinnern. Hintergrund ist der Megatrend der Individualisierung, wie oben beschrieben. Dabei geht es aber nicht mehr um den ungebremsten Hedonismus der Yuppies oder der sagenhaften Dinks (Double Income No Kids). Grundlegend ist die Erfahrung – und das Bedürfnis – nach selbstbestimmter Auswahl, wie oben geschildert. Individualismus führt somit auch zu steigender Konsumkompetenz und löst das Paradoxon von Discountexplosion bei gleichzeitigem Luxusboom, denn beide Segmente gewinnen auf Kosten einer erodierenden Mitte.

Die entscheidende Erklärung ist also das Know-how der Konsumenten. In der hyperkomplexen Welt des frühen 21. Jahrhunderts teilen die Konsumenten ihr Leben radikal nach einer Art 80-20-Regel in eine High-Energy- und eine Low-Interest-Sphäre. 80 % der Energie stecken sie in 10 bis 20 % der Dinge, mit denen sie sich umgeben. Über sie weiß der Einzelne alles, kennt sich aus mit Vertriebswegen, Preisen und Detailunterschieden, kennt die anderen Mitglieder der Community. Er wird zum Experten, zum Kult-Connaisseur und stellt höchste Ansprüche an den individuellen Service. Der muss innovativ sein und persönlich; wehe, am anderen Ende sitzt ein schlecht informierter Call-Center-Sklave! Für seine Bereitschaft, Premium-Preise zu zahlen, verlangt er Premium-Leistung, in jeder Hinsicht. Und möchte, bitte schön, sein Wörtchen mitreden. Der notwendige zeitliche Aufwand verhindert, dass mehr als eine Handvoll Dinge so viel kostbare Aufmerksamkeit erfahren.

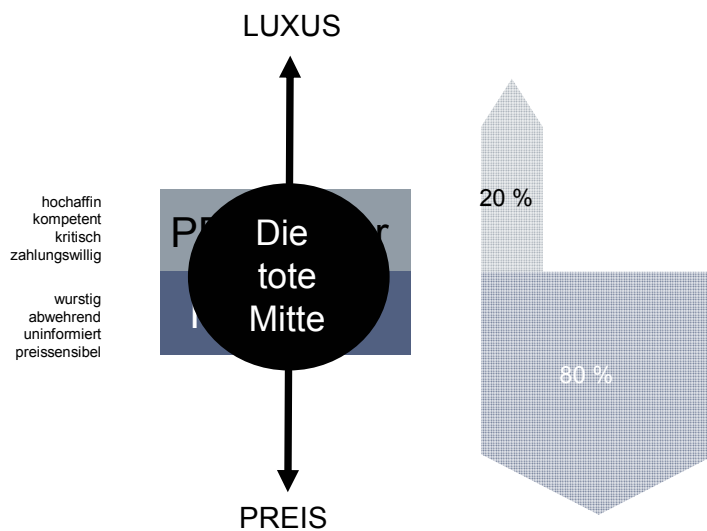
Zwei Konsumententypen sind also erkennbar, und jeder verkörpert beide in einem bestimmten Mischungsverhältnis in eigener Person:

- **Der Pro-Sument:** Ein kompetenter, durch die neuen Wissens-Tools wie das Internet "empowerter" Konsument, der sein Selbstbewusstsein gegenüber den Anbietern stark erhöht hat. Ein älterer, "reiferer" Konsument. Er tritt den Herstellern nicht mehr als Empfänger, sondern auf gleicher Augenhöhe gegenüber. Er fordert seine Rechte und Bedürfnisse ein und präferiert individuelle, auf seine persönlichen Bedürfnisse zugeschnittene Produkte.
- **Der No-Sument:** Der potentielle oder aggressive Verweigerer, der sich gegenüber den Anbietern skeptisch bis wurstig verhält. Er hält sein Geld zusammen, kauft primär über den Preis und reflektiert seine eigenen Konsumbedürfnisse zunehmend mit kritischen Augen. Seine Parolen lauten "Hab ich schon", "Was soll mir das bringen?", oder "Wer soll sich darum kümmern?"

Diese "zwei Seelen in einer Brust" haben eines gemeinsam: sie radikalieren den Konsum, in das eine oder das andere Extrem. Hyper-Luxus mit Autos, die so viel kosten wie Häuser, mit Uhren, die so viel kosten wie Autos und handmassierten Kalbsschnitzeln, die so viel kosten wie eine gute Uhr. Und auf der anderen Seite: billig, billig, billig und das im Sonderangebot. Problematisch wird alles, was sich extrem positioniert. Produkte, die so gut sind wie andere, Services, die nicht jedes Mal positiv überraschen, Unternehmen, die alles und nichts anbieten. Diese "Tote Mitte" findet man im Tourismus, im Einzelhandel, in der Gastronomie, wo immer Sie wollen – und natürlich im Handwerk. (vgl. Abbildungen 12 und 13).

Abbildung 12: **Zeitinvestition als Marktmacht**Abbildung 13: **Attention Economy**

- Die Erosion der Mitte -

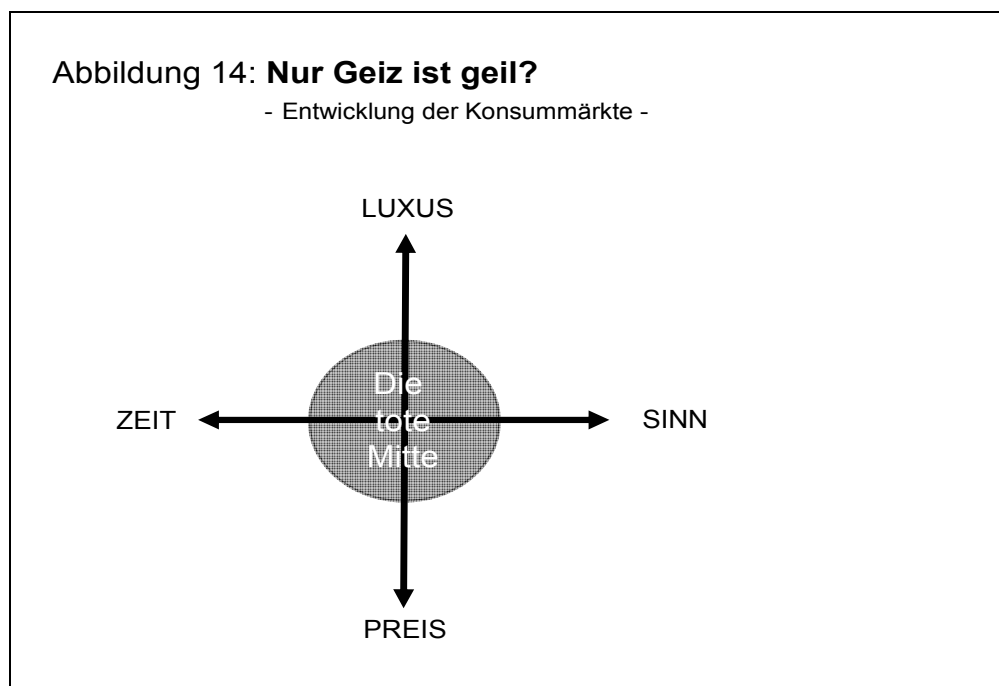


4.3 In Zukunft alles im Discount?

Strömung 2: Entlang der Pole Luxus und Discount lassen sich zwei weitere Richtungen festmachen, in die sich die Konsumenten bewegen. Wir bezeichnen sie als die Convenience- und Dienstleistungsmärkte sowie den Bereich des Erlebnis- und Sinnkonsums.

Beide Felder fassen eine Reihe von Kundenbedürfnissen zusammen und werden in den kommenden Jahren große und interessante Marktchancen eröffnen. Vorweg lässt sich der Convenience-Zweig als der Bereich fassen, in dem sich Produkte und Services als Folge des Megatrend Attention Economy um die neue Mangelressource "Zeit" gruppieren, während der Erlebnis- und Sinnsektor vor allem von dem Motiv nach Biographiebildung getrieben wird, also dem Wunsch, das eigene Leben zu inszenieren, zu einer interessanten Geschichte zu machen und mit Sinn zu füllen.

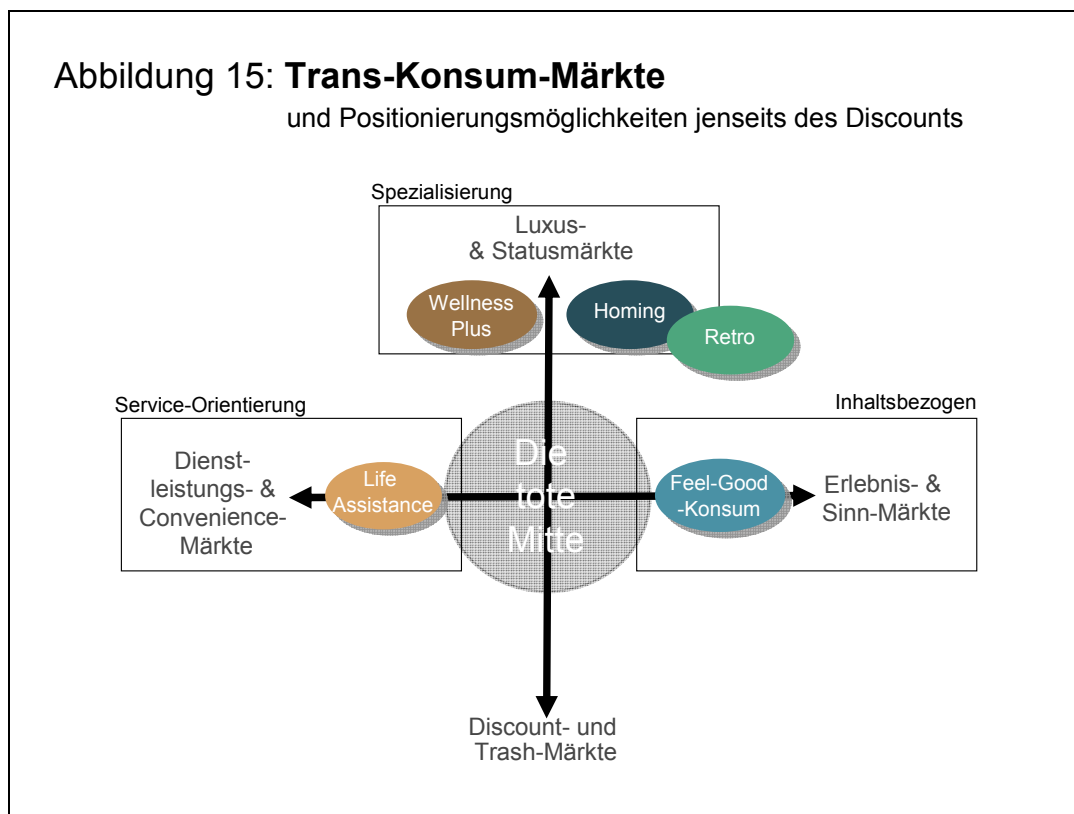
Wie sehen nun die Gemeinsamkeiten der Konsumenten aus? Was wollen sie? Was werden sie kaufen? Welche konkrete Wünsche und Knappheiten werden uns in den kommenden Jahren begleiten und neue Chancen auf den Märkten eröffnen? Wenn wir die Achsen in vier Sektoren einteilen und vor dem Hintergrund des Einsatzes der Ressource Geld betrachten, lassen sich einige interessante Konsumententrends daran aufzeigen (vgl. Abbildung 14).



4.4 Trans-Konsum-Märkte

Im Folgenden sollen nun fünf der wichtigsten Konsumententrends kurz erläutert werden (vgl. Abbildung 15):

- Wellness Plus
- Retro
- Homing
- Life Assistance
- Feel-good-Konsum



Wellness Plus: Persönliche Gesundheit und das dahinter liegende Streben nach Balance werden zum großen Trend der kommenden Jahre. Insofern bedeutet Wellness Plus mehr als nur ein Schlagwort, das für Getränke ebenso verwendet wird wie für Brotsorten und Zeitschriftenkonzepte. Wellness Plus entwickelt sich im Herzen der neuen Mittelschichten, die sich zunehmend Sorgen um ihre Lebensqualität machen. Faktoren wie Mobilität, Multi-Rollen-Situationen in Beruf und Familie,

Zeitknappheit, Lernanforderungen, Alltagsstress definieren seine Stärke. Wellness Plus zielt auf die Verbesserung der Lebensqualität durch Konsumhandlungen, auf den Aufbau aktiver Selbstkompetenz, also der Fähigkeit, in komplexeren Systemen von Beruf, Familie und Freizeit Ausgleichsmechanismen für sich selbst zu finden und eine eigene körperlich-seelische Integrität zu entwickeln. Der Begriff steht heute für nicht-exzessive Sportlichkeit kombiniert mit genussorientierter und gesundheitsbewusster Lebensweise. Unter Wellness laufen heute Urlaubsreisen, Hotels, Massagen, Sportstudios und die Ausstattung des Heims.

Der Wellness-Begriff ist generationsübergreifend und bietet so auch einen Ausweg aus dem Dilemma, ältere Konsumenten anzusprechen, die man aber nicht als "älter" bezeichnen kann und will. Wellness wird somit auch zum Einfallstor zu den "Master Consumers", den Konsumenten jenseits der 50. Kein Wunder, denn je länger je mehr dämmt es den Menschen, dass sie jenseits der 50 noch eine lange Zeitspanne an Leben zur Verfügung haben, das aktiv und selbstbestimmt gelebt werden möchte. Die Avantgarde des Wellness-Trends lässt sich derzeit in den gut verdienenden, gebildeten Mittelschichten verorten. Einen Überblick über die Motive zeigt Abbildung 16.



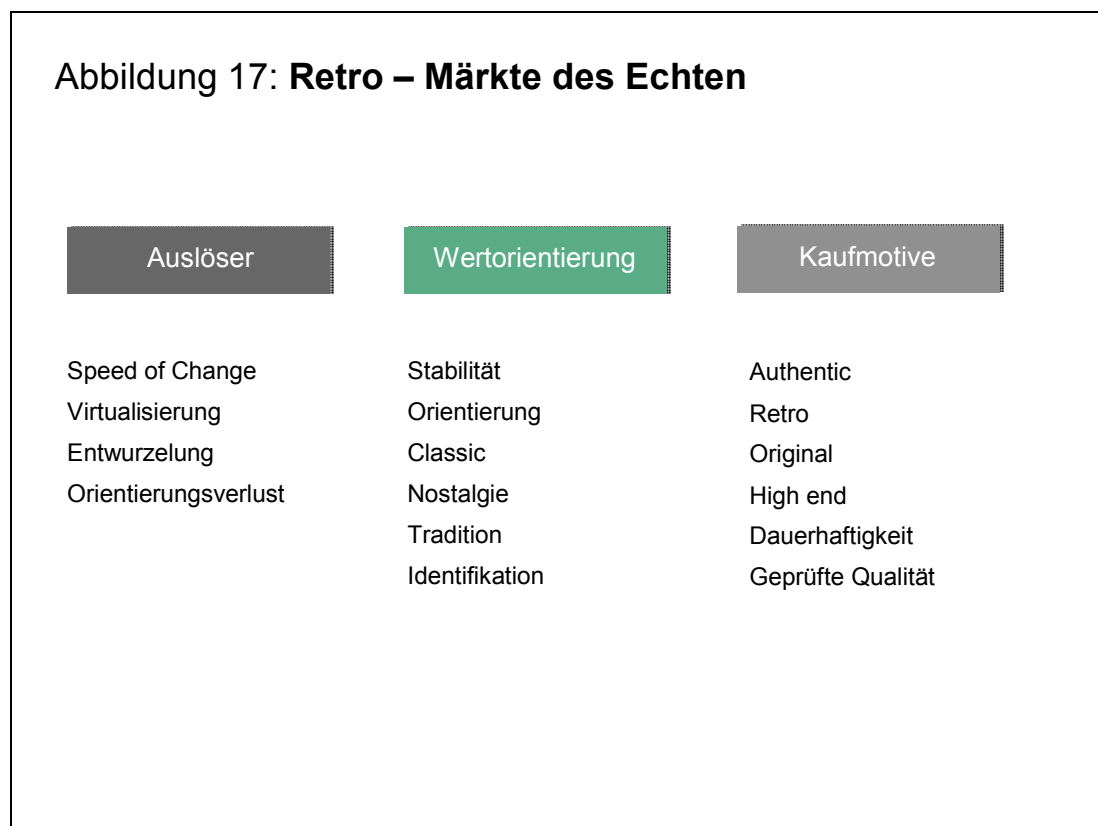
Dabei verändern sich zunehmend die Parameter der Gesundheit. Von der "Reparatur-Medizin" geht es hin zu einer Fitness- und Vorsorgemedizin. Reinigung, Entschlackung, Farbwellness, Acoustic Wellness, das sind die Schlagworte. Immissionsarmes und allergiefreies Bauen, softe Sportarten wie Nordic Walking oder "Dogging" (wie der "Sport" Gassigehen mit dem Hund in Amerika heißt). Bioputz, energetische Hauskonzepte, all das ist Wellness plus, aktive Selbstkompetenz. Nicht zu vergessen die gerade im Handwerk zunehmend wichtigere Frage des Einbaus und der Verwendung nicht-allergener, gesundheitssicherer Materialien.

Primäre Investitionen in dieser Konsumentengruppe werden sich also im Bereich der hochwertigen Urlaubs- und Kuraufenthalte finden, etwa zur "Reinigung, Entgiftung und Entschlackung", aber auch kombiniert mit dem Erlernen neuer Verhaltensweisen, etwa auf einer "Schönheits-Safari", also der Kombination aus plastischer Chirurgie und anschließenden gesundheitsorientiertem Verhaltens- und Wohlfühltraining. Daneben fließen die Gelder natürlich in persönliche Wellness-Oasen in Privathäusern, individuelle Badelandschaften mit hohem ästhetischem Anspruch, Home-Control-Center, in dem alle möglichen Körperwerte erfasst werden, sanfte Sportgeräte für indoor und outdoor sowie in gesundheitserhaltende und -fördernde Services im Bereich der "personal Fitness".

Retro: Verkürzt könnte der Slogan zu Retro heißen: "Früher war alles besser". Dabei geht es nicht um die Frage, ob diese Aussage im Einzelnen wirklich stimmt, sondern um das Gefühl, dass die Welt früher irgendwie übersichtlicher war. Im Retro-Trend mischen sich Kindheits-erinnerungen, Sehnsucht nach der "guten alten Zeit" und der Frust, dass heute alles so verdammt kompliziert und kurzlebig ist. Retro entspricht dem Wunsch nach stabilen Verhältnissen, nach Orientierung und Halt in einem Umfeld, das als zu turbulent und unsicher wahrgenommen wird. Was heute gelernt wird, ist morgen schon überholt; was man heute weiß, gilt morgen nichts mehr. Retro-Angebote bauen auf dieser Verunsicherung auf und vermitteln Sicherheit durch Dinge, die stabil bleiben, die ihren Wert behalten und deren Funktion auch morgen noch nachvollziehbar ist.

Retro-Produkte sind bewährt, vertraut, verständlich, also gerade das Gegenteil von neu. Was aber nicht heißt, dass sie altmodisch oder veraltet sein müssen, denn sie können durchaus in neuester Technik auftreten. Sie bieten dem Kunden Kontinuität, sei es optisch, sei es in der

Funktion oder sei es durch ihre Langlebigkeit. Retro-Konsumenten sind konservativ. Sie lieben Qualität, Klassiker und Bewährtes. Sie hassen Experimente. Erneuern und Überarbeiten ist ihnen lieber als Wegwerfen und Austauschen. Was sich noch nicht bewährt hat, ist ihnen suspekt. Sie schätzen Referenzen, Erfolgsbeispiele und Standards. Sie sind nicht kreativ und nicht mutig, das Urteil anderer ist ihnen sehr wichtig – mit einem Klassiker liegt man da immer richtig. Retro-Kunden brauchen große Namen und bewährte Marken (vergleiche Abbildung 17).



In den kommenden Jahren realisieren zudem immer mehr "Baby Boomer", also die Generation der geburtenstarken Jahrgänge, dass sie nun die Mitte des Lebens hinter sich gelassen haben, und beginnen, immer häufiger zurückzublicken. In einer schnell alternden Gesellschaft wie Deutschland fehlen die üblichen Konfrontationen durch eine "revoltierende" Jugend. Heute sagen gerade noch 15 % der unter 30jährigen, dass sie "ganz andere Wertvorstellungen" hätten als ihre Eltern. Das sichert dem Retro-Trend eine lange Lebensdauer, auch weil es keine Stildiktate mehr gibt, wie sie früher üblich waren. Retro ist ein starker, stabiler Trend für mindestens weitere 8 Jahre.

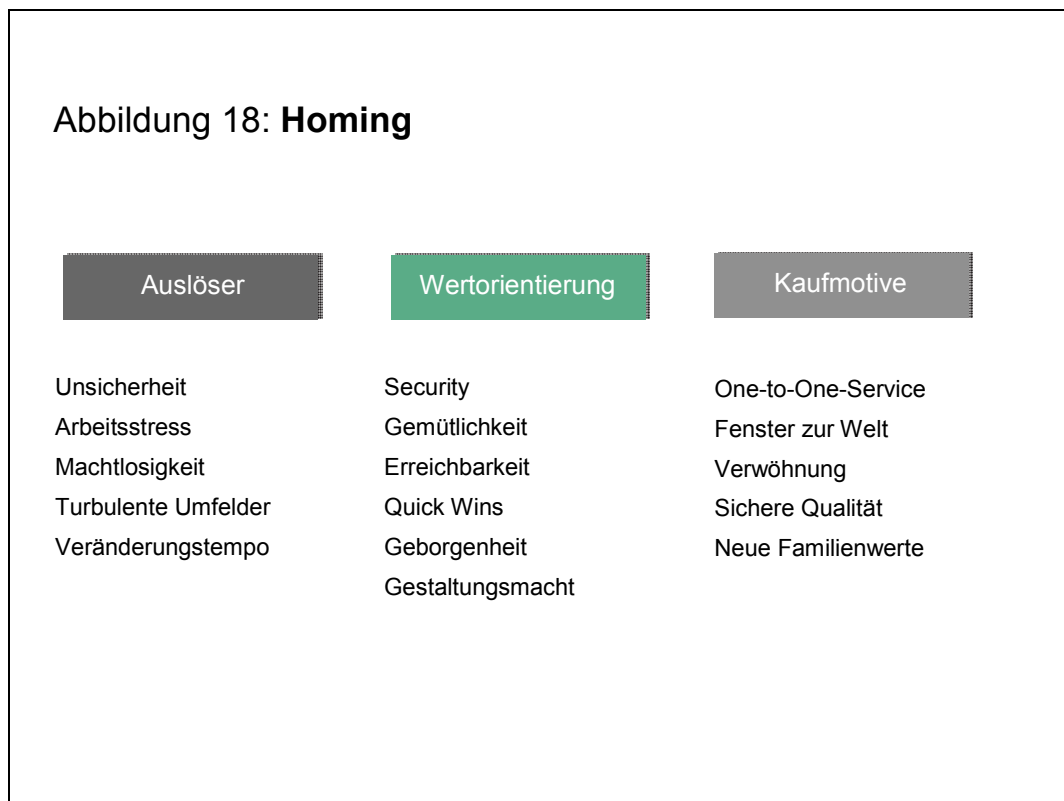
Der Boom von Versandhäusern wie "Manufactum" (www.manufactum.de) zeigt, dass dabei Produkte mit einer dem Handwerk entstammenden Textur voll im Trend liegen. Maßschneider und Maßschuh-Manufakturen erfreuen sich in den Metropolen wieder vermehrter Aufmerksamkeit und Beliebtheit – nicht zuletzt wegen den erfolgsversprechenden Konzepten der Mass Customization im Textilbereich, die personalisierte Einzelstücke von der Stange möglich machen. Handgeschliffene Messer der Messermanufaktur Herder (www.herder-solingen.de), handgeschmiedete Pfannen oder handgenähte Ledersitze für BMW und Porsche – was handgemacht ist, braucht seinen Wert nicht weitergehend unter Beweis stellen.

So kümmert sich beispielsweise die Binsfeld GmbH & Co. aus Trier um altes Glas. Restaurierung, aber auch neue Glasmalerei werden mit dem Wachsen des Retrotrends wieder stärker nachgefragt. Die besondere Meisterschaft in dieser sehr alten und klassischen Handwerkskunst haben dem Betrieb mittlerweile internationales Renomé und entsprechende Aufträge eingebracht – etwa eine Glaskuppel in einem Thailändischen Museum.

Den Charme alter, besonders breiter Dielen lässt die Firma Schotten und Hansen GmbH aus dem bayerischen Murnau wiedererstehen. Dort gibt es Dielen, wie sie früher in Landschlössern oder auf den Höfen der Großbauern verlegt wurden, für jeden Normalbürger, vom antiken Stück bis zur neuen Diele in überbreiter Eiche. Ein spezielles biologisches Verfahren gibt auch den neuen Böden das Flair von Jahrhunderten, natürlich werden die Böden geölt und gewachst, nicht etwa mit Lack versiegelt (www.schotten-hansen.com).

Homing: Hinter dem Begriff Homing verbirgt sich die Wendung der Konsumenten nach Innen, die Aufwertung der vier Wände zum Inbegriff des sicheren und lebenswerten Ortes. Das umfasst eine steigende Bereitschaft, sich das Heim so angenehm wie möglich zu gestalten, aber zugleich auch den Wunsch, es fast wie eine Festung durch Sicherheitstechnologie kontrollierbar und "uneinnehmbar" zu machen. Grundmotiv ist die Suche nach Sicherheit und Geborgenheit in einer Welt, die Tag für Tag als unsicherer empfunden wird. Angst um den Arbeitsplatz, Strukturkrise in Deutschland, terroristische Bedrohung, alles scheint immer gefährlicher zu werden. Dazu noch die immer abstrakter werdende Technologie und Arbeitswelt – fertig ist das Gemütsklima, das nach Geborgenheit und Sicherheit lechzt. Nach Orten, an denen Stabilität

herrscht und man die Dinge selbst in der Hand hat: dem Heim. Dazu passt die Erkenntnis, dass immer mehr Menschen immer mehr Zeit zu Hause verbringen: In den USA beispielsweise erzielen Bringdienste (etwa für Pizza oder ähnliches) heute schon mehr Umsatz als die Gastronomie. Die entsprechenden Motive hierzu zeigt Abbildung 18.



Homing-Konsumenten sind eher ängstliche Gemüter, Überwachungs- und Meldesysteme stehen hoch im Kurs, man liebt es massiv, blickdicht und einbruchssicher. Im Innern darf es dann gerne warm und gemütlich sein, erkennbar etwa an einer Präferenz für Holz und Naturstein, Kamine, Kachelöfen und Fußbodenheizung. Allerdings kommt durchaus Technologie zum Einsatz, solange sie nicht kalt und technoid wirkt und Sicherheitsreserven schafft. Gerade das Thema "Smart Homes", also eine intelligente Technisierung des Heims, verspricht einen interessanten Markt in dieser Zielgruppe, deren Größe nach Schätzungen rund 19 % der kaufrelevanten Bevölkerung ausmacht. Genauere Differenzierungen gibt es zahlenmäßig nicht, allerdings dürfte die Zielgruppe der Homing-Konsumenten einen erheblichen Anteil an der Bevölkerung stellen. Im Neubauvolumen wird sich dies dennoch nicht markant niederschlagen,

denn hier gehen Marktbeobachter eher von einer Stagnation für die kommenden Jahre aus, zunehmen werden jedoch die Umbauten und Sanierungen im Altbestand und die höherwertige Ausstattung von Eigenheim und Wohnung.

Gerade die Sicherheitsindustrie profitiert erheblich vom wachsenden Schutzbedürfnis der Bürger. Allein in den USA gibt es rund 20.000 so genannte Gated Communities, nach außen abgeschirmte Wohnareale, in denen sich Gleich zu Gleich gesellt. Der US-amerikanische Markt für die private Sicherheit wird auf runde 100 Milliarden US-Dollar geschätzt. Immer weiter breiten sich Videoüberwachungskameras auch für Privathäuser aus, führend in Europa ist Großbritannien. Wer zu Hause bleibt, sieht fern: zum Beispiel auf Plasmabildschirmen, deren Absatz mit den fallenden Preisen für diese Produkte stark ansteigt. Oder man "gartelt": In Deutschland werden allein für die Ausstattung und Pflege des Gartens über 10 Milliarden Euro ausgegeben (Quelle: BBE-Branchenreport), ein nicht geringer Teil davon in Anlagen, Ausstattung und Geräte, die von Handwerkern eingebaut, gepflegt und gewartet werden könnten. Als Gegenentwurf zur immer abstrakteren, beschleunigten und komplexen Alltagserfahrung hat der Garten in den kommenden Jahren noch klare Wachstumspotenziale, sowohl bei der Ausstattung mit technischen Geräten, als auch bei Gestaltung und Dienstleistungen rund ums Thema Grün.

Umbau und Sanierung ist für die Verbände der gebeutelten Bauwirtschaft die Zukunftshoffnung – immerhin stehen in den kommenden Jahren geschätzte 18 Millionen Wohneinheiten zur Sanierung an. Weitere Investitionen fallen für Folgeausgaben an: Möbel, Hausgeräte, Bodenbeläge, Einrichtungen und die virtuelle Nabelschnur zur "Welt da draußen". Dabei weicht die "lebenslange" Ausstattung mit Möbeln immer mehr dem Kollektionsgedanken. Alle paar Jahre wird das Home-Styling einer kritischen Prüfung unterzogen und erneuert. In den USA ist bereits ein kompletter Geschäftszweig entstanden: Home Fashion – Designer-Marken aus dem Bereich der Mode (Joop, Calvin Klein, Versace, Paul Smith) entwickeln Möbel und Gebrauchsgegenstände für das Heim. Das Heim wird zum Ort der stilistischen Inszenierung, in der man nicht mehr den materiellen Wert seiner Güter zeigt, sondern seine kulturelle Kompetenz. Ein weites Feld, dass durch die Alterung der Gesellschaft weiter verstärkt wird: Zum einen besitzen diese Generationen in der Regel schon Wohneigentum, zum anderen steigen gerade hier die Sicherheits- und Bequemlichkeitsbedürfnisse, so dass der Sanierung und dem

"Umrüsten" des Hauses auf Alterstauglichkeit im Bereich der Sanierung kein geringer Stellenwert zukommen wird. Aufzugbau, barrierefreies Wohnen, Fernüberwachung, großzügige Badausstattungen – kaum ein Bereich des Hauses, der von dieser Entwicklung nicht berührt würde. Eine Menge Chancen für Handwerksbetriebe mit dem richtigen "Feeling".

Life Assistance: Zeit wird zunehmend zur knappen Ressource der modernen westlichen Gesellschaften, wie unter dem Megatrend "Attention Economy" schon eingehend geschildert wurde. Das schafft eine Nachfrage nach "zeitsparenden" Angeboten, deren Auslöser und Wünsche Abbildung 19 zeigt.



Im Wirtschaftszweig der "Life Services" werden Dienstleistungen für das Individuum maßgeschneidert. Das reicht von der Wiederentdeckung des Hausmädchens, über den Kurzzeithandwerker bis zur flexiblen Kinderbetreuung. Die Notwendigkeit, das Leben im 21. Jahrhundert wieder zu entkomplizieren, schafft einen riesigen Markt für neue Services, die auch und gerade wegen der schnellen technischen Entwicklung in

Zukunft wesentlich stärker ins Zentrum des Interesses rücken: Die Weiterentwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien reduziert zwar automatisierbare Routineaufgaben von Buchhaltern und Anwälten, Tätigkeiten wie Kinderbetreuung, Gartenpflege, Hausreinigung oder das tägliche Kochen des Mittagessens sind jedoch nicht so einfach durch Computer zu ersetzen und werden zu einer Aufwertung des Bereichs der "Lebensunterstützung" führen. Dort erleben alte Berufe wie "Hausdame" oder "Besorgerin" eine Wiedergeburt im neuen Dienstleistungsgewand: Oft noch im Schattenreich der Schwarzarbeit, arbeiten sich diese Berufe derzeit wieder in die Haushalte vor. Besonders urbane "Working Couples" sind hier die Abnehmer, aber auch immer mehr Haushalte, in denen "Neue Hausfrauen" das Regiment führen. Laut *Manager Magazin* (Heft 5/2002) sind es gerade Karrierefrauen, die selbstverständlich solche Entlastungsservices in Anspruch nehmen, weitere Zielgruppen zeigt Abbildung 20.

Abbildung 20: Zeitzielgruppen für morgen

- Frauen im Dauerstreß
- 7 x 24-Paare
- Best Ager
- Professional Singles
- Moderne Nomaden und Multi-Tasker

Investitionen werden hier also eher für immaterielle und wiederkehrende Services aufgewandt als für die klassische „Hardware“ wie Automobil, Haus und Pool. Viel eher geht es um die Wartung, Pflege und den Erhalt solcher Dinge durch Service- und Wartungsverträge, um persönliche Haushaltsleistungen, Hol- und Bringdienste, Erziehungs-, Bildungs- oder Betreuungsleistungen auf kontinuierlicher Basis, all das unter Zuhilfenahme moderner Kommunikationstechnologien. Gerade rund um den Bereich des Wohnens und der Wartung ist leicht zu erkennen, dass sich für den Handwerksbetrieb vielfältige Chancen eröffnen. Entscheidend wird es sein, den Menschen mit dem Angebot solcher Zusatz-Services die erhebliche Zeitersparnis zu vermitteln.

Das bedeutet auch: Solche Services müssen einfach und unkompliziert sein, unbürokratisch, freundlich. Und belastbar: Unvorhergesehene "Notfälle" werden zum Prüfstein, ob der Service seinem Namen gerecht wird oder nur als raffinierte Methode gedacht ist, den Menschen mehr Geld aus der Tasche zu ziehen. Deshalb ist es wichtig, gerade beim Angebot solcher Dienstleistungen ganz genau auf die psychologischen und emotionalen Faktoren zu achten. Beginnt der Kunde erst einmal an seinem "guten Gefühl" zu zweifeln, ist er meist schon verloren. Kein Unternehmer der Zukunft sollte die Kompetenz seiner Kunden unterschätzen.

Die Kompliziertheit unserer Lebensumfelder, mit ihren vielen unterschiedlichen Verpflichtungen, Tätigkeiten, Geräten und Lernanforderungen wird zudem in den kommenden Jahren kaum geringer werden. Eine wachsende Gruppe von Menschen erkennt, dass Bereiche outzusourcen günstiger sein kann, als selber zu machen, entweder finanziell, mit Sicherheit aber unter dem Gesichtspunkt der Lebensqualität. Die Leistungen werden auf der anderen Seite durch Bündelung und teilweise Standardisierung sehr viel günstiger werden, was sich heute schon abzeichnen beginnt. Damit werden sie für breitere Schichten interessant.

Feel-Good-Konsum: Dieser Konsumententyp ist zunächst mal eher ein Skeptiker. Sein Antrieb ist der Wunsch nach einem moralisch „sauberen“ Konsum. Produkte und Services werden vor allem nach ihrer Sozialverträglichkeit beurteilt, etwa ob sie nachhaltigem Anbau entsprechen, ob sie ohne Einsatz von Kinderarbeit hergestellt wurden, aus der Region stammen und auf diese Weise unnötiger Transport vermieden wurde, ob die anbietende Firma soziale Verantwortung übernimmt und so weiter. Allem, was mit "überflüssigem" Konsum zu tun hat, steht er zunächst äußerst skeptisch gegenüber, tendiert eher zum Verzicht als zum Kauf

zusätzlicher Güter. Was diese Nachfahren der Öko-Bewegung der 80er Jahre kennzeichnet, ist eine moralische Bewertung der Angebote, also ein Ansatz, der sich nicht auf spezielle Produktbereiche beschränkt, in denen diese Konsumentengruppe besondere Ausgaben tätigen wird, sondern als genereller Maßstab auf alle Produktbereiche angewandt wird, wie auch Abbildung 21 verdeutlicht. Auf der anderen Seite gibt es allerdings eine wachsende Zahl gut gestellter Konsumenten, denen der moralische Aspekt wichtiger wird und die trotzdem eine durchaus positive Einstellung zum Konsum haben. Das "richtige" muss es eben sein, dann sind sie auch bereit, tiefer in die Tasche zu greifen, etwa für energieautarke Häuser, für Regenwasserzisternen zur Bewässerung des Lifestyle-Gartens, in dem sich hochwertige alte Obstsorten und liebevoll gepflegte Kleinreservate finden. Oder sie entscheiden sich für das neueste Elektro-Benzin-Hybridfahrzeug. Zumindest lässt sich jedoch sagen, dass wir es hier mit einer Konsumentengruppe zu tun haben, die vergleichsweise unempfindlich ist für den Virus der Discountangebote, denen tiefes Misstrauen entgegen gebracht wird.

Abbildung 21: **Feel-Good-Consuming**



Feel-Good-Konsumenten sind sehr wissbegierig und ziemlich kritisch. Sie wollen nicht nur wissen, ob das Produkt nachhaltig ist, sondern auch, ob das Unternehmen sich moralisch anständig verhält. Sie sind ausgesprochen emotional und nehmen für sich in Anspruch, Dinge zu bewerten, die nach alter Lesart eigentlich nichts mit dem Angebot zu tun haben. Sie entscheiden Fallweise und bauen ihre Geschäftsbeziehungen vor allem auf Vertrauen als Grundmaxime auf. Regionale und lokale Produkte sind besser als globalisierte Anbieter, Bekenntnis zu Werten und klare Firmenphilosophien werden honoriert.

Fünf Prozent oder 3, 21 Millionen Bürger fallen nach Schätzungen des Zukunftsinstituts unter die Kategorie der Wohlfühlkonsumenten. In der Regel sind die Konsumenten jenseits der 30, gut situiert und tendenziell wertkonservativ. Unter den Jüngeren sind es vor allem die besser gebildeten, die dem aufgeklärten Moralkonsum anhängen. Diese Konsumgruppe ist der Inbegriff des kritischen Konsumenten, der aber am Ende bereit ist, auch mal ein Drittel mehr für eine Leistung zu bezahlen.

Für die kommenden Jahre ist mit einem starken Wachstum dieses Trends zu rechnen, zumal mittlerweile auch die Angebote sehr stark zulegen, weniger kompliziert zu nutzen und zu erhalten sind. Dadurch wird der Trend mehr und mehr zum Mainstream. Ökologisches Bewusstsein gehört in Zukunft zum Standard-Bildungsgut und wird höchstens willentlich ignoriert.

5. Ausblick

Viele negative Faktoren seiner Umgebung kann der Handwerker individuell nicht unmittelbar beeinflussen. Umso wichtiger ist es, das Augenmerk auf die Bereiche zu richten, in denen sich Veränderungen herbeiführen lassen und die Zukunft gestaltbar ist. Mehr denn je ist es heute für den Handwerker wichtig, sich Gedanken über seine Strategie zu machen. Um die Initiative ergreifen zu können, muss er bereit sein, sich zu bewegen und sich zu verändern. Die Ökonomie des 21. Jahrhunderts ist eine Ökonomie der immer notwendigen Anpassung. Gedanken über die Struktur seiner Märkte, seines Betriebes und seines Angebots müssen für den Handwerker zur regelmäßigen Pflichtaufgabe werden. Wenn er auf den schnell wechselnden Märkten der Zukunft erfolgreich sein will, muss er das Unternehmerische seines Tuns gleichberechtigt neben das handwerkliche Know-how stellen.

