

Mit der Rechnung kommt ein Blumenstrauß

Senioren sehen zuerst den Menschen und dann den Handwerker

von
Bettina Heimsoeth

Um den altersgerechten Umbau von Wohnungen und Häusern ging es auf einer Veranstaltung der HwK zu Köln im Rahmen der Zukunftsinitiative Handwerk in NRW. Neben handfesten Tipps gaben Fachleute vor allem den Rat, sich wirklich auf Bedürfnisse und Ansprüche älterer Menschen einzustellen.

„Erläutern Sie die Fördermöglichkeiten in Ihren Beratungsgesprächen“, appellierte Dr. Evelin Denkhäus, Demografie-Beraterin an der Handwerkskammer Düsseldorf, an die zahlreich erschienenen Handwerker. Sie stellte zwei Förderprogramme vor, die Kredite gewähren, wenn jemand – Hausbesitzer aber auch Mieter – seine Behausung seniorengerecht umbauen möchte. „Dabei geht es nicht nur um Barrierefreiheit für Rollstuhlfahrer“, erläuterte die Expertin, „sondern auch um das Reduzieren von Barrieren.“ Das KfW-Förderprogramm 155, um das es konkret ging, hat

eine Laufzeit bis Ende 2011. Gefördert werde etwa das Umgestalten von Autostellplätzen, dem Zugang zum Haus, dem Aufzug, Treppen und Rampen oder Türen- und Fensteröffnungen. Auch Sanitärobjekte, Kommunikationsanlagen und die Beleuchtung brauchen oft eine Neugestaltung, wenn Hausbewohner älter werden. „Doch nicht nur Senioren schätzen die Vorteile von einfach zugänglichen Räumen und bedienbaren Einrichtungen“, ist Evelin Denkhäus überzeugt. „So sind niedriger als gewohnt angebrachte Türklingeln und Lichtschalter nicht nur für Rollstuhlfahrer praktisch, sondern auch etwa für kleine Kinder. Und breite Türen und Flure erleichtern ebenso einem Kinderwagen bessere Durchfahrt wie Rollstühlen.“ Neben der KfW-Bank gewährt auch die NRW-Bank Darlehen unter etwas anderen Bedingungen“, sagte Denkhäus. Wichtig sei in jedem Fall, die Förderung vor dem Beginn einer Neubaumaßnahme zu beantragen.

Zwei Praktiker, der Düsseldorfer Sanitär- und Heizungsmeister

Hans-Josef Forstinger und der Leverkusener Malermeister Klaus Stamm bestätigten, wie groß der Markt des seniorengerechten Umbaus geworden ist. Oftmals müsse es ganz schnell gehen, erzählte Forstinger aus seiner Praxis, denn die meisten Menschen denken an einen Umbau erst, wenn sie in einer Reha-Klinik sitzen und die nur noch im Rollstuhl verlassen können. „Einen Verbund an Kollegen an der Hand zu haben, der in einem solchen Notfall mitarbeitet, ist daher sehr sinnvoll.“ Noch besser sei, ergänzte Klaus Stamm, die Leute schon viel früher von einem Umbau zu überzeugen. „Eine gezielte Ansprache ist wichtig“, hat er erfahren.

Seit zehn Jahren hat sich der Malermeister auf eine ältere Kundschaft spezialisiert. „Senioren sehen zuerst den Menschen und dann den Handwerker“, ist er überzeugt. „Da ist es vielleicht sogar angebracht, die Rechnung mit einem Blumenstrauß persönlich vorbeizubringen und zu fragen, ob der Umbau denn geglückt sei.“

Stutei

Für jede aus den gut vors wird“, si den „Gr bands W

