

Vorteile für jeden Bewohner in jeder Lebenslage

Barrierefreiheit als Komfort für alle vermarkten

Barrierefreiheit hat mehr mit Lebensqualität zu tun als mit Behinderung – wir sagen, wie ausführende Betriebe ins Beratungsgespräch mit ihren Kunden gehen. Außerdem: Wie sich bei Beschlagherstellern die Nachfrage nach barrierefreien bzw. Komfortlösungen entwickelt.



Drei Zimmer im Hotel Das Pfandler sind barrierefrei gestaltet und erfreuen sich hoher Nachfrage. Im Bild zu sehen ist die Nullschwelle von Alumat.

GFF-Experten

Autor: Matthias Metzger

Fotos: Martin Raffener, gabana, Siegenia (2)

„Alle wollen alt werden, niemand will es sein“, schreibt Elke Heidenreich in ihrem neuen Buch. Für Architektin Kornelia Grundmann, Inhaberin von gabana – Agentur für Barrierefreiheit, steht dieser Satz sinnbildlich für die Herausforderungen im barrierefreien Bauen. „Der Markt muss sich nach den Bedürfnissen der Nutzer richten und nicht umgekehrt. Dies bedeutet im Hinblick auf die demografische Entwicklung, dass wir für die rasant älter werden Menschen Wohn- und Lebensraum bauen müssen“, sagt Grundmann.

Bedarf an barrierefreien Wohnungen

Einer Studie des Pestel-Instituts zufolge fehlen bundesweit derzeit zirka 2,2 Millionen altersgerechte Wohnungen. Bis 2040 steige der Bedarf auf mindestens 3,3 Millionen Wohnungen. Hinzu kommt laut Grundmann, dass das Thema einer inklusiven Gesellschaft immer mehr in

den Fokus rückt. „Diese kann jedoch nur durch barrierefreie Wohn-, Arbeits- und Lebensräume entstehen.“ Barrierefreiheit im Bauwesen bezieht sich darauf, dass bauliche und sonstige Anlagen so gestaltet werden, dass alle Menschen – mit oder ohne körperliche Einschränkungen – sie in der allgemein üblichen Weise ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe lebenslang nutzen können. „Dies betrifft auch die Gestaltung von Lebensräumen – im gewerblichen sowie im privaten Bereich“, sagt Grundmann.

Nachhaltig planen und bauen

In das Gewerk des Fensterbauers fällt insbesondere die Umsetzung niveaugleicher Schwellen. Nicht zuletzt aus Gründen der Nachhaltigkeit empfiehlt Grundmann, von vornherein schwellenfrei zu planen und zu bauen. „Wer von Anbeginn bewusst barrierefrei, also schwellenfrei so plant und baut, um auch Rollstuhl- oder Rollatornutzern den Zugang sowie die Nutzung zu ermöglichen, handelt verantwortungsbewusst, da er oder sie Maß-

nahmen ergreift, um unnötige Hindernisse und Kosten zu vermeiden“, sagt die Expertin. „Durch diese gezielte Planung und Umsetzung werden Immobilien errichtet, die im Bedarfsfall nachträglich nicht aufwändig und kostspielig umgebaut werden müssen. Sie sind ressourcenschonend, da lebenslang nutzbar.“

Nullschwellen bringen Komfort

Diskussionen, dass Nullschwellen zu teuer seien, nicht funktionierten oder nicht dicht seien, lässt Grundmann nicht zu. Sie betont, dass diese Lösungen bereits – wie im Fall von Alumat – seit mehr als 25 Jahren funktionssicher zum Einsatz kommen und längst den allgemein anerkannten Regeln der Technik entsprechen. „Die nach der CE-Kennzeichnung geforderten Leistungseigenschaften werden hier teilweise deutlich übertroffen im Vergleich mit der sogenannten Zwei-Zentimeter-Schwelle“, sagt Grundmann.

Zudem ergänzt sie, dass die Mehrkosten eines von Anfang an mit Blick auf Zugänglichkeit und Nutzbarkeit barrierefrei geplanten Hauses bei lediglich zirka zwei bis drei Prozent liegen im Vergleich zu einem nicht barrierefrei geplanten Neubau. „Der Komfort, den ein barrierefreies Haus bringt, macht das mehr als wett“, ist sich Grundmann sicher. Außerdem sprechen barrierefreie Immobilien nach ihren Angaben eine größere Zielgruppe an, sind nachhaltig und lassen sich besser vermieten und verkaufen, da sie für alle Bewohner in allen Lebenslagen uneingeschränkt nutzbar sind.

Barrierefreiheit als Lifestyle

In diesem Zusammenhang hält Grundmann es für sinnvoll, die Vorteile von Barrierefreiheit nicht nur aus rechtlichen Gründen zu erkennen, sondern auch als Chance zu nutzen für eine bessere Kundenzufriedenheit, eine attraktivere Arbeitsumgebung und letztlich auch für das

Unternehmenswachstum. „Neben den gesetzlichen und normativen Vorgaben ist es wichtig, Harmonisierungen anzustreben“, sagt die Expertin. Dabei gehe es nicht nur um die Barrierefreiheit im engeren Sinn, sondern auch um ein breiteres Verständnis von Komfort und Lebensqualität. „Wenn wir den Begriff Barrierefreiheit positiver besetzen und weg von der Assoziation mit Behinderungen oder Rollstühlen hin zu einem Lifestyle und gehobenem Komfort bewegen, eröffnen sich sicherlich neue Möglichkeiten für Umsatzsteigerungen.“

Tipps für das Beratungsgespräch

Ob sich ein Kunde am Ende für eine barrierefreie Lösung entscheidet, ist auch von der Beratung abhängig. Wie ausführende Unternehmen im Beratungsgespräch vorgehen sollten, liegt laut Grundmann entscheidend daran, ob es sich um gewerbliche oder um private Kunden bzw. Auftraggeber handelt.