Dies wird vor allem zeitliche Belastungen mit sich bringen, denn der Blick über den Tellerrand erfordert entsprechende Anstrengungen. Doch die Wirtschaft der Zukunft wird nicht weniger global und vernetzt sein als heute. Und die Wünsche der Verbraucher werden auch in Zukunft nicht einfacher zu erkennen sein als heute, denn man muss davon ausgehen, dass sich die Konsumgewohnheiten weiter individualisieren. Es wird nicht mehr einige "richtige" Wege geben und andere, die so "out" sind, dass man sie nirgends mehr finden und folglich ignorieren kann, vielmehr werden sie alle gleichzeitig nebeneinander existieren, weil die Wünsche der Konsumenten auf ihren persönlichen, individuellen Stil passen müssen.

Auf all diese Fragen und Anforderungen gilt es, Antworten zu finden, um den Anforderungen der Konsumenten entsprechen zu können. Trend- und Zukunftsforschung können dabei helfen. Daneben gibt es einige klassische Bereiche, die bei der Zukunftsstrategie ebenfalls mit bedacht werden müssen. Generell lassen sich die Felder, in denen der Handwerker aktiv den Weg in die Zukunft bestimmen kann, in drei Betrachtungsweisen unterteilen:

1. Den Blick nach innen

Hier geht es um die Struktur des Unternehmens, letztlich also um die Formulierung der internen Strategie.

2. Den Blick auf die Produktpalette

Wie muss eine zeitgemäße Angebotsstrategie aussehen?

3. Der Blick auf das Umfeld

Welche Positionierungsmöglichkeiten gibt es, um sich auf Veränderungen am besten einzustellen? Dies mündet schließlich in die Entwicklung einer externen Strategie.

Natürlich sind Trends keine Allheilmittel für alle Probleme, aber in einem Umfeld, das sich schnell ändert, lassen sich daraus eine Menge wichtiger Informationen ermitteln. Wir befinden uns im Übergang von der Industrie- zur Wissensgesellschaft. Das Handwerk verfügt über eine Reihe von positiven Faktoren, die es zu nutzen gilt (vgl. Abbildung 22).

Abbildung 22: Pro-Handwerks-Faktoren

- Individualisierung: das Wesen des Handwerks
- Glaubwürdigkeit: direkter Kontakt beste Basis des Vertrauens
- Herkunft: Handwerk ist greifbar, real und bietet Orientierung
- Schnelligkeit: Nähe zum Kunden = Nähe zum Trend
- Humanwerte: Ausbildung, Arbeitsplatzsicherheit, Regionalität
- On-demand: Ressourcenschonend, keine Überschussproduktion
- Positive Tradition: Erhalt des kulturellen Erbes (faktisch und ideell)
- Nachhaltigkeit: Erhalten statt wegwerfen / neu bauen

Wer als Handwerker auf den Märkten der Zukunft Erfolg haben will, der braucht ein Gespür für die kommenden Entwicklungen. Das Wissen über die Veränderungen ist die Grundlage einer erfolgreichen Geschäftsstrategie. Und ohne die wird kein Handwerker mehr überleben, sei sein Markt heute auch noch so regional, noch so gut durch Mund-zu-Mund-Propaganda erschlossen und seine Qualität noch so anerkannt. Die Zukunft braucht vernetztes Denken und vernetzte Funktionen.

Matthias Waltersbacher*

**Konsequenzen der demographischen Entwicklung
für den Wohnungsmarkt**

* *Dipl.-Geograph Matthias Waltersbacher ist Mitarbeiter im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung in Bonn*

GLIEDERUNG

1. Einführung
 - 1.1 Zurückgehende Bautätigkeit
 - 1.2 Moderate Mietentwicklung
 - 1.3 Leerstände
 - 1.4 Regionale Unterschiede
 - 1.5 Fazit der aktuellen Wohnungsmarktentwicklung
2. Zukünftige demographische Entwicklung
 - 2.1 Bevölkerungsentwicklung
 - 2.2 Alterung der Bevölkerung
 - 2.3 Haushaltsentwicklung
 - 2.4 Regionale Entwicklung
3. Zukünftige Nachfrage nach Wohnraum – Ergebnisse der BBR-Wohnungsprognose 2015
 - 3.1 Wohnungsprognose des BBR
 - 3.2 Die Wohneigentumsquote als Indikator der Wohnungsmarktentwicklung
 - 3.3 Eigentumsquoten im europäischen Vergleich
 - 3.4 Entwicklung der Eigentumsquoten in Deutschland
 - 3.5 Wohnungseigentumsbildung und demographischer Wandel
 - 3.6 Zukünftige Entwicklung des Wohneigentums
 - 3.7 Entwicklung der Eigentümerquote
 - 3.7.1 Exkurs Immobilienerbschaften
 - 3.7.2 Exkurs Wertentwicklung
 - 3.8 Entwicklung der Pro-Kopf-Wohnflächennachfrage
 - 3.8.1 Ausgangslage
 - 3.8.2 Zukünftige Zunahme der Pro-Kopf-Wohnflächen
 - 3.9 Zukünftige Wohnungsnachfrage der Haushalte
 - 3.9.1 Alte Länder
 - 3.9.2 Von der Wohnflächennachfrage zum Neubaubedarf
 - 3.9.3 Neue Länder
 - 3.9.4 Regionale Entwicklung
 - 3.9.5 Fazit
4. Wohnungspolitische Konsequenzen der demographischen Entwicklung

Literaturverzeichnis

1. Einführung

Die zukünftige Entwicklung der Wohnungsnachfrage ist für das Handwerk von elementarer Bedeutung. Der Wohnungsbau nahm in der Vergangenheit eine herausragende Position ein und wird dies aller Voraussicht nach auch in Zukunft tun. Vor diesem Hintergrund werden die unterschiedlichen Perspektiven der Wohnungsmärkte die Entwicklungschancen des Handwerks beeinflussen.

Die langfristigen Perspektiven der Wohnungsmärkte sind in erster Linie vor dem Hintergrund des demographischen Wandels zu verstehen. Steigende durchschnittliche Lebenserwartung bei gleichzeitig konstant niedriger Geburtenrate werden die Nachfragerstruktur auf den Wohnungsmärkten deutlich verändern. Der demographische Wandel muss hierbei als umfassender Begriff verstanden werden, der neben den Phänomenen Geburtenrückgang, Alterung sowie Heterogenisierung auch die Verkleinerung der Haushalte und die Wanderungsprozesse – insbesondere Ost-West-Wanderung und Suburbanisierung – mit einbezieht.

Im folgenden Beitrag werden die Auswirkungen des demographischen Wandels auf die Wohnungsmärkte und den Wohnungsbedarf anhand geeigneter Indikatoren wie Wohneigentumsbildung und Wohnflächenkonsum dargestellt. Damit können quantitative Aussagen zum zukünftigen Wohnungsbedarf und der zu erwartenden Situation auf den Wohnungsmärkten getroffen werden. Vor dem Hintergrund des zukünftigen Bevölkerungsrückganges und des sozioökonomischen Wandels der Gesellschaft erscheint eine rein quantitative Beschreibung des zukünftigen Wohnens aber nicht ausreichend. Zum einen sind reine (Neubau-) Mengeneffekte zur Bedarfsdeckung in vielen Regionen möglicherweise nicht mehr so interessant wie in früheren Epochen, zum anderen erfordert die Heterogenisierung der Nachfrage mit individualisierten Wohnbedürfnissen eine Abkehr von standardisierten Bedarfskennziffern. Daher erscheint es notwendig, den demographischen Wandel auch hinsichtlich der Lebensweisen der Haushalte zu interpretieren. Bereits heute erfahren diese einen deutlichen Wandlungsprozess. Eine zunehmend individualisierte Lebensweise bei gleichzeitigem Bedeutungsverlust "normaler" Haushaltsbiographien und familiärer Netze stellen die Wohnungsmärkte vor neue Situationen.

Um die langfristigen Perspektiven der Wohnungsmärkte aufzeigen zu können, ist es zunächst notwendig, einen Anknüpfungspunkt zur gegenwärtigen Situation herzustellen.

Die Beurteilung der aktuellen Situation auf dem Wohnungsmarkt fällt vor dem Hintergrund unterschiedlicher Entwicklungen aber nicht leicht. Der Bericht zu den Wohnungsmärkten in Deutschland des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung hat deutlich gemacht, dass regional ganz unterschiedliche Situationen vorzutreffen sind. Einerseits ist auf den meisten regionalen Märkten eine deutliche Entspannung festzustellen, andererseits wird angesichts einer immer noch rückläufigen bis stagnierenden Bautätigkeit und lokal steigenden Neuvertragsmieten vor der Gefahr einer erneuten Angebotsverknappung gewarnt. Parallel dazu hat in einer beispiellosen Entwicklung die Bedeutung der Bauwirtschaft für die deutsche Volkswirtschaft in wenigen Jahren deutlich abgenommen, sowohl bei der Wertschöpfung als auch bei der Beschäftigung.

Über die Ursachen dieser Entwicklungen bestehen unterschiedliche Auffassungen. Ist der Rückgang der Bautätigkeit ein deutliches Indiz für zurückgehende Bevölkerungszahlen bzw. für den demographischen Wandel? Spiegelt sich darin der in den letzten Jahren gesunkene Ausenwanderungssaldo wider? Oder handelt es sich um eine konjunkturell bedingte Phase, die aufgrund der hohen Bautätigkeit der 90er Jahre nun zu Anpassungsreaktionen der Angebotsseite führt? Eine rückläufige Bautätigkeit im Geschosswohnungsbau spiegelt die Zurückhaltung der Investoren wider, bei absehbaren Bevölkerungsrückgängen in den Wohnungsbau zu investieren. Ist diese pessimistische Erwartungshaltung realistisch, oder ist die Nachfrage nicht weit stabiler als die Diskussion signalisiert? Es stellt sich weiterhin die Frage, ob der Rückgang der Bautätigkeit auch in den nächsten Jahren anhalten wird, oder ob als Marktreaktion auf den zu beobachtenden Mietanstieg in den großen Städten wieder mit höheren Neubauzahlen zu rechnen ist?

Hilfreich erscheint in dieser Situation sich auf wenige Indikatoren der Wohnungsmarktentwicklung zu konzentrieren und auf dieser Basis einen Blick in die Zukunft zu wagen.

1.1 Zurückgehende Bautätigkeit

Die derzeitige Lage am Wohnungsmarkt ist geprägt von einer in den alten Ländern seit 8 Jahren, in den neuen Ländern seit 6 Jahren rückläufigen Bautätigkeit.

Gegenüber dem Höhepunkt der Baukonjunktur in den alten Ländern 1994/95 und in den neuen Ländern 1997 hat sich die Bautätigkeit um 60 % (alte Länder) bzw. um 75 % (neue Länder) verringert. Besonders

stark vollzog sich der Rückgang im Geschosswohnungsbau, während der Ein- und Zweifamilienhausbau in der zweiten Hälfte der 90er Jahre eher zulegen konnte, seit 2000 jedoch ebenfalls von einem Abschwung erfasst wird.

Im Vergleich der alten und neuen Länder verläuft die Entwicklung der Bautätigkeit in der jüngeren Vergangenheit synchron. Seit 1997 sind die Tendenzen beim Ein- und Zweifamilienhausbau und dem Geschosswohnungsbau jeweils gleichgerichtet. Der Ein- und Zweifamilienhausbau wird in beiden Teilräumen mit dem Jahr 1999 wieder die dominierende Bauform. Der Anteil der Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern am Fertigstellungsergebnis beträgt im Dreijahreszeitraum 1999 bis 2001 60 % gegenüber 40 % 1994 bis 1996. Bis zum Jahr 2002 ist der Anteil der Fertigstellungen in neuen Ein- und Zweifamilienhäusern weiter angewachsen und erreicht bundesweit mittlerweile 68 %. In den neuen Ländern und Berlin Ost machen diese im Jahr 2002 über drei Viertel der Bautätigkeit (78 %) aus (früheres Bundesgebiet 66 %).

Betrachten wir den Verlauf der Bautätigkeit regional differenziert, zeigt sich – trotz der so heterogenen regionalen Marktsituationen – ein in diesem Ausmaß erstaunlich einheitlicher Verlauf der Wohnungsbaukonjunktur. So weisen alle westdeutschen Wohnungsmarktregionen sowohl in der Bautätigkeit insgesamt wie auch bei den Teilsegmenten Eigenheim und Geschosswohnungsbau gleichgerichtete Verläufe auf. Selbst in Wachstumsregionen mit Kernstädten wie z.B. Bonn oder Mainz oder auch in den strukturstarken Regionen wie z.B. München, Frankfurt oder Köln koppelt sich die Bautätigkeit kaum vom bundesweiten Entwicklungspfad ab. Allerdings unterscheiden sich die Regionen deutlich im Niveau der Bautätigkeit.

1.2 Moderate Mietentwicklung

In den letzten Jahren sind am Wohnungsmarkt insgesamt eindeutige Entspannungstendenzen sichtbar. Trotz rückläufiger Bautätigkeit steigen die Mieten nur noch moderat bzw. geben in einigen Regionen sogar leicht nach. Wohnungsmarktengpässe mit deutlich steigenden Mieten sind nur in vereinzelt Regionen zu beobachten und werden in der aktuellen Situation eher als Sonderentwicklung und nicht als Anzeichen für einen neuen Zyklus am Wohnungsmarkt mit wachsenden Nachfrageüberhängen eingeschätzt. Die Beispiele wachsender Engpässe konzentrieren sich

zumeist auf die überregional bedeutsamen Metropolräume in den alten Ländern wie München, Frankfurt, Köln etc.

Der Mietenindex des Statistischen Bundesamtes (Nettokaltmiete) ist in den letzten drei Jahren mit jährlichen Steigerungsraten zwischen 1,0 und 1,2 % nur geringfügig gestiegen. Im Vergleich mit der Mietenentwicklung der zurückliegenden Phase (1996: 3,2 %, 1997: 2,5 %) ist eine Preisberuhigung erkennbar.

Der Mietenindex liegt in deutlicher Nähe zum Preisindex für die Lebenshaltung. In 2000 und 2001 lag der Mietenindex sogar unter dem Preisindex für die Lebenshaltung, was im langjährigen Vergleich eine absolute Ausnahme darstellt. Im letzten Jahr haben sich die Preisentwicklung für die Lebenshaltung und der Mietenindex stark angenähert. Auch die im Rahmen der Wohnungsmarktbeobachtung des BBR ausgewerteten Angebotsmieten von Internet-Datenbanken zeigen am aktuellen Rand moderate bis leicht sinkende Mieten.

1.3 Leerstände

Als ein deutliches Zeichen des Wandels der Wohnungsmärkte ist die Entwicklung der Leerstände zu bewerten. Insbesondere im Osten Deutschlands hat sich dieser zu einem die Wohnungswirtschaft und die Stadtentwicklung sehr stark negativ beeinflussenden Faktor entwickelt. Ausschlaggebend ist der jahrelange Leerstand in den vernachlässigten Altbauten und die vielerorts sehr schlechten Marktperspektiven für die verbliebenen noch nicht modernisierten Bestände. Zusätzlich verstärkt sich der Leerstand auch in den Plattenbaugebieten.

Die Leerstandsquote beläuft sich in den neuen Ländern mittlerweile auf 14,4 % des Wohnungsbestandes, wobei in einzelnen Segmenten und Regionen weitaus höhere Quoten anzutreffen sind. In Westdeutschland beläuft sich der Leerstand auf ca. 6,6 %. Auch hier können einige Regionen wie das Saarland oder das Ruhrgebiet mit weitaus höheren Quoten identifiziert werden. Seit 2002 beginnt die mit dem Stadtumbau Ost beabsichtigte Marktbereinigung, bei dem bis zum Jahr 2009 rund 350.000 Wohnungen vom Markt genommen werden sollen. Während das eigentliche Programm erst mit dem Jahr 2002 beginnt, sind bereits in den Jahren zuvor Abrisse durch Landesförderprogramme begünstigt worden.

1.4 Regionale Unterschiede

Die regionalen Unterschiede nehmen zu und es besteht ein Nebeneinander von wachsenden und schrumpfenden Märkten

Die Situation der Wohnungsmärkte ist des Weiteren gekennzeichnet von ganz erheblichen regionalen Unterschieden. Dies ist nicht neu, wird allerdings in der derzeitigen Situation besonders deutlich. Wohnungsüberschuss auf der einen, Wohnungsmangel auf der anderen Seite prägen das aktuelle Bild. In einigen Regionen ist auch beides gleichzeitig zu beobachten, während in Teilmärkten Wohnungen leer stehen gibt es in anderen Marktsegmenten Angebotsdefizite. Deutlich wird dies bei der aktuellen Mietpreisentwicklung für Neuvermietungen, aber auch bei dem unterschiedlichen Rückgang der Bautätigkeit

1.5 Fazit der aktuellen Wohnungsmarktentwicklung

Die Wohnungsmärkte befinden sich zur Zeit in einer uneinheitlichen Situation und auch die Befunde sind je nach Sichtweise uneinheitlich. Ob sich daraus allgemeingültige Perspektiven ableiten lassen, ist eher fraglich. Eine vernünftige Basis bietet die Analyse der zukünftigen demographischen Entwicklung, denn diese ist weitgehend absehbar und für die Entwicklung der Wohnungsmärkte von erheblicher Bedeutung.

2. Zukünftige demographische Entwicklung

Demographische Veränderungen wirken sich unmittelbar auf den Wohnungsbedarf aus. Insbesondere die Umbrüche, die mit dem Begriff des demographischen Wandels umschrieben werden, sind von hoher Wohnungsmarktrelevanz: Abnehmende Geburtenzahlen, Alterung der Gesellschaft, Veränderungen der Haushaltsstrukturen und Wanderungsbewegungen, insbesondere Zuwanderungen von außen verändern sowohl die quantitative wie auch die qualitative Nachfrage nach Wohnungen.

Die Vorzeichen für die Wohnungs- und Immobilienmärkte standen in der Rückschau nahezu ununterbrochen auf Expansion. Während in den 50er und 60er Jahren das Wachstum sowohl auf Geburtenüberschüsse als auch auf Wanderungsüberschüsse gründete, setzte ab Mitte der 60er Jahre der demographische Wandel ein. Er führte dazu, dass die Zahl der Geburten 1972 erstmals unter die Zahl der Sterbefälle sank. Da aus den Wanderungsgewinnen jedoch weiterhin eine positive Bevölkerungsent-

wicklung resultierte, blieb die notwendige politische Diskussion, wie darauf zu reagieren ist, aus. Erst in den 80er Jahren findet die demographische Entwicklung erhöhte Aufmerksamkeit, angesichts der Wanderungsgewinne und der Besonderheiten der 90er Jahre (Wiedervereinigung, Öffnung Osteuropa, Echoeffekt der hohen Geburtenzahlen der 60er Jahre) gerät sie jedoch wieder in den Hintergrund.

Seit Mitte der 90er Jahre stagniert die Bevölkerung. Bevölkerungsprognosen erwarten noch bis etwa 2013 eine stabile Bevölkerungsentwicklung, für die Jahre danach werden deutliche Bevölkerungsrückgänge prognostiziert. Dieser Übergang von Wachstums- über Stagnations- in Schrumpfungsprozesse vollzieht sich allerdings zeitlich und räumlich in unterschiedlichen Phasen und Dimensionen. Während einige Regionen bereits heute mit Schrumpfungsprozessen konfrontiert sind, wird für andere Regionen noch über Jahrzehnte Wachstum vorhergesagt.

2.1 Bevölkerungsentwicklung

In den Dekaden der alten Bundesrepublik betrug das Bevölkerungswachstum bis zu 0,9 % p.a. (50er Jahre) bzw. 1 % p.a. (60er Jahre). Diese Zunahmen sind sowohl auf Außenwanderungsgewinne als auch auf Geburtenüberschüsse zurückzuführen. Seit 1972 liegt die Zahl der Sterbefälle höher als die der Geburten, und in den 70er und 80er Jahren lagen die Sterbefälle immer gut 10 % über den Geburtenfällen. Seit den 70er Jahren wird das Bevölkerungswachstum getragen von einem positiven Wanderungssaldo, während die natürliche Bevölkerungsentwicklung negativ ist.

Die Öffnung der Grenzen führte zu Beginn der 90er Jahre zu enormen Wanderungsgewinnen, die ihren Höhepunkt bereits im Jahr 1990 mit einem Wanderungsüberschuss von über 1 Mio. Personen erreichten. Im Verlauf der 90er Jahre ging der positive Wanderungssaldo stetig bis auf 47 Tsd. Personen (1998) zurück, um danach wieder anzusteigen: Ein Trend, der zur Zeit noch anhält.

In 2002 ist die Bevölkerung gegenüber dem Vorjahr noch um knapp 100 Tsd. Einwohner auf gut 82,5 Mio. gestiegen, was einer Zunahme um 0,1 % entspricht. Dies ist auf den Zuwanderungsüberschuss zurückzuführen: Im Jahr 2002 zogen 219.000 Personen mehr nach Deutschland als das Bundesgebiet verließen. Bei Betrachtung der Teilgebiete steht einer deutlicheren Zunahme von 0,3 % in den alten Ländern eine

Abnahme der Bevölkerung um 0,8 % in den neuen Ländern entgegen. Auch im Jahr 2002 ist somit von einer ungleichen Entwicklung zwischen Ost und West auszugehen.

In den nächsten Jahren wird die Bevölkerung noch leicht zunehmen. Die Ergebnisse der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes bis zum Jahr 2050 zeigen, dass in einer mittleren Variante die Bevölkerungszahl nach einem geringen Anstieg auf 83 Millionen ab dem Jahr 2013 zurückgeht und bis zum Jahr 2050 auf gut 75 Millionen Einwohner sinken wird.

2.2 Alterung der Bevölkerung

Für die Anbieterseite des Wohnungsmarktes ist eine zu erwartende Schrumpfung der Bevölkerung negativ zu bewerten. Diese Schlussfolgerung ist allerdings dahingehend zu differenzieren, dass die Bevölkerungszahl keineswegs die alleinige nachfragebestimmende Größe ist. Neben der reinen Mengenanalyse sind die Veränderungen in der Altersstruktur der Bevölkerung in die Bewertung der Entwicklung der Wohnungsmärkte mit einzubeziehen.

Unbestritten ist, dass die rückläufigen Geburtenzahlen zu einer Alterung der Bevölkerung führen. Zusätzlich verstärkt wird diese Entwicklung durch die weitere Zunahme der Lebenserwartung. Die Lebenserwartung in Deutschland hat erneut zugenommen. Sie beträgt für einen neugeborenen Jungen 75,1 Jahre und für ein Mädchen 81,1 Jahre und steigt damit im Zeitvergleich stetig an.

Die problematischen Entwicklungen, die hinter der Alterung stehen, lassen sich anhand des Verhältnisses von jungen und älteren Bevölkerungsgruppen aufzeigen.

Der Anteil der unter 20jährigen beträgt zur Zeit ca. 20 % und ist damit in den letzten 30 Jahren um 10 Prozentpunkte zurückgegangen. Gleichzeitig erhöhte sich der Anteil der Personen, die 60 Jahre und älter sind, von 20 % (1970) auf heute 24 %. Nach den Berechnungen der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung erhöht sich der Anteil der älteren Personen bis 2050 auf knapp 37 %, während der Anteil der unter 20jährigen auf 16 % zurückgeht.

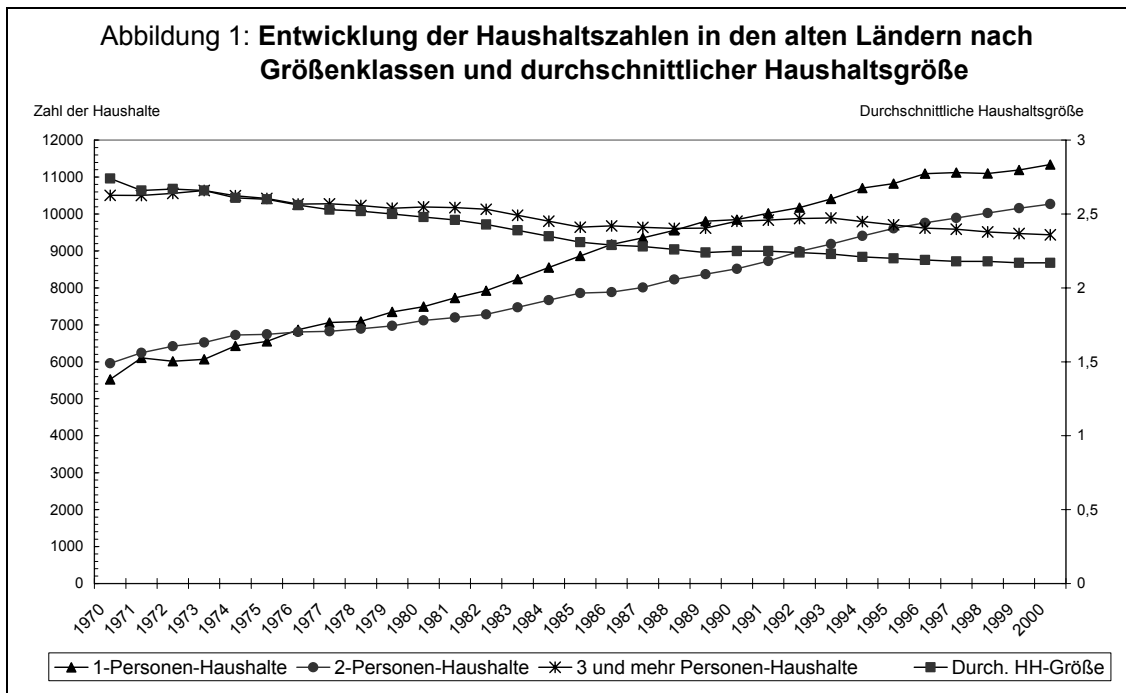
Der Altenquotient (Zahl der 60jährigen und älteren auf 100 Personen im Alter von 20 bis 60), der für die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft wie auch für das Funktionieren der sozialen Sicherungssysteme, insbe-

sondere der gesetzlichen Rentenversicherungen, ausschlaggebend ist, hat sich in den letzten Jahren gewandelt und wird sich in Zukunft noch deutlicher ändern. Er liegt heute bei 44 (1950 betrug er noch 27) und wird bis 2050 auf 78 steigen (mittlere Variante).

2.3 Haushaltsentwicklung

Was bedeuten die demographischen Veränderungen für den zukünftigen Wohnungsmarkt? Zunächst geben die beobachteten und zukünftig zu erwartenden Bevölkerungszahlen und –strukturen nicht unmittelbar Auskunft über die zu erwartende Nachfrage. Sie haben aber Einfluss auf die Zahl und Struktur der privaten Haushalte, den eigentlichen Trägern der Nachfrage nach Wohnraum. Hierbei kann es durchaus sein, dass trotz stagnierender oder rückläufiger Bevölkerungszahlen die Zahl der Haushalte weiter steigt. Dies ist dann der Fall, wenn der Rückgang der Bevölkerungszahl durch die durchschnittliche Verkleinerung der Haushalte kompensiert bzw. überkompensiert wird. Daneben hat der demographische Wandel mit der dramatischen Veränderung der Altersstruktur starken Einfluss auf die Wohnungsnachfrage, da diese auf den im Lebenszyklus stark unterschiedlichen Lebensformen und den sich daraus ergebenden Wohnbedürfnissen beruht. Zusätzlich stellen die immer stärker ins Gewicht fallenden Zuwanderungsgruppen und die insgesamt heterogener werdende Bevölkerung neue oder unterschiedliche Anforderungen an den Wohnungsmarkt.

In Deutschland ist die Zahl der Haushalte in den letzten Jahrzehnten deutlich und weit stärker als die Bevölkerungszahl angestiegen. Gab es im früheren Bundesgebiet 1970 knapp 22 Mio. Haushalte, stieg diese Zahl bis 2000 auf gut 31 Mio.



Ursächlich für diesen starken Anstieg ist die deutliche Erhöhung der Zahl der 1- und 2-Personen-Haushalte. Während sich die Zahl der größeren Haushalte (3 und mehr Personen) um mehr als 10 % reduziert hat, verdoppelte sich die Zahl der 1-Personen-Haushalte von 5,5 Mio. 1970 auf mehr als 11 Mio. im Jahr 2000. Die Zahl der 2-Personen-Haushalte ist ebenfalls von knapp 6 Mio. auf über 10 Mio. um fast 75 % gestiegen. Die Bedeutung der kleinen Haushalte mit 1 oder 2 Personen ist in 30 Jahren von gut 50 % auf über 70 % gestiegen, während der Anteil der größeren Haushalte von knapp 50 % auf knapp 30 % gefallen ist (vgl. Abbildung 1).

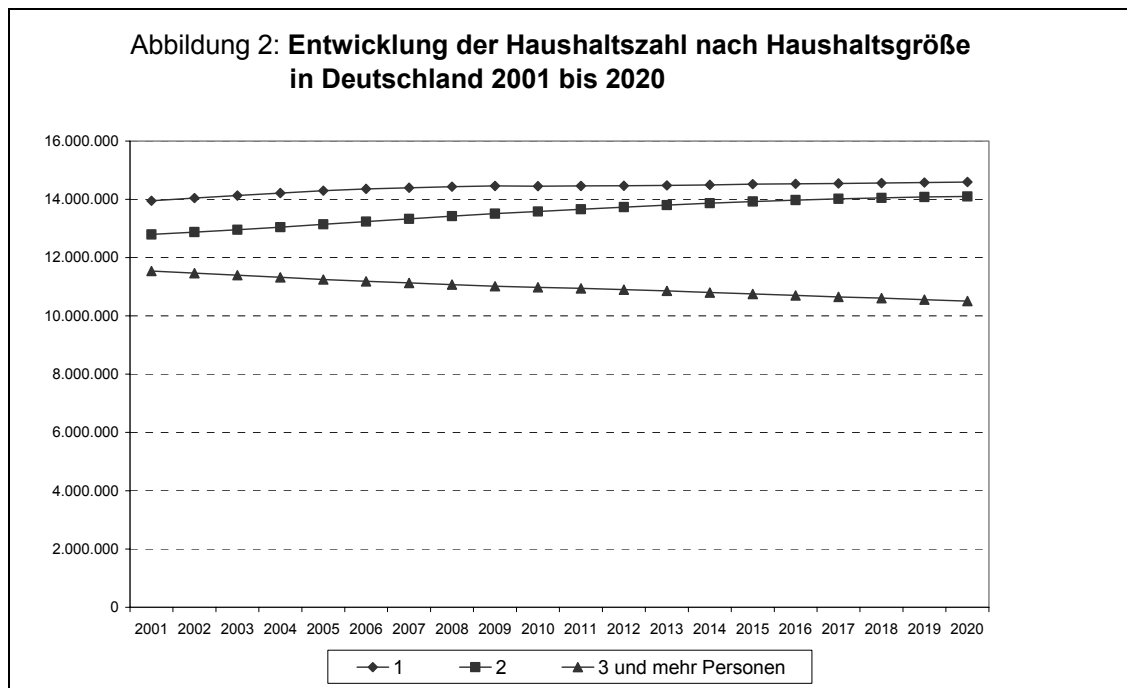
Im gleichen Zeitraum ist die durchschnittliche Zahl der Personen je Haushalt von 2,74 auf 2,17 gefallen. Des Weiteren trägt auch die deutliche Abnahme der sehr großen Haushalte zu dem beobachteten Sinken der Haushaltsgröße bei. So hat sich die Zahl der Haushalte mit 5 und mehr Personen von 1970 bis 2000 von 2,8 auf 1,4 Mio. annähernd halbiert, während die Zahl der 3- und 4-Personen-Haushalte in etwa stabil geblieben ist.

In Zukunft ist von einer noch weiter sinkenden durchschnittlichen Haushaltsgröße auszugehen. Allerdings sind prognostische Aussagen zur Haushaltsentwicklung nicht mit der Genauigkeit wie die zur Bevölkerungsentwicklung zu treffen. Neben den demographischen Verhaltens-

weisen (Fertilität, Mortalität, Wanderungen) müssen weitere sozioökonomische Aspekte berücksichtigt werden, von denen die Haushaltsbildung abhängt.

Nach der jüngsten Haushaltsprognose des BBR wird die durchschnittliche Haushaltsgröße noch weiter sinken. Dieser Haushaltsverkleinerungsprozess, bei dem gleich viele Personen auf immer mehr Haushalte verteilt werden, ist eine wesentliche Ursache der Haushaltsdynamik. Diese schwächt sich zwar auch ab, jedoch auf einem höheren Niveau als die Bevölkerung. In den neuen Länder wird dadurch die Zahl der Haushalte von 2001 bis 2017 um knapp 2 % steigen, obwohl die Bevölkerungszahl im entsprechenden Zeitraum um knapp 1,5 % abnimmt, danach wird auch die Zahl der Haushalte abnehmen. In den alten Ländern steigt die Zahl der Haushalte bis 2017 um knapp 3 %, um dann auch abzunehmen.

Nach der BBR-Haushaltsprognose wird die Zahl der 1-Personen-Haushalte bis 2020 noch um knapp 5 %, die Zahl der 2-Personen-Haushalte um 10% zunehmen. Die größeren Haushalte ab 3 Personen werden dagegen im gleichen Zeitraum um 9 % abnehmen. Die Rückgänge bei den großen Haushalten (4, 5 und mehr Personen) sind hierbei mit weit über 10% noch erheblicher (vgl. Abbildung 2).



Aufgrund der Dynamik der kleinen Haushalte wird die Zahl der Haushalte insgesamt noch bis 2017 ansteigen, um dann erstmalig abzunehmen.

Die zukünftige Entwicklung lässt sich somit in zwei Phasen unterteilen: Für die nächsten 15 bis 20 Jahre ist die Entwicklung der durchschnittlichen Haushaltsgröße die entscheidende Determinante für eine noch weiter ansteigende Zahl der Haushalte, da der Bevölkerungsrückgang bis dahin noch relativ niedrig ist. Erst danach erhält der Bevölkerungsrückgang eine größere Bedeutung, die durchschnittliche Haushaltsgröße dagegen nimmt aufgrund von Sättigungsgrenzen nur noch schwach ab.

2.4 Regionale Entwicklung

Bundesweit steigt die Bevölkerungszahl noch bis ca. 2013 und die Zahl der Haushalte noch etwas länger, regional betrachtet ist jedoch bereits jetzt ein Nebeneinander von schrumpfenden und wachsenden Regionen zu erkennen. Die demographische Entwicklung Deutschlands vollzieht sich somit nicht gleichmäßig über alle Teilräume. Allein die Unterscheidung nach Ost- und Westdeutschland zeigt erhebliche Unterschiede in der Bevölkerungsentwicklung auf: In Ostdeutschland ist die Bevölkerung von 1991 bis 2000 um jährlich knapp 0,5 % zurückgegangen, in Westdeutschland dagegen ist sie um knapp 0,5 % angewachsen.

Eine Differenzierung nach regionalen Gesichtspunkten offenbart weitere Differenzen. In den letzten Jahren ist die Bevölkerung in den Kreisen der alten Länder zum Großteil noch gestiegen. Kreise mit zwischen 1992 und 2001 abnehmender Bevölkerung nehmen in Westdeutschland nur einen Anteil von gut 20 % ein, im Osten dagegen schrumpft die Bevölkerung in 78 % der Kreise.

Die ungleiche Bevölkerungsdynamik in den Teilräumen der Bundesrepublik war schon immer existent, die räumliche Gleichzeitigkeit von Wachstum und Schrumpfung war allerdings geprägt von einer stärkeren Bedeutung des Wachstums. In Zukunft verschiebt sich die Gewichtung zwischen den beiden Polen.

Nach den Berechnungen der BBR-Bevölkerungsprognose wird in Zukunft der Anteil der Kreise mit abnehmender Bevölkerung deutlich zunehmen. Waren in den vergangenen 10 Jahren 22 % der Kreise in Westdeutschland mit einem Bevölkerungsrückgang konfrontiert, so steigt dieser Anteil bis 2010 auf 45 % bzw. 57 % bis 2020. In Ost-

deutschland stagniert die Zahl der Kreise mit abnehmender Bevölkerung auf hohem Niveau (76 bis 80 %).

Großräumig lässt sich eine Entwicklung zugunsten der Agglomerationen Westdeutschlands insbesondere des Südens prognostizieren – wobei in den Agglomerationen die Kreise mit geringerer Siedlungsdichte (Umlandkreise) wachsen werden.

Nach der aktuellen BBR-Haushaltsprognose wird die räumliche Dynamik bis zum Jahr 2020 auch durch die ungleiche Haushaltsdynamik der Regionen gekennzeichnet sein. Analog zur Bevölkerungsentwicklung wird auch die Zahl der Kreise abnehmen, die noch Zuwächse bei den Haushaltszahlen zu erwarten haben. Dagegen werden die Kreise mit abnehmender Haushaltszahl in den nächsten Jahrzehnten zunehmen. In Ostdeutschland ist die Mehrzahl der Kreise von einem leichten Haushaltsrückgang betroffen, der nach 2010 etwas stärker ausgeprägt sein wird.

3. Zukünftige Nachfrage nach Wohnraum – Ergebnisse der BBR-Wohnungsprognose 2015

Die zukünftige Entwicklung der Wohnungsmärkte wird im Wesentlichen von folgenden Faktoren bestimmt werden:

- die demographische Entwicklung, d.h. die natürliche Bevölkerungsentwicklung, Binnen- und Außenwanderung, Haushaltsentwicklung, strukturelle Änderungen in der Bevölkerung und bei den Haushalten (Alterung, Singularisierung);
- quantitative und qualitative Veränderungen der Wohnungsnachfrage, z.B. steigende Wohnflächen, steigende Anteile von Wohneigentum, höherer Stellenwert des Wohnens als Statussymbol, Pluralisierung und Ausdifferenzierung der Lebensstile etc.;
- Entwicklung des Wohnungsbestandes, Marktgängigkeit des Angebotes, Bestandsumbau statt Neubau;
- Die finanziellen Spielräume der öffentlichen Hand. Diese werden sich vor dem Hintergrund der Alterung der Bevölkerung nicht grundlegend zu einer deutlich verbesserten Situation verändern. Die vielerorts in die Kritik geratene "Subventionsmentalität" wird von einem veränderten Verständnis von Staatshandeln abgelöst werden. Ange-

sichts der zurückgehenden Reichweite der Politik wird sich die Wohnungspolitik der föderalen Akteure stärker auf das Funktionieren der Märkte verlassen müssen. Die Schwerpunktverschiebung umfasst somit wesentlich mehr als nur die Kürzung von Etats, es geht auch um die zukünftige Bedeutung des Staates und seines Handelns. Die Rolle der öffentlichen Hand als aktivierender Staat muss noch gefunden werden. Vor dem Hintergrund der tiefgreifenden Umbrüche wird eine wohnungspolitische Neuorientierung notwendig. Die durch die Politik bestimmte und veränderbare Rahmensetzung für die Wohnungsmärkte hat damit Einfluss auf die zukünftige Entwicklung der regionalen Wohnungsmärkte.

Die einzelnen Faktoren ergeben im Zusammenspiel die zukünftige Situation auf den Wohnungsmärkten, sie sind nicht isoliert voneinander zu betrachten, sondern bedingen sich gegenseitig.

3.1 Wohnungsprognose des BBR

Im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung wurde im Rahmen der Raumordnungsprognose ein Modell zur Abschätzung des langfristigen Wohnungsbedarfs in den Regionen Deutschlands entwickelt. Das Modell setzt sich aus den Modulen Demographie, Nachfrageverhalten und Angebotsentwicklung zusammen.

Die Auswirkungen des demographischen Wandels auf die Wohnungsmärkte lassen sich durch quantitative Prognosen von relevanten Größen wie Wohneigentumsbildung und Wohnflächennachfrage für die Zukunft abschätzen. Hierbei wird auf eine Prognosemethode zurückgegriffen, die für den Prognosezeitraum von weitgehend konstanten Bedingungen für die räumlich orientierte Politik ausgeht. Anpassungsreaktionen von Politik oder Wirtschaftssubjekten bleiben dabei unberücksichtigt. Die Berechnungen können somit – ausgehend vom Status quo – Hinweise für Ausmaß und Zeiträume des demographisch bedingten wohnungspolitischen Handlungsbedarfs geben.

