

Fit im Alter/Angebote für die Generation+

Michael N. Preibsch

Am Rande des Kongresses lohnt ein Ausflug ins Berliner Kupferstichkabinett. Albrecht Dürers große Bildniszeichnung seiner 63-jährigen Mutter gehört zu den wertvollsten Schätzen dieses Museums, ist es doch „ein frühes Zeugnis vorbehaltloser Abbildung des körperlichen Verfalls“ eines alten Menschen. Damals, 1514, galten Menschen dieses Alters als alt. Heute nennt man sie „silver generation“, „Generation+“ oder einfach „Menschen im Unruhestand“.

Nicht nur, dass die Lebenserwartung stetig steigt, es gibt auch immer mehr Menschen dieses Alters, deren Anspruch mehr umfasst als den Lebensabend zu genießen. Sie streben nach Gesundheit, Fitness und Abenteuer.

Wer, wenn nicht wir Physiotherapeuten als „Spezialisten für Bewegung“, sind prädestiniert, uns dieser „Zielgruppe“ anzunehmen.

Grundsätze der Prävention mit denen der Therapie zu verzahnen, um Übungsprogramme für individuelle und Gruppenansprüche zu formulieren und innerhalb des ersten wie zweiten Gesundheitsmarkts anzubieten, sind Bestandteil unserer Kernkompetenz.

Welchen Bedarf finden wir vor? Wie ist der gesundheitliche Ist-Zustand dieser „Kunden-Patienten“, und wie genau sollte mein Angebot aussehen? Kann ich Synergien mit anderen Anbietern (cross-market) nutzen? Welche Marketinggrundsätze gilt es zu beachten?

Der Vortrag gibt Antworten auf obige Fragen und zeigt plakativ Wege auf, die Generation+ für sich zu gewinnen, das Marktsegment zu erschließen und einer mobilen, anspruchsvollen und dankbaren Generation kompetent zu helfen.

Empfohlene Literatur

- Matthias Horx – „Future Fitness“ Eichborn Verlag
- Jörg Blech – „Heilen mit Bewegung“ Fischer Verlag
- Christoph Klotter – „Warum wir es schaffen, nicht gesund zu bleiben“ Reinhardt Verlag
- Dietrich Grönemeyer – „Gesundheitswirtschaft“ ABW Wissenschaftsverlag
- Huber/Gatterer – „Healthness“ Zukunftsinstitut