„Im gewerblichen Sektor spielt oft der Preis eine zentrale Rolle“, sagt die Expertin. Mit Blick auf die Nullschwelle rät sie ausführenden Unternehmen hier, den Mehrwert niveaugleicher Schwellen hervorzuheben. „Wenn Sie mit gutem Gewissen zukunftsorientiert planen oder bauen, sollten Sie den Auftraggebern die Vorzüge niveaugleicher Schwellen erläutern und das Vorurteil erhöhter Preis von Anbeginn ausräumen.“ Drei Punkte sollten laut Grundmann herausgestellt werden:

- **Zukunftsorientierung:** Niveaugleiche Schwellen sind keine kurzfristige Lösung, sondern bieten langfristige Vorteile. Sie sind eine Investition in die Zukunft.
- **Komfort und Lebensqualität:** Niveaugleiche Übergänge bedeuten mehr Komfort für Bewohner und Nutzer. Sie ermöglichen einen barrierefreien Zugang und tragen zu einem angenehmen Wohn- und Arbeitsumfeld bei.
- **Sicherheit:** Im Brand- bzw. Evakuierungsfall können niveaugleiche Schwellen lebensrettend sein. Sie ermöglichen einen schnellen, sicheren Fluchtweg.

Private Kunden mit Soft Skills überzeugen

Bei privaten Kunden wiederum ist laut Grundmann der Preis sicherlich wichtig, allerdings nicht unbedingt das alleinige Kriterium. „Hier spielen Soft Skills eine entscheidende Rolle: Empathie, Kompetenz und Zuverlässigkeit. Eine gute Kommunikation mit nachvollziehbaren Informationen ist unerlässlich“, sagt die Expertin. Sie rät ausführenden Unternehmen, bereits auf ihrer Website ein positives Gefühl zu vermitteln und die Vorteile niveaugleicher Übergänge anhand aussagekräftiger Fotos zu dokumentieren. Ihre Handlungsempfehlung für verschiedene Anwendungsfälle:

- **Im Wohnungsbau:** Zeigen Sie, wie chic niveaugleiche Schwellen in Wohnungen aussehen und wie sie den Komfort und den Wert der Immobilie erhöhen.
- **Kindergärten, Hort und Schulen:** Betonen Sie die Vorteile für Kinder, Eltern und Lehrkräfte. Kinder laufen und rennen gern, somit entfallen Stolperschwellen mit unnötigen Stürzen und blutigen Knien.



Nicht schwellenfrei: Bei dieser faltbaren Glasdusche machte der Glaser die gute Vorarbeit zunichte, indem er nachträglich Führungsschienen auf dem Boden verlegte. Somit war diese Fläche nur noch schwerlich berollbar.

- **Kliniken-, Reha- und Senioreneinrichtungen:** Erklären Sie, wie niveaugleiche Übergänge den Alltag für Bewohner und Pflegepersonal zugleich erleichtern.
- **Hotellerie:** Durch barrierefreie Gestaltung erschließen Hoteliers ein weiteres Marktpotenzial, da oftmals nur eine – die bewegungseingeschränkte – Person, buchungsentscheidend für eine ganze Gruppe ist.

.....
„Wenn wir den Begriff Barrierefreiheit positiver besetzen und weg von der Assoziation mit Behinderungen oder Rollstühlen hin zu einem Lifestyle und gehobenem Komfort bewegen, eröffnen sich sicherlich neue Möglichkeiten für Umsatzsteigerungen.“
 – Kornelia Grundmann

„Insgesamt geht es darum, niveaugleiche Schwellen nicht nur als technische Lösung, sondern als Beitrag zu einer inklusiven Gesellschaft, zur besseren Lebensqualität und leichteren Nutzung für alle zu sehen“, sagt Grundmann.

Barrierefreiheit: Woran fachgerechte Umsetzungen scheitern

Dass barrierefreie Lösungen wie die Nullschwelle überhaupt beauftragt werden, ist ein Punkt. Auf der anderen Seite geht es darum, dass die Maßnahmen auch korrekt umgesetzt werden. Das ist laut Grundmann nicht selbstverständlich. So berichtet sie von einem Bauherrn aus Südtirol, den ihre Agentur während der Renovierung seines denkmalgeschützten

Ambient Assisted Living (AAL)

Altersgerechte Assistenzsysteme

Ambient Assisted Living-(AAL-)Systeme, auf Deutsch altergerechte Assistenzsysteme, sind Technologien, die dazu dienen, bestimmten Personen ein selbstbestimmtes Leben zu ermöglichen und gleichzeitig ihre Lebensqualität zu erhalten.

Diese Systeme können verschiedene Formen annehmen, wie Kornelia Grundmann erläutert, z.B. akustische oder optische Leitsysteme sowie Sprachassistenten. Auch fernsteuerbare Fenster und Türen, ggf. eingebunden in ein Hausautomationssystem und Bestandteil intelligenter Szenarien, gehören dazu.

„AAL-Systeme tragen zur barrierefreien Lebensweise bei, indem sie Hindernisse reduzieren und den Alltag für Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen erleichtern“, erläutert Grundmann. „Gleichzeitig bieten sie Komfort und ermöglichen eine nachhaltige Nutzung – ein Gewinn für alle Beteiligten.“