3.2 Die Wohnungseigentumsquote als Indikator der Wohnungsmarktentwicklung

Im Hinblick auf die demographische Entwicklung kommt dem privaten Eigentum an Wohnraum in Zukunft eine wachsende Bedeutung zu. Mietfreies Wohnen im entschuldeten Wohneigentum kann eine tragende Säule zur Absicherung im Alter sein. Als Vorzüge gelten hierbei die unmittelbare Verfügungsgewalt, die langfristig abnehmende finanzielle Belastung und die Bildung von Vermögen für die eigene Person bzw. für zukünftige Generationen. Des Weiteren ist es in der Regel für selbstnutzende Eigentümer einfacher, den Wohnraum an veränderte Bedingungen und Bedürfnisse z.B. des Alters anzupassen.

3.3 Eigentumsquoten im europäischen Vergleich

Die Eigentumsquote liegt in Deutschland im Jahr 2002 bei 42 %. Deutschland liegt damit im europäischen Vergleich nach der Schweiz (36 %) am unteren Ende der Skala. Die Wohneigentumsquoten bewegen sich in Europa in einem breiten Korridor, andere Länder wie Spanien, Norwegen und Irland erreichen mit Quoten über 80 % in etwa das doppelte Niveau. Die Höhe der Eigentumsquote lässt jedoch keinen Rückschluss auf den Wohlstand in den einzelnen Ländern sowie deren Wohnungsversorgungsqualität zu. Trotz der niedrigen Eigentumsquote in der Schweiz und Deutschland zählen diese Länder zu den wohlhabenderen innerhalb Europas.

3.4 Entwicklung der Eigentumsquoten in Deutschland

Seit Beginn der 90er Jahre ist die Eigentumsquote in Deutschland um 3,5 Prozentpunkte auf 42,2 % gestiegen. Ostdeutschland konnte hierbei den Abstand zu den westlichen Ländern bereits erheblich verringern. Im Jahr 2002 lag die Eigentumsquote dort bei 33,8 %, etwa 10 Prozentpunkte hinter dem westdeutschen Niveau. In Westdeutschland hat sich die Eigentumsquote von Anfang der 90er Jahre um 2,5 Prozentpunkte auf etwa 44 % erhöht (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: **Entwicklung der Eigentumsquoten* in Deutschland**

Jahr	Deutschland	Alte Länder	Neue Länder inkl. Berlin
1993	38,7	41,6	26,3
1998	41,4	43,6	31,6
2002	42,2	44,1	33,8

* Anteil der Eigentümerhaushalte an allen Haushalten
Datenquelle: GWS 1993, Mz 1998, Mz 2002

3.5 Wohnungseigentumsbildung und demographischer Wandel

Dass der demographische Wandel eine starke Auswirkung auf den Grad der Wohneigentumsbildung hat, zeigt sich daran, dass mittlere bis ältere Jahrgänge in der Regel über überdurchschnittlich hohe Wohneigentumsquoten verfügen, während junge Haushalte zumeist nur selten in eigenen Wohnungen leben.

Mit wachsenden Anteilen älterer Haushalte wird die Wohneigentumsquote weiter steigen. Analysen der in den letzten Jahren vollzogenen Eigentumsbildung zeigen, dass in den alten Ländern ein Zuwachs der Wohneigentumsquote vor allem bei den älteren Haushalten (60 Jahre und älter) stattgefunden hat. Diese Entwicklung ist vor allem auf den Kohorteneffekt zurückzuführen. Danach wachsen Haushaltsgenerationen, die in früheren Jahren Wohneigentum gebildet haben, in die älteren Haushaltsklassen hinein, während die älteren Haushalte mit niedriger Wohneigentumsquote vermehrt sterben. Dagegen ist im gleichen Zeitraum eine leichte Absenkung der Wohneigentumsquote bei den jüngeren Haushalten zwischen 30 und 40 Jahren in Westdeutschland erkennbar. Hierfür spielt die Zunahme der eigentumsferneren Haushaltstypen (Singlehaushalte und Zwei-Personen-Haushalte) eine maßgebliche Rolle.

Auch in den neuen Ländern machen sich inzwischen Kohorteneffekte bemerkbar. Steigerungen bei der Wohneigentumsquote jüngerer Haushalte bis 40 Jahre sind seit 1998 kaum zu beobachten, wohingegen die älteren Haushalte ab 40 Jahre deutliche Zuwachsraten zu verzeichnen haben. Letztlich sind aber die Effekte des inzwischen weitgehend abgeschlossenen Nachholprozesses seit der Wiedervereinigung für die star-

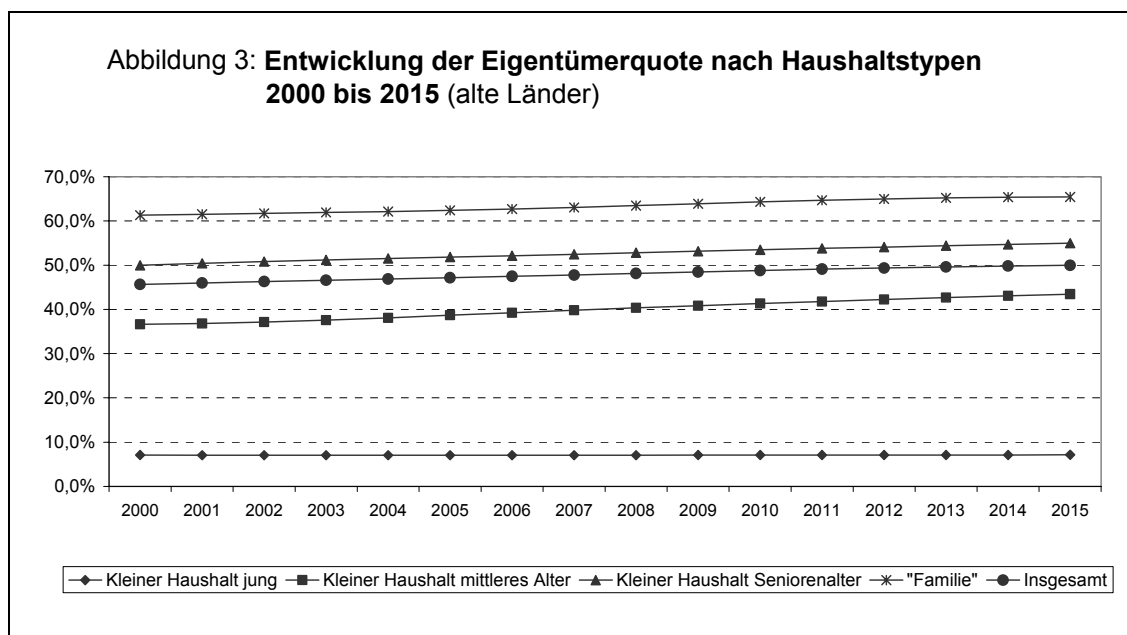
ken Zuwächse der Wohneigentumsquoten der Haushalte ab 40 Jahre verantwortlich. Dagegen sind die Wohneigentumsquoten der jüngeren Haushalte in den neuen Ländern fast identisch mit denen gleichaltriger Haushalte in den alten Ländern.

3.6 Zukünftige Entwicklung des Wohneigentums

Prognostische Aussagen zur zukünftigen Wohneigentumsentwicklung sind aufgrund der Vielzahl der Einflussfaktoren nicht einfach zu treffen. Es bietet sich aber an, eine Trendfortschreibung der bisher festgestellten Entwicklung unter dem Einfluss der demographischen Verschiebungen vorzunehmen.

3.7 Entwicklung der Eigentümerquote

Der Bedeutungszuwachs älterer Jahrgangsguppen mit einer generell höheren und der Rückgang jüngerer Schichten mit einer unterdurchschnittlichen Eigentümerquote wird insgesamt den Trend zum Wohneigentum verstärken. Nach den Ergebnissen der BBR-Wohnungsprognose wird die Eigentümerquote in Westdeutschland bis 2015 auf ca. 50 % steigen (vgl. Abbildung 3).



Allerdings unterscheidet sich der Anteil selbstnutzender Wohneigentümer in Abhängigkeit von der Haushaltsgröße und dem Alter des Haushaltsvorstandes erheblich. Für kleine Haushalte mit einer Person unter 30 Jahre wird die Eigentümerquote bis 2015 nicht über 10 % steigen und auch ältere Einpersonen-Haushalte verfügen nur zu etwa 30 bis 40 % über Wohneigentum. Mehrpersonenhaushalte insbesondere mit Kindern werden dagegen bis 2015 mehrheitlich im Wohneigentum leben. Bei großen Haushalten mit einem Haushaltsvorstand über 45 Jahre wird die Wohneigentumsquote sogar über 80 % steigen.

3.7.1 Exkurs Immobilienerbschaften

Mit der Alterung von Haushalten mit hohen Wohneigentumsquoten wird der Wohnungsmarkt zukünftig stärker mit Bestandsimmobilien aus Erbschaften besetzt sein. Es ist zu erwarten, dass die Angebotsausweitung zu einem Preisrückgang bei Bestandsimmobilien führen wird. Die Wohneigentumsbildung von jüngeren Haushalten wird somit tendenziell begünstigt. Näher zu untersuchen ist allerdings, inwiefern das wachsende Angebot aus dem Bestand den Präferenzen der Nachfrage entspricht. Es ist wahrscheinlich, dass die zumeist aus den 50er und 60er Jahren stammenden Häuser nicht ohne umfassende Umbau- und Modernisierungsmaßnahmen von jüngeren Haushalten bezogen werden können. Damit stellt sich die Frage, ob die niedrigen Anschaffungskosten nicht in erheblichem Maße durch hohe Aufwendungen für Instandsetzung und Modernisierung kompensiert werden und somit eine Neubaulösung insgesamt günstiger abschneidet.

Ein weiterer Aspekt ist die Notwendigkeit, Immobilien zu veräußern. Da in einer hochmobilen Gesellschaft der Wohnstandort der Erben zumeist nicht mit dem Standort der vererbten Immobilie übereinstimmt, wird sich häufiger als bisher die Situation ergeben, dass die Immobilie verkauft wird. Daraus folgt ein Vermögenszuwachs der Erben, der die finanziellen Möglichkeiten zu Bildung von Wohneigentum deutlich erhöhen kann. Insgesamt erscheint das Thema "Erben" hinsichtlich seiner Wirkung auf den Wohnungsmarkt noch wenig erforscht. Bei wachsender Dominanz von 1-Kind-Familien oder von Kinderlosigkeit sind auch Fragen nach der Konzentration der Erbschaften auf einen Erben bzw. der Erbschaften ohne direkte Nachkommen von Interesse.

3.7.2 Exkurs Wertentwicklung

Bei der Wohneigentumsbildung kommt der zukünftigen Wertentwicklung des Wohneigentums eine große Rolle zu. Die in den letzten Jahrzehnten vor dem Hintergrund der Nachfrageüberhänge erzielten Wertsteigerungen p.a. von in der Regel 3 bis 6 % (je nach Lage) haben die Attraktivität des Wohneigentums mit begründet. In Zukunft ist mit einer solchen Rendite kaum mehr zu rechnen. Analysen über den Wert von Wohnimmobilien gehen davon aus, dass Immobilienbesitz bis zum Jahr 2020 inflationsbereinigt nur noch einen durchschnittlichen Wertzuwachs von einem 0,5 % p.a. erfährt.

Die Berechnungen stützen sich im Wesentlichen auf den zu erwartenden Bevölkerungsrückgang und das Überangebot von Bestandsimmobilien. Vor dem Hintergrund der regional sich sehr unterschiedlich entwickelnden Wohnungsmärkte ist eine pauschale Verringerung der Wertzuwächse unwahrscheinlich. In Regionen mit dynamischer Arbeitsplatzentwicklung und in guten Lagen werden Immobilien auch in Zukunft höhere Renditen abwerfen. Problematischer erscheint dagegen die Situation in Abwanderungsregionen. Immobilien werden möglicherweise nur mit Preisnachlässen den Besitzer wechseln, d.h. es ist auch mit einer negativen Wertentwicklung zu rechnen. Schwierig wird sich auch die Situation in den homogenen Einfamilienhausgebieten gestalten, die sehr stark überaltert sein werden. Schlechte Lagesituationen, schwierige Erneuerungsprozesse und eine Architektur, die aktuellen und zukünftigen Anforderungen nicht genügen wird, sind Rahmenbedingungen, die sich auf die Wertentwicklung der Immobilien dämpfend auswirken werden.

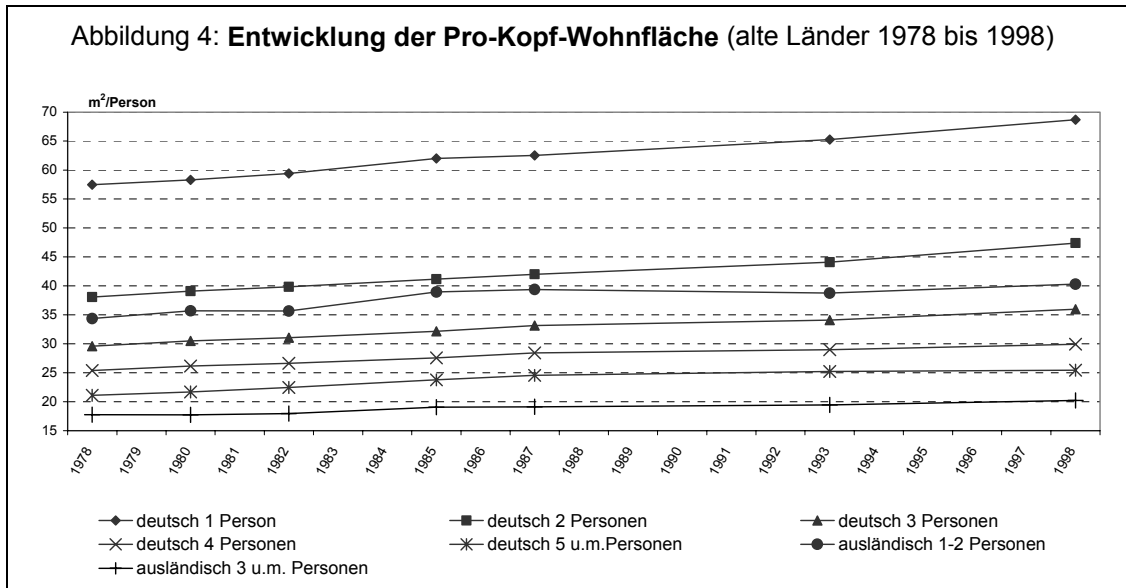
3.8 Entwicklung der Pro-Kopf-Wohnflächennachfrage

3.8.1 Ausgangslage

Ein weiterer wichtiger Indikator der zukünftigen Wohnungsmarktentwicklung ist die Entwicklung der Wohnflächeninanspruchnahme je Haushaltsmitglied.

Vor dem Hintergrund steigender Einkommen und sinkender Haushaltsgröße ist die Wohnflächennachfrage pro Kopf der Bevölkerung in den letzten Jahrzehnten deutlich gestiegen. Der demographische Wandel mit Alterung und Bedeutungszuwachs kleiner Haushalte hat zusätzlich die Pro-Kopf-Wohnflächen immer weiter steigen lassen.

Hierbei sind die Zuwächse der kleinen Haushalte (1 bis 2-Personen-Haushalte) deutlich höher als die der großen Haushalte. Hatte beispielsweise ein deutscher 1-Personen-Haushalt 1978 noch knapp 58 m² Wohnfläche zur Verfügung, so liegt dieser Wert 1998 bei ca. 68 m². Bei den 2-Personen-Haushalten stieg die Pro-Kopf-Wohnfläche von 38 m² auf 47 m² (vgl. Abbildung 4).



Allerdings sind die Pro-Kopf-Wohnflächen nicht für alle Haushalte gleichmäßig gestiegen. Insbesondere Eigentümerhaushalte haben eine deutliche Steigerung ihrer Wohnflächeninanspruchnahme zu verzeichnen, während Mieterhaushalte nur unterdurchschnittliche Zunahmen erfahren haben. Betrug 1987 die Pro-Kopf-Wohnfläche der Eigentümerhaushalte 38,2 m² und die der Mieterhaushalte 32,9 m², so sind diese Werte bis 2002 um knapp 11 m² bzw. 5 m² auf 49,1 m² bzw. 38,0 m² gestiegen (vgl. Tabelle 2).

Insbesondere in den Jahren zwischen 1998 und 2002 hat die Pro-Kopf-Wohnfläche der Haushalte weiter zugenommen und zwar stärker als in den Jahren zuvor. Mitte der 90er Jahre hatte ein relativ angespannter Wohnungsmarkt (vor allem in den alten Ländern) zu einer Verlangsamung des Wohnflächenkonsums geführt. Im aktuellen Zeitraum hat die Wohnflächeninanspruchnahme somit "an Fahrt gewonnen". Dies gilt für Mieter – als auch für Eigentümerhaushalte gleichermaßen, wobei die

Pro-Kopf-Wohnflächenzunahme der Eigentümer etwas stärker ausfällt als die der Mieter.

Tabelle 2: **Entwicklung der Pro-Kopf-Wohnflächen 1987 bis 2002** (in m²)

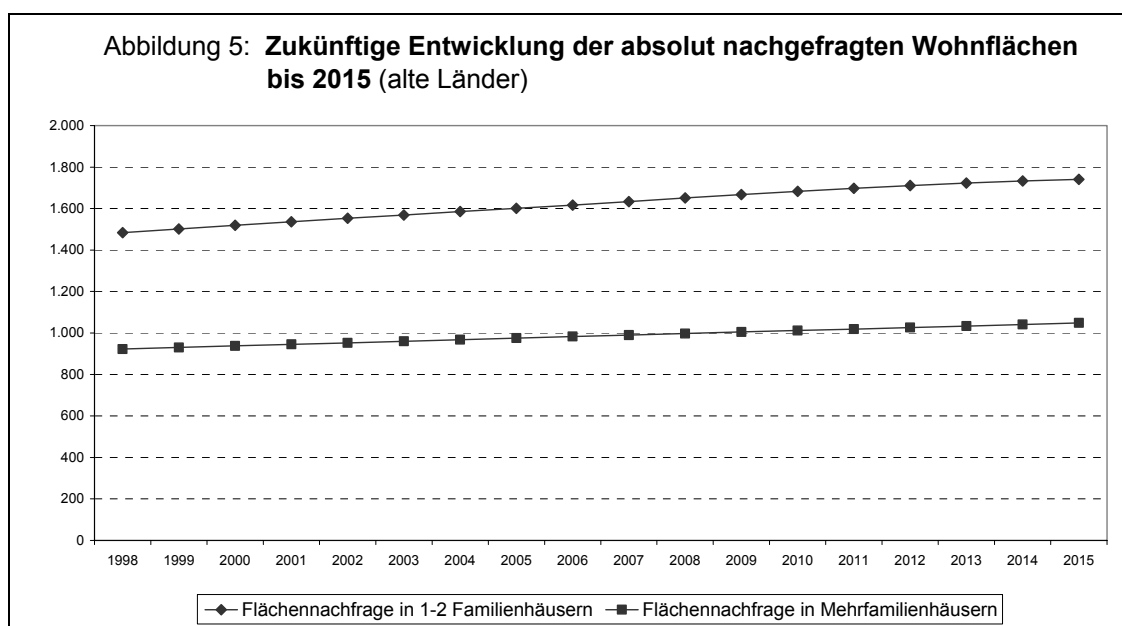
	1987	1998	2002
Eigentümer	38,2	46,1	49,1
Mieter	32,9	35,6	38,0
Insgesamt	35,5	41,0	42,1

Werden die Zuwächse regional differenziert analysiert, zeigt sich ein deutliches Auseinandergehen der Entwicklung

3.8.2 Zukünftige Zunahme der Pro-Kopf-Wohnflächen

Zukünftig ist mit einer weiteren Ausdehnung der Wohnflächeninanspruchnahme pro Kopf der Bevölkerung zu rechnen. Dafür spricht zum einen die Alterung der Gesellschaft, zum anderen die deutliche Konzentration auf kleinere Haushalte mit 1 oder 2 Personen.

Nach den Berechnungen der BBR-Wohnungsprognose wird die Pro-Kopf-Wohnfläche auf knapp 46 m² ansteigen, wobei die Eigentümerhaushalte mit gut 50 m² auch zukünftig weiterhin gegenüber den Mieterhaushalten mit gut 39 m² begünstigt sein werden (vgl. Abbildung 5).



Bei den Pro-Kopf-Wohnflächen der Eigentümerhaushalte werden neben den mittleren Haushaltstypen (Haushaltsvorstand mit 45 bis 60 Jahre) vor allem die älteren Haushalte deutliche Zuwächse erfahren, die bis zu knapp 12 m² (zwischen 2000 und 2015) ausfallen können. Diese Haushalte steigern ihren Wohnkonsum um durchschnittlich 6 %, wobei einzelne Haushaltstypen (z.B. die 1-Personen-Haushalte mit 75 und mehr Jahren) sogar Steigerungen von 12 % aufweisen.

Die Mieterhaushalte werden ihren Wohnflächenkonsum ebenfalls noch deutlich steigern, wobei auch in diesem Segment die älteren Haushaltstypen überdurchschnittliche Steigerungen erfahren werden. Die Trendwerte weisen auf eine Zunahme der Pro-Kopf-Wohnfläche für die älteren Haushalte von 12 % hin. Jüngere Haushalte und Familien, die zur Miete wohnen, werden zukünftig allenfalls stagnierende Wohnflächen aufweisen.

3.9 Zukünftige Wohnungsnachfrage der Haushalte

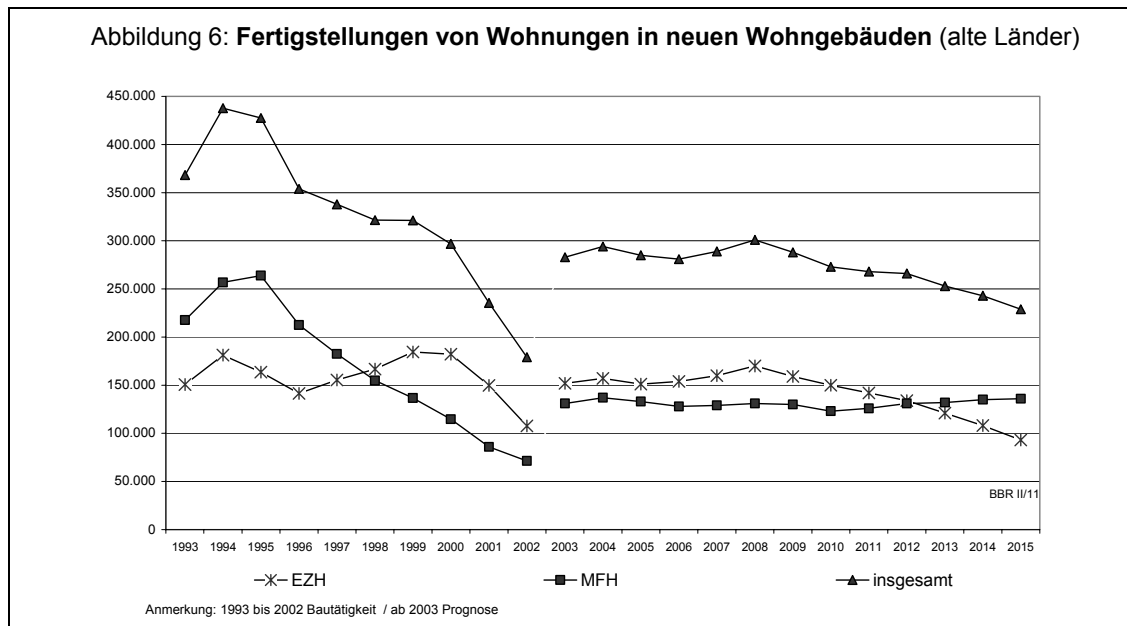
3.9.1 Alte Länder

Für die Entwicklung der Wohnungsnachfrage aller Haushalte zusammengekommen in den alten Ländern bis 2015 ist eine grundlegende Tendenz erkennbar:

Die Nachfrage nach Wohnfläche in Eigentümerhaushalten wächst wesentlich stärker als bei Mieterhaushalten. Die Ergebnisse der Prognoserechnungen zeigen Steigerungsraten der absoluten Wohnflächen in Eigentümerhaushalten von 21,2 %, was einem durchschnittlichen jährlichen Zuwachs von 1,5 % entspricht. Demgegenüber wächst die Nachfrage nach Wohnfläche in Mieterhaushalten nur geringfügig.

3.9.2 Von der Wohnflächennachfrage zum Neubaubedarf

Die BBR-Wohnungsprognose prognostiziert für die alten Länder einen Neubaubedarf von knapp 290 Tsd. Wohnungen pro Jahr für die Jahre bis 2010, danach nimmt der Neubaubedarf auf gut 250 Tsd. ab. Der Bedarf manifestiert sich bis 2010 mit knapp 160 Tsd. Wohnungen mehrheitlich im Ein- und Zweifamilienhausbereich, danach geht dessen Anteil deutlich zurück (vgl. Abbildung 6).



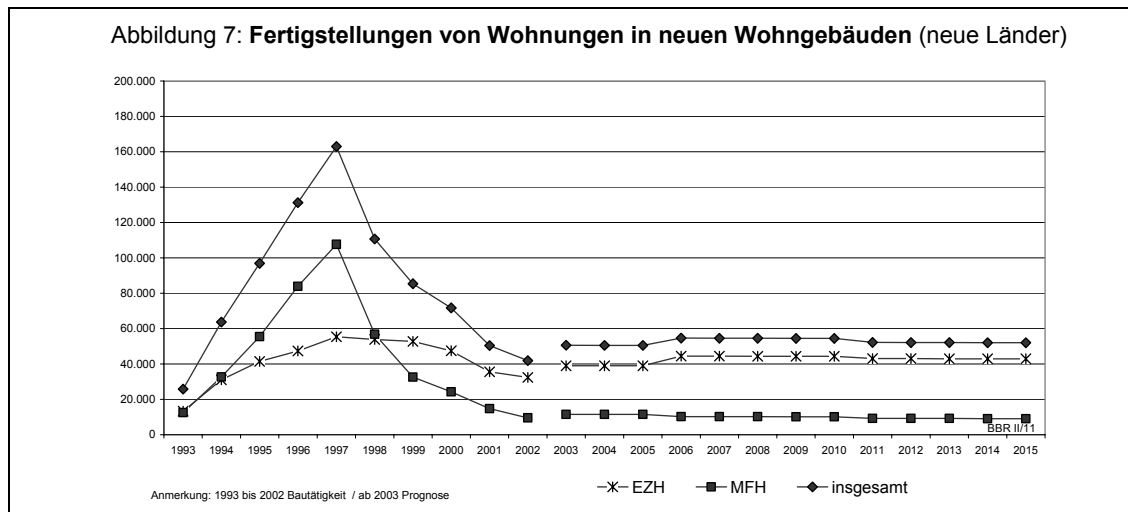
3.9.3 Neue Länder

Die Entwicklung in den neuen Ländern unterscheidet sich stark von den alten Ländern: Die Alterung wird wesentlich stärker vorstatten gehen, was mit einem starken Verlust an jungen Mehrpersonenhaushalten einhergehen wird. Schon heute sind die Wohnungsmärkte in Ostdeutschland mit einer schrumpfenden Nachfrage konfrontiert, was sich in extrem hohen Wohnungsleerständen manifestiert.

Die zu erwartenden Nachfrageentwicklungen in Ostdeutschland sind durch die gleiche grundlegende Tendenz geprägt:

Die Nachfrage nach vom Eigentümer selbstgenutztem Wohnraum wird trotz sinkender Bevölkerung in Ostdeutschland weiter steigen. Im Bereich der Mietwohnungen muss hingegen dauerhaft mit Nachfragerückgängen gerechnet werden. Nur in Berlin sind im Geschosswohnungsbau weitere Nachfragezuwächse zu erwarten.

Dies führt unter der Annahme günstiger Rahmenbedingungen zu einem Neubaubedarf von gut 50 Tsd. Wohnungen pro Jahr bis 2015. Der Bedarf manifestiert sich dabei mit 40 Tsd. Wohnungen mehrheitlich im Ein- und Zweifamilienhausbereich, nur im Berliner Raum ist noch mit einem gewissen Geschosswohnungsbau zu rechnen (vgl. Abbildung 7).



Die Wohnungsmärkte der schrumpfenden Regionen Ostdeutschlands sind somit mit einem Neubaubedarf im Ein- und Zweifamilienhausbereich bei gleichzeitig hohen Leerständen im Geschosswohnungsbau gekennzeichnet. Dieser Bestand ist zum Teil kaum geeignet zur Erfüllung der Wohnwünsche und –bedürfnisse der Haushalte und es kommt der Bestandsverbesserung eine wichtige Rolle zu. Bestandsentwicklung stellt jedoch eine viel kompliziertere Aufgabe als Neuplanungen dar, insbesondere wenn sie auch Rückbau umfasst, und ist kaum mit starren, dogmatischen Vorgaben zu bewältigen. Es ist zu hoffen, dass der in den nächsten Jahren zu bewältigende Stadtumbau in Ostdeutschland zur qualitativen Weiterentwicklung der Städte und des Wohnungsangebotes führen wird.

3.9.4 Regionale Entwicklung

Die regionalen Ergebnisse zeigen, dass in den nächsten 15 Jahren mit einer weiterhin divergierenden Entwicklung zu rechnen ist. Regionen mit hohen Wohnflächenzuwächsen sowohl im Ein- und Zweifamilienhausbereich als auch im Geschosswohnungsbereich wechseln sich ab mit Regionen mit nur verhaltenen Zuwächsen, und dies nicht nur im Osten Deutschlands. Dort ist im Geschosswohnungsbau von ausbleibendem Neubau auszugehen. Einzig im Ein- und Zweifamilienhausbereich liegen die Regionen Ostdeutschlands eher im oberen Bereich der Spannbreite.

3.9.5 Fazit

Problemlagen auf den Wohnungsmärkten sind in Regionen mit Bevölkerungsverlusten zum einen wachsende Leerstände und sinkende Mieteinnahmen, auf der anderen Seite Desinvestitionen in den Beständen, wachsende Verwaarloosung und fehlende Einnahmen zur Gegensteuerung.

Auch in Zukunft und im Gegensatz dazu werden die Agglomerationsräume, d.h. die großen Kernstädte mit ihren suburbanen Gebieten, die Hauptzielgebiete der regionalen und internationalen Wanderungen sein. Die damit verbundenen Zuwanderungen werden im Wesentlichen auf die wirtschaftsstarke Verdichtungsgebiete in Westdeutschland gerichtet sein (München, Stuttgart, Frankfurt, Düsseldorf, Hamburg etc.).

Zukünftig werden Räume mit Wohnungsüberangeboten und steigenden Leerständen anderen Regionen mit angespannten Wohnungsmärkten, drohenden Versorgungsengpässen und steigenden Mieten gegenüber stehen.

Die regionalen Ergebnisse zeigen, dass in den nächsten 15 Jahren mit einer weiterhin divergierenden Entwicklung zu rechnen ist. Regionen mit hohen Wohnflächenzuwächsen sowohl im Ein- und Zweifamilienhausbereich als auch im Geschosswohnungsbereich wechseln sich ab mit Regionen mit nur verhaltenen Zuwächsen, und dies nicht nur im Osten Deutschlands. Dort ist im Geschosswohnungsbau von ausbleibendem Neubau auszugehen. Einzig im Ein- und Zweifamilienhausbereich liegen die Regionen Ostdeutschlands eher im oberen Bereich der Spannbreite.

4. Wohnungspolitische Konsequenzen der demographischen Entwicklung

Die Analysen kommen zu dem Ergebnis, dass vor dem Hintergrund des demographischen Wandels selbst bei einem deutlichen Bevölkerungsrückgang mittelfristig nicht mit einem generellen Nachfragerückgang auf den Wohnungsmärkten gerechnet werden kann. Bevölkerungsentwicklung und Wohnungsbedarf werden sich zukünftig noch stärker entkoppeln. Die Belegungsdichte der Wohnungen wird durchschnittlich auf deutlich unter 2 Personen sinken.

Regionen mit Angebotsüberhängen werden Regionen mit deutlichen Engpässen gegenüber stehen. In Regionen mit stagnierender bis rückläufiger Nachfrage kommt der Wohnungsbestandsentwicklung eine größere

Bedeutung zu. Werden Investitionen anstatt in den Neubau in den Bestand gelenkt, so können die negativen Folgen der hohen Leerstände – vor allem in Ostdeutschland – abgemildert werden. Es ist allerdings auch eine Entwicklung möglich, dass trotz massenhafter Leerstände ein weiterer Neubau auf der grünen Wiese erfolgt mit der Folge weiterer Leerstände und Verödungserscheinungen in den Städten.

Generell wird mit zunehmender Marktentspannung eine immer stärker qualitative Nachfrageausrichtung zu beobachten sein. Dieser Wandel weg von der reinen Mengennachfrage hin zu Qualitäten im Wohnungsbau bildet den Rahmen für die absehbaren Entwicklungen auf den allermeisten Wohnungsmärkten.

Vor dem Hintergrund der Alterung ist auch eine verstärkte Nachfrage nach altengerechten Wohnungen zu erwarten. Hierzu gehören aber auch Mehrbedarfe an mobilen Hilfsdiensten und an einem alten- und behindertengerechten ÖPNV mit wohnortnahen Haltestellen. Es ist fraglich, ob solche Bedarfe in ausgedünnten Einfamilienhaussiedlungen gedeckt werden können.

Der unabhängig von der Alterung wachsende Anteil von kleinen Haushalten infolge der niedrigen Kinderzahl, der hohen Trennungsrate bei Partnerschaften und der steigenden beruflichen Mobilität führt zu weiterhin sinkenden familiären Bindungen und zu einer Heterogenisierung der Nachfrage. Insgesamt ist dadurch mit stärker individuellen Wohnbedürfnissen zu rechnen, die immer weniger durch Standardwohnungen befriedigt werden können. Neben Ausstattung, Größe und Zuschnitt werden künftig Kriterien wie Lage, Wohnumfeldbedingungen sowie die infrastrukturelle Anbindung ein stärkeres Gewicht bei der Wohnungswahl spielen. Wohnen wird damit in zunehmendem Maße zum Ausdruck von Lebensqualität und schlägt sich in individuellen Ansprüchen an die Wohnung nieder.

Vor dem Problemhintergrund der rückläufigen Bevölkerungszahl sollte sich die Wohnungspolitik der verschiedenen administrativen Ebenen auf eine stärkere Betonung des Wohnungsbestandes orientieren. Förderung von Modernisierung und Instandsetzung erhöhen die Attraktivität der Bestände und führen zu einer Verringerung des Neubaubedarfs. Insbesondere einer Umgestaltung der Eigentumsförderung mit Gleichbehandlung des Bestandes gegenüber dem Neubau kommt dabei eine große Bedeutung zu. Wohnungspolitik wird sich somit weit stärker als bisher

auf die Bestandsförderung konzentrieren und in diesem Sektor Eigentumsbildung zielgenauer fördern müssen als bisher.

In den letzten Jahren ist die Intensität von Bestandsmaßnahmen deutlich gestiegen. Berechnungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung zufolge ist das Bauvolumen im Wohnungsbestand von 1995 bis 2003 um jährlich 3 % gestiegen. Im gleichen Zeitraum ist das Bauvolumen im Wohnungsneubau p.a. um 6 % geschrumpft. Mittlerweile liegt der Anteil der Bestandsmaßnahmen am gesamten Wohnungsbauvolumen bei über 63 %. Zudem ist eine deutliche Verschiebung der wohnungspolitischen Aufmerksamkeit von der reinen Neubauproduktion (Aspekt: Lösung des Wohnungsmangels) hin zu einer stärkeren Betonung des bestehenden Angebots zu erkennen (Qualitative Verbesserung, beispielsweise Modernisierungs- und Energieeinsparförderung etc.). Es ist zu erwarten, dass ein Teil der zusätzlichen Nachfrage im Bestand realisiert werden kann.

In schrumpfenden Regionen wird ein Herausnehmen von unattraktiven Beständen aus dem Markt in Form von Abriss wahrscheinlich. Die Frage bleibt bestehen, ob es trotz Angebotsüberhängen zu weiterem Neubau (in Form von Eigenheimen) kommen wird und sich die Leerstandsproblematik noch verschärft (Nebeneinander von gegenläufigen Prozessen). Weiterhin ist es empfehlenswert, eine Strukturverbesserung der Städte in Form einer verstärkten Eigentumsbildung im Wohnungsbestand, von städtischem Wohnen von Haushalten mit Kindern und von Wiedernutzungen brachliegender Flächen anzustreben. Wohnungs- und Städtebaupolitik sollten hierbei stärker miteinander verzahnt werden.

In Regionen mit weiterhin hoher Zuwanderung und steigenden Bevölkerungszahlen ist eine Förderung auch des Neubaus zu empfehlen. Die wachsende Nachfrage kann bei steigenden Flächenansprüchen nicht alleine durch den Wohnungsbestand befriedigt werden. Erfolgt eine solche Strategie, dann ist mit raschen Versorgungsengpässen zu rechnen. Vielmehr sollte in solchen Regionen mit Kooperationen auf der regionalen Ebene der Nachfrage ein adäquates (Neubau-)Angebot bereitgestellt werden. Um ein weiteres Ausgreifen der Suburbanisierung zu verhindern, jedoch nicht die Konsumwünsche der Nachfrage zu ignorieren, ist es notwendig, in den Kernstädten und den kernstadtnahen Umlandgemeinden Bauland auszuweisen. Empfehlenswert ist hierbei eine Bebauung mit einer Mischung aus niedrigen Geschosswohnungen und Ein- und Zweifamilienhäusern.

Zur Zeit sind es im wesentlichen Haushaltsengpässe, die den Impuls für wohnungspolitische Veränderungen geben. Die Schwerpunktverschiebung umfasst aber nicht nur die Kürzung von Etats, es geht auch um die zukünftige Rolle des Staates und seines Handelns. Neben dem Aufgabentableau der Wohnungspolitik werden auch die Zuständigkeiten im föderalen Aufbau der Bundesrepublik diskutiert werden. Vor dem Hintergrund der tiefgreifenden Umbrüche wird eine wohnungspolitische Neuorientierung im Sinne einer regionalisierten Wohnungspolitik wahrscheinlich. Eine regionalisierte Wohnungspolitik wird Aufgaben von der gesamtstaatlichen Ebene auf die Regionen verlagern. Der Bund sollte sich jedoch seiner Steuerungsfunktion nicht entkleiden, sondern auf die räumliche Verteilung der Mittel Einfluss nehmen.

Angesichts der zurückgehenden Reichweite der Politik muss sich die Wohnungspolitik stärker auf das Funktionieren der Märkte verlassen können. Die Marktakteure sind jedoch auf leicht zugängliche und aktuelle Marktinformationen angewiesen. Insofern muss sich die Politik stärker bei der Bereitstellung von Informationen engagieren und den Ausbau von Wohnungsmarktbeobachtungssystemen auf allen räumlichen Ebenen und in regionalisierter Form fördern. Über die verschiedenen Möglichkeiten der Kommunikation zwischen den Akteuren sollte auch die regionale Zusammenarbeit in den Wohnungsmarktregionen gestärkt werden. Es kann dabei nicht um starre Verwaltungsvorgaben gehen, sondern um flexible regionsspezifische Kooperationslösungen.

Literaturverzeichnis

- Behring, Karin und Ilse Helbrecht (2003):** Mieter oder Selbstnutzer in Europa? Ursachen der unterschiedlichen Wohneigentumsquoten in ausgewählten europäischen Staaten, in: Informationen zur Raumentwicklung, Heft 6/2003, S. 343-354.
- Birg, Herwig. (2000):** Trends der Bevölkerungsentwicklung (Schriftenreihe des Verbandes deutscher Hypothekenbanken, Band 12), Frankfurt/Main.
- Bucher, Hansjörg und Martina Kocks (1999):** Die Bevölkerung in den Regionen der Bundesrepublik. Eine Prognose bis zum Jahr 2015, in: Informationen zur Raumentwicklung, Heft 11/12-1999, S. 755-772.
- Bucher, Hansjörg und Claus Schlömer (1999):** Die privaten Haushalte in den Regionen der Bundesrepublik Deutschland. Eine Prognose des BBR zum Jahr 2015, in: Informationen zur Raumentwicklung, Heft 11/12-1999, S. 773-792.
- Bucher, Hansjörg, Gregor Lackmann und Claus Schlömer (2004):** Die Bevölkerungsentwicklung in den Kreisen der Bundesrepublik zwischen 1990 und 2020, in: Informationen zur Raumentwicklung, Heft 3/4-2004, S. 107-126.
- Schlömer, Claus (2004):** Die privaten Haushalte in den Regionen der Bundesrepublik Deutschland zwischen 1990 und 2020, in: Informationen zur Raumentwicklung, Heft 3/4-2004, S. 127-150.
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (2002):** Aktuelle Daten zur Entwicklung der Städte, Kreise und Gemeinden, (Berichte des BBR, Band 14), Bonn.
- Deutscher Bundestag (2002):** Schlussbericht der Enquete-Kommission "Demographischer Wandel – Herausforderungen unserer älter werdenden Gesellschaft an den Einzelnen und die Politik", Bundestags-Drucksache 14/8800, Berlin.
- Firat, Serap und Hans Dieter Laux (2003):** Wohneigentumsbildung von Migranten – ihre Bedeutung für die räumliche und individuelle Eingliederung am Beispiel der türkischen Bevölkerung in Köln, in: Informationen zur Raumentwicklung, Heft 6/2003, S. 389-400.
- Hofmann, Karl u.a. (2003):** Empirische Ergebnisse 2003 der Wohnungsbauförderungsanstalt Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf.
- Iwanow, Irene und Ralf Schmidt (2001):** Szenarien zur Wohnflächennachfrageentwicklung bis 2015 in den ostdeutschen Ländern und Berlin, in: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung: Wohnungsprognose 2015 (Berichte Band. 10), S. 17-40.
- Münz, Rainer (2003):** Bevölkerungsentwicklung in Deutschland – Konsequenzen für Wohnbau und Wohneigentum, in: vhw – Forum Wohneigentum, Heft 4/2003.

- Osenberg, Hanno und Harald Simons (2000):** Wohnungsleerstände in den neuen Ländern, in: Bundesbaublatt 49, Heft 12/2000, S. 10-13.
- Ottnad, Adrian und Peter Hefele (2002):** Die Zukunft der Bauwirtschaft in Deutschland, München.
- Rohr-Zänker, Ruth und Thomas Schleifnecker (2003):** Wohnungsprognose 2015 (Berichte zu den Wohnungsmärkten in Niedersachsen, Heft 10), Hannover.
- Simons, Harald (1999):** Die langfristige Entwicklung des Wohnungsbedarfs in Deutschland, in: Der langfristige Kredit, Heft 21/1999, S. 705-710.
- Waltersbacher, Matthias (2001):** Entwicklung der Wohnflächennachfrage in den alten Ländern bis 2015, in: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung: Wohnungsprognose 2015 (Berichte Band. 10), S. 1-16.
- Waltersbacher, Matthias und Mathias Metzmaker (2001):** Entwicklung der Wohnungsangebotes und zukünftiger Neubaubedarf, in: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung: Wohnungsprognose 2015 (Berichte Band. 10), S. 41-62.
- Waltersbacher, Matthias und Wolfgang Neußer (2001):** Ausgewählte Ergebnisse der Wohnungsprognose 2015, in: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung: Wohnungsprognose 2015 (Berichte Band. 10), S. 63-238.
- Waltersbacher, Matthias (2004):** Konsequenzen aktueller Entwicklungen bei den Haushalten für den Wohnungsneubau in den alten Ländern, in: Informationen zur Raumentwicklung, Heft 3/4-2004, S. 187-198.

Volker Becker*

**Bauleistungen und neue Dienstleistungen
des Handwerks im Marktfeld
Seniorenrechtliches Wohnen**

* *Dr. Volker Becker ist stv. Leiter des Handwerkszentrums 'Wohnen im Alter' der Handwerkskammer Düsseldorf*

GLIEDERUNG

1. Auswirkungen der demographischen Entwicklung auf den Markt
2. Seniorenmarkt – Kaufkraft und Konsumfeld Wohnen
3. Wohnprobleme älterer Menschen
4. Angebote des Handwerks für Senioren
5. Beschränkungen im Markt
6. Das Vermarktungsproblem
7. Markterschließung für das Handwerk – besser im Netzwerk
 - 7.1 Gemeinsamer Marktauftritt von Handwerksunternehmen
 - 7.2 Kooperation mit handwerksexternen Akteuren
 - 7.3 Aktivitäten der Handwerksorganisation zu Markterschließung
8. Das Beispiel des Handwerkszentrums 'Wohnen im Alter'
 - 8.1 Handwerkerverzeichnisse
 - 8.2 Kundeninformationssystem
 - 8.3 Beratungsmaterialien
 - 8.4 Qualifizierungsangebote
9. Marktchancen im EU-Ausland
10. Seniorengerechte Dienstleistungen
11. Fazit

Literatur- und Quellenverzeichnis

Anhang 1: KundenInformationssystem und Handwerkerverzeichnis

Anhang 2: Akteure im Seniorenmarkt

Anhang 3: Good-practice-Beispiele für seniorenmarktrelevante handwerkliche Dienstleistungen

Der demographische Wandel rückt vermehrt in den Blick der Öffentlichkeit. Dabei wird erst langsam wahrgenommen, dass ältere Menschen nicht nur unter dem Aspekt der Daseinsvorsorge zu betrachten sind, sondern zugleich eine immer wichtigere Zielgruppe für die gewerbliche Wirtschaft darstellen. Ihnen kommt bereits heute eine hohe Bedeutung zu, die zukünftig noch steigen wird.

Die bislang eher mangelnde Ausrichtung weiter Teile der gewerblichen Wirtschaft auf diese Zielgruppe ist wohl eher auf bestehende Vorurteile und eine falsche Selbsteinschätzung der Unternehmen zurückzuführen als auf rational bestimmte Planung. Senioren gelten vielfach als schwierige Kunden und "Konsummuffel", die sich durch unzureichende finanzielle Möglichkeiten und geringe Investitionsbereitschaft auszeichnen sowie durch Passivität und Einsamkeit. Die Realität ist jedoch dadurch gekennzeichnet, dass es sich tendenziell um anspruchsvolle und zuverlässige Kunden handelt, die bei überdurchschnittlicher Kaufkraft zu 95 % zu Hause und fast zur Hälfte im Eigenheim leben. Zunehmend mehr Ältere zeichnen sich durch Kontaktfreude, Lebenslust und Geselligkeit aus und erweisen sich als aktiv und offen für Neues. Dem steht oftmals ein Selbstverständnis der Handwerksunternehmer gegenüber, schon seit jeher auch für ältere Kunden tätig zu sein. Indem sie sich damit zufrieden geben, im Bedarfsfall vom Kunden gefunden zu werden, vergeben diese Unternehmer die Chance, sich mit Blick auf eine zunehmend wichtige Zielgruppe von ihren Wettbewerbern abzugrenzen.

1. Auswirkungen der demographischen Entwicklung auf den Markt

Die inzwischen gut untersuchte demographische Entwicklung unterstreicht die steigende Bedeutung älterer Menschen für den Markt. Beispielsweise ist Nordrhein-Westfalen von einer "dreifachen Alterung der Gesellschaft" betroffen [1, 2]:

- Insgesamt absolute Zunahme der Altenbevölkerung (rd. 300.000 mehr 55jährige und ältere in NRW in 2015)
- Relative Zunahme an der Gesamtbevölkerung (Anstieg von rd. 29 % auf rd. 31,5 % in NRW in 2015)

- Zunahme der Lebenserwartung/Hochaltrigkeit (rd. 200.000 mehr 80jährige und ältere in NRW in 2015; Anstieg von 3,6 % auf 4,8 %)

Neuere Untersuchungen aus NRW [3] lassen die über 50jährigen durch gewandelte Lebensstile und wirtschaftliche Verhältnisse als (lebens-) erfahrene und mündige Zielgruppe erscheinen, zugleich aber als inhomogen und schwer über pauschale Marketingstrategien erreichbar. Danach sind die über 50jährigen durch

- ein hohes Maß an Eigenaktivität und Selbstorganisation,
- eine nach Einkommen und Vermögen gestiegene Kaufkraft sowie
- ein insgesamt gestiegenes Bildungsniveau

gekennzeichnet. Mit zunehmendem Alter ergibt sich eine deutliche Differenzierung von Bedarfslagen und Lebensstilen (u.a. in der 3. und 4. Lebensphase), die zugleich eine steigende Polarisierung sozialer Ungleichheiten nach sich zieht. Aus gesellschaftspolitischer Sicht ergeben sich daraus Handlungsbedarfe, die seitens der gewerblichen Wirtschaft in marktgängige Angebote umgesetzt werden können:

- Erhalt von Autonomie und Selbstbestimmung in der Lebensführung, besonders im Wohnbereich;
- gesellschaftliche Integration, insbesondere auch in lokalen Bezügen und im intergenerationellen Kontakt;
- Vermeidung von Absonderung und Infrastrukturlücken;
- Erhöhung (bei jüngeren Altersgruppen) bzw. Erhalt (bei höheren Altersgruppen) der Lebensqualität;
- Schaffung leicht zugänglicher und integrierter Beratungs- und (sozialer) Dienstleistungen.

Frerichs [4] identifiziert eine Reihe von Lebensbereichen, die von diesen Handlungsfeldern betroffen sind. Diese berühren überwiegend handwerksrelevante Marktsegmente (Fettdruck):

- **Wohnen, Wohnumgebung und Mobilität**
- **Gesundheit, Sport und Wellness**
- **Bildung, Kultur und Kommunikation**
- gesellschaftliches Engagement und politische Partizipation

- Pflege und **hauswirtschaftliche Versorgung**
- Arbeit und nachberufliche Produktivität

Als bedeutende Konsumfelder der Älteren lassen sich die Bereiche Wohnen, Reisen, Gesundheit und Verkehr nennen, aber auch das Konsumfeld der "Neuen Medien" ist bereits gut von den Senioren besetzt. Besonders in der Förderung des selbstständigen Wohnens kann das Handwerk mit Leistungen zur Schaffung altersfreundlicher Wohnumwelten und mit Maßnahmen zur funktionsgerechten und sicheren Anpassung von Wohnungen an der Nachfrage partizipieren. Auch der Schutz der Wohnung sowie die Verbesserung technischer Kommunikations- und Kontaktmöglichkeiten bauen vielfach auf handwerklichen Leistungen auf. Ebenso können handwerkliche Leistungen zur lokalen Mobilität und Erreichbarkeit von "Infrastruktur des täglichen Lebens" beitragen.

2. Seniorenmarkt – Kaufkraft und Konsumfeld Wohnen

Aus Nordrhein-Westfalen liegen detaillierte Untersuchungen zu Einkommen und Einkommensverwendung Älterer vor. Im Rahmen einer telefonischen Repräsentativbefragung wurde im Frühjahr 2002 eine Nettostichprobe von 5.013 Haushalten analysiert, in denen mindestens eine Person zwischen 55 und 80 Jahren lebt [3]. Dabei wurde untersucht:

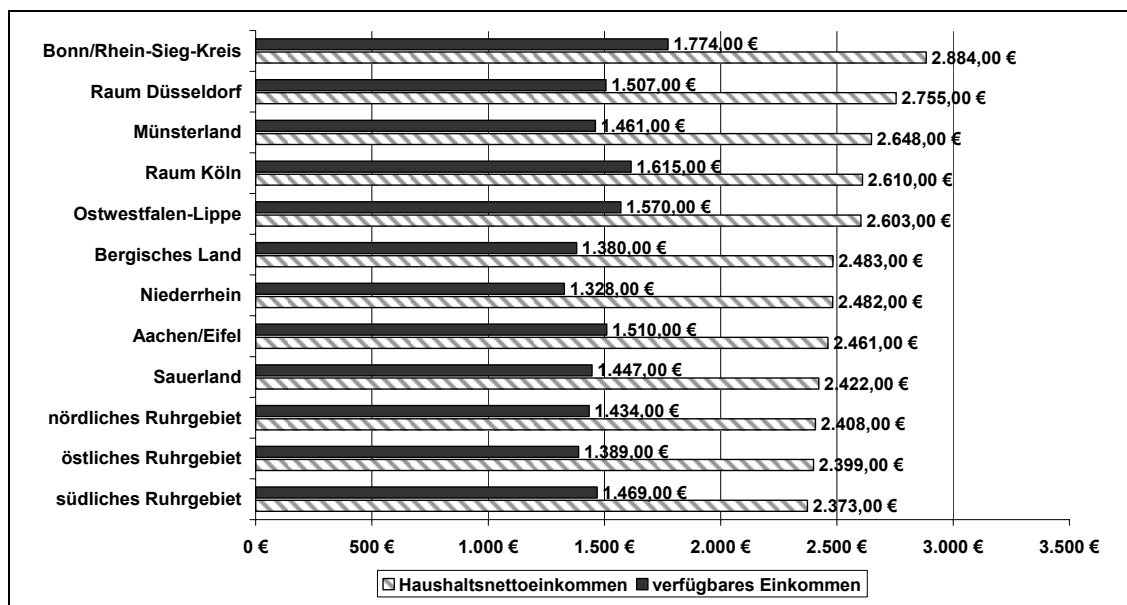
- über welche finanziellen Mittel Haushalte in NRW verfügen, in denen ältere Menschen leben,
- welche Bedeutung dabei den einzelnen Einkommensquellen zukommt,
- wofür Haushalte mit älteren Menschen im einzelnen ihr Geld ausgeben und welche Konsumfelder dabei von Bedeutung sind,
- welches frei verfügbare Einkommen sich identifizieren lässt und
- welche Differenzierungen nach Kaufkrafttypen, Haushaltsgröße, Region und anderen Aspekten festzustellen sind.

Die Untersuchung kommt zu dem zentralen Ergebnis, dass 80 % der befragten Haushalte über eine mittlere oder starke Kaufkraft verfügen. Durchschnittlich verfügt dabei ein Seniorenhaushalt monatlich über ein Haushaltsnettoeinkommen von 2.550 EUR. Die erfassten Einkünfte stammen zu 50 % aus den Alterssicherungssystemen (Rente/Pension)

und zu 27 % aus Erwerbsarbeit. Das frei verfügbare Einkommen (Einkommen nach Abzug regelmäßiger Verpflichtungen) liegt durchschnittlich bei 1.492 EUR. Zusätzlich zu diesen monatlichen Einkünften verfügen 87 % der Haushalte über Barvermögen, 15 % sogar über mehr als 51.000 EUR. Durch ihre Einkommenssituation ist es einer überwiegenden Anzahl von Haushalten möglich, neben der Befriedigung ihrer eigenen Bedürfnisse einen nicht unerheblichen Anteil ihres Einkommens zu sparen oder an andere Personen zu transferieren.

In der regionalen Differenzierung Nordrhein-Westfalens betragen die mittleren Haushaltseinkommen zwischen 2.884 und 2.373 EUR, die frei verfügbaren Einkommen 1.774 bis 1.469 EUR (vgl. Abbildung 1). Die Abweichung vom Mittelwert liegt in beiden Fällen unter 10 %.

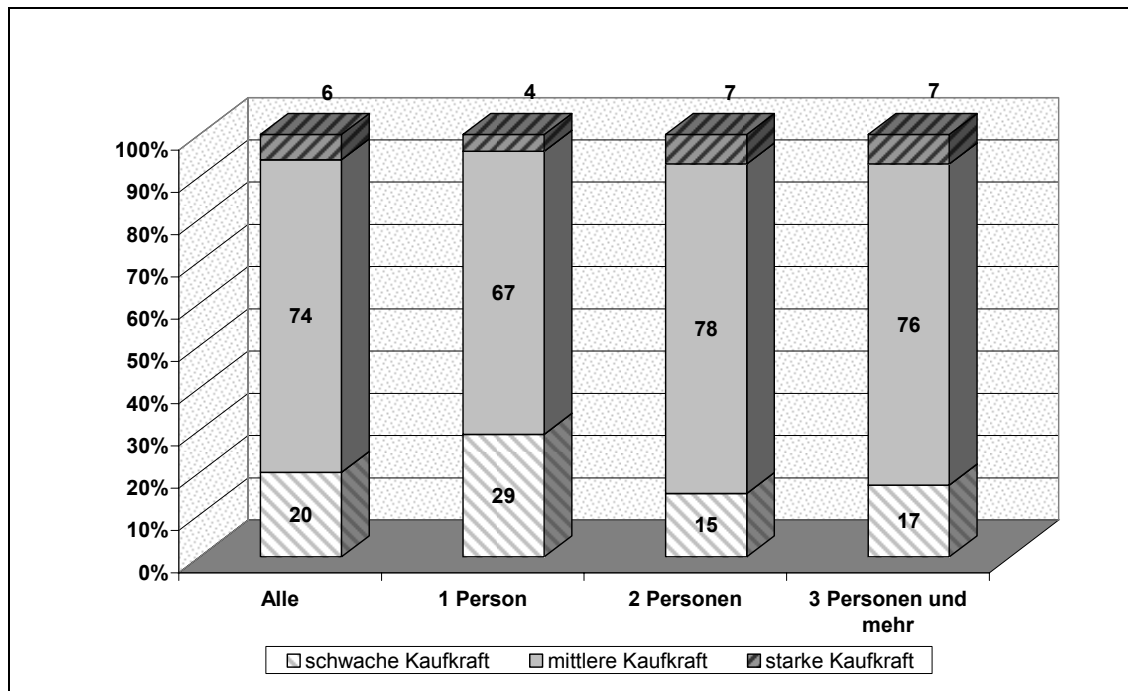
Abbildung 1: **Haushaltsnettoeinkommen und frei verfügbares Einkommen in Nordrhein-Westfalen [3]**



Gemittelt über alle Haushaltsgrößen verfügen 80 % der Seniorenhaushalte über eine mittlere oder starke, 6 % über eine starke Kaufkraft (vgl. Abbildung 2). Erwartungsgemäß liegt der Anteil von Haushalten mit geringer Kaufkraft bei Ein-Personenhaushalten höher als bei Mehrpersonenhaushalten. Allerdings bestehen beträchtliche individuelle Differenzen in der Einkommens- und Vermögenssituation, die in Abhängigkeit von der Haushaltsgröße, dem beruflichen Status, dem Alter und dem

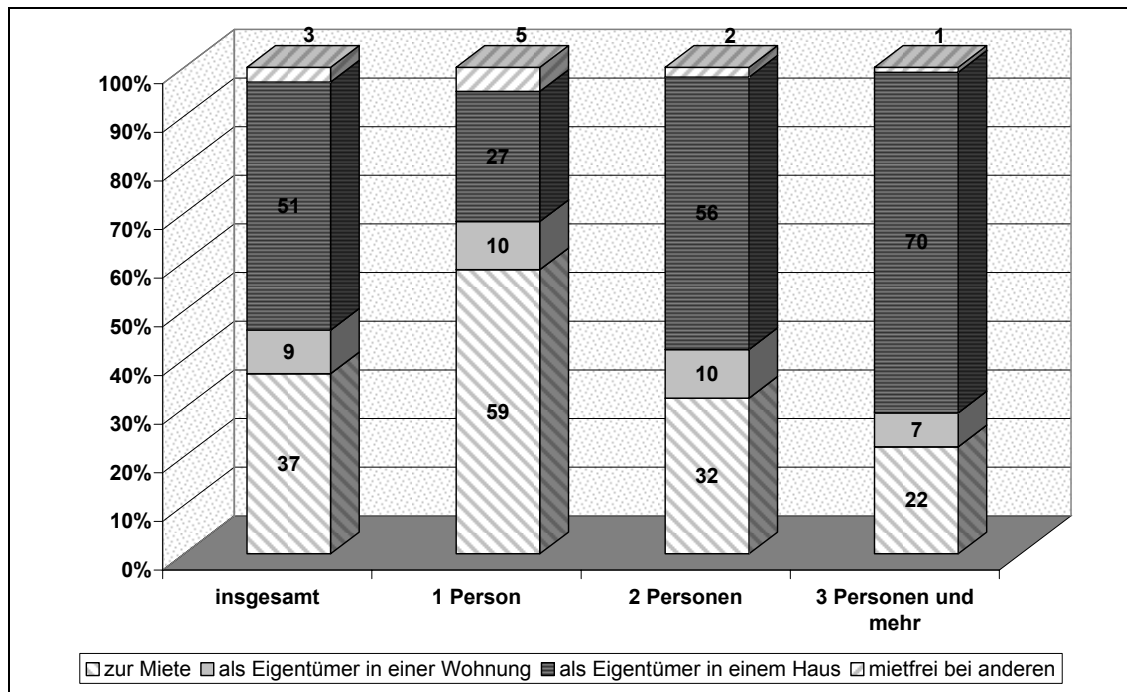
Geschlecht variieren. Vor allem bei den alleinstehenden Frauen finden sich sehr hohe Anteile kaufkraftschwacher Haushalte.

Abbildung 2: Anteil der jeweiligen Kaufkrafttypen insgesamt und nach Haushaltsgröße [3]



Gemittelt über alle Haushaltsgrößen leben 60 % der über 50jährigen in Wohneigentum (vgl. Abbildung 3). Erwartungsgemäß korreliert auch die Eigentumsquote mit der Personenzahl der Haushalte.

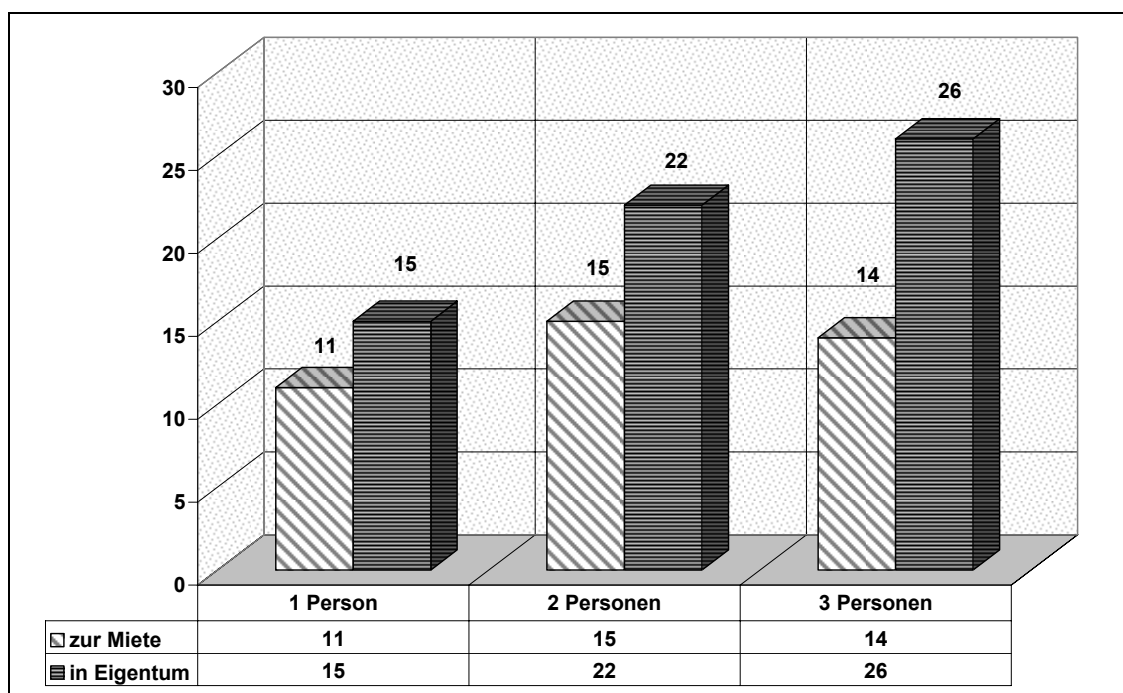
Abbildung 3: Eigentumsverhältnisse nach Haushaltsgröße [3]



Im Zuge der Befragung wurde konkret untersucht, in welchem Umfang die befragten Haushalte planen, den genutzten Wohnraum in den nächsten Jahren altersgerecht umzugestalten. Dabei fällt die Investitionsbereitschaft bei Wohnungs- oder Hauseigentümern höher aus (15 bis 29 %, je nach Haushaltsgröße) als bei Mietern (11 bis 15 %; vgl. Abbildung 4).

Der Nordrhein-westfälische Handwerkstag schätzte Ende 2003 das Anpassungsvolumen im nordrhein-westfälischen Gebäudebestand auf 6,4 Mrd. EUR [5]. Der Hochrechnung wurde ein durchschnittliches Maßnahmenvolumen von 20.000 EUR zu Grunde gelegt. Dieser Wert scheint realistisch: Während besonders Mieter und private Eigentümer vielfach bestrebt sind, die zuschussfähigen 2.500 EUR der Pflegekassen möglichst wenig zu überschreiten, erreichen die Kosten für eine umfassendere Anpassung von Wohnungen nach Erfahrungswerten der Wohnungswirtschaft eine Größenordnung von 30.000 EUR [6].

Abbildung 4: Anteil derjenigen Haushalte, die planen, den Haushalt in den nächsten Jahren altersgerecht umzugestalten [3]



Erfahrungswerte der Wohnberatungsstelle in Detmold zu Kosten für Wohnraumanpassungsmaßnahmen sprechen für geringere Investitionssummen, dürften aber darauf zurückzuführen sein, dass die Beratung der öffentlichen Wohnberatungseinrichtungen überwiegend von Privatpersonen und dabei bevorzugt von sozial schwächeren Mietern in Anspruch genommen wird (vgl. Tabelle 1).

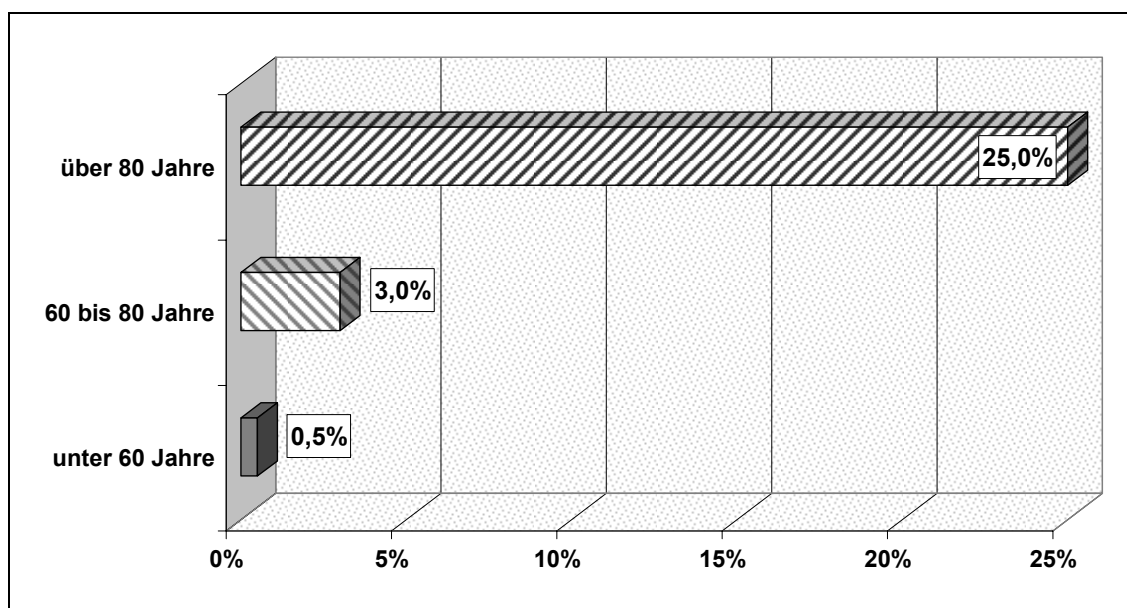
Tabelle 1: Erfahrungswerte der Wohnberatungsstelle Detmold zu Kosten der Wohnraumanpassung

Kosten betreuter Maßnahmen zur Wohnraumanpassung	Anteil an der Gesamtheit betreuter Maßnahmen
bis 5.000 DM	30%
5.000 DM bis 20.000 DM	20%
20.000 DM bis 30.000 DM	35%
über 30.000 DM	15%

3. Wohnprobleme älterer Menschen

Der Bedarf nach Wohnraumanpassung steigt mit zunehmendem Lebensalter. Nach Untersuchungen der empirica AG steigt das Risiko einer Pflegebedürftigkeit mit Überschreitung des 80. Lebensjahres stark an [7] (vgl. Abbildung 5). Ähnlich entwickelt sich nach Erfahrungen der Wohnungswirtschaft [8] der individuelle Bedarf nach Wohnraumanpassung.

Abbildung 5: Risiko der Pflegebedürftigkeit [7]

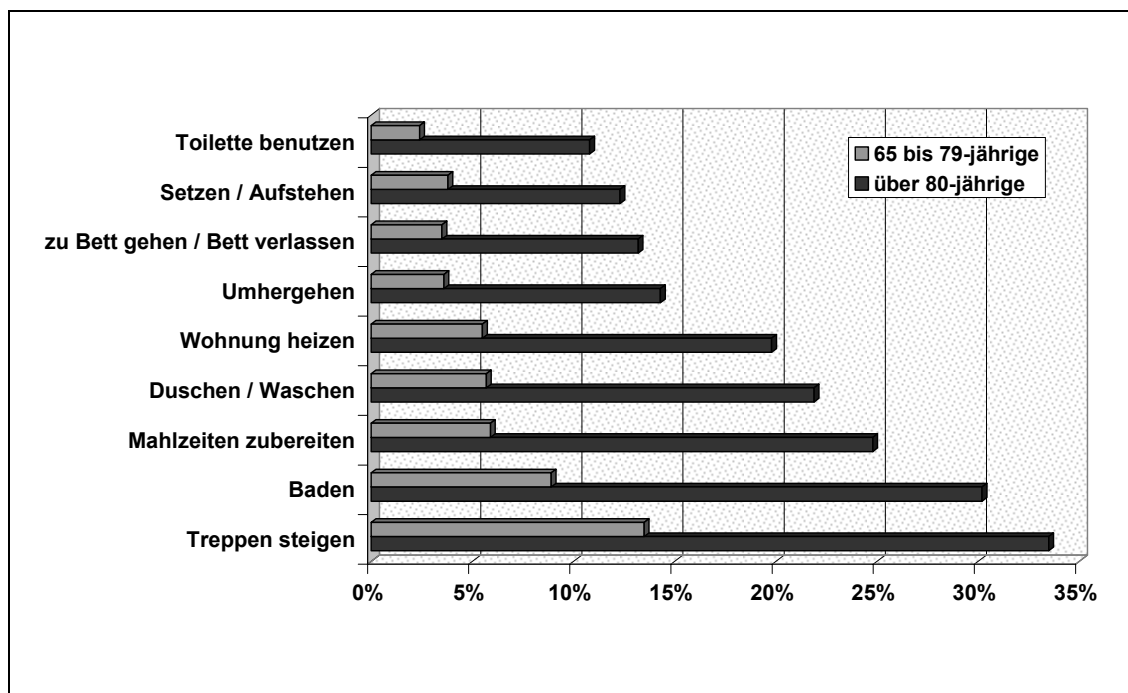


Die zugehörigen (Wohn-)Probleme älterer Menschen lassen sich einzelnen Aktivitäten zuordnen, die für die Betroffenen schwierig oder unmöglich sind. Häufigen Einschränkungen unterliegt danach die Fähigkeit zur eigenständigen Körperpflege und Hygiene (Baden, Duschen, Waschen, Toilettenbenutzung), der Mobilität (Treppensteigen, Umhergehen, Bett verlassen) sowie der Nahrungsmittelzubereitung und des Heizens (vgl. Abbildung 6).

Oftmals ist die Wohnumgebung daher unzureichend auf Bedürfnisse und Notwendigkeiten ausgerichtet, die aus alters- oder krankheitsbedingten Handicaps resultieren. Kleinere, mitunter auch umfassendere Um- und Ausbauten werden nötig, die sich oft in abgestuften Konzepten an die veränderte Bedarfslage der Wohnungsnutzer anpassen lassen. Beim Eintreten erster körperlicher Einschränkungen genügen zumeist zunächst kleinere Hilfen wie Haltegriffe und die Einrichtung größerer Bewe-

gungsflächen, die im einfachsten Fall bereits durch eine Veränderung der Möblierung geschaffen werden können. Im weiteren Nutzungsverlauf können jedoch weitergehende Anpassungen notwendig werden bis hin zur völligen Barrierefreiheit im Sinne der DIN 18025.

Abbildung 6: **(Wohn-)Probleme älterer Menschen – eingeschränkte Aktivitäten** [9]



Sinnvolle Anpassungskonzepte können zum Beispiel einem Baustufen-schema folgen, das zur sukzessiven Anpassung einer Wohnung geeignet ist und eine kosteneffiziente Erweiterung erleichtert [9].

4. Angebote des Handwerks für Senioren

Eine Vielzahl handwerklicher Leistungen ist bestens geeignet, genau diese Bedürfnisse zu befriedigen und zur selbstbestimmten Lebensführung beizutragen oder einfach das Wohlbefinden der Nutzer zu erhöhen. Dabei sind die gleichen Leistungen oftmals ebenso für Familien mit kleinen Kindern oder für Kranke und Behinderte sowie für Komfort-Kunden geeignet.

Das Handwerkszentrum 'Wohnen im Alter' der Handwerkskammer Düsseldorf führte im Jahr 2003 eine umfassende Befragung von Handwerksunternehmen durch, um deren Leistungen im Bereich des barrierefreien und seniorengerechten Bauens und Renovierens zu erfassen. Die Befragung war mit dem Angebot verknüpft, sich kostenfrei in ein seniorenmarktspezifisches Handwerkerverzeichnis aufnehmen zu lassen.

Insgesamt wurden so 305 abgrenzbare Produkte und Dienstleistungen identifiziert, die sich in 12 Kategorien zusammenfassen lassen:

- Bad
- Heizung/Klima/Lüftung
- Küchen
- Fenster und Türen
- Möbel
- Brandschutz-/ Sicherheitstechnik
- Kommunikationsanlagen
- Elektrotechnik
- Farbe und Raumausstattung
- Bodengestaltung
- Service
- seniorenen- und behindertengerechtes Bauen allgemein (Auffangkategorie für anderweitig nicht genannte Lösungen)

Typische Beispiele solcher Produkte und Leistungen des Handwerks sind Türverbreiterungen, Rampenbau, schwellenlose Türen und Hauseingänge, Türen mit berührungslosen elektronischen Schließsystemen, höhenverstellbare Küchen, Paternosterschränke, höhenverstellbare Betten, Multifunktionsnachtschränke, elektrische Kleiderlifte, raumsparende Schiebe- oder Falttüren, Sanitär-Installation für Behinderte, barrierefreie Duschen, Illusionsmalerei zur "offenen" Gestaltung von Innenräumen, Farbgestaltung zur Orientierungsunterstützung bei Sehbehinderung, das Einrichten von TV- und Rundfunkgeräten, Kommunikationsanlagen sowie die Installation von Notrufanlagen.

Dabei spielt es für den Kunden letztlich keine Rolle, ob diese Produkte vollständig aus der Hand des Handwerkers gefertigt werden oder ob dieser industriell gefertigte Elemente integriert. Umgekehrt lassen sich aber viele industriell gefertigte Produkte nur dadurch am Markt absetzen, dass sie vom Handwerker bedarfsgerecht für den einzelnen Kunden eingesetzt

oder mit anderen Produkten und Einzelementen kombiniert werden. Insbesondere im Bereich der Steuerungstechnik und Gebäudeautomation [10] sind viele industrielle Produkte so weit entwickelt, dass ihr praktischer Wert von Wohnberatern angezweifelt wird, da diese eine Überforderung des Nutzers befürchten. Gerade hier greift die Fähigkeit des Handwerkers, individuell angemessene Lösungen vorzuschlagen.

Die besondere Stärke des Handwerks liegt in der individuellen Anpassung an die Kundenwünsche. "Universal design" – die gestalterisch-konzeptionelle Ausrichtung auf eine generationenübergreifend breite Zielgruppe – bedeutet hier, auf ein breites Spektrum von Standardlösungen zurückgreifen und diese zum Kundennutzen leicht und individuell angepasst kombinieren zu können.

Mustergültiges Beispiel für Handwerksbetriebe, die sich sehr stark auf das senioren- und behindertengerechte Bauen ausgerichtet haben, sind die Mitglieder der Kooperation BarriereFREI LEBEN [11]. In dieser Kooperation sind 23 Betriebe in fünf Bundesländern und Österreich zusammengeschlossen (Stand 12/2004), um sich für senioren- und behindertengerechtes Planen, Bauen und Einrichten zu engagieren, gemeinsam zu qualifizieren und den kompletten Ein- und Umbau aus einer Hand anzubieten. Die Kooperation hat zwei barrierefreie Musterwohnungen in Hannover und Lünen ausgestattet, die auch virtuell besichtigt werden können.

5. Beschränkungen am Markt

Die Beobachtung des Marktes spricht dafür, dass Probleme sowohl auf der Nachfrageseite als auch auf der Angebotsseite des Seniorenmarktes bestehen.

Die Nachfrageseite ist durch verschiedene Hemmnisse gekennzeichnet:

- Viele Kunden sind zu wenig informiert; gerade technisch anspruchsvolle Lösungen sind nicht allgemein bekannt.
- Die kontinuierlichen Werbebotschaften großer Handelsketten führen zu einer Orientierung der Kundenerwartung an Massenprodukten ("Kaufhauslösungen"). Die Vorzüge individuell angepasster handwerklicher Leistungen rücken damit aus dem Blickfeld der Öffentlichkeit. Umgekehrt werden jedoch Servicemängel der Discounter auch den Handwerkern zugeschrieben.

- Anbieter aus dem Handwerk mit besonderer Qualifikation im Bereich des senioren- und behindertengerechten Bauens sind für Kunden schwer auffindbar. Die individuelle Werbung der Handwerksunternehmen stellt diese Bereiche noch wenig heraus und übergeordnete Anbieterverzeichnisse existieren nur in regional eingeschränkten Einzelbeispielen (siehe unten).
- Vielfach fehlt den Verbrauchern das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit handwerklicher Anbieter. Dies gilt vor allem für deren Beratungs- und Planungskompetenz.
- Die Scheu vor Umbaumaßnahmen ("Handwerker bringen Dreck und Unruhe!") gewinnt mit steigendem Alter zunehmend an Bedeutung.
- Oft ist auch die Bereitschaft älterer Menschen gering ausgeprägt, sich vorausschauend mit der eigenen Lebenssituation im Alter auseinander zu setzen.

Ebenso sind anbieterseitig Defizite erkennbar:

- Die handwerklichen Angebote passen oft noch nicht zu den Erwartungen älterer Menschen.
- Die Kunden wünschen sich mehr Gesamtlösungen aus einer Hand: Soweit derartige Angebote bestehen, die grundsätzlich auch aus losen Kooperation heraus darstellbar sind, müssten diese von den Anbietern deutlicher kommuniziert werden.
- Kompetenzen reichen für sachgerechte Lösungen nicht immer aus: Nach den Ergebnissen einer Basiserhebung der Handwerkskammer Düsseldorf aus dem Jahr 2001 bei einer Gesamtheit von 2.000 Handwerksunternehmen in den Städten Düsseldorf und Mönchengladbach waren die DIN-Normen zum „Seniorenrecht Wohnen“ nur etwa 20 % der Betriebsinhaber bekannt. Das gleiche gilt mit hoher Wahrscheinlichkeit für die entsprechenden Passagen der Landesbauordnung.
- Verbraucher kritisieren vielfach ein mangelndes Einfühlungsvermögen in die Situation älterer Menschen. Handwerker sollen demnach zeigen, dass sie ältere Menschen in besonderer Weise respektieren. Offenbar sind also neben technischen auch soziale und kommunikative Kompetenzen erforderlich, um sich als Anbieter im Seniorenmarkt behaupten zu können. Der Kunde soll sich bei der Darlegung seiner Bedürfnisse und Einschränkungen nicht unwohl fühlen. Ein

entsprechend rücksichtsvoller Umgang muss von allen Mitarbeitern gepflegt werden.

- Eine seniorengerechte Kundenansprache ist zumeist nicht entwickelt: Dabei sollte der Kunde möglichst nicht als "Senior" angesprochen werden. Die Zielgruppe Älterer soll sich aber mit den Werbeaussagen identifizieren können. Wichtig ist dazu, dass ältere Menschen ihre Bedürfnisse erkannt sehen, sich dabei ernst genommen fühlen und auch ernst genommen werden.

Anbieter des seniorengerechten und barrierefreien Bauens setzen oft auf eine technikbetonte Vermarktung ihrer Produkte. Diese betont jedoch oftmals ein Hilfsbedürfnis der Adressaten. Derartige Werbeaussagen werden aber von den Verbrauchern als stigmatisierend wahrgenommen und mit "Behindertenlösungen" assoziiert. Umgekehrt werden positiv belegte Aspekte der Lebens- und Wohnqualität zu wenig herausgestellt. Es mangelt an einer stärkeren Betonung des Wohnkomforts.

6. Das Vermarktungsproblem

„Wir können unglaublich viel, aber wir wissen nicht, wie wir es loswerden!“ beschrieb die Inhaberin eines Elektrobetriebes in einem Workshop des Handwerkszentrums 'Wohnen im Alter' ihr zentrales Anliegen. *„Die über 50jährigen hören nicht schlecht, das Problem ist, dass die Unternehmen nicht die richtige Sprache sprechen!“* stellt Jean Marc Segati von der senior agency international (Paris) die Wahrnehmung der Verbraucher dagegen [12]. Beide Zitate charakterisieren klar das Vermarktungsproblem der Handwerker.

Ältere Menschen sollten als Kundengruppe nicht über ihr Alter, sondern möglichst als "Komfort-Kunden" angesprochen werden. Viele Publikationen definieren eine Zielgruppe "50 Plus", wobei die betrachtete Altersgrenze je nach Branche und Produkten häufig zwischen 45 und 55 Jahren variiert [13]. Bezieht man Hochaltrige oberhalb des neunzigsten Lebensjahres mit ein, ergibt sich eine Altersspanne von 40 Jahren. Schon allein die altersbedingte Inhomogenität der Zielgruppe steht einheitlichen Ansprachekonzepten entgegen. Die zukünftige Entwicklung sollte deshalb verstärkt darauf abstellen, typische Lebenssituationen zu erfassen und anzusprechen, wie sie bei Menschen oberhalb des 50. Lebensjahres angetroffen werden. Ereignisse und Lebensphasen wie zum Beispiel

- das Ausscheiden der Kinder aus dem gemeinsamen Haushalt,
- die altersbedingte Einstellung eigener Erwerbstätigkeit oder
- typische geriatrische Krankheitsbilder (Bewegungseinschränkungen, Schlaganfall, Altersdemenz).

sollten sich gezielt mit Angeboten unterlegen lassen, die aus dem Handwerk oder mit Handwerksbeteiligung, formuliert werden. Nach den Erfahrungen des Handwerkszentrums 'Wohnen im Alter' reduzieren viele Unternehmer die Diskussionen um ein Seniorenmarketing auf den Bereich der Werbung. Erforderlich wäre jedoch ein designorientierter Ansatz, der über die Identifizierung einzelner Zielgruppen zu zielgruppenspezifischen Angebotsprofilen führt und damit auch die Kundenansprache erleichtert.

Diese Aspekte werden von der Unterscheidung nach kommerziellen Immobilienbesitzern und (privaten) Selbstnutzern überlagert. Zu unterscheiden ist nach:

- privaten Eigentümern selbst genutzter Wohnimmobilien,
- Mietern,
- privaten Eigentümern vermieteter Wohnimmobilien (Streubesitz),
- Wohnungswirtschaft (Genossenschaften und Kapitalgesellschaften),
- Wohnungsbaugesellschaften,
- öffentlichen und privaten Trägern von Funktionsbauten.

Hier ergibt sich die Notwendigkeit einer völlig unterschiedlichen Nutzenargumentation. Entsprechend müssen verschiedenartige Zugänge zu den potenziellen Kundengruppen aufgebaut werden.

Während sich Aspekte der Werbung einfach in Unterstützungs- und Qualifizierungsangebote für Handwerker umsetzen lassen, sind Fortschritte im Design von Produkten und Leistungen schwerer zu initiieren, da sie unmittelbar in die strategische Ausrichtung der Unternehmen eingreifen. Positive Erfahrungen bestehen hier mit Workshops, in denen die Betriebsinhaber miteinander arbeiten, um für sie geeignete Marktsegmente zu identifizieren und gemeinsam passgenaue Angebote zu definieren.

7. Markterschließung für das Handwerk – besser im Netzwerk

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

7.1 Gemeinsamer Marktauftritt von Handwerksunternehmen

Die Untersuchung von Erfolgsfaktoren für die Kooperation zwischen Handwerksunternehmen und die Bereitstellung entsprechender Hilfen in Form von Leitfäden, Kooperationshandbüchern und Vertragsmustern ist Gegenstand einer Vielzahl von Entwicklungs- und Beratungsprojekten [14] und soll hier nicht vertieft werden. Unter den mit fachlicher Begleitung der Handwerksorganisation gegründeten Unternehmenskooperationen finden sich auch solche, die das barrierefreie und seniorengerechte Bauen und Wohnen bereits als Kompetenzfeld etabliert haben [15]. Dabei handelt es sich – beim Kooperationszweck zumeist und in der Ausrichtung der beteiligten Einzelunternehmen durchgehend – lediglich um einen Geschäftszweig innerhalb einer diversifizierten Angebotsstruktur. Dem Autor ist bis heute kein Handwerksunternehmen bekannt, das sich allein auf den Seniorenmarkt ausrichtet.

7.2 Kooperation mit handwerksexternen Akteuren

Die Ergebnisse einer Basiserhebung des Handwerkszentrums 'Wohnen im Alter' aus dem Jahr 2001 bei 2.000 Inhabern von Handwerksbetrieben in den Regionen Düsseldorf und Mönchengladbach belegten, dass maximal 10 % der Betriebsinhaber um die Existenz der ortsansässigen Wohnberatungsstellen wussten.

Die Strukturen der Seniorenwirtschaft hat Hilbert eingehend beschrieben (Clustermodell) [16]. Tatsächlich existiert ein breites Spektrum kommerzieller und nicht-kommerzieller Akteure der Seniorenwirtschaft:

- Handwerksunternehmen,
- Handwerksorganisation,
- Kommunen, Sozialträger,
- Wohlfahrtsverbände, Caritative Einrichtungen,
- Pflege- und Krankenkassen,
- Vertretungen der Seniorinnen und Senioren,
- private und öffentliche Berater,
- Wohnungswirtschaft,
- Hersteller und Handel,
- Netzwerke und Initiativen,
- Hochschulen und Institute.

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

Aus der Vergangenheit gibt es in diesen Bereichen wenig Erfahrungen aus der Kooperation mit handwerksexternen Anbietern und Einrichtungen. Einzelne Beispiele sind jedoch bekannt und teilweise auch dokumentiert [17].

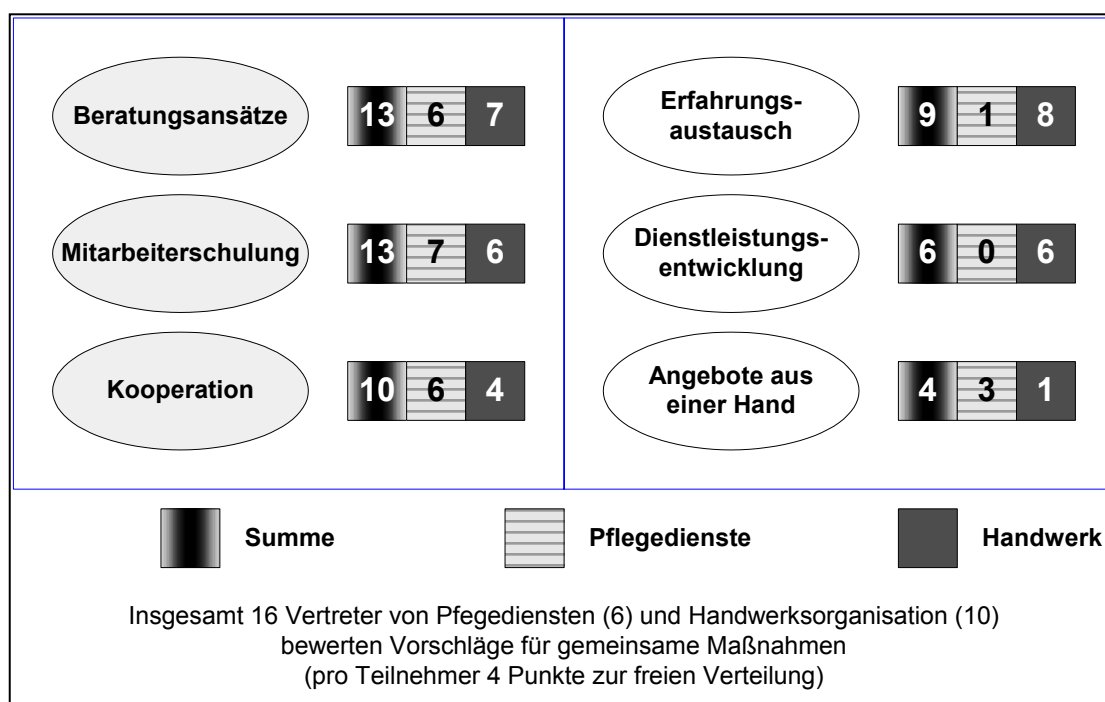
Positive Erfahrungen bestehen in der Zusammenarbeit mit Wohnberatungseinrichtungen. Zum Beispiel haben sich Wohnberatungsstellen aus Mönchengladbach, Düsseldorf und Duisburg bereits mehrfach und mit großem Interesse in Veranstaltungen und Workshops mit Handwerkern eingebracht, die das Handwerkszentrum 'Wohnen im Alter' der Handwerkskammer Düsseldorf moderierte. Da die Wohnberatungsstellen im Zuge ihrer Beratungen auch Umbaumaßnahmen für Kunden ausschreiben, haben sie ein originäres Interesse an der Kenntnis einschlägig qualifizierter Betriebe. Die Aufgeschlossenheit für gemeinsame Aktionen zur Verbraucheransprache (Ausstellungen, Stadtteilmessen) ist hoch. Insbesondere zeigten die Wohnberatungseinrichtungen die Bereitschaft,

in der Beratung übergeordnete Handwerkerverzeichnisse einzusetzen, sofern die dort verzeichneten Betriebe nachvollziehbaren Qualitätskriterien entsprechen. Gleiches gilt für die Verbraucherzentralen.

Auch kommunale Einrichtungen wie Wohnungs- und Sozialämter zeigen nach Erfahrungen des Handwerkszentrums 'Wohnen im Alter' ein großes Kooperationsinteresse.

Erste Gespräche mit Pflegediensten unterschiedlicher Größe und Trägerschaft lassen ebenfalls auf Kooperationsmöglichkeiten schließen. In einem Workshop mit Vertretern von Handwerkskammern und Fachverbänden mit Pflegediensten konnten Handlungsfelder von gemeinsamem Interesse identifiziert werden (vgl. Abbildung 7).

Abbildung 7: **Gemeinsame Handlungsfelder für Pflegedienste und Handwerk – Ergebnisse eines Workshops im Handwerkszentrum 'Wohnen im Alter'**



Insbesondere die Idee gemeinsamer Beratungsansätze, zum Beispiel in der Durchführung gemeinsamer "Beratungstage" oder "Beratungsstunden", wurde von beiden Seiten positiv bewertet. Gerade größere Pflegedienste planen eine Ausweitung ihres Angebotes auf eine umfassendere

Kundenbetreuung und könnten dabei von einer Zusammenarbeit mit dem Handwerk profitieren. Beispielgebend ist die Zusammenarbeit des Caritasverbandes Dortmund e.V. mit der Dortmunder Firma Kentzler GmbH & Co KG sowie weiteren 14 handwerklichen Fachfirmen im "Team für alle Fälle" [18].

Auch die Mitarbeiterschulung schätzten sowohl Pflegedienste als auch Handwerksvertreter als wichtig ein. Als oftmals erste Ansprechpartner mit kontinuierlich hoher Präsenz beim Kunden werden die Mitarbeiter von Pflegediensten auch nach Möglichkeiten zur Verbesserung der Wohnsituation gefragt. Neben dem Wunsch nach übergreifender Beratungskompetenz besteht hier auch ein Interesse, die eigene Tätigkeit durch bessere Ausstattungsmerkmale in den Wohnungen zu erleichtern.

Von Handwerkern in Workshops selbst zusammengetragene Einzelbeispiele sprechen dafür, dass die Kontaktaufnahme zu Multiplikatoren möglichst im persönlichen Gespräch erfolgen sollte. Während eine bloße Zusendung von Firmenbroschüren und Informationsmaterial zumeist keine Wirkung zeigte, zog eine persönliche Vorstellung bei den Wohnberatungsstellen nach ihren Angaben vermehrte Kundenkontakte nach sich. Umgekehrt betonten die Wohnberatungseinrichtungen, sich im persönlichen Gespräch von der Kompetenz der Handwerker überzeugen und sich nicht auf Werbeaussagen verlassen zu wollen.

Handwerker sollten daher in der Lage sein:

- unter den Akteuren des Seniorenmarktes geeignete Kooperationspartner zu identifizieren,
- initiativ Kontakte aufzubauen und zu pflegen,
- sich auf gemeinsame Werbe- und Beratungsinitiativen einzulassen,
- den potenziellen Partnern einen Nutzen kooperativ getragener Maßnahmen aufzuzeigen (z.B. durch Vermittlung neuer Kunden, Mitbewerbung im Kundengespräch, Aufnahme der Vermittlungsleistung in das Dienstleistungsspektrum).

7.3 Aktivitäten der Handwerksorganisation zur Markterschließung

Die Einrichtungen der Handwerksorganisation wären in besonderer Weise geeignet, die Leistungspalette des Handwerks in diesem Marktfeld gebündelt und für Verbraucher übersichtlich und einfach darzustel-

len. Neben den Handwerksammern Hannover (ca. 60 verzeichnete Handwerksbetriebe) [19] und Trier (46 Handwerksbetriebe) [20] hat vor allem das Handwerkszentrum 'Wohnen im Alter' der Handwerkskammer Düsseldorf (175 Betriebe) [21] marktfeldspezifische Handwerkerverzeichnisse erstellt.

Diese setzen auf der Nachfrageseite beim Kunden am Point-of-Sale an. Die neutrale Trägerschaft durch Handwerkskammern erleichtert es Multiplikatoren wie Wohnberatungsstellen und Verbraucherzentralen, den Branchenführer zu nutzen, zu bewerben oder zu verteilen. Ziel der Handwerkerverzeichnisse ist es, Menschen zu erreichen, die besonderen Wert auf bequemes, komfortables und barrierefreies Wohnen legen, schon jetzt für ihr Wohnen im Alter baulich und einrichtungstechnisch vorsorgen möchten oder bereits körperlichen Einschränkungen unterliegen. Damit ist das Handwerkerverzeichnis aus Sicht der Betriebe ein wertvolles Marketinginstrument zur Gewinnung privater und gewerblicher Kunden.

8. Das Beispiel des Handwerkszentrums 'Wohnen im Alter'

Das Handwerkszentrum 'Wohnen im Alter' der Handwerkskammer Düsseldorf wurde im Frühjahr 2003 in Fortsetzung vorheriger Projektaktivitäten gegründet und sichert eine kontinuierliche Unterstützung der Markterschließung. Dazu wurden Informationsmaterialien für Handwerker entwickelt, Handwerkerverzeichnisse aufgebaut sowie Kundeninformationen und neuartige Schulungsangebote geschaffen.

8.1 Handwerkerverzeichnisse

Um die Anerkennung seitens der Wohnberatungsstellen und Verbraucherzentralen zu sichern, ist das Handwerkerverzeichnis der Handwerkskammer Düsseldorf besonders detailliert aufgebaut. Die Darstellung der Anbieter beschränkt sich nicht auf ein bloßes Adressenverzeichnis nach dem Muster der "Gelben Seiten", sondern enthält detaillierte Hinweise auf die verschiedenen seniorengerechten Produkte und Dienstleistungen der Betriebe. Zusätzlich wird ausgewiesen, ob der Betrieb in einer Kooperation mit anderen tätig ist. Ebenso werden besondere Dienstleistungen wie z.B. Urlaubsarbeiten oder spezielle Bring- und Holdienste

erwähnt. Zudem sind die Angaben dadurch qualitätsgesichert, dass die Handwerksunternehmen ihre angegebenen Qualifikationen und Erfahrungen in geeigneter Form nachgewiesen haben. Als Eintragungsvoraussetzung müssen sie der Handwerkskammer entweder Referenzen (prüfungsfähige Belege über die Erbringung einschlägiger Leistungen) oder die Teilnahme an mindestens zwei Schulungstagen einer einschlägigen Qualifizierungsmaßnahme nachweisen. Dieses Modell hat sich auch in der Zusammenarbeit mit Kreishandwerkerschaften und Fachverbänden als konsensfähig erwiesen.

Nach zwei Handwerkerverzeichnissen in Printform (Erscheinungsjahre 2001 und 2003) nutzt die Handwerkskammer heute vorrangig ein internetgestütztes Verzeichnis, aus dessen Datenbank beliebige Regionalauszüge erstellt und ausgedruckt werden können. Das Medium Internet ist jedoch auch unmittelbar geeignet, um die Zielgruppe zu erreichen. Nach Untersuchungen des Deutschen Zentrums für Altersforschung (DZFA) liegt der Anteil der Internetnutzer in der Altersgruppe 50 bis 59 Jahre im April 2004 mit 51 % nur unwesentlich hinter der Nutzerrate innerhalb der Gesamtbevölkerung (55%) [22]. In den Altersgruppen 60 bis 69 Jahre und über 70 Jahre beträgt der Anteil der Internet-Nutzer immerhin noch 23 bzw. 8 %. Dabei zeichnen sich gerade die 50 bis 59jährigen durch eine hohe Zuwachsrates aus. Insgesamt stellen die über 50jährigen einen Anteil von 27,1 % an der Gesamtheit aller deutschen Internetnutzer [23].

Im Unterschied zur Printversion bietet das internetgestützte Verzeichnis den Vorteil, dass

- die Verbraucher sich auf einfachste Weise ortsnahe orientieren können. Den Einzugsbereich der Abfrage bestimmt der Verbraucher nach Postleitzahlen.
- einzelne Suchkriterien sich in der Abfrage miteinander verbinden lassen. Neben den Suchkriterien Stadt und Gewerk, die auch in der Printversion zugrunde gelegt wurden, wurde die Online-Version um einen Schlagwortkatalog mit ca. 300 Einträgen erweitert.

8.2 Kundeninformationssystem

Der Zugang zu handwerklichen Leistungen über einen umfangreichen Schlagwortkatalog wird den unbedarften Verbraucher überfordern. Gleichzeitig lehrt die Erfahrung, dass viele seniorengerechte Leistungen

des Handwerks beim privaten Endkunden weitgehend unbekannt sind. Entsprechend ergibt sich ein Bedarf an Verbraucherinformation zur Bedarfsweckung.

Das Handwerkszentrum 'Wohnen im Alter' baut daher ein "KundenInformationssystem" auf, welches das beschriebene Online-Angebot ergänzt, indem es einzelne Maßnahmen der Wohnraumanpassung beschreibt [24]. Dabei können zu jeder technischen Beschreibung oder Dienstleistungsbeschreibung die zugehörigen Anbieter abgerufen werden.

Einen sehr einfachen Zugang bietet die grafische Darstellung von Funktionsbereichen einer Wohnung und des Wohnumfeldes. Diesem Konzept einer grafischen Orientierungshilfe folgt die Darstellung innerhalb des KundenInformationSystems (siehe Anhang). Das KundenInformationssystem ist für einen ersten Leistungsbereich (Schwerpunkte Küche und Bad) fertiggestellt (Stand 12/2004) und wird sukzessive auf die Wohnung und das Wohnumfeld ausgedehnt werden.

Der Internetnutzer berührt einzelne Räume (z.B. Badezimmer, Küche) oder Funktionsbereiche (Waschen, Kochen, Heizen) mit der Maus und erhält mit einem Klick weitergehende Informationen angeboten. Zum Beispiel führt die (grafische) Auswahl des Badezimmers zu den nachgeordneten Funktionseinheiten:

- Badewanne,
- Dusche,
- Waschbecken / Waschtisch,
- Toilette und
- Grundlagen der Badezimmergestaltung.

Diesen Funktionseinheiten sind dann Einzelinformationen zugeordnet, die anhand von textlichen Erläuterungen, Bildern und Grafiken, Produkt- und Best-Practice-Beispielen Ausstattungsalternativen bzw. Anpassungsmöglichkeiten aufzeigen. Dabei kommt es darauf an, diese technischen Lösungen möglichst anschaulich und verständlich zu beschreiben.

8.3 Beratungsmaterialien

Zur Beratungsunterstützung haben sich Leitfäden [25] bewährt, die folgende Themenbereiche abdecken:

- "Seniorenmarketing",
- "fachliche Weiterbildung" (Rechtsverordnungen, technische Richtlinien und Normen),
- Finanzierung, Förderung, Wohnberatung,
- altersbedingte Krankheiten,
- wichtige Akteure und Ansprechpartner sowie

einschlägige Literatur, Zeitschriften, Fachmessen und Rechtsgrundlagen.

8.4 Qualifizierungsangebote

Aufbauend auf einer Defizitanalyse aus dem Jahr 2001 hat die Handwerkskammer Düsseldorf Seminare entwickelt, die den Bedarf des Handwerkers und des Marktes berücksichtigen. Der Nachfrage entsprechend wurden verschiedene modular aufgebaute Schulungskonzeptionen erarbeitet, als Pilotseminare getestet und in Form wiederkehrender Seminarangebote verstetigt.

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

Zwischen Januar 2001 und Januar 2005 wurden über 450 Teilnehmer geschult. Neben themenübergreifenden Übersichtsveranstaltungen werden diverse Einzelthemen angeboten:

- Intensiv-Workshop "Seniorenrechtliches Bauen und Modernisieren"

- Tagesseminar "Marketing – Seniorengerechte Ansprachekonzepte"
- Tagesseminar "Finanzierung und Fördermöglichkeiten – Die Wohnberatung"
- Gewerkespezifische Workshops für Handwerker aus dem SHK-, Tischler- und Bauhandwerk "Maßnahmen der Wohnraumanpassung"

Bundesweit erst- und einmalig ist der Fernlehrgang "Senioren- und behindertengerechtes Bauen und Wohnen", der in Kooperation des Fachverbandes Sanitär-Heizung-Klima Nordrhein-Westfalen mit dem Handwerkszentrum 'Wohnen im Alter' der Handwerkskammer Düsseldorf entwickelt wird. Der Lehrgang dauert ca. 6 Monate und umfasst ca. 130 Stunden, von denen 30 Stunden in Form von Präsenzphasen stattfinden. Dieser Fernlehrgang qualifiziert den Handwerker zur "Fachkraft für barrierefreies Bauen".

9. Marktchancen im EU-Ausland

Die demographische Entwicklung im europäischen Ausland legt nahe, dass Leistungen zur altersgerechten Wohnraumanpassung auch dort erbracht und von deutschen Unternehmen am Markt umgesetzt werden könnten.

Exemplarisch wurde dies für die Niederlande untersucht [26]. Dort wird der Wohnungsmarkt ähnlich wie in Deutschland zunehmend durch die demographische Überalterung der Gesellschaft bestimmt.

Dabei liegen im Vergleich zur Bundesrepublik strukturelle Unterschiede des Wohnungsmarktes vor, die einer Vermarktung seniorengerechter Bauleistungen entgegen kommen sollten:

- ein größerer Einfluss von öffentlicher Hand und Interessenverbänden der Senioren auf die gewerbliche Wohnungswirtschaft,
- ein geringerer Anteil des Wohnungsbestandes in Streubesitz und
- eine höhere Eigentumsquote.

Daneben zeichnet sich der niederländische Wohnungsbau durch folgende Merkmale aus:

- hoher Anteil des sozialen Wohnungsbaus,
- Trendsetzung und starke Beeinflussung der Baustandards durch den sozialen Wohnungsbau,

- großer Einfluss der Kommunen auf das lokale Baugeschehen durch hohen Anteil kommunalen Bodeneigentums,
- Ausrichtung des Wohnungsbaus auf niedrige Baukosten,
- dazu rationalisierte Bauweise, die durch den Einsatz vorgefertigter Bauelemente und teilweise einfache technische Ausstattungsstandards geprägt ist.

Die Wohnsituation in den Niederlanden ist dabei im nach 1997 gebauten Bestand durch günstigere Wohnverhältnisse gekennzeichnet. Durch das in den Bauvorschriften verankerte Konzept des "anpassbaren Bauens" ist der jüngere Teil des Gebäudebestandes auf seniorengerechte Anpassung vorbereitet, so dass erforderliche Maßnahmen technisch einfach und kostengünstig durchführbar sind.

Umgekehrt ist der ältere Gebäudebestand aufgrund der landestypischen Baumerkmale nur schwer seniorengerecht umzugestalten, aber zugleich in seiner bestehenden typischen Bauweise ungeeignet, um älteren Menschen eine eigenständige und unabhängige Lebensweise zu ermöglichen. Gerade die häufigen Reihenhaussiedlungen aus den 60er Jahren zeichnen sich durch eine sehr einfache Ausführung aus:

- erschwelter Zugang (25% aller Wohnungen nur über Treppen erreichbar),
- ausschließlich tragende Wände bei problematischen Wohnungszuschnitten,
- kleine Zuschnitte mit mangelnden Bewegungs- und Stellfläche,
- einfache Badezimmergestaltung,
- extrem dünne Geschossdecken, Schallschutz (z.B. Trittschall) als großes Problem.

Während sich die demographische Entwicklung europaweit in Richtung einer Alterung der Gesellschaften entwickelt [27], liegen über das damit verbundene Bauvolumen und die Marktchancen deutscher Unternehmen noch keine gesicherten Erkenntnisse vor.

10. Seniorengerechte Dienstleistungen

Mit der zunehmenden Alterung der Gesellschaft und der damit steigenden Anzahl pflegebedürftiger Menschen – allein in NRW ist mit einer Verdopplung der Zahl der Pflegebedürftigen von 1,9 Millionen im Jahr 1999 auf 4,7 Millionen im Jahr 2050 zu rechnen [28] – wird es zukünftig immer schwieriger werden, die Versorgung älterer Menschen in zentralen Einrichtungen zu finanzieren. Vielmehr wird zukünftig ein Ausbau dezentraler Versorgungsstrukturen erforderlich.

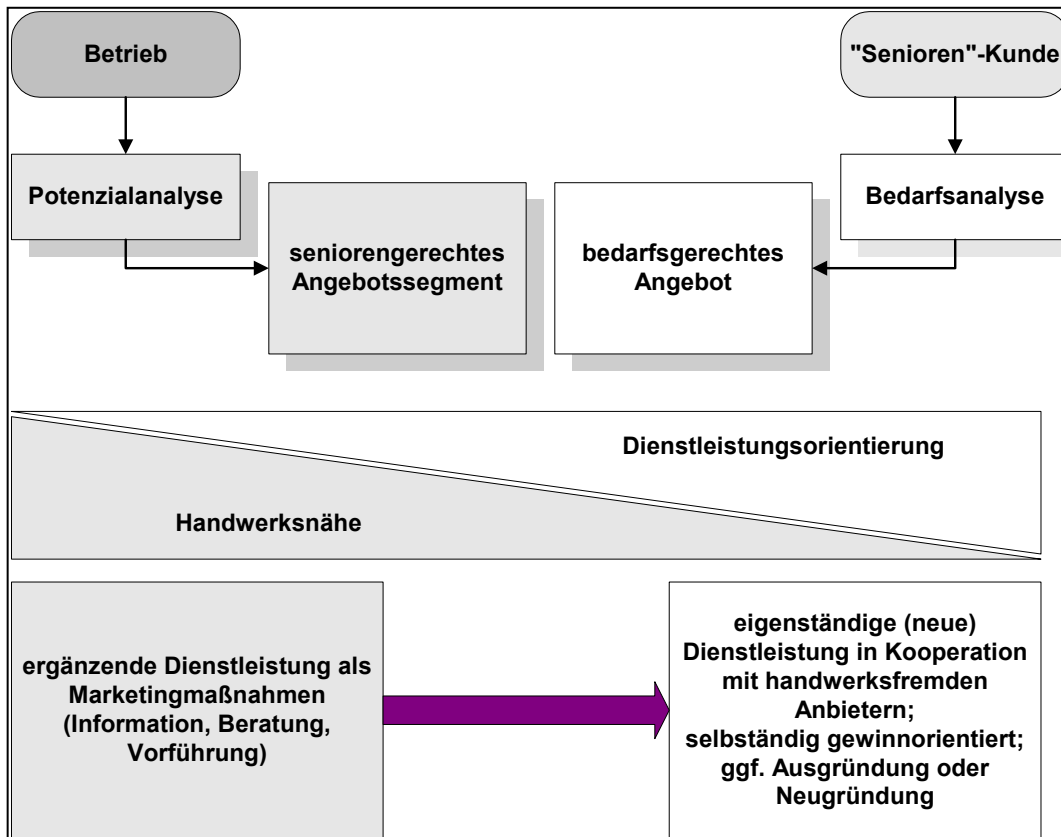
Neben den bereits dargestellten Aspekten der Wohnraumanpassung werden dadurch haushaltsbezogene Dienstleistungen zunehmend an Bedeutung gewinnen. Menschen, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind, sind von diversen Unterstützungs- und Versorgungsleistungen abhängig, die derzeit aus unterschiedlichen Wirtschaftszweigen heraus erbracht werden (vgl. Anhang 2 [2]).

Das Handwerk könnte sich damit weitere Märkte erschließen, wenn es sich stärker in haushaltsbezogene Dienstleistungsstrukturen einbrächte. Daran könnten zum Beispiel die Nahrungsmittelgewerke, das Gesundheitshandwerk, Friseure, Wäschereien und Chemischreinigungen partizipieren. Aber auch die Bau- und Ausbaugewerke könnten durch eine stärkere Dienstleistungsorientierung eine Diversifizierung ihres Angebotspektrums erreichen und zugleich neue (dauerhafte) Kooperations- und Kundenbeziehungen aufbauen.

Grundsätzlich ist ein breites Spektrum von Dienstleistungszuschnitten denkbar (vgl. Abbildung 8): Entweder orientieren sich von Handwerkern erbrachte Dienstleistungen nahe am originären Tätigkeitsfeld der Betriebe und haben dann eher den Charakter von flankierenden Leistungen, z.B. als Marketingmaßnahmen (Information, Beratung, Vorführung), die dem Kunden ggf. kostenfrei angeboten werden. Oder es handelt sich um (stärker innovative) eigenständige Dienstleistungen, die als gewinnorientierte Leistungsbausteine vom Handwerker selbständig oder in Kooperation mit handwerksfremden Anbietern angeboten werden. Solche Angebote können entweder ausgehend von den betrieblichen Kompetenzen und Qualifikationsprofilen oder über eine Bedarfsanalyse vom Markt her konzipiert werden. Im Falle weitergehender Beratungs- oder Planungsleistungen kann sogar eine Aus- oder Neugründung sinnvoll sein. Damit könnte die Akzeptanz der Kunden für kostenpflichtige Leistungen (Beratung, Planung) verbessert werden, um nicht dieselben

Leistungen (kostenfrei) als erweiterte Akquisitionsleistungen erbringen zu müssen.

Abbildung 8: **Dienstleistungen nach Nähe zu handwerklichen Kernkompetenzen versus bedarfsorientierter Kooperationsleistungen**



Eine Auswahl von Good-practice-Beispielen handwerklicher Dienstleistungen für ältere oder in ihrer körperlichen Leistungsfähigkeit eingeschränkte Menschen ist im Anhang 3 aufgelistet. Der Abmeldeservice für den Letzt-PKW, der Frisuren-Workshop im Pfarrheim und das Beratungsangebot in einer barrierefreien Musterwohnung sind Beispiele für kostenfreie Angebote, die als erweiterte Akquisitionsmaßnahmen einzustufen sind.

Malerarbeiten als Senioren- bzw. Urlaubsservice und ein "Hausmeisterservice" (für das klassische Handwerk z.B. in der Vermarktung von Überkapazitäten) sind Beispiele für eine Angebotserweiterung im Zuge

einer intensiveren Ausrichtung auf Senioren. Ähnlich sind Angebote des SHK-Handwerks einzustufen, kranken oder älteren Kunden, die auch während der Umbauarbeiten im Bad an ihre Wohnung gebunden sind, mobile Sanitäreinrichtungen aufzustellen.

Das Beispiel der Spezialisierung auf den Sonderfahrzeugbau für Behinderte mit begleitenden Dienstleistungen (Einweisung in Kooperation mit Fahrschule, dazu Vermittlung barrierefreier Unterbringung) zeigt exemplarisch, wie auch der gesamte Unternehmenszweck von Handwerksbetrieben mit Erfolg auf diese Zielgruppe ausgerichtet werden kann.

Der Bedarf nach haushaltsnahen Dienstleistungen eröffnet also solchen Betrieben Entwicklungschancen, die bereit sind, über ihre angestammten handwerklichen Kernbereiche hinaus tätig zu werden. Unter haushaltsnahen Dienstleistungen werden im engeren Sinne (§ 35a Abs. 2 EStG) folgende Leistungen verstanden:

- Zubereitung von Mahlzeiten im Haushalt,
- Reinigung der Wohnung,
- Pflege und Versorgung alter oder pflegebedürftiger Personen,
- Schönheitsreparaturen,
- Kleine Ausbesserungsarbeiten,
- Gartenpflege.

Nicht darunter fällt die Vermittlung besonderer Fähigkeiten, z.B. der Internetnutzung oder der Nutzung neuer Medien. Tatsächlich dürften jedoch die Bedürfnisse älterer Menschen, deren Lebensraum im Wesentlichen auf die eigene Wohnung reduziert ist, über die o.g. Aspekte hinausgehen. Von hoher Bedeutung ist insbesondere der Wunsch nach Kommunikation [2]. Modellprojekte im In- und Ausland belegen inzwischen, dass ältere Menschen mit Erfolg an die Nutzung neuer Medien herangeführt werden können – sei es an die Nutzung von Computer und Internet oder an Technologien, die über erweiterte Funktionen das Fernsehen als dialogfähiges Kommunikationsmedium verwenden [29, 30].

Auch der Einsatz verschiedenartiger Notrufsysteme hat sich in Modellprojekten bewährt [31, 32]. Diese setzen eine Zusammenarbeit von technischen und sozialen Dienstleistern voraus. Die Vermarktungschancen für die zugehörige Technik werden immer an die Qualität der korrespondierenden Betreuungsleistungen gekoppelt sein.

Voraussetzung für eine erfolgreiche Platzierung handwerklicher Dienstleistungen in die bestehenden lokalen Dienstleistungsstrukturen ist stets die genaue Kenntnis der seniorenmarktrelevanten Anbieter innerhalb und außerhalb des Handwerks.

Die Strukturen des Seniorenmarktes hat Hilbert [2] eingehend untersucht und beschrieben (vgl. Anhang 2). Er ordnet der Seniorenwirtschaft vorrangig die Kernbereiche Wohnen, Sicherheit, Tourismus, Wellness, Freizeit, Ernährung und Sport zu. Um diese Kernbereiche herum existieren eine Reihe von Wirtschaftszweigen, deren Anbieter wiederum in übergeordnete Strukturen von Verbänden, öffentlichen Stellen und Einrichtungen eingebunden sind. Innerhalb dieser Strukturen finden Handwerker Mitbewerber, aber auch potenzielle Multiplikatoren sowie operative und strategische Kooperationspartner.

Als potenzielle Partner für gemeinsam zu entwickelnde Dienstleistungen kommen in Betracht:

- Pflegedienste,
- Wohnberatungseinrichtungen,
- Wohnungswirtschaft,
- Krankenhäuser,
- Kommunen,
- Organisierte Nachbarschaftshilfe,
- Ehrenamtliche Freiwilligeninitiativen "Senioren helfen Senioren",
- Beschäftigungsgesellschaften (für nicht wirtschaftlich darstellbare Komplementärleistungen).

Die aktuelle Entwicklung unterstützt solche vertikalen Kooperationen. Beispielsweise vereint das im Mai 2004 für Nordrhein-Westfalen verabschiedete Qualitätssiegel "Betreutes Wohnen für ältere Menschen in Nordrhein-Westfalen" [33] verschiedene Anforderungen, deren Erfüllung die Einbeziehung verschiedenartiger Anbieter voraussetzt und für die Betreiber von Einrichtungen des betreuten Wohnens ein (freiwilliges) Zertifizierungsangebot (das o.g. "Qualitätssiegel") schafft. Folgende Aspekte sind darin geregelt:

- bauliche / architektonische Anforderungen,
- Anforderungen an Gebäudeausstattung,
- Anforderungen an verbindliche Dienstleistungsangebote,

- Anforderungen an optionale Dienstleistungspakete,
- Anforderungen an die Vertragsgestaltung,
- Anforderungen an die Flexibilität der Leistungen.

Als weiteres Beispiel seien Dienstleistungsideen angeführt, die seitens der Wohnungswirtschaft in einem Modellprojekt [34] entwickelt wurden und ebenfalls eine branchenübergreifende Zusammenarbeit voraussetzen:

- Beratung zu Wohnungsanpassung,
- Angebot von Haushaltshilfen,
- Home-Sitting,
- Schlüsseldienst,
- Zugangskontrollen,
- Einkäufe und Lieferungen,
- Reinigungsdienst,
- mobile Servicekraft mit PKW,
- Handwerksdienstleistungen zum Umzug,
- Verleih von Partygeschirr,
- "Senioren Computer Club",
- Internet über Fernseher mit Web-Box,
- Reparaturdienste für braune und weiße Ware,
- Sicherheitspartnerschaft mit der Polizei, die in den Quartieren Sprechstunden abhält,
- Angebot von zusätzlichen Sicherheitspaketen (Sicherheitsschlösser, Glasbruchmelder, Bewegungsmelder, Rauchmelder, Hand-Notrufmelder),
- ergänzendes Spektrum von Sicherheitszubehör wie z.B. einbruchshemmende Balkonverglasung und Wohnungstür,
- Betriebskostenprüfung (optionaler ergänzender Verbrauchscheck).

Die möglichen Schnittstellen zum Handwerk – auch außerhalb der Bau- und Ausbaugewerke – sind dabei offenkundig.

In welchem Umfang sich solche oder weitere Dienstleistungsideen am Markt etablieren können, dürfte in hohem Maße davon abhängen, ob es gelingt, kleinräumige Netzwerke zwischen Unternehmen, Kommunen und gemeinnützigen Einrichtungen zu schaffen.

Bei der Konzeption und Vermarktung seniorengerechter Dienstleistungen und Bauleistungen scheint es sinnvoll, sich nicht am Alter der Zielgruppe zu orientieren, sondern auf bestimmte, typisierbare Lebenssituationen abzustellen. Solche Lebenslagen sind z.B.:

- Auszug der Kinder aus dem gemeinsamen Haushalt,
- Unfall mit bleibenden körperlichen Beeinträchtigungen ,
- Trennung der Partner,
- Tod eines Lebenspartners,
- spezifische Krankheitsbilder (Demenzkrankung, Schlaganfall),
- Pflegeübernahme durch Angehörige.

Verschiedene Unternehmenskooperationen arbeiten bereits nach diesem Ansatz. Inwieweit sich "passgenaue" Angebote auf solche Lebenslagen standardisieren lassen, wird sich in der Praxis erweisen müssen.

Die besondere Qualität des Handwerks wird immer in der Individualisierung der erbrachten Leistungen bestehen. Die Fähigkeit zur Anpassung auf die ganz individuellen Bedürfnisse des Kunden ist dabei nicht nur im Sinne der Kundenzufriedenheit bedeutsam, sondern muss auch zentrales Alleinstellungsmerkmal jedes handwerklichen Anbieters bleiben. Umgekehrt könnten aber standardisierte Konzepte die Leistungserbringung des Handwerkers und die Kooperation mit handwerksfremden Anbietern erleichtern.

11. Fazit

Handwerkliche Leistungen zum seniorengerechten und barrierefreien Bauen und Wohnen sind durch ein hohes Marktpotenzial gekennzeichnet. Besonders bezüglich der Wohnraumanpassung im Bestand entwickelt sich durch die Alterung der Bevölkerung ein steigender Bedarf, der nur unter Einbeziehung des Handwerks gedeckt werden kann.

Um das bestehende Potenzial zu mobilisieren, bedarf es jedoch betriebsseitiger Qualifikationen, die über rein technische Fertigkeiten hinausgehen. Sowohl bei privaten als auch bei gewerblichen Wohneigentümern muss Überzeugungsarbeit geleistet werden, damit diese Maßnahmen zeitnah realisiert werden. Vermarktungsstrategien müssen nach gewerblichen und privaten Wohneigentümern unterscheiden. Vor allem die

Aufschließung von Privatkunden setzt eine sensible Ansprache und hohe Beratungskompetenz voraus.

Insbesondere müssen die handwerklichen Anbieter ihre Leistungsfähigkeit im Bereich des seniorengerechten und barrierefreien Bauens deutlicher herausstellen als bisher. Wohnraumanpassung setzt immer gewerkeübergreifende Leistungen voraus. Dazu sollten Unternehmen möglichst kooperieren und verstärkt auch die Zusammenarbeit mit handwerksfremden Anbietern des Seniorenmarktes suchen.

Neue Kooperationsstrukturen in kleinräumigen Netzwerken sind zugleich eine entscheidende Voraussetzung dafür, dass sich Handwerker in wohnungsbezogene und haushaltsnahe Dienstleistungen einbringen. Hierüber könnten nicht nur neue Tätigkeitsfelder erschlossen werden, sondern auch Impulse auf das handwerkliche Kerngeschäft induziert werden.

Um das zugehörige Image des Handwerks zu verbessern und seine Produkt- und Dienstleistungszuschnitte bekannter zu machen, müsste das Bau- und Ausbauhandwerk insgesamt stärker als "Problemlöser" in Erscheinung treten. Handwerkliche Dienstleister sollten die Zusammenarbeit mit anderen Akteuren suchen, um im Markt besser wahrgenommen zu werden.

Hierbei kann die Handwerksorganisation flankierend tätig werden. Bestehende marktspezifische Handwerkerverzeichnisse, Qualifizierungsangebote und Beratungsmaterialien liefern "Good practice"-Beispiele zur Unterstützung der Markterschließung.

Literatur- und Quellenverzeichnis

- [1] **Barkholdt, C./Frerichs, F./Hilbert, J./Naegele, G./Scharfenorth, K.:** "Das Altern der Gesellschaft und neue Dienstleistungen für Ältere", in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 1999, S. 488.
<http://iat-info.iatge.de/aktuell/veroeff/ds/hilbert99b.pdf>
- [2] **Cirkel, M./Hilbert, J./Schalk, Ch.:** Produkte und Dienstleistungen für mehr Lebensqualität im Alter (Expertise), Institut Arbeit und Technik, Gelsenkirchen 2004.
<http://www.bmfsfj.de/RedaktionBMFSFJ/Abteilung3/Pdf-Anlagen/produkte-und-dienstleistungen.pdf>
- [3] **Reichert, A./Born, A./Frerich, F. (Red.)/Hilbert, J. (Red.):** Einkommenssituation und -verwendung älterer Menschen in Nordrhein-Westfalen: Ergebnisse der Repräsentativumfrage, Ministerium für Gesundheit, Soziales, Frauen und Familie des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf 2003.
http://www.mgsff.nrw.de/familie/senioren/material/einkommenssituation_aelterer_menschen.pdf
- [4] **F. Frerichs, Forschungsgesellschaft für Gerontologie Dortmund:** "Die Generation 50plus – Eine ressortübergreifende Herausforderung der Kommunalentwicklung" (Vortrag), Netzwerk-Forum Generation 50plus, Herten 20.11.2003; www.seniorenwirt.de
- [5] **Cramer, G.:** "Improving the Quality of Life - A Future Market for SMEs and Skilled Trades" (Vortrag), The ageing society: Opportunities and challenges for strengthening Europe's competitiveness, Brüssel 09.12.2003; www.seniorenwirt.de
- [6] **Menzel, F.:** Wohnungsbaugenossenschaft Bauverein Rüstringen eG, Wilhelmshaven (persönliche Mitteilung, 2004).
- [7] Untersuchungsergebnisse der empirica AG, Berlin, zitiert in [9].
- [8] **Greling, W.:** Thyssen Krupp Immobilien GmbH "Design for all – Anpassungen im Wohnungsbestand" (Vortrag) ,Workshop "Seniorenorientiertes Design und Marketing im Bereich Architektur und Einrichtung", Fachtagung "Seniorenorientiertes Design und Marketing in NRW" der Landesinitiative Seniorenwirtschaft NRW, Essen 28.05.2004.
- [9] **Feddersen, E.:** Architekt für Seniorenimmobilien "Wohnungen für alte Menschen – Möglichkeiten der Anpassung" (Vortrag), Workshop: "Seniorenorientiertes Design und Marketing im Bereich Architektur und Einrichtung", Fachtagung "Seniorenorientiertes Design und Marketing in NRW" der Landesinitiative Seniorenwirtschaft NRW, Essen 28.05.2004.

- [10] (exemplarische Produktauswahl): Innovationszentrum Intelligente Haussysteme Duisburg / Fraunhofer-Institut für Mikroelektronische Schaltungen und Systeme (IMS) (Forschungs-, Entwicklungs-, Test- und Demo-Werkstatt für Komponenten, Geräte und Ambient-Intelligence-Systemlösungen im Bereich smartes Wohnen und Arbeiten); www.inhaus-duisburg.de
- [11] Selbstdarstellung unter: www.barrierefreileben.de
- [12] **zitiert in: Treguér, J.P.:** "Global Perspective: Seniorenmarketing in Europa" (Vortrag), Fachtagung "Seniorenmarketing in NRW", Köln 22.09.2003; www.seniorenwirt.de
- [13] Beispiele Zielgruppe 55plus: (siehe [3,4])
Beispiele Zielgruppe 50plus: **Horbach, J.:** "Visuelle Kulturen – Models of good and bad practice" (Vortrag), Fachtagung "Seniorenmarketing in NRW", Köln 22.09.2003; www.seniorenwirt.de
Beispiele Zielgruppe 45plus: **Rittmann, H.G.:** Baugewerbliche Verbände Nordrhein: "Verkauf von Bauleistungen an die Generation 45+" (Vortrag), Impulsveranstaltung "Wohnen im Alter" (Handwerkskammer Bremen), Bremen 26.01.2004.
- [14] www.handwerkplus.de, dort: "Der Weg zur Kooperation" (Materialsammlung).
- [15] www.handwerkplus.de, dort: "Kooperationen in der Praxis" (Kooperations-Datenbank).
- [16] **Fretschner, R./Heinze, R.G./Hilbert, J.:** Die Gesundheitswirtschaft - ein Wirtschaftskluster im Stress, aber mit guten Aussichten, in: G.I.B.-Info, Heft 1/2003, S. 9-12.
<http://www.ruhr-uni-bochum.de/heinze/Gesundhe.pdf>
- [17] Materialien zum Arbeitsmarktforum 2004, Tagungsdokumentation, Stadt Dortmund – Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung, Dortmund 03.03.2004.
http://www.wbf-do.de/upload/binarydata_wbfdod4cms/3986/GesamtMaterialien_zum.pdf
- [18] Selbstdarstellung: www.caritas-dortmund.de/sites/03_09_team_faelle.html, www.ein-team.de
- [19] **Handwerkskammer Hannover:** Branchenführer "Wohnqualität zu Hause – Komfort im Alter".
http://www.hwk-hannover.de/hwkcms/downloads/416993/branchenfuehrer_senioren.pdf
- [20] **Handwerkskammer Trier:** Handwerkerverzeichnis "Barrierefreies Bauen und Wohnen".
<http://www.barrierefrei-bauen.de/aktuell/handwerksbetriebe.asp>
- [21] **Handwerkskammer Düsseldorf:** Handwerkszentrum – Wohnen im Alter –, Handwerkerverzeichnis - Barrierefreies Bauen und Wohnen, www.wia-handwerk.de

- [22] **Doh, M.:** Deutsches Zentrum für Altersforschung (DZFA).
www.digitale-chancen.de/transfer/downloads/MD695.pdf
- [23] **Doh, M.:** Internet im Medienverbund älterer Menschen, 2004.
www.digitale-chancen.de/transfer/downloads/MD668.pdf
- [24] **Handwerkskammer Düsseldorf:** Handwerkszentrum – Wohnen im Alter –, KundenInfoSystem, www.wia-handwerk.de.
- [25] **Felten, C. (Red.)/Gurk, S./Mayer, W. (Red.)/Ramm, I./Tyll, S.:** "Marktfeld Seniorengerechtes Wohnen – StartSet für Handwerksbetriebe" (Leitfaden), hrsg. v. Handwerkskammer Düsseldorf, Düsseldorf 2001.
- [26] **Becker, V./Freckmann, C./Schermuly, D./van Wageningen, B.:** "Wohnraumanpassung und seniorengerechtes Bauen – Perspektiven zur Erschließung des Baumarktes in den Niederlanden" (Marktstudie), hrsg. v. Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH), Düsseldorf 2004.
www.handwerk-international.net/inhalt/downloads
- [27] **Keil, B.:** European Commission, Employment and Social Affairs: "The demographic shift - challenges and opportunities" (Vortrag), The ageing society: Opportunities and challenges for strengthening Europe's competitiveness, Brüssel 09.12.2003; www.seniorenwirt.de
- [28] **Ministerium für Gesundheit, Soziales, Frauen und Familie des Landes NRW (Hrsg.):** "Masterplan Gesundheitswirtschaft 2.0", Februar 2005, Düsseldorf, S. 11.
- [29] **Hans Fürst (Nassauische Heimstätte Wohnungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH):** "Kommunikationsbelebende Strategien zur Verbesserung der Lebenssituation von Senioren - Zwei Beispiele aus der Wohnungswirtschaft", Konferenz "Seniorenwirtschaft in Europa 2005" / Forum 5 – Selbstbestimmte Lebensführung II.
http://www.silvereconomy-europe.org/konferenz/beitraege_de.htm
- [30] **Armin Hartmann (Hattinger Wohnstätten eG), Klaus Scherer (Fraunhofer-Gesellschaft, Institut für Mikroelektronische Schaltungen und Systeme Duisburg und inHaus-Zentrum für intelligente Haussysteme Duisburg):** "Wohnen mit Mehrwert für Senioren auf Basis innovativer Informationstechnik", Konferenz "Seniorenwirtschaft in Europa 2005" / Forum 5 – Selbstbestimmte Lebensführung II.
http://www.silvereconomy-europe.org/konferenz/beitraege_de.htm
- [31] **David F. Kelly (West Lothian Council):** "Touching Peoples Lives Through Technology" (Vortrag), Konferenz "Seniorenwirtschaft in Europa 2005" / Forum 1 – Selbstbestimmte Lebensführung I.
http://www.silvereconomy-europe.org/konferenz/beitraege_de.htm

- [32] **Dr. Stefan Lilischkis (Attendo Systems GmbH):** "MobilAlarm – A location-independent emergency service for old and disabled people", Konferenz "Seniorenwirtschaft in Europa 2005" / Forum 5 – Selbstbestimmte Lebensführung II. http://www.silvereconomy-europe.org/konferenz/beitraege_de.htm
- [33] **Dr. Vera Gerling/Michael Cirkel (Hrsg.):** Geschäftsstelle Seniorenwirtschaft am Institut Arbeit und Technik, Broschüre "Qualitätssiegel 'Betreutes Wohnen für ältere Menschen in Nordrhein-Westfalen'". www.seniorenwirt.de
- [34] **GdW - Bundesverband deutscher Wohnungsunternehmen (Hrsg.):** "Innovative Dienstleistungen 'rund um das Wohnen' professionell entwickeln – Service Engineering in der Wohnungswirtschaft", Februar 2004, Berlin. <http://www.izt.de/pdfs/sewowi/leitfaden-service-engineering-10-03-2004.pdf>

Anhang 1

KundenInformationssystem und Handwerkerverzeichnis - Barrierefreies Bauen und Wohnen der Handwerkskammer Düsseldorf (Handwerkszentrum 'Wohnen im Alter')

WIA-HANDWERK.DE - Microsoft Internet Explorer bereitgestellt von Handwerkszentrum Ruhr

Adresse: http://www.wia-handwerk.de/index.php?option=com_wrapper&wrap=KIS%20Waschen&Itemid=96

Handwerkszentrum
Wohnen im Alter
Handwerkskammer
Düsseldorf

Kontakte
E-Mail
Zugang für Mitglieder
Suchbegriff

System
Logout
Statistik

Benutzermenü
Benutzerdetails
Beitrag einreichen
Weblink einreichen
Beitrags-Check-In

Hauptmenü
Startseite
Arbeitsfelder
Handwerkersuche
Unternehmerinfo
Kundeninfo
KIS
Förderhinweis
Dokumente
Häufige Fragen
Seminare

Wer macht was?
Institutionen
Initiativen
Organisationen

Online-Status
1 Mitglied

Kunden Informations System

Hier finden Sie Informationen über mögliche Maßnahmen im Bereich **Wohnen im Alter**. Fahren Sie mit der Maus in einen Wohnbereich oder auf einen Einrichtungsgegenstand, über den Sie mehr erfahren möchten oder geben Sie ein Suchwort ein. **Wichtiger Hinweis:** Dieses Angebot ist derzeit auf den Bereich Sanitär-Heizung-Klima (Heizung, Badezimmer, Küche) beschränkt.

Bitte wählen Sie nun einen Bereich oder geben Sie ein Suchwort ein.

Informationen für Kunden

Handwerkszentrum - Wohnen im Alter - Handwerkskammer Düsseldorf

WIA-HANDWERK.DE - Microsoft Internet Explorer bereitgestellt von Handwerkszentrum Ruhr

Adresse: http://www.wia-handwerk.de/index.php?option=com_wrapper&wrap=KIS%20Waschen&Itemid=96

Handwerkszentrum
Wohnen im Alter
Handwerkskammer
Düsseldorf

Kontakte
E-Mail
Zugang für Mitglieder
Suchbegriff

System
Logout
Statistik

Benutzermenü
Benutzerdetails
Beitrag einreichen
Weblink einreichen
Beitrags-Check-In

Hauptmenü
Startseite
Arbeitsfelder
Handwerkersuche
Unternehmerinfo
Kundeninfo
KIS
Förderhinweis
Dokumente
Häufige Fragen
Seminare

Wer macht was?
Institutionen
Initiativen
Organisationen

Online-Status
1 Mitglied

Kundeninfo suchen

Ihr gewählter Funktionsbereich
Waschen
zugehörige Auswahl
<Alle anzeigen>

Ergebnis der Auswahl:

Zusammenfassung Badezimmer
Grundlagen Badezimmergestaltung
Bewegungsfreiheit im Badezimmer
Für den Notfall im Bad
Badezimmerboden
Lüftung des Badezimmers
Türen und Fenster
Steckdosen und Schalter

Badewanne
Halt in der Badewanne
Sicher in die Badewanne
Armaturen in der Badewanne

Dusche
Halt in der Dusche
Spritzschutz in der Dusche
Armaturen in der Dusche

Waschbecken/ Waschtisch

Einzelinformationen zu
Zusammenfassung Badezimmer
Details
Betriebe

Informationen für Kunden

Handwerkszentrum - Wohnen im Alter - Handwerkskammer Düsseldorf

WIA-HANDWERK.DE - Microsoft Internet Explorer bereitgestellt von Handwerkszentrum Ruhr

Adresse: http://www.wia-handwerk.de/index.php?option=com_wrapper&wrap=KIS%20Waschen&Itemid=96

Handwerkszentrum Wohnen im Alter Handwerkskammer Düsseldorf

Informationen - Microsoft Internet Explorer bereitgestellt von Handwerkszentrum ...

Bewegungsfreiheit im Badezimmer

Durch geschickte Planung kann man im Badezimmer auch mit wenig Platz auskommen. Gerade die Planung des Badezimmers und der Küche ist besonders wichtig, denn hier befinden sich viele fest installierte Elemente, die man nicht einfach ändern kann. Meist lassen vorgegebene Anschlussbereiche nur wenig Spielraum für Änderungen.

Vor jedem Sanitärobjekt (WC, Waschbecken) muss eine Bewegungsfläche von 120 cm x 120 cm eingeplant werden, für Rollstuhlfahrer vergrößert sich die Fläche auf 150 cm x 150 cm. Als Bewegungsflächen bezeichnet man Freiflächen zwischen den Sanitärobjekten, die nötig sind um diese problemlos zu nutzen. Dabei dürfen sich diese Flächen durchaus überlagern. Ausreichend Bewegungsfreiheit auf engstem Raum zu schaffen setzt eine durchdachte Planung voraus.

Ihr gewählter Funktionsbereich
Waschen

zugehörige Auswahl
<Alle anzeigen>

Ergebnis der Auswahl:

- Zusammenfassung Badezimmer**
- Grundlagen Badezimmeregestaltung**
 - Bewegungsfreiheit im Badezimmer
 - Für den Notfall im Bad
 - Badezimmerböden
 - Lüftung des Badezimmers
 - Türen und Fenster
 - Steckdosen und Schalter
- Badewanne**
 - Halt in der Badewanne
 - Sicher in die Badewanne
 - Armaturen in der Badewanne
- Dusche**
 - Halt in der Dusche
 - Spritzschutz in der Dusche
 - Armaturen in der Dusche
- Waschbecken/ Waschtisch**

Diagramm: Ein rechteckiges Diagramm mit den Abmessungen 150 cm x 150 cm, das die Bewegungsfläche in einem Badezimmer darstellt. Ein Rollstuhl ist in der Ecke positioniert, und Pfeile zeigen die möglichen Bewegungsrichtungen an.

Informationen für Kunden

Handwerkszentrum - Wohnen im Alter - Handwerkskammer Düsseldorf

WIA-HANDWERK.DE - Microsoft Internet Explorer bereitgestellt von Handwerkszentrum Ruhr

Adresse: http://www.wia-handwerk.de/index.php?option=com_wrapper&wrap=Betriebe%20suchen&Itemid=29

Handwerkerverzeichnis - Barrierefreies Bauen und Wohnen

Sie können bei der Suche einzelne Felder auswählen oder auch m...

Auswahl: Produkt/Dienstleistung: <Alle> PLZ von / bis: <Alle>

Auswahl: Gewerk/Handwerkszweig: <Alle> **Suchtext:**

Sortieren nach: Name PLZ

[A] [B] [C] [D] [E] [F] [G] [H] [I] [J] [O] [P] [Q] [R] [S] [T] [U] [V] [W]

Suchergebnisse

- Badprofi Martin Germscheid e. K.
- Bau- und Möbelschleierei Walter Rumpold
- Bettmann und Hein GmbH - Heizung, Sanitär, Solar, seniorengerechtes Wohnen
- Boedecker & Mueller GmbH

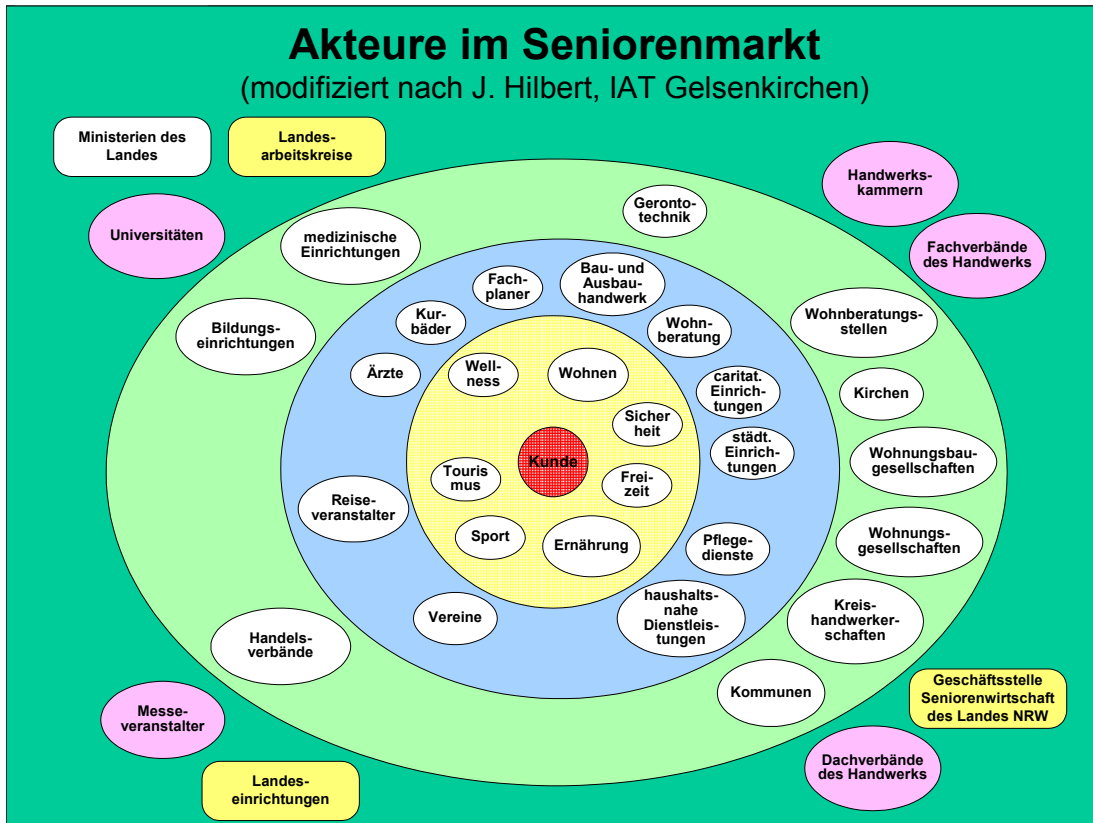
Spezielle Angebote "Barrierefreies Bauen und Wohnen"

	Planung	Ausführung, Installation	Wartung, Instandhaltung	Privater Wohnungsbau	Wohnungsbau (Wohnungswirtschaft)	Funktionsgebäude (öffentl. Gebäude)
Bodengestaltung						
Antrittsbeschichtungen	x	x	x	x		
rutschfeste Bodenbeläge	x	x	x	x		
Badezimmer						
senioren- und behindertengerechte Armaturen	x	x	x	x		
barrierefreie Badsanierung	x	x	x	x		
aus einer Hand	x	x	x	x		
barrierefreie Duschen	x	x	x	x		
Duschsitze, gemauerte Duschen ohne Kanten	x	x	x	x		
Haltegriffe / Handläufe	x	x	x	x		
höhenverstellbare WC-Anlagen	x	x	x	x		
Thermostatbatterien	x	x	x	x		
Dienstleistungen	x	x	x	x		
Beratungen	x	x	x	x		
Hilfestellung bei (Finanzierungs-) Anträgen, Behördengängen	x	x	x	x		
Planung und Zeichnungsstellung	x	x	x	x		
Kooperationen	x	x	x	x		
gewerksübergreifende Komplettleistung aus einer Hand	x	x	x	x		

<http://www.wia-handwerk.de/branchenverz/branchenverz-suche.php?set=2&letter=B&set=2&freitext=&plzvon=&plzbis=&gewerk=&kategorie>

Anhang 2

Akteure im Seniorenmarkt



Anhang 3

Good-practice-Beispiele für seniorenmarktrelevante handwerkliche Dienstleistungen




Beispiel 1: Abmeldeservice für Letzt-Pkw

Leistungen eines Autohauses

- Kostenlose Annahme der Altfahrzeuge bei Aufgabe
- Abmeldung beim Straßenverkehrsamt
- (kostenfreies) Angebot beschränkt auf ältere Menschen
- Marketingmaßnahme zu Gunsten der Mund-zu-Mund-Empfehlung
- Senioren scheiden als Kunden aus

Bohne und Katzek GbR, Mülheim



Handwerkszentrum - Wohnen im Alter - Handwerkskammer Düsseldorf




Beispiel 2: behindertengerechter Fahrzeugsonderbau

„Die Technik dem einzelnen Behinderten anpassen – nicht umgekehrt!“

- Kfz-Umrüstung für Behinderte (Hebebühnen, Rollstuhlverladesysteme, orthopädische Autositze, Heckabsenkung, Bodenausschnitte etc.)
- Ausgerichtet auf Aktiv- und Passivfahrer
- Kooperation mit behindertenorientierter Fahrschule
- Behindertengerechter Fahrschulwagen
- Abholung des individuell angepassten Kfz durch den Kunden; dazu Vermittlung einer Unterbringung in behindertengerechtem Hotel

Fa. ms-mobil, Hattingen
www.ms-mobil.de



Handwerkszentrum - Wohnen im Alter - Handwerkskammer Düsseldorf




Beispiel 3:
Tipps vom Frisurenprofi - Workshop „Rund ums Haar“

Frisurenworkshops im Pfarrheim (für Seniorinnen- und Frauenkreise)

- Typberatung
- Vorführung
- Kostenfreie Schnitte
- Fachliches und Unterhaltung in Kaffeekränzchen-Atmosphäre

Horacio Stehling, Bottrop
Friseurmeister



Handwerkszentrum - Wohnen im Alter - Handwerkskammer Düsseldorf




Beispiel 4a:
Malerarbeiten mit „Seniorenservice“

Wohnungsrenovierung (neben Fassadenrenovierung)

- Stärken des Betriebes:
 - disziplinierte Auslastungsplanung (täglich)
 - Projektlohn, Leistungslohn, Projektsteuerung
 - Fotodokumentation aller Arbeiten
 - detaillierte Angebote (ohne „Fach-Kauderwelsch“) mit persönlicher Note
 - Streben nach Kundenzufriedenheit 100%
- Einstellung auf Senioren:
 - „*Ich lernte, mich auf den traditionellen Stil der Senioren ästhetisch einzustellen und meine persönlichen Vorlieben dabei zurückzustellen.*“
- Emotionale Kompetenz
 - „*Nicht nur mit den Ohren zuhören, sondern auch mit dem Herzen!*“

Stamm Malerbetrieb, Leverkusen



Handwerkszentrum - Wohnen im Alter - Handwerkskammer Düsseldorf




Beispiel 4b: Malerarbeiten mit „Seniorenservice“

Wohnungsrenovierung (neben Fassadenrenovierung)

- Seniorenmarketing
 - „Wir müssen nicht viel werben.“ (Mund zu Mund-Propaganda)
 - „*Zeitungsanzeigen mit Seniorenservice <zündeten> gleich.*“
- Urlaubsservice
 - auch „ärmere Kunden“ verreisen zu den Kindern
 - Fotos vom Stand der Arbeiten an den Urlaubsort
- Abwicklungsplanung für Termintreue
- Croissants und Pfund Kaffee zum Ausführungstermin
- Kernproblem Mitarbeiter
 - Angebotslücke Persönlichkeitsschulung
 - (Kundenumgang, Kundenzufriedenheit, Auftreten, „guter Ton“)

Stamm Malerbetrieb, Leverkusen



Handwerkszentrum - Wohnen im Alter - Handwerkskammer Düsseldorf




Beispiel 5: Beratung in der Musterwohnung

Probewohnen und Anlaufstelle für Wohnberatung

- Musterwohnung, barrierefrei gestaltet
 - Lünen
 - Bielefeld
 - Hannover (Cronsberg)
- Feste Beratungszeiten, ggf. mit ambulantem Pflegedienst
- Zielgruppen:
 - Ältere
 - Angehörige
 - Komfortkunden
- Probewohnen auf Zeit

„BarriereFREI LEBEN“
www.barrierefreileben.de

WEGE Bielefeld
www.wege.de



Handwerkszentrum - Wohnen im Alter - Handwerkskammer Düsseldorf

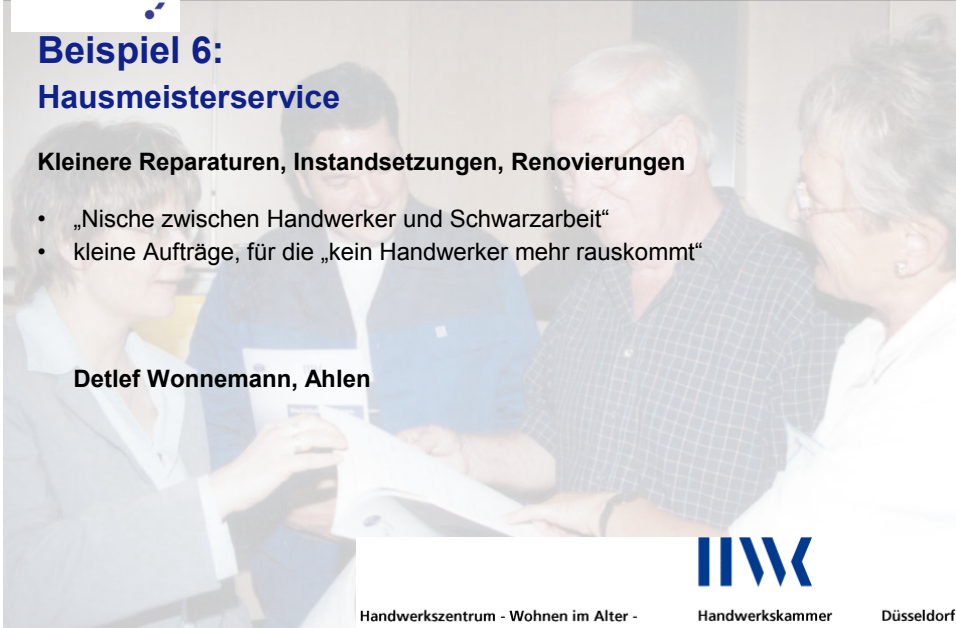


Beispiel 6: Hausmeisterservice

Kleinere Reparaturen, Instandsetzungen, Renovierungen

- „Nische zwischen Handwerker und Schwarzarbeit“
- kleine Aufträge, für die „kein Handwerker mehr rauskommt“

Detlef Wonnemann, Ahlen



Handwerkszentrum - Wohnen im Alter -

Handwerkskammer

Düsseldorf

Birgit Weber*
Lutz Packebusch*

**Altern im Handwerk –
Betriebliche Strategien einer altersgerechten
Arbeits- und Personalpolitik**

-
- * *Birgit Weber ist Geschäftsführerin des Instituts für Arbeitssystemgestaltung und Personalmanagement (IAP) Hochschule Niederrhein in Mönchengladbach.*
 - * *Prof. Dr. Lutz Packebusch ist Professor für Personalentwicklung, Arbeitswissenschaft und Organisationspsychologie am Fachbereich Wirtschaftsingenieurwesen und Gesundheitswesen der Hochschule Niederrhein in Mönchengladbach.*

GLIEDERUNG

1. Einleitung
2. Auswirkungen des demographischen Wandels am Beispiel des SHK-Handwerks
3. Situation älterer Arbeitnehmer/-innen
4. Betriebliche Handlungskonzepte
 - 4.1 Gesund bis zur Rente
 - 4.2 Erfolgreich durch qualifizierte Mitarbeiter
5. Ergebnisse – Fazit

1. Einleitung

In diesem Beitrag werden Ergebnisse aus drei seit 1996 vom BMBF geförderten Forschungsprojekten zum demografischen Wandel vorgestellt.¹

Ausgangspunkt waren Untersuchungen zur demographischen Entwicklung und ihren Auswirkungen auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) im Dachdecker-, Kfz- und Sanitär-Heizung-Klima (SHK) – Handwerk (Demographie Phase 1 - Grundlagenorientierung).

Hierauf aufbauend wurden Handlungskonzepte entwickelt und in exemplarischen Betrieben des Dachdecker- und SHK-Handwerks umgesetzt (Demographie Phase 2 – Konzepterstellung).

Diese erarbeiteten Ansätze bildeten die Grundlage für Gestaltungsaktivitäten einer altersgerechten Arbeits- und Personalpolitik in den 47 beteiligten Handwerksunternehmen der Demographie-Initiative, die gemeinsam mit dem Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) durchgeführt wurde (Demographie Phase 3 – Umsetzung).

2. Auswirkungen des demographischen Wandels am Beispiel des SHK-Handwerks

Betriebe des SHK-Handwerks haben wie auch andere Gewerke heute schon Probleme, qualifiziertes Personal zu finden und zu halten:

- Junge Menschen gehen nicht ins Handwerk, weil es für sie nicht attraktiv ist.
- Qualifizierte Fachkräfte wechseln in andere Berufe, weil sie für sich keine Perspektiven sehen oder weil sie fürchten, auf Dauer die physischen und psychischen Belastungen nicht mehr zu verkraften.

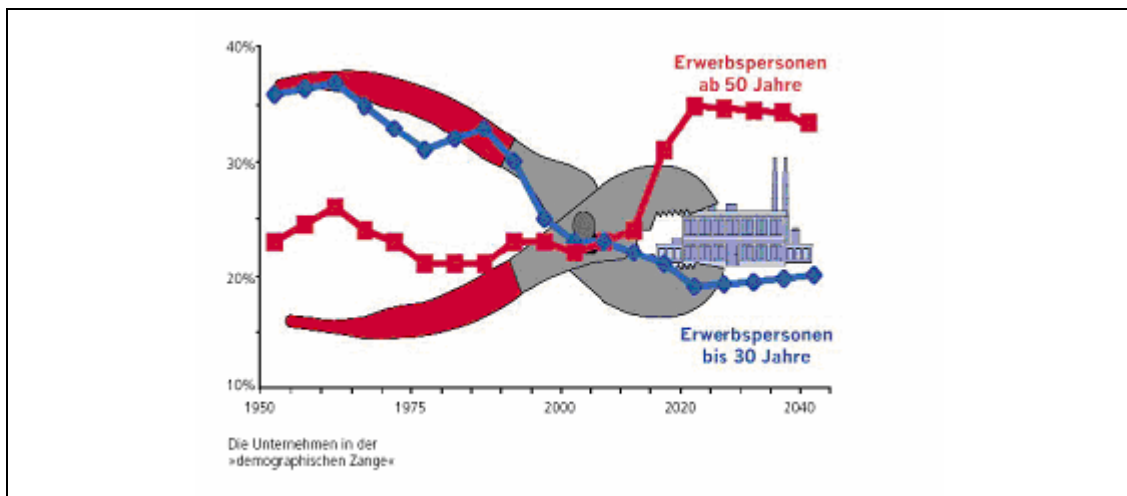
Verschärft wird dies noch durch die demographische Entwicklung.

Die Bevölkerungszahl in Deutschland wird von 82 Millionen im Jahre 2000 auf 65 Millionen Einwohner im Jahr 2050 sinken. Gleichzeitig ver-

¹ Die drei Projekte "Neue Anforderungen an die Personalentwicklung im Handwerk (1996-1998)", "Laufbahngestaltung in Kleinbetrieben (1999-2001)", "Demographie-Initiative – Betriebliche Strategien einer altersgerechten Arbeits- und Personalpolitik (2002-2003)" wurden vom BMBF im Rahmen des Programms "Innovative Arbeitsgestaltung – Zukunft der Arbeit, Förderschwerpunkt demographischer Wandel" gefördert.

schiebt sich das zahlenmäßige Verhältnis zwischen älteren und jüngeren Menschen. Die Bevölkerung der Bundesrepublik altert. Bis 2020 fällt der Anteil der unter 30jährigen am Erwerbspersonenpotenzial kontinuierlich von 30 % Anfang 1990 auf 19 % ab. Der Anteil der über 50jährigen steigt im Gegenzug von 23 % (1990) auf 35 % (2020) stetig an (vgl. Abbildung 1).

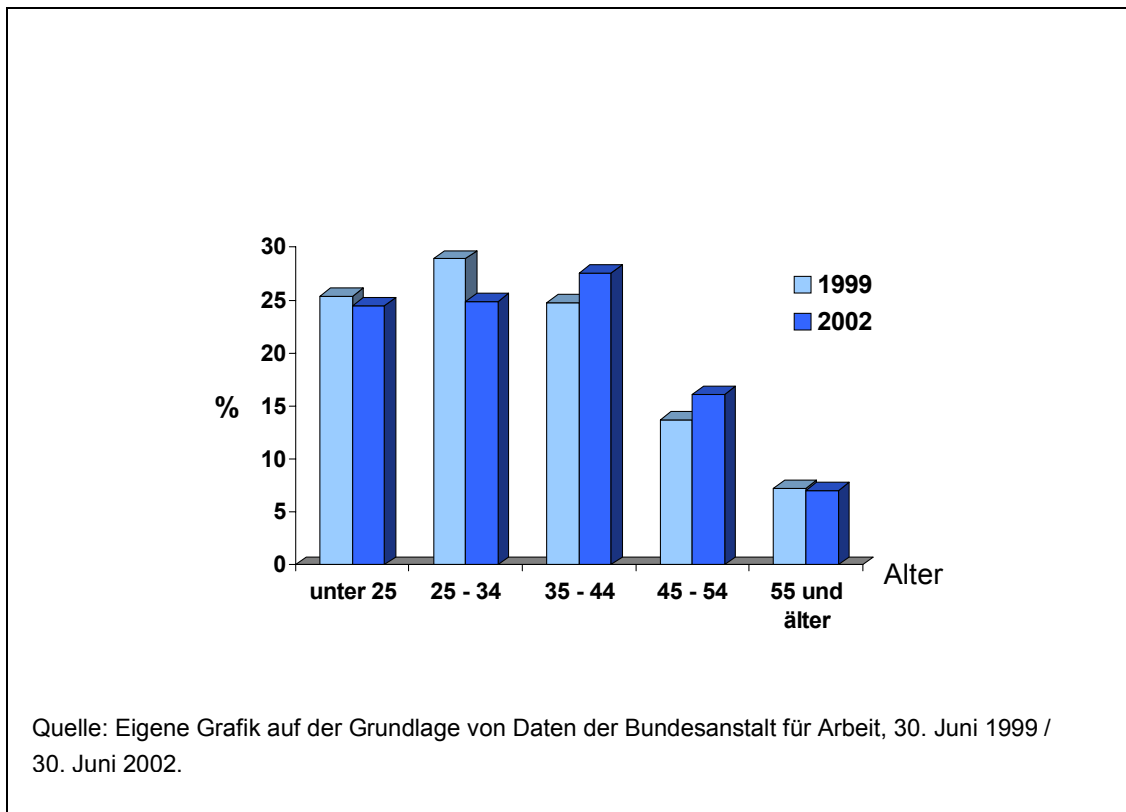
Abbildung 1: Die Unternehmen in der „demographischen Zange“



Quelle: Fraunhofer IAO

Bei einem Vergleich der Altersstrukturdaten der Rohrinstallateure der Jahre 1999 und 2002 fällt auf, dass bereits 2002 die mittleren Altersgruppen der 35- bis 44jährigen die größte Alterskohorte darstellen. In den kommenden Jahren wird auch in diesem Gewerk eine zunehmende Alterung der Belegschaften stattfinden, da der Anteil der 25- bis 34jährigen kleiner und die Gruppe der 45- bis 54jährigen in zehn Jahren die größte sein sowie die Gruppe der über 55jährigen stetig ansteigen wird (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: **Altersstrukturdaten der Rohrinstallateure** (1999 / 2002, in %)



Durch die geplante Erhöhung des Renteneintrittsalters und der damit einhergehenden Verlängerung der Erwerbsdauer wird sich dieser Trend noch verstärken.

Die Betriebe werden aus den beschriebenen Gründen schwerer geeignete Auszubildende und Fachkräfte finden und somit verstärkt auf ältere Mitarbeiter/-innen angewiesen sein.

3. Situation älterer Arbeitnehmer/-innen

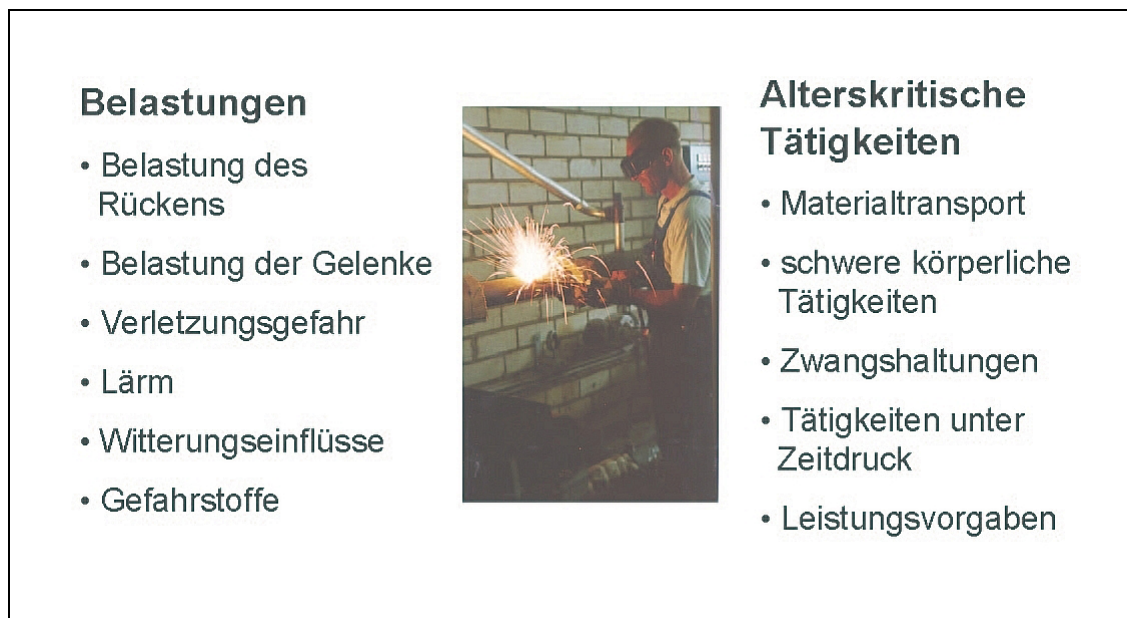
Der Anteil der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im SHK-Handwerk, die bis zur Rente im Beruf bleiben, ist – wie Abbildung 2 zeigt – gering. Als Gründe für einen Nichtverbleib im Beruf wurden von Inhabern und Mitarbeitern von SHK-Betrieben gesundheitliche Probleme und hohe körperliche Belastungen (75 %) genannt.

Anhand von vor Ort durchgeführten Tätigkeitsanalysen wurden die unterschiedlichen Belastungen ermittelt, denen die Beschäftigten auf-

grund ihrer Tätigkeit ausgesetzt waren. Als alterskritisch wurden von den Beschäftigten folgende Tätigkeiten gesehen (vgl. Abbildung 3):

- Zwangshaltungen:
z.B. Arbeiten in ungünstigen Körperhaltungen (liegend, kniend, gebückt, hockend) und Über-Kopf-Arbeiten;
- Materialtransport:
vor allem Heizkessel, Heizkörper, Badewannen;
- Tätigkeiten unter Zeitdruck:
z.B. zu Beginn der kalten Jahreszeit.

Abbildung 3: **Belastungen und alterskritische Tätigkeiten**

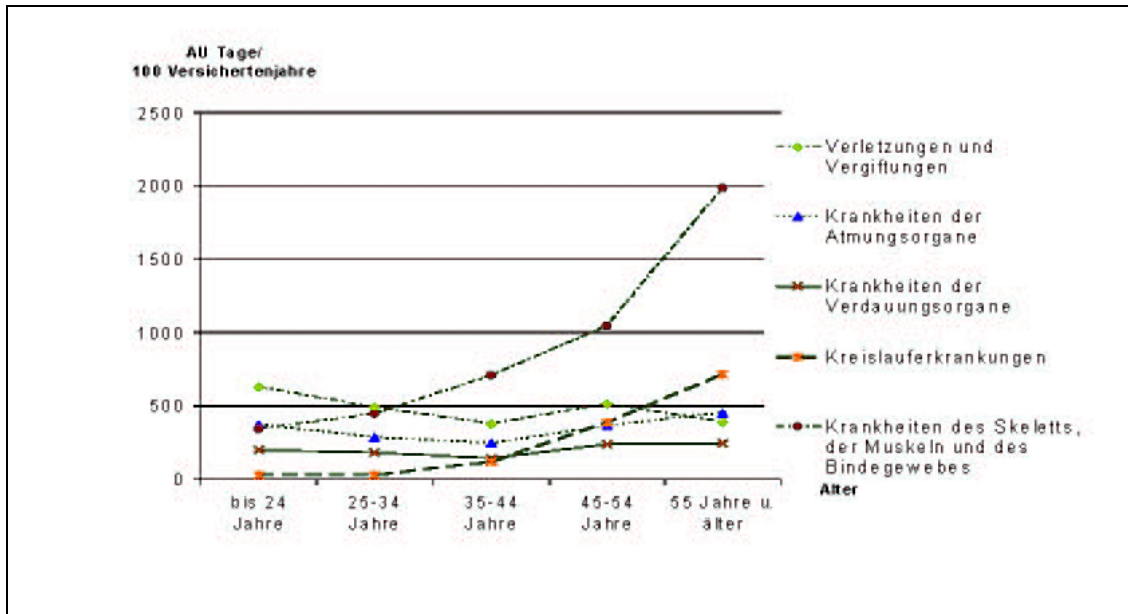


Quelle: Eigene Erhebungen

Die subjektive Einschätzung der Befragten, dass gesundheitliche und körperliche Probleme eine Ausübung der Tätigkeit im Alter erschweren, wurde durch die AU (Arbeitsunfähigkeits) – Daten der Innungskrankenkassen untermauert.

Bei einer Aufschlüsselung der Arbeitsunfähigkeitstage zeigten sich deutliche Alterseffekte. Kreislauf- und Skeletterkrankungen stiegen mit zunehmendem Alter deutlich an (vgl. Abbildung 4). Aufgrund starker physischer Belastungen und Beanspruchungen können Ältere ihren Beruf nur eingeschränkt bis zur Rente ausüben.

Abbildung 4: **Arbeitsunfähigkeit nach Erkrankungsschwerpunkten in der SHK-Branche**



Quelle: Eigene Grafik. Mittelwerte aus den Jahren 1993-95 der Regionaldirektionen Aachen, Essen, Köln und Mülheim/Oberhausen des IKK-Bundesverbandes. Basis: 28.874 Versicherte.

Der Anteil älterer Beschäftigter wird jedoch durch die Schwierigkeit der Rekrutierung junger qualifizierter Arbeitnehmer/Arbeitnehmerinnen, das demographisch bedingte Ansteigen des Durchschnittsalters, das Wegfallen eines Wechsels in andere Berufsbereiche aufgrund der aktuellen Arbeitsmarktsituation zunehmen. Der Druck auf die Betriebe, ältere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen länger als bisher zu beschäftigen, steigt. Eine Lösung des Problems besteht in der Entwicklung von betrieblichen Strategien alterngerechter Beschäftigung.

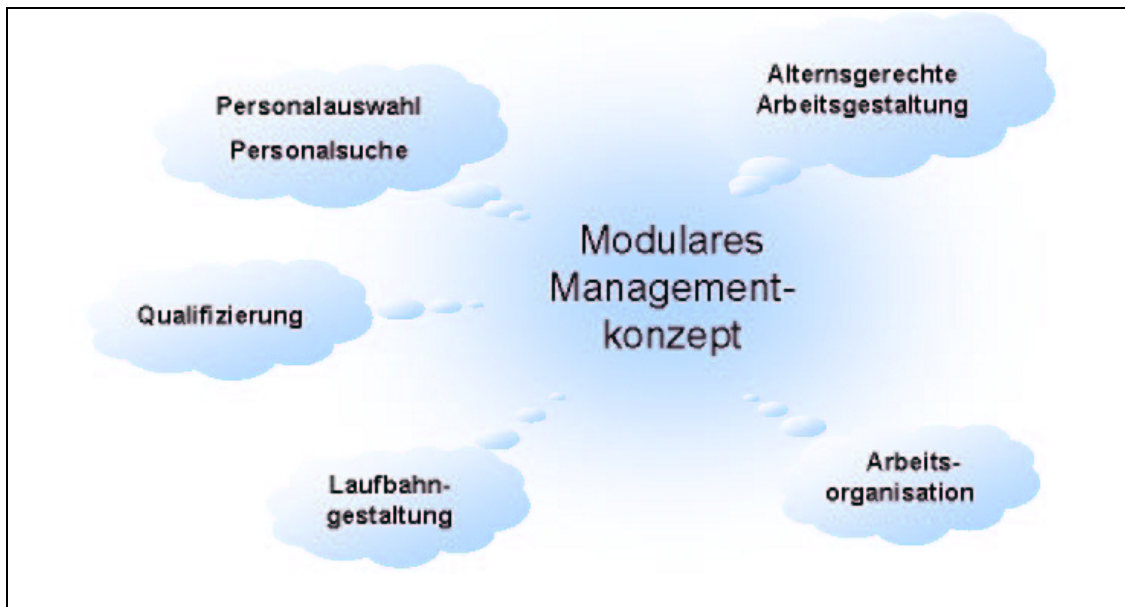
4. Betriebliche Handlungskonzepte

Untersuchungen² in ausgewählten Betrieben zur Identifizierung von Strategien für die Gestaltung von Maßnahmen für eine alterngerechte Arbeits- und Personalpolitik ergaben Schwerpunkte für betriebliche Lösungskonzepte in den Bereichen Personalrekrutierung/Personalaus-

² In ausgewählten Betrieben wurden teilstandardisierte Tätigkeitsanalysen und Interviews mit Inhabern und Beschäftigten (vor allem älteren Beschäftigten) durchgeführt.

wahl, Qualifizierung, altersgerechte Arbeitsgestaltung, Arbeitsorganisation und Laufbahngestaltung. Diesen Maßnahmen lag ein von den Autoren entwickeltes integriertes Personalmanagementkonzept zugrunde. Als modular aufgebautes Managementkonzept können so die einzelnen Module individuell an die betrieblichen Belange angepasst werden (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5: **Modulares Managementkonzept**



Quelle: IAP

Die in den Betrieben umgesetzten betrieblichen Konzepte zeichnen sich durch eine Fülle von Lösungsansätzen aus. In den Unternehmen wurden gemeinsam mit den Beschäftigten häufig nicht nur eine Maßnahme entwickelt und durchgeführt, sondern Maßnahmenbündel. Dabei kristallisierten sich folgende Umsetzungsschwerpunkte heraus:

- Über 90 % der Betriebe sahen in der eigenen Qualifizierung und der ihrer Mitarbeiter unabhängig vom Alter sowie in der Entwicklung von Weiterbildungsstrategien (z.B. Ermittlung des Qualifikationsbedarfs, Weiterbildungspläne für Mitarbeiter) die beste Möglichkeit, die Auswirkungen des demographischen Wandels zu bewältigen.
- 70 % der Lösungsansätze können dem Bereich Arbeits-/Betriebsorganisation zugeordnet werden (z.B. Delegation, altersgerechte Arbeitsgestaltung, Prävention, Altersteilzeit).

- 40 % der Maßnahmen fielen in den Bereich Führung/Personalmanagement. Eine stärkere Beteiligung der Beschäftigten an betrieblichen Entscheidungsprozessen findet ihren Niederschlag z.B. in der Einführung und Etablierung von Mitarbeiter- und Teamgesprächen, in Mitarbeiterbefragungen und Beteiligungsmodellen.
- 30 % der Unternehmen haben Maßnahmen für eine systematischere Personalsuche und Personalauswahl entwickelt, um die für ihren Betrieb benötigten qualifizierten Fachkräfte zu bekommen. Dazu gehören Maßnahmen wie das Erstellen von Anforderungsprofilen, Schnupperlehren und Schulkooperationen im Nachwuchsbereich sowie die (Wieder-) Einstellung von erfahrenen Mitarbeitern.

Nachfolgend werden aus der Fülle von betrieblichen Projekten exemplarisch zwei Beispiele vorgestellt.

4.1 Gesund bis zur Rente

Die seit 1953 bestehende SHK-Firma hat 21 Mitarbeiter/-innen und hat sich spezialisiert auf Sanierungen und Umbauten sowie den Einbau innovativer Haustechnik und Komplettbäder.

Die Entwicklung und Umsetzung der Beratungsmaßnahmen erfolgte im Kundendienst, da dort die Unzufriedenheit der Mitarbeiter sowie die Belastungen (Hektik, Stress durch mangelnde Planung und fehlende Terminierung) am größten waren.

Ziel der zu entwickelnden Maßnahmen war eine Verbesserung der Arbeitsabläufe und eine Erweiterung der Tätigkeit der Kundendienst-Monteure. Es wurden von uns Tätigkeitsanalysen und Interviews mit Mitarbeitern und Führungskräften sowie moderierte Workshops mit den Beteiligten durchgeführt.

Als erste Maßnahme wurde der Arbeitsplatz im Innendienst umgestaltet (neue EDV-Anlage, mehr Ablagefläche, bessere Beleuchtung). An der kompletten Gestaltung und Beschaffung wirkten die Monteure mit.

Danach wurden die Zuordnung von Kunden zu einzelnen Mitarbeitern, ein fester Innendiensttag für jeden Mitarbeiter, die Umgestaltung des Notdienstes und die Rechnungsvorbereitung durch die Monteure eingeführt.

Diese Optimierung der Betriebsabläufe führte zu einer stressfreieren Atmosphäre und einer intensiveren Zusammenarbeit. Durch den Wechsel

zwischen administrativen Aufgaben und körperlich schwerer Arbeit konnten die Belastungen reduziert werden. Die Kundendienstmonteure bekamen durch die Erweiterung ihres Tätigkeitsbereiches mehr Einblick in und Verständnis für die gesamtbetrieblichen Abläufe. Ihre Eigenverantwortung und Eigeninitiative wurde gestärkt.

4.2 Erfolgreich durch qualifizierte Mitarbeiter

In der seit 1926 bestehenden SHK-Firma sind 28 Mitarbeiter/-innen beschäftigt. Zusätzlich zu den klassischen Arbeitgebieten hat sich der Betrieb auf die Montage von Solaranlagen und Smart-Haus-Komponenten spezialisiert.

In den letzten Jahren wurden in dem Unternehmen zwei erfahrene Techniker aus dem Kundendienst in den Ruhestand entlassen. Trotz Nachfolgeplanung und vielfältiger Bemühungen seitens des Unternehmens gelang es nicht, adäquate qualifizierte Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt zu bekommen.

Um bei einem Ausscheiden weiterer Mitarbeiter in den kommenden Jahren das Wissen und Know-how der älteren Mitarbeiter nicht mit deren Weggang zu verlieren, sollte über ein eigenes branchentaugliches Weiterbildungskonzept das Fachwissen der Mitarbeiter rechtzeitig transferiert werden.

Als erstes wurde der individuelle Qualifikationsbedarf der Kundendienstmitarbeiter und Führungskräfte im Rahmen einer Ist- und Soll-Analyse mit Hilfe von strukturierten Beobachtungen und Interviews durch die externen Berater ermittelt.

Anschließend wurde ein internes Weiterbildungskonzept mit regelmäßigen Schulungen entwickelt, die vom Meister und der Führungskraft durchgeführt werden.

Um diesen Weiterbildungsprozess erfolgreich zu implementieren, wurden die Führungskräfte in Methoden der Erwachsenenbildung qualifiziert, bei der Planung unterstützt und bei der Durchführung der Seminare gecoacht.

An den innerbetrieblichen Seminaren nehmen Mitarbeiter aller Altersgruppen teil, um lebenslanges Lernen im Betrieb zu verankern. Die Qualifizierungsmaßnahmen werden von den Mitarbeitern, insbesondere den Älteren, gern angenommen, da sie in der gewohnten Umgebung und

unter Kollegen zu einem regen Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer führten. Dadurch wurden auch bestehende Lernbarrieren der Älteren abgebaut.

5. Ergebnisse – Fazit

In den Projekten wurden wichtige Impulse für eine altersgerechte betriebliche Arbeits- und Personalpolitik gegeben und Strategien entwickelt, die auch über die Projektlaufzeit hinaus weiterhin kontinuierlich umgesetzt werden.

Die Betriebe haben erkannt, dass sie auch bzw. gerade mit Älteren innovativ sind bzw. sein können.

Die partizipative Herangehensweise (Einbeziehung aller am Prozess Beteiligten – Führungskräfte und Beschäftigte) bei der Entwicklung und Umsetzung der betrieblichen Maßnahmen trugen zu einer Verbesserung des Betriebsklimas bei.

Vor allem das verstärkte Einbinden älterer, erfahrener Mitarbeiter in die Betriebsabläufe und das Aktivieren ihres Know-hows und ihres Prozesswissens hatte positive Auswirkungen auf die Arbeitsqualität, die Mitarbeitermotivation, die Kundenzufriedenheit und die Produktivität.

Literaturverzeichnis

- Packebusch, L. ;Weber, B. (1998):** Altern im Handwerk – Anforderungen an die Personalentwicklung am Beispiel Dachdecker, Kfz- und SHK-Handwerk, in: H.-U. Klose ;Ch. Ax (Hrsg.): Zukunft des Handwerks in einer alternden Gesellschaft (Forum Demographie und Politik, Heft 11), Bonn, S. 101-113.
- Packebusch, L. ;Weber, B. (2000):** Alternsgerechte Gestaltung von Berufslaufbahnen im Handwerk, in: Personalführung 04/2000, S. 38–43.
- Packebusch, L. ;Weber, B. (2000):** Personalentwicklung im Handwerk – die Zukunft gestalten, in: Ch. Ax; G. Mendius; L. Packebusch; B. Weber ;St. Weimer (Hrsg.): Die alternde Gesellschaft. Herausforderung und Chance für das Handwerk, Hannover, S. 43-69.
- Packebusch, L. ;Weber, B. (2001):** Ohne Ältere geht's nicht! – Mit Älteren auch nicht?, in: Handwerkskammer Hamburg (Hrsg.): Zukunftsfähige Konzepte für das Handwerk zur Bewältigung des demographischen Wandels (Broschürenreihe: Demographie und Erwerbsarbeit), S. 42–55.
- Packebusch, L. ;Weber, B. (2002):** Durch qualifizierte Mitarbeiter/ Mitarbeiterinnen zum Erfolg. Personal halten und gewinnen – Eine Handlungshilfe, Mönchengladbach.
- Packebusch, L. ;Weber, B. (2003):** Betriebliche Strategien einer alternsgerechten Arbeits- und Personalpolitik. Schwerpunkte, Lösungsansätze, Ergebnisse, in: Zentralverband Sanitär, Heizung, Klima (Hrsg.): Demographie-Initiative – Betriebliche Strategien einer alternsgerechten Arbeits- und Personalpolitik – Schwerpunkte, Lösungsansätze, Ergebnisse (Broschürenreihe: Demographie und Erwerbsarbeit), S. 12-56.
- Weber, B. (2003):** Alternsgerechte Arbeitsgestaltung zur Reduzierung psychischer Belastung in gewerblichen Kleinbetrieben, in: Wirtschaftspsychologie aktuell, 4/2003, S. 46-49.

Kilian Bizer*

Das soziale Netz im Wandel

* *Prof. Dr. Kilian Bizer ist Professor für Wirtschaftspolitik und Mittelstandsforschung an der Universität Göttingen und Direktor des Seminars für Handwerkswesen an der Universität Göttingen.*

GLIEDERUNG

1. Wie funktioniert die soziale Sicherung?
2. Wie begründen die Trends den sozialpolitischen Wandel?
3. Vor lauter Sorge um die Altersvorsorge...
4. Kann man sich Krankheit und Pflege auch weiterhin leisten?
5. Dänemark und die USA – ein und derselbe Sozialstaat?
6. Soziale Sicherung zum Absichern oder zum Umverteilen?

Literaturverzeichnis

Die soziale Sicherung ist in jedem der entwickelten Wohlfahrtsstaaten der westlichen Welt das mit Abstand brisanteste gesellschaftliche und politische Thema. Dies hat seine Ursachen in zwei Umständen: Erstens ist auf Grund der vielfältigen sozialen Leistungen praktisch jeder Bürger mehrmals in seinem Leben Leistungsbezieher und gleichzeitig über die verschiedenen Finanzierungskanäle auch Träger der Kosten dieser Leistungen. Zweitens zeigen sich in keinem anderen Politikfeld die nationenspezifischen Eigenheiten so deutlich wie im Sozialsystem, das "nur" die institutionell manifestierten gesellschaftlichen Vorstellungen über Solidarität widerspiegelt. Diese Vorstellungen und die daraus resultierenden Sicherungsmaßnahmen sind wiederum Reaktionen auf bestimmte zeit- und raumabhängige Entwicklungen. So entstanden alle Sicherungssysteme im Zuge der Industrialisierung und zeigen heute noch in ihren Grundpfeilern die zu dieser Zeit notwendigen Antworten auf die Herausforderungen, die mit der industriellen Produktion verbunden waren. Gleichzeitig unterscheiden sich die Sicherungssysteme dadurch, dass jede Gesellschaft andere Vorstellungen über die Ausgestaltung der sozialen Sicherung hatte und hat.

Betrachtet man die Wohlfahrtsstaaten im internationalen Vergleich, dann lassen sich die Unterschiede und Gemeinsamkeiten mit Hilfe einiger Strukturelemente herausarbeiten. Diese Strukturelemente haben nicht nur technischen Charakter, sondern deuten vielmehr auf die darin zum Ausdruck kommenden normativen gesellschaftlichen Entscheidungen hinsichtlich der sozialen Sicherung: Hinsichtlich der Sicherungsziele musste die gesellschaftliche Entscheidung zwischen einer Sicherung des Lebensstandards und einer Grundsicherung fallen. Die Definition des von der sozialen Sicherung erfassten Personenkreises erfordert die Entscheidung zwischen einer Bürger- und einer Arbeitnehmersicherung. Damit zusammenhängend erfolgt die Finanzierung entweder über Steuern oder über Beiträge. Und schließlich sind die Anspruchsvoraussetzungen für den Erwerb sozialer Leistungen innerhalb eines gewählten Systems zu definieren.

Unter Heranziehung dieser Strukturelemente lassen sich die europäischen Wohlfahrtsstaaten typologisieren. Man unterscheidet das kontinental-europäische vom skandinavischen, vom angelsächsischen und schließlich vom südeuropäischen Modell. Deutschland zählt zum kontinental-europäischen Modell¹ (vgl. Übersicht).

	Kontinental-europ. Modell	Skandinavisches Modell	Angelsächsisches Modell	Südeuropäisches Modell
Länder	Belgien, Deutschland, Frankreich, Niederlande, Österreich	Dänemark, Finnland, Schweden	Großbritannien, Irland	Griechenland, Italien, Portugal, Spanien
Hauptmerkmal	Compensator of first resort	Employer of first resort	Eingliederungsdruck in Arbeitsmarkt	Nachholend
"Recht" auf	Einkommen	Arbeit	Residuale Absicherung	Arbeit und soziale Sicherung
Versichertenkreis	Alle (abhängig) Beschäftigten	Alle Bürger	Alle Bürger	Arme
Ziel	Lebensstandardsicherung	Soziale Sicherheit	Mindestsicherung	Armutsvermeidung
Finanzierung	Beiträge	Steuern/ Beiträge	Steuern	Beiträge

Diese Gegenüberstellung soll in ihrer Einfachheit und Abstraktion von den Ausdifferenzierungen der sozialen Sicherung in und zwischen den einzelnen Ländern die wesentlichen Unterschiede verdeutlichen. Schon diese grob typisierende Übersicht zeigt, dass die Systeme vollkommen unterschiedliche aufgebaut sind: Sie unterscheiden sich nach dem entstehenden "Rechten", dem Versichertenkreis, den Zielen und auch der Finanzierung. Bei oberflächlicher Betrachtung ist die Versuchung groß, bestimmte Merkmale des einen Modells auf das eigene zu übertragen, um die bestehenden Probleme zu lösen. Das verkennt aber die Interdependenz der Modellstruktur innerhalb der jeweiligen Länder. Bei Anleihen aus an deren Ländern, muss deshalb immer beachtet werden, wie einzelne Maßnahmen dort im Verbund mit anderen Maßnahmen wirken.² Alle aufgelisteten Wohlfahrtsstaaten sind mit den durch die Trends hervorgerufenen Problemen konfrontiert, müssen aber entsprechend der unterschiedlichen institutionellen Ausgangssituation auch in unterschiedlicher Weise auf die Herausforderungen reagieren. Dies kann durchaus dazu führen, dass sich die Sicherungssysteme über die Jahre hinweg ähnlicher werden.

Auf Grund des gesellschaftlichen Wandels und damit verbundener Trends (Informatisierung der Arbeit, dienstleistungsorientierter Strukturwandel, Globalisierung, Schrumpfung und Alterung der Bevölkerung, Wandel der Erwerbsbeteiligung, Heterogenisierung der Lebensstile)

haben sich die Rahmenbedingungen der sozialen Sicherung verändert und auch die gesellschaftlichen Vorstellungen über die Art und Weise dieser Sicherung unterliegen einem Wandel. Sowohl an die Rahmenbedingungen als auch an die veränderten Vorstellungen müssen die Institutionen angepasst werden. Vor diesem Problem steht gegenwärtig Deutschland – wie die meisten Länder um uns herum auch. Die Diskussionen um Änderungen in der sozialen Sicherung begannen in allen westlichen Industrieländern in den 80er Jahren und mündeten im Laufe der Jahre in verschiedene Reformen in den Systemen der Alterssicherung und des Gesundheitswesens, aber auch der Arbeitsmarktpolitik. In Deutschland wurde der Reformprozess durch die Wiedervereinigung unterbrochen. Die Konsequenz war nicht nur, dass ein Großteil der Lasten der Wiedervereinigung über das soziale Sicherungssysteme finanziert wurde. Die "verschobenen" Reformen und die zusätzliche Belastung durch den Aufbau Ost erhöhen nun den Reformdruck.

1. Wie funktioniert die soziale Sicherung?

Die Sozialpolitik in Deutschland ist zum weitaus größten Teil über die verschiedenen Zweige der gesetzlichen Sozialversicherungen – Arbeitslosenversicherung, Rentenversicherung, Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Unfallversicherung – organisiert. Gut 65 % aller Sozialleistungen – das waren im Jahr 2001 immerhin 420 Milliarden Euro – erfolgen durch die Sozialversicherungen, was gut 20 % des BIP entspricht.

Die typischen Charakteristika des deutschen Sozialversicherungssystems sind der Versichertenkreis der abhängig Beschäftigten, die nominell paritätische Beitragsfinanzierung und die Lebensstandardsicherung bei den Leistungen. Nun ist zu klären, was Sozialversicherungen sind und wie sie sich von Privatversicherungen unterscheiden.

Privatversicherungen sind grundsätzlich dadurch gekennzeichnet, dass sie von den Versicherten eine risikoorientierte Prämie verlangen, wie es aus der Kfz-Versicherung bekannt ist. An der Kfz-Steuer lässt sich gut zeigen, dass eine individuelle Äquivalenz zwischen persönlichem Risiko und persönlichem Beitrag nicht möglich ist und folglich Gruppen gleicher Beitragshöhe auf der Basis bestimmter Indikatoren, wie z.B. dem Alter, gebildet werden. In einer Privatversicherung gibt es somit zwar eine Versichertengemeinschaft, jedoch keine bzw. nur eine geringe Umver-

teilung zwischen Gruppen unterschiedlichen Risikos, also unterschiedlicher Eintrittswahrscheinlichkeit des Schadensfalls und der Schadenshöhe. Vielmehr variieren die Versicherungsprämien nach Risikoklassen. Dies ist in den Sozialversicherungen gerade nicht der Fall: An Stelle einer risikobezogenen Prämie bezahlen alle Versicherten einen allgemeinen und bis zur Beitragsbemessungsgrenze gleich hohen relativen Beitragssatz. Die Beitragsbemessungsgrenzen beträgt für die Kranken- und Pflegeversicherung 3.487,50 EUR in Ost- und Westdeutschland, während sie sich für die Renten- und Arbeitslosenversicherung auf 4.350 EUR (Ost) und 5.150 EUR (West) beläuft. Gegenwärtig zahlt jeder abhängig Erwerbstätige mit einem Einkommen zwischen 800 EUR und 3.487,50 EUR in Ost- und Westdeutschland im Durchschnitt 14,4 % für die Krankenversicherung und 1,7 % für die Pflegeversicherung, und mit einem Einkommen zwischen 800 EUR und 4.350 EUR (Ost) bzw. 5.150 EUR (West) entsteht eine Beitragspflicht in Höhe von 19,5 % seines Bruttoeinkommens für die Rentenversicherung und 6,5 % für die Arbeitslosenversicherung.

Diese rund 42 % teilen sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Sinne der paritätischen Finanzierung der sozialen Sicherung je zur Hälfte. Da sich in den absoluten Beiträgen nur die Einkommensdifferenzen widerspiegeln, nicht jedoch die Unterschiede in den Schadenseintrittswahrscheinlichkeiten, kommt es zu einem Ausgleich zwischen guten und schlechten Risiken. Auch wenn es beispielsweise möglich wäre, mit Hilfe unterschiedlicher Daten Arbeitnehmer in verschiedene Risikoklassen hinsichtlich ihrer Wahrscheinlichkeit arbeitslos zu werden einzustufen, so hätte das im gegenwärtigen System der Arbeitslosenversicherung keine Auswirkungen auf den Beitragssatz. Wäre die Arbeitslosenversicherung dagegen privat, so käme es zu einer gruppenspezifischen Differenzierung der Beitragssätze.³ Deutlich wird dieser grundlegende Unterschied zwischen privater und sozialer Versicherung auch in der Renten- und Krankenversicherung, wo sich bei privater Absicherung die Beiträge zwischen Männern und Frauen auf Grund ihrer unterschiedlichen geschlechtsspezifischen Risiken unterscheiden, während dies in der Sozialversicherung nicht der Fall ist.

Sozial- und Privatversicherung unterscheiden sich nicht nur auf der Einnahmenseite, sondern auch auf der Ausgabenseite, denn in der Sozialversicherung sind die Leistungen nicht beitrags-, sondern erwerbseinkommensbezogen. Dies wird insbesondere in der Gesetzlichen Rentenversicherung deutlich, in der sich die Ansprüche nicht aus der Höhe der

geleisteten Beiträge ergeben, sondern sich an der relativen Höhe des versicherten Erwerbseinkommens bemessen. Liegt das Erwerbseinkommen eines westdeutschen Arbeitnehmers genau im Durchschnitt zwischen 800 EUR und 5.150 EUR, so erwirbt er für dieses Jahr genau einen Entgeltpunkt für die spätere Rente. Weicht das Einkommen nach unten (oben) ab, so sinkt (steigt) auch der Entgeltpunkt unter (über) den Wert von eins. Diese sogenannte Teilhabeäquivalenz sichert den Versicherten ihren Platz in der Einkommensverteilung, verändert ihn aber nicht. Wer als Arbeitnehmer ein relativ geringes Einkommen hatte, wird später auch eine relativ geringe Rente bekommen, und wer eben ein höheres Erwerbseinkommen hatte, erhält eine entsprechend höhere Rente.

Bei den deutschen Sozialversicherungen findet also eine Umverteilung zwischen den Risiken, nicht aber zwischen den Einkommen statt. Allerdings wird der Risikopool eng begrenzt auf die sozialversicherungspflichtig Erwerbstätigen mit der Folge, dass gerade gute Risiken nicht zur Versichertengemeinschaft zählen.⁴

Die Dominanz der Sozialversicherungen in der deutschen Politik, aber auch in der Gesellschaft erschließt sich weniger daraus, dass rund 65 % aller sozialpolitischen Leistungen über diese organisiert sind bzw. erfolgen, sondern vielmehr aus deren Monopol in den wichtigsten Absicherungsbereichen. So sind etwa neun Zehntel der Bevölkerung Mitglieder der Gesetzlichen Krankenversicherungen, und rund 80 % der im Sozialbudget erfassten Leistungen zur Alterssicherung werden durch die Gesetzliche Rentenversicherung erbracht. Auch wenn es neben diesen gesetzlichen Säulen noch betriebliche und private Säulen der Absicherung gibt, so werden sie doch kaum wahr genommen, was auf Grund ihrer noch relativ geringen Bedeutung auch nicht weiter verwundert. Diese Dominanz der gesetzlichen Säulen erschwert jedoch die Diskussion alternativer Sicherungsmodelle im Zuge des sozioökonomischen Wandels.

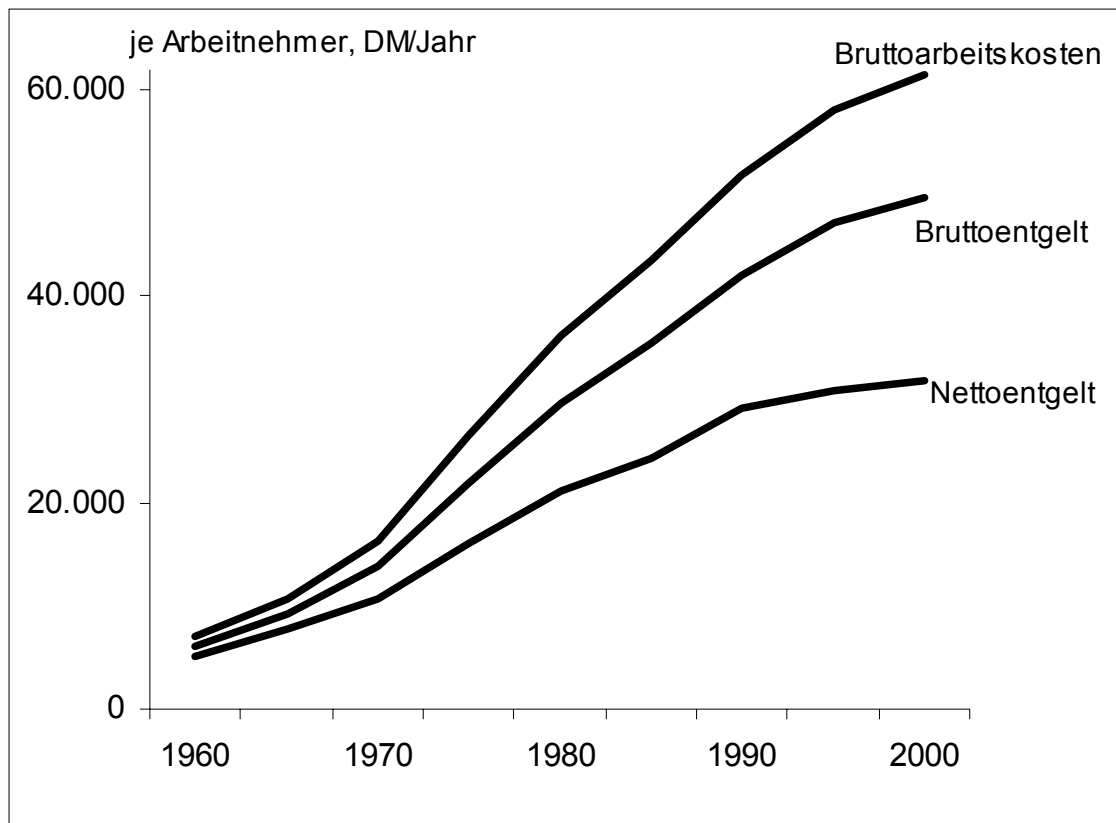
2. Wie begründen die Trends den sozialpolitischen Wandel?

Die Sozialversicherungen und hier insbesondere die Renten- sowie die Kranken- und Pflegeversicherung, die im Mittelpunkt der folgenden Diskussion stehen, sind von den verschiedenen Ausformungen des sozioökonomischen Strukturwandels sowohl auf der Einnahmen- als auch auf der Ausgabenseite betroffen. Die Reorganisationsvorschläge konzentrieren sich denn auch auf diese Einflüsse und lassen zwei weitere Problemfelder unbeachtet: Zum einen fehlen im Konjunkturabschwung mit einer Zunahme der Entlassungen die Einnahmen, die gerade gleichzeitig für Transferausgaben gebraucht werden. Diese Konjunkturabhängigkeit der Sozialversicherungen wird automatisch durch verschiedenste Reformen relativiert. Und zum anderen resultieren Einsparpotenziale aus einem Abbau von Ineffizienzen innerhalb des gegenwärtigen institutionellen Gefüges.

Die für das deutsche Sozialversicherungssystem typischen Kennzeichen sind nochmals der eng gezogene Versichertenkreis, die nominell paritätische Beitragsfinanzierung durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer sowie die Lebensstandardsicherung allein durch die gesetzlichen Versicherungen. Diese drei Kennzeichen der deutschen Sozialversicherungen geraten durch die beschriebenen Trends unter Veränderungsdruck. Bei der Anpassung der Sozialversicherungen ist zu beachten, dass kaum eine Größe isoliert von den beiden anderen zu verändern ist, sondern dass Interdependenzen zwischen ihnen bestehen.

Der Wandel der Erwerbsformen führt zu einer großen Vielfalt jenseits der abhängigen Beschäftigung mit unterschiedlichen Implikationen für das Sozialversicherungssystem: Diese Vielfalt der Erwerbsformen war eine Reaktion auf das bestehende Sozialsystem, um die Arbeitskosten zu senken. Denn die Finanzierung der Sozialversicherungen über Beiträge, die wie exogen gegebene Fixkostenanteile wirken, haben einen Keil zwischen die Arbeitskosten und die Nettolöhne getrieben, der über die letzten 40 Jahre hinweg immer größer wurde (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1: **Entwicklung des Abgabenkeils zwischen Bruttoarbeitskosten und Nettoentgelt für Arbeitnehmer seit 1960⁵**



Dieses Ausweichmanöver führte zu einer Kostensteigerung in Form höherer Beiträge bei den verbliebenen so genannten Normalarbeitsverhältnissen und erhöhte die Anreize, Arbeitsplätze nicht nur in andere Erwerbsformen in Deutschland zu transformieren, sondern auch im Zuge der Globalisierung Arbeitsplätze zu verlagern. Diese Entwicklung führte zudem dazu, dass jetzt ein und dieselbe Tätigkeit mit und ohne paritätisch finanzierten sozialen Schutz durchgeführt werden kann, also für ansonsten gleiche Tätigkeiten sozialrechtlich ganz unterschiedliche Arbeitsplätze existieren. Damit zusammenhängend wird auch das für die Sozialversicherungen bestimmende Prinzip der erwerbseinkommensbezogenen Leistungen durchbrochen, indem dieses Erwerbseinkommen für den Großteil der Nichtnormalarbeitsverhältnisse nicht mehr besteht. Schließlich entfällt mit dem Bedeutungsverlust des Lohnes aus abhängiger Beschäftigung auch die Basis für die Lebensstandardsicherung. Stattdessen müssen alle Arten der Einkommenserzielung berücksichtigt oder Pauschalbeträge erhoben werden. Werden zudem die Erwerbsver-

läufe perforierter als bisher, dann rückt für die Versicherten auch eher die Frage der Mindestsicherung, welche bisher die steuerfinanzierten Sozialleistungen abdecken, in den Mittelpunkt des Interesses. Dies alles erfordert eine Ausweitung des Versichertenkreises auf alle Erwerbstätigen, damit die Wahl der Erwerbsform nicht durch die jeweilig damit verbundene Absicherungsform beeinflusst wird, wie es derzeit der Fall ist.

Die Frage nach dem Sicherungsniveau führt zur generellen Frage nach der Aufgabenteilung zwischen Staat und Individuum. Neben der Problematik auf Grund von moralischem Risiko und adverser Selektion und die damit aus ökonomischer Sicht notwendige Aufteilung der Versichertengruppe erhebt sich die gesellschaftspolitische Frage, für welches Sicherungsniveau der Individuen der Staat verantwortlich zeichnet. Die Deutschen sind an die Lebensstandardsicherung durch den Staat gewöhnt. Allerdings wird schnell vergessen, dass die Definition des Lebensstandards durch die Politik erfolgt und von der (prognostizierten) Kassenlage abhängt.

Deutlich wurde dies im Zusammenhang mit der Einführung der so genannten Riesterrente. Zum einen wurde dies damit begründet, dass im Zuge der demographischen Entwicklung das durchschnittliche Rentenniveau von 70 % des Nettoeinkommens nicht zu halten ist und zum anderen versuchte man den Ängsten der Bürger dadurch zu begegnen, dass eben dieses Rentenniveau nur auf 67 % sinken müsste. Damit war allerdings auch das Anreizargument für die private Absicherung zerstört, da ein Absinken um drei Prozentpunkte nur wenig Motivation für eine zusätzliche private Absicherung freisetzt. Über alle drei Säulen Gesetzliche Rentenversicherung, betriebliche Alterssicherung und private Absicherung sollte ein Sicherungsniveau von über 70 % erreicht werden. Damit die private Absicherung entsprechende Anteile übernimmt, wurden Riesterrenten von Beginn an massiv subventioniert.

An dieser Stelle hätte eine breite Diskussion darüber einsetzen müssen, für wie viele Säulen eines Sicherungssystems der Staat verantwortlich zeichnen soll. Bei zunehmender Heterogenität der Erwerbslandschaft und Individualisierung der Gesellschaft erscheint die Konzentration auf die Mindestsicherung der Gesellschaftsmitglieder als das vorrangige Ziel. Eine weitergehende Sicherung des Lebensstandards durch den Staat würde die gesellschaftlichen Ressourcen überfordern. Die Probleme stellen sich in den einzelnen Versicherungszweigen jedoch unterschiedlich dar, weshalb im Weiteren die Alterssicherung auf der einen Seite

sowie die Kranken- und Pflegeabsicherung auf der anderen Seite getrennt zu betrachten sind.

Daneben verschiebt die anstehende Alterung und Schrumpfung der Bevölkerung das Verhältnis von Leistungsempfängern zu Leistungserbringern dramatisch zu Lasten Letzterer. Dies zusammen führt zu einer notwendigen Umstrukturierung des Systems der sozialen Sicherung mit den Zielen einer besseren Lastverteilung und Senkung der Lohnnebenkosten sowie Aufrechterhaltung der Sicherungsziele.

3. Vor lauter Sorge um die Altersvorsorge...

Woher kommen die Renten, welche die Rentenversicherungsträger Monat für Monat ausschütten, und welchen Zusammenhang gibt es zwischen der Finanzierung der Renten und den sozioökonomischen Trends?

Rentensysteme können nach zwei unterschiedlichen Mustern finanziert werden: nach dem *Kapitaldeckungssystem* und nach dem Umlageverfahren: Das Kapitaldeckungsverfahren funktioniert wie eine individuelle Ersparnisbildung. Jeder einzelne spart Geld an und die aus Ersparnissen und Zinserträgen resultierende Summe wird im Ruhestand aufgebraucht. Bezogen auf unterschiedliche Generationen bedeutet die Kapitaldeckung, dass jede Generation für ihre eigene Altersversorgung spart. Dem gegenüber steht das *Umlageverfahren*, das gemeinhin mit dem Schlagwort des Generationenvertrags in Verbindung gebracht wird, weil hier die erwerbstätige Generation die Renten der bereits im Ruhestand befindlichen Generation erwirtschaftet und als "Gegenleistung" ihre eigenen Renten von der nächsten dann erwerbstätigen Generation finanziert bekommt. Es heißt deswegen "Umlage"-Verfahren, weil alle Einzahlungen der Erwerbstätigen in einem Jahr auf die Rentenauszahlungen umgelegt werden.

Dieser Unterschiede gemäß hängt die Rentabilität beider Systeme von zwei unterschiedlichen Größen ab: Die im Kapitaldeckungsverfahren für den Ertrag entscheidende Größe ist der Kapitalmarktzins. Im Umlageverfahren dagegen ist die Rentabilität von der Zahl der Erwerbstätigen und von deren Produktivität abhängig. Die Produktivität wiederum spiegelt sich in den Löhnen wider, und die Beiträge in umlagefinanzierten Alterssicherungssystemen sind typischerweise lohnabhängig. Daraus ergibt sich, dass die hier entscheidende Größe nicht der Kapitalmarktzins, sondern die Wachstumsrate der Summe aller Lohneinkommen ist. Könnte

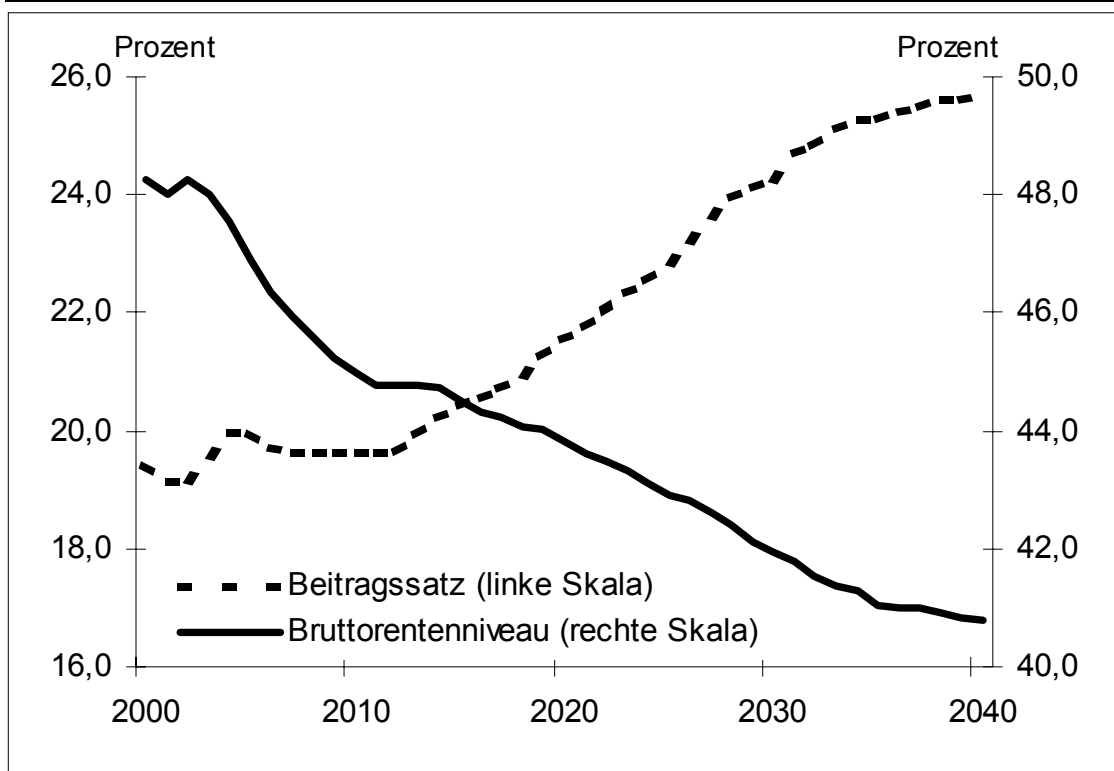
man sich frei zwischen den beiden Verfahren entscheiden, so würde man das mit der höheren Rendite wählen, entscheidend wäre somit das Verhältnis zwischen Kapitalmarktzins und Wachstumsrate der Lohnsumme. Ist jedoch bereits ein System etabliert, so hängt die Entscheidungsfreiheit von den damit verbundenen Wechselkosten ab. Diese wiederum hängen von der Wechselrichtung ab. Ein Wechsel von einem kapitalgedeckten zu einem umlagefinanzierten System ist einfacher zu gestalten, da es keine Verlierer gibt, denn die bereits im Ruhestand befindlichen Personen bekommen eine Rente ohne dafür Zahlungen geleistet zu haben, und die erwerbstätige Bevölkerung stellt sich nicht schlechter als zuvor. Diese Wechselrichtung wird allerdings nicht diskutiert, da in den Industrieländern die dafür notwendige Voraussetzung, dass nämlich die Wachstumsrate der Lohnsumme im längerfristigen Durchschnitt über dem Kapitalmarktzins liegt, nicht erfüllt ist, vielmehr ist das Gegenteil der Fall.

Vor diesem Hintergrund steht seit langem zur Debatte, das umlagefinanzierte Alterssicherungssystem in Deutschland in ein kapitalgedecktes zu transferieren. Dies scheitert jedoch aus folgendem Grund: Bei dieser Transformationsrichtung sind die Wechselkosten nicht zu vernachlässigen, denn mindestens eine Generation an Erwerbstätigen müsste entweder für die vorhandenen Rentenempfänger zahlen und für sich selbst Kapitalstöcke aufbauen oder mindestens eine Rentnergeneration wäre ohne Transfereinkommen. Das Bundesverfassungsgericht hat in verschiedenen Entscheidungen den Eigentumscharakter an der umlagefinanzierten Rente betont, so dass entsprechende Ansprüche in Form geleisteter Beiträge auch erfüllt werden müssen. Die daraus zu ziehende Lehre ist, dass kein Systemwechsel vollzogen werden kann, sondern vielmehr die Kombination beider Verfahren anzustreben ist, indem die umlagebasierte gesetzliche Rente schrittweise ergänzt wird und parallel Anreize zum Aufbau kapitalgedeckter Säulen gesetzt werden. Die zu beobachtende Rentenpolitik der letzten Jahre vollzieht sich entlang dieser Schlussfolgerung.

Wenn die Gesamtrente auf verschiedenen Säulen beruht und die beiden jetzt rein ergänzenden Säulen der betrieblichen und privaten Absicherung ein stärkeres Gewicht haben als bisher, dann lässt sich die Höhe der ersten Säule in Form der gesetzlichen Rente reduzieren. Insofern ist als Zielgröße ein Gesamtversorgungsniveau aus allen drei Säulen durchaus anzugeben, aber das bedeutet nicht, dass der Staat für die Erreichung dieses Gesamtversorgungsniveaus auch verantwortlich sein sollte. Vor

dem Hintergrund der bereits getroffenen und verabschiedeten politischen Maßnahmen zur Restrukturierung der Alterssicherung ist nach geltendem Recht zu erwarten, dass das Bruttorentenniveau aus der Gesetzlichen Rentenversicherung von zur Zeit 48 % auf 42 % im Jahr 2030 sinkt, während die Beiträge von gegenwärtig 19,2 % auf 24,2 % ansteigen (vgl. Abbildung 2).⁶

Abbildung 2: Entwicklung Beitragssatz und Bruttorentenniveau nach geltendem Recht



Die Projektion in Abbildung 2 verdeutlicht die Verletzung der gesetzlich verankerten Beitragssatzziele von maximal 20 % bis 2020 und maximal 22 % bis 2030. Mit den bisherigen Rentenreformen kann nur der Anstieg der Beitragssätze gebremst werden, von einer Stabilisierung ist man jedoch noch weit entfernt. Die prognostizierte Entwicklung der Beiträge erhöht weiter den Abgabenkeil zwischen Arbeitskosten und Nettolohn, und verschärft in der Folge die Verteilungskämpfe zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern und gefährdet Arbeitsplätze. Eine Gefährdung von Arbeitsplätzen bedeutet einen potenziellen Einnahmeausfall für die Sozialversicherung und damit eine Verschärfung der Finanzsituation.

Um diese Entwicklung zu vermeiden soll die Rentenformel laut Vorschlag der Rürup-Kommission um einen so genannten *Nachhaltigkeitsfaktor* ergänzt werden.⁷ Dieser Faktor stellt auf das Verhältnis von Beitragszahlern zu Leistungsempfängern ab und berücksichtigt somit alle drei die Bevölkerungsentwicklung beeinflussenden Größen: Die Lebenserwartung sowie Geburtenentwicklung und Wanderungsbewegungen, aber auch die Erwerbstätigkeit. Die Wirkung des Nachhaltigkeitsfaktors zielt in diesem System einer einnahmenorientierten Ausgabenpolitik auf den Ausgleich dieser beiden Größen dadurch, dass eine Zunahme der Beitragszahler zu höheren Rentenanpassungen führt, wohingegen eine Zunahme der Rentner in geringeren Anpassungen mündet. Mit der Berücksichtigung aller drei die Demographie bestimmenden Faktoren und der Erwerbstätigkeit geht dieser Faktor weiter als der demographische Faktor der Rentenreform 1999, aber auch weiter als vergleichbare Anpassungsfaktoren wie etwa der schwedische, bei dem die Rentenhöhe vom zu erwarteten Alter der jeweiligen Rentnerkohorte bestimmt wird.

Neben der Veränderung der Finanzströme beeinflussen die Regelungen zur Alterssicherung auch die Erwerbspotenziale. Da eine höhere Auslastung der Erwerbspotenziale bei der prognostizierten demographischen Entwicklung notwendig ist zur Stabilisierung der Relation zwischen Beitragszahlern und Leistungsempfängern, ist auch ein höheres Renteneintrittsalter anzustreben. Eine Erhöhung des gesetzlichen Renteneintrittsalters von gegenwärtig 65 Jahren auf 67 Jahre über einen Zeitraum von 24 Jahren beginnend mit dem Jahr 2011, wie es ebenfalls die Rürup-Kommission vorschlägt, stellt nichts anderes dar als eine Anpassung an die Entwicklung der Lebenserwartung in diesem Zeitraum. Das Statistische Bundesamt schätzt in seiner aktuellen Prognose, dass die Lebenserwartung eines 60-jährigen Mannes von zur Zeit gut 79 Jahren auf knapp 83 Jahre im Jahr 2035 und die einer 60-jährigen Frau von heute bereits 83,5 Jahren auf 87 Jahre steigt.⁸

Daneben ist die Erhöhung des Renteneintrittsalters auch im Zusammenhang mit den arbeitsmarktpolitischen Zielsetzungen einer vermehrten Fort- und Weiterbildung älterer Arbeitnehmer ein wichtiger Baustein.

Die Alterssicherung ist somit bereits auf einem guten Wege die Funktion der materiellen Absicherung des letzten Lebensabschnitts auch unter sich wandelnden Umständen zu erfüllen. Die Reformen der letzten Jahre entsprechen in ihrer Bedeutung durchaus der Einführung des umlagebasierten Rentensystems 1957. Erforderlich sind deshalb keine großen

Reformschritte, sondern lediglich Nachbesserungen, die diese Schritte optimieren.

4. Kann man sich Krankheit und Pflege auch weiterhin leisten?

Kranken- und Pflegeversicherung unterliegen ebenfalls einem starken Anpassungsdruck in Folge der demographischen Entwicklung. Die älter werdende Bevölkerung beeinflusst zunächst einmal die Ausgabenseite dieser Systeme durch eine mit dem Alter steigende Inanspruchnahme medizinischer und pflegerischer Leistungen.⁹

Zwar ist das Alter nicht der einzige die Kostenentwicklung bestimmende Faktor, und andere Faktoren wie etwa Bildung, Einkommen oder das generelle Gesundheitsverhalten können auch bremsend auf die Ausgabenentwicklung wirken, aber die Altersstruktur einer Gesellschaft ist neben dem medizinisch-technischem Fortschritt auf Grund ihrer nur langsam möglichen Veränderung von entscheidender Bedeutung. Empirisch zeigt sich eindeutig, dass die Pro-Kopf-Ausgaben der Krankenversicherungen mit dem Alter der Versicherten steigen. Für das Jahr 1999 betragen die Ausgaben für Versicherte über 85 Jahren ungefähr das 3,5- bis Vierfache bei den Frauen bzw. rund das Fünffache bei den Männern der Ausgaben für die Gruppe der 40- bis unter 45-jährigen Versicherten.

Diese Zahlen unterstreichen die Ergebnisse neuerer Forschung, denen zu Folge der Anstieg von Lebensjahren ohne Krankheit nicht mit der steigenden Lebenserwartung Schritt hält, so dass die zusätzlichen Lebensjahre der sehr alten Personen im Normalfall auch die Lebensjahre mit schlechter Gesundheit sind. Folge davon ist, dass die Krankenhausfälle der Älteren ebenfalls um ein Mehrfaches über denen der Jüngeren liegen und zudem über die Jahre hinweg auch angestiegen sind. Dieser Altersstruktureffekt wurde allerdings von einer über alle Altersgruppen hinweg rückläufigen Aufenthaltsdauer in den Krankenhäusern als Folge neuerer Behandlungsmethoden und rechtlicher Änderungen dominiert. Sollte sich Deutschland an die im internationalen Vergleich kürzeren und ebenfalls rückläufigen Verweildauern weiterhin annähern, so könnte die Entwicklung der Krankenhaustage über die nächsten 50 Jahre hinweg nach einem Höhepunkt etwa zu Mitte des Prognosezeitraums wieder nahezu auf den momentanen Ausgangswert von 170 Millionen Tagen pro Jahr ankommen. Auf Grund der Altersstrukturverschiebung wird der Anteil

der Patienten über 65 allerdings um rund 50 % auf dann etwa zwei Drittel aller Patienten ansteigen. Dies erfordert trotz einigermaßen konstanter Zahl der Krankenhaustage einen erheblichen Mehraufwand und Qualifikationsbedarf gerade beim Pflegepersonal in den Krankenhäusern.

Analoge Entwicklungen zeichnen sich im Bereich der Pflegeversicherung ab. Aktuell beziehen etwa 2 Millionen Personen Leistungen aus den gesetzlichen und privaten Pflegeversicherungen. Die Ausgaben in diesem Versicherungszweig werden allerdings nicht nur durch die Zahl der Pflegebedürftigen bestimmt, sondern auch durch deren Aufteilung zwischen den drei Pflegestufen und der Art der gewährten Pflege, also der Frage, ob zu Hause von Angehörigen oder Pflegediensten Betreuung erfolgt oder ob der Pflegebedürftige in ein Heim kommt. Wie nicht anders zu erwarten, steigt die Pflegebedürftigkeit mit dem Alter und dürfte mit steigender Lebenserwartung auch weiterhin zunehmen. Bereits in den letzten Jahren erhöhte sich der Pflegebedarf und zwar vor allem wegen eines Anstiegs der Nachfrage nach Heimplätzen. Insgesamt wird es im Prognosezeitraum zu einer Verdoppelung der Pflegebedürftigen auf dann über vier Millionen Personen kommen, die sich dann auch in höheren Altersgruppen befinden, was zu einer weiter steigenden Nachfrage nach Pflegeheimplätzen führen wird, so dass die stationäre Pflege von einer größeren Dynamik als die ambulante Pflege geprägt sein wird. Dies erschließt sich nicht nur aus der zunehmenden Pflegebedürftigkeit, sondern auch aus der Struktur der betreuenden Personen im ambulanten Bereich. Etwa 80 % der Pflegepersonen sind Frauen und je zu einem Drittel sind es die (Ehe-)Partner oder die Töchter und Schwiegertöchter. Daraus folgt, dass die Pflegenden meist in einem Alter sind, in dem sie durch die Pflege sehr stark belastet werden und eine Erhöhung der Pflegebedürftigkeit im ambulanten Bereich oder zumindest nicht mehr im privat-ambulanten Bereich kaum aufgefangen werden kann. Eine Professionalisierung der Pflegeleistungen durch eine vermehrte Inanspruchnahme ambulanter Pflegedienste sowie von stationärer Pflege erhöht unweigerlich die Kosten der Pflegeversicherung. Die demographische Entwicklung wird somit zu einem Ausgabenanstieg in den Pflegeversicherungen führen.

Damit wir uns Krankheit und Pflege auch weiterhin leisten können, erfordert die Einnahmenseite der Kranken- und Pflegeversicherung ebenfalls eine Neujustierung, da der Gesundheitsmarkt einer der wenigen sich abzeichnenden Wachstumsmärkte ist, er aber durch die lohnzentrierte Finanzierung über Beiträge gleichzeitig gebremst wird. Denn eine aus-

gabenorientierte Einnahmenpolitik in diesem Bereich führt über eine Erhöhung der Lohnnebenkosten zu steigenden Arbeitskosten und einem Abbau der Beschäftigung. Daneben führt die lohnzentrierte Beitragsfinanzierung zu einer starken Konjunkturabhängigkeit der Finanzsituation der Kranken- und Pflegekassen. Hinzukommt, dass die gegenwärtigen Umverteilungsabsichten durch verschiedenste Inkonsistenzen nur sehr ungenau wirken. Dies spricht für eine Abkoppelung der Finanzierung von den Löhnen und einer Ausrichtung der Beiträge an den durchschnittlichen Kosten pro Jahr und Person im Gesundheitswesen.

Eine kapitalgedeckte Säule zur Relativierung der Finanzprobleme, wie für die Alterssicherung vorzuschlagen, funktioniert im Bereich der Kranken- und Pflegeversicherung aber kaum, da zwar das Alterungsrisiko berechenbar ist, nicht jedoch die Behandlungs- und Pflegebedürftigkeit. Auch die privaten Krankenversicherungen bilden momentan nur Kapitalstöcke, die das rein demographische Alterungsrisiko abdecken, nicht aber dem individuellen Krankheits- und Pflegerisiko entsprechen. Da die Pflegeversicherung in ihrer heutigen Konstruktion allerdings nicht mehr als eine Teilkaskoversicherung ist, sind hier entweder nach Absicherungshöhe unterschiedliche Prämien denkbar oder eine Ergänzung des gegenwärtigen Systems um kapitalgedeckte Elemente für ganz bestimmte Leistungen. Nach der Absicherungshöhe unterschiedliche Prämien in der Pflegeversicherung verlangen auch hier eine Loslösung der Beiträge von den Löhnen, da die Höhe der Arbeitskosten nicht von den individuellen Pflegepräferenzen der Arbeitnehmer im Alter abhängig sein sollten.

All dies zeigt, dass die Diskussionen alle in die gleiche Richtung gehen, nämlich hin zu einem pauschalen Beitrag je Person – die Unterschiede liegen im Detail und in der jeweiligen Namensgebung. Eine *Kopfprämie*, um den deutlichsten und in der Öffentlichkeit auch am wenigsten geliebten Begriff zu verwenden, hat den Nachteil, dass sie eine starke Abkehr vom bisherigen System der Gesetzlichen Krankenversicherung signalisiert. Dem gegenüber erscheint die so genannte *Bürgerversicherung* als vermeintlich elegantere Alternative. Letztere ist allerdings mehr als ein Zwischenschritt auf dem Weg zur Kopfpauschale zu sehen. Denn mit der Erweiterung der Bemessungsgrundlage für die Beiträge um andere Einkunftsarten wird das Lohnnebenkostenproblem allenfalls gelindert. Zudem führt eine Erweiterung um bestimmte, nicht jedoch um alle Einkunftsarten zu Ausweichreaktionen der Beitragszahler, die wiederum die erwarteten Mehreinnahmen sinken lassen.

Gravierender sind jedoch die unterschiedlichen Einkommensbegriffe in der Bürgerversicherung und im Einkommensteuergesetz. So werden viele Immobilien gekauft und fremd vermietet mit dem Ziel, die individuelle Einkommensteuerbelastung zu senken. Dies gelingt dadurch, dass die Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung geringer sind als die mit dem Immobilienkauf verbundenen Kapitalkosten. Per saldo entsteht also ein Verlust, der steuerlich geltend gemacht werden kann. Sollte dies in der Bürgerversicherung nicht berücksichtigt werden, so entstehen Inkonsistenzen zwischen den Systemen. Wird es andererseits berücksichtigt, dann ist nicht wie bisher das Bruttoeinkommen entscheidend, sondern das zu versteuernde Einkommen. Wenn aber die Gesundheitsprämien in der Bürgerversicherung monatlich geleistet werden, dann kann es sich nur noch um eine Art Abschlag handeln, der nach Zugang des Steuerbescheids im Nachhinein angepasst werden muss. Neben einem enormen bürokratischen Aufwand wären auch die tatsächlichen Einnahmen für die Krankenkassen kaum kalkulierbar. In der Summe spricht somit einiges für eine Kopfprämie und wenig für eine Bürgerversicherung.

Beide Vorschläge zielen auch auf Umverteilung, wenn auch die konkreten Ziele unterschiedlich ausfallen. Das wichtigste Umverteilungsziel in der Krankenversicherung sollte der Ausgleich zwischen Gesunden und Kranken sein. Dies berücksichtigt die Kopfpauschale. Sie verlangt eine für alle Bürger gleich hohe Prämie, die in etwa den durchschnittlichen Kosten pro Person und Jahr entspricht. Damit handelt es sich gerade nicht um eine individuelle und risikoäquivalente Prämie je Versicherten, sondern um einen Ausgleich zwischen allen Bürgern. Eine weitergehende Umverteilung zwischen arm und reich, wie sie bisher bis zur Beitragsbemessungsgrenze durch die Lohnbezogenheit der Beiträge stattfindet, würde – und hier liegt der Unterschied zwischen den Vorschlägen – nur in der Bürgerversicherung weiterhin stattfinden. Im Prämienmodell übernimmt das Steuersystem weitergehende Verteilungsziele.

Das Standardargument gegen eine derartige Steuerfinanzierung der Umverteilung von reich zu arm lautet, dass Steuerzuschüsse aus dem Bundeshaushalt disponibel sind, sich die Transferbezieher also nicht darauf verlassen können, da kein Rechtsanspruch besteht. Dagegen wiederum sind mehrere Einwände zu formulieren: Erstens hat der Gesetzgeber die rechtlichen Ansprüche an die Sozialversicherungen praktisch jedes Jahr durch diverse Maßnahmen verändert. Zweitens könnte man

sich eine bestimmte Zweckbindung für bestimmte Mittel vorstellen. Und drittens scheint eine Umverteilung zwischen arm und reich neben der zwischen gesund und arm durchaus diskussionswürdig, wobei sie – und auf das muss nochmals hingewiesen werden – expliziter Bestandteil der Kopfprämie ist, nur eben mit ausgelagerter Finanzierung.

Insgesamt wird man sich Krankheit und Pflege also weiterhin leisten können. Anderes scheint in unserem Sozialstaat auch kaum denkbar. Aber ausgehend von einem derartigen Grundkonsens müssen Reformen auf der Ausgaben- wie der Einnahmenseite möglich sein, denn knappe Mittel verlangen einen effizienten Einsatz.

5. Dänemark und die USA – ein und derselbe Sozialstaat?

Die bereits durchgeführten oder noch in der Planung befindlichen Reformen der sozialen Sicherung haben alle eine andere Arbeitsteilung zwischen Staat und Individuum zum Ziel als bisher. In der Konsequenz läuft es auf eine stärkere Beteiligung der Einzelnen an den jeweiligen Kosten der Sozialpolitik hinaus. Manche sprechen auch in negativer Einschätzung der Vorgänge von einer Privatisierung der sozialen Sicherung. Diese Diskussion um die Rolle einer stärker eigenverantwortlichen Absicherung ist somit stark durch die empirische Situation geprägt. Das mit der Privatisierung verbundene Argument lautet dabei, dass mit einem geringeren Anteil an gesetzlicher Absicherung auch ein schlechteres Versorgungsniveau verbunden sei. Macht man dies an den öffentlichen Bruttosozialausgaben fest, so scheint diese Einschätzung auch bestätigt zu werden, schließlich liegen zwischen den USA mit einem Ausgabenanteil am BIP zu Faktorkosten von 17,1 % und Dänemark mit einem entsprechenden Anteil von 37,6 % immerhin gute 20 Prozentpunkte Differenz.

Diese Zahlen sind allerdings insofern unvollständig, als sie nur einen Teil der Sozialausgaben abbilden. In neueren Studien der OECD wurde deshalb ein ausdifferenzierteres System entwickelt. Die öffentlichen Sozialausgaben, die den Transferleistungen entsprechen, werden in diesem Konzept in zweierlei Hinsicht korrigiert: Zum einen werden sowohl die gewährten Steuerbegünstigungen hinzuaddiert als auch andererseits die Belastungen der Transfers mit direkten Steuern, Sozialabgaben und indirekten Steuern abgezogen. Und zum anderen werden private Trans-

ferleistungen, die sozialen Charakter haben, berücksichtigt. Um unter diese Kategorie zu fallen, muss ein Programm sozialpolitische Zielsetzungen mit Elementen der interpersonellen Umverteilung erfüllen. Dabei geht es hier nicht um die Trägerschaft einer Sozialleistung, also um die Unterscheidung öffentlich versus privat, sondern um die Frage der interpersonellen Umverteilung unabhängig vom Träger.

Nimmt man diese Bereinigungen der gesamten Sozialausgaben vor, so zeigen sich enorme Unterschiede zwischen den Ländern nicht nur in der Höhe der Transferleistungen, sondern eben auch in der Belastung dieser Transfers durch unterschiedliche direkte und indirekte Steuern sowie Sozialversicherungsbeiträge, im unterschiedlichen Einsatz von Steuervergünstigungen oder -befreiungen und in der Rolle nicht-öffentlicher Sozialleistungen (vgl. Tabelle).

Tabelle: Sozialausgaben 1995 in % des BIP zu Faktorkosten ¹⁰						
Indikator	Aus	DK	D	NL	UK	USA
(1) Öffentliche Bruttozialausgaben	20,3	37,6	30,4	30,1	25,9	17,1
(2) Öffentliche Nettosozialausgaben	18,7	23,6	25,9	21,1	22,3	17,5
(3) Verpflichtende private Nettosozialausgaben	1,0	0,3	1,0	0,5	0,3	0,5
(4) = (2) + (3) = Verpflichtende öffentliche Nettosozialausgaben	19,0	23,9	26,9	21,6	22,6	18,0
(5) Freiwillige private Nettosozialausgaben	2,7	0,5	0,8	3,4	3,6	7,8
(6) = (3) + (5) = Private Nettosozialausgaben	3,7	0,8	1,8	3,8	3,9	8,3
(7) = (4) + (5) = Gesamt-nettosozialausgaben	21,6	24,4	27,7	25,0	26,0	24,5

Diese neueren und umfassenden Berechnungen der OECD zu den tatsächlichen Sozialausgaben innerhalb einer Volkswirtschaft deuten doch auf eine starke Konvergenz zwischen den verschiedenen Typen von Wohlfahrtsstaaten hin. Sieht man von dem "Ausreißer" Australien ab, so liegen die Länder, was den tatsächlichen Umfang ihrer Ausgaben betrifft, sehr nah beisammen. Die Unterschiede zwischen den Wohl-

fahrtsstaaten skandinavischer, kontinentaleuropäischer oder angelsächsischer Prägung liegen vor allem in der Struktur der Ausgaben. Diese Struktur führt dann wiederum zu den unterschiedlichen Stellenwerten von öffentlicher und privater Sozialpolitik in den einzelnen Ländern. Dänemark und die USA unterscheiden sich somit sehr wohl in ihrer sozialen Sicherung, aber dies ist eben nicht an der Höhe der dafür zur Verfügung stehenden Mittel ablesbar, sondern an der Organisation der sozialen Sicherung, die in Dänemark in für die skandinavischen Länder typischen Weise vor allem über die öffentlichen Hände abgewickelt wird, während in den USA der private Anteil an der sozialen Sicherung viel höher ist. Soziale Sicherung kann also sehr unterschiedlich organisiert werden. Die historisch gewachsene jeweilige nationale Struktur ist jedem Bürger so vertraut, dass es schwer ist, sich andere Institutionengefüge vorzustellen.

6. Soziale Sicherung zum Absichern oder zum Umverteilen?

Die soziale Sicherung ergibt sich aus einer Mischung der Vorsorge- und Versorgungsvorstellungen einer Gesellschaft. Damit wird immer gleichzeitig abgesichert und umverteilt. Auf Grund des politischen Willensbildungsprozesses und der Möglichkeit mit Sozialpolitik politische Wettkämpfe zu bestreiten, besteht die Gefahr der Überbetonung der Umverteilungskomponenten. Dies fand in Deutschland in überreichlichem Ausmaß statt mit den bekannten Folgen der Flucht aus sozialversicherten Arbeitsplätzen und einer Verwirrung der Versicherten, was sie denn überhaupt für ihre Beitragsleistungen bekommen könnten. Das traditionelle Argument für beitragsfinanzierte Sozialversicherungen, dass die Versicherten lieber Beiträge leisten als Steuern zahlen, wurde durch eine Politik der Verschleierung gesamtgesellschaftlicher Aufgaben und Ausgaben in den Sozialversicherungen systematisch ausgehöhlt. So belief sich die Fehlfinanzierung so genannter versicherungsfremder Leistungen in der Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung Ende der 90er Jahre auf etwa 75 Milliarden EUR. Würden die damit verbundenen Maßnahmen vollständig aus den Sozialversicherungen ausgegliedert, hätte dies eine Absenkung der Beiträge um 8 Prozentpunkte zur Folge.¹¹

Reformen in den Sozialversicherungen müssen deshalb das Vertrauen der Bürger in sie nicht nur dadurch stärken, dass sie die Rahmenbedingungen, wie sie durch die sozioökonomischen Trends gesetzt werden, berücksichtigen, sondern auch durch eine Reform der jenseits dieser Trends aufgetretenen Ineffizienzen. Beiden Entwicklungen kann dadurch Rechnung getragen werden, dass der Versicherungscharakter wieder stärker zum Vorschein kommt und die Umverteilungskomponente davon getrennt wird. Dies kann geschehen durch mehrsäulige Systeme mit unterschiedlichen Finanzierungsmodalitäten. Dass eine solche Umstrukturierung der Leistungen weder auf individueller noch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene zu einem Abbau der Leistungen führt, sondern vielmehr zu einem Umbau, zeigt auch der internationale Vergleich.

Anmerkungen

- ¹ Siehe zu dieser Einteilung Sesselmeier 2002 sowie die dort genannten Quellen.
- ² Vgl. hierzu Schmid 2003.
- ³ Dass dies in den Sozialversicherungen durchaus denkbar ist, zeigt der Vorschlag des Sachverständigenrates in seinem letzten Jahresgutachten, wo er eine Staffelung der Arbeitgeberbeiträge zur Arbeitslosenversicherung entsprechend deren Entlassungswahrscheinlichkeit vorschlägt, also für eine risikobezogene Beitragsstaffelung plädiert. Je höher die Wahrscheinlichkeit ist, dass ein Unternehmen Arbeitskräfte in bestimmten Situationen entlässt, umso höher wären auch dessen Beitragssätze.
- ⁴ Gleichwohl wäre die Forderung, alle und damit vor allem die guten Risiken in die Sozialversicherungen zu zwingen, zu einfach, da dies unter den herrschenden Bedingungen nicht nur Vorteile, sondern auch Nachteile hätte. Würden die Beamten beispielsweise Mitglieder der Gesetzlichen Rentenversicherung, so würde das kurzfristig die Finanzsituation der Rentenversicherer verbessern, langfristig wären die Folgen jedoch negativ, da die Beamten ein im Sinne der Versicherung schlechteres Langlebkeitsrisiko haben als sozialversicherungspflichtige Erwerbstätige. Die kurzfristigen Einnahmenüberschüsse in Folge der Eingliederung würden langfristig die Kassen übermäßig belasten. Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung ist diese oft gehörte Forderung somit nicht gut, sondern nur gut gemeint.
- ⁵ Nach Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.), Statistisches Taschenbuch 2001, Arbeits- und Sozialstatistik, Bonn 2001.
- ⁶ Bericht der Kommission "Nachhaltigkeit in der Finanzierung der sozialen Sicherungssysteme", 2003, S. 99
- ⁷ Ebenda, S. 103
- ⁸ Statistisches Bundesamt 2003, S. 16.
- ⁹ Vgl. zum Folgenden Schulz 2003.
- ¹⁰ Adema 2001, S. 103.
- ¹¹ Vgl. Schmähl 2003.

Literaturverzeichnis

- Adema, W.:** Eine vergleichende Analyse des Wohlfahrtsstaates in ausgewählten OECD-Ländern, in: Theurl, E. (Hrsg.): Der Sozialstaat an der Jahrtausendwende. Analysen und Perspektiven, Heidelberg 2001, S. 77-113.
- Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.):** Statistisches Taschenbuch 2001, Arbeits- und Sozialstatistik, Bonn 2001.
- Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (Hrsg.):** Nachhaltigkeit in der Finanzierung der sozialen Sicherungssysteme, Bericht der Kommission 2003.
- Schmähl, W.:** Senkung der Lohnnebenkosten in Deutschland – Optionen und Potenziale, in: Sozialer Fortschritt 4/2003, S. 83-90.

- Schmid, J.:** Wirtschafts- und Sozialpolitik: Lernen und Nicht-Lernen von den Nachbarn, in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 18-19/2003.
- Schulz, E.:** Demographie und Gesundheitssystem – Herausforderungen für stationäre Bereiche, DIW, mimeo, Berlin 2003.
- Sesselmeier, W.:** European Employment Policy?, in: Funk, L./Green, S. (eds.): New Aspects of Labour Market Policy, (VWF), Berlin 2002, S. 95-114.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.):** 10. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes bis zum Jahr 2050, Wiesbaden 2003.

Zu empfehlende Literatur

- Kaufmann, Franz-Xaver:** Varianten des Wohlfahrtsstaats. Der deutsche Sozialstaat im internationalen Vergleich, Frankfurt am Main (Suhrkamp), 2003.
- Kaufmann, Franz-Xaver:** Sozialpolitisches Denken, Frankfurt am Main (Suhrkamp), 2003.
- Metzler, Gabriele:** Der deutsche Sozialstaat. Vom bismarckschen Erfolgsmodell zum Pflegefall, Stuttgart/München (DVA), 2003.
- Schmid, Josef:** Wohlfahrtsstaaten im Vergleich. Soziale Sicherung in Europa: Organisation, Finanzierung, Leistungen und Probleme, Opladen (Leske + Budrich), 2002.