

Mit 66 Jahren ist noch lange nicht Schluss

Die Zahl jener Menschen, die mit über 60 Jahren noch arbeiten, in die Selbstständigkeit gehen und ihrer Berufung nachkommen, steigt langsam an. So ist jeder zweite „Silver Ager“ beruflich noch aktiv und mitten im (Berufs-)Leben.

VON CHRISTINA BADELDT

» Der Future of Jobs Report des World Economic Forums hat vor Kurzem die Top Skills für das Jahr 2020 herausgegeben: Kritisches Denken, emotionale Intelligenz, Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und Urteilsvermögen. Fertigkeiten, die gerade im Alter durch jahrzehntelange Erfahrung besonders ausgeprägt sind, erklärt Claudia Bachinger, Gründerin und Geschäftsführerin von WisR („weiser“), einer Onlineplattform, die Unternehmen und motivierte Senioren, sogenannte Silver Ager, für projektbasierte, saisonale oder Teilzeit-Jobs zusammenbringt. „Unser Ziel ist es einerseits, dass die Erfahrung älterer Menschen der Gesellschaft und dem Arbeitsmarkt erhalten bleibt. Auf der anderen Seite möchten wir der Zielgruppe 60 plus eine spannende und sinnvolle Tätigkeit sowie neue Herausforderungen bieten.“

Bleiben ältere Menschen am Arbeitsmarkt, gibt es zahlreiche Vorteile, auch für deren Kunden. Soliegt der Wert von Erfahrung im Alter unter anderem darin, Komplexität reduzieren zu können, erklärt Bachinger: „Durch die Verarbeitung vieler Erlebnisse sammeln wir mit den Jahren einen Erfahrungsschatz, der uns – genau wie bei einem künstlich-intelligenten System – dabei hilft, bessere Einschätzungen und Prognosen zu machen, indem wir Zusammenhänge erkennen. In medizinischen Berufen etwa hat man mit 40 Jahren Erfahrung, bestimmt schon mehr Menschen und Krankheiten diagnostiziert als mit fünf Jahren in der Praxis. Damit wird die Dauer eine Diagnose zu stellen verkürzt und die Präzision eines richtigen Urteils erhöht.“

Auf Augenhöhe Silver Talents werden über die Plattform vor allem in den Bereichen Vertrieb, Kundenservice, Buchhaltung, Training und Beratung angefragt, vielfach aber auch in Qualitäts-

sicherung und -management, Prozessoptimierung oder Business Development. Eine Entwicklung, die auch den demografischen Wandel spiegelt. „Für ältere Klienten und Kunden bedeutet es, dass sie auf Augenhöhe beraten werden. Das wird auch im Handel und service-orientierten Branchen wie Hotellerie immer wichtiger. Wir hören oft, dass Kunden es durchaus schätzen, wenn sie von gleichaltrigen bedient werden. Selbst in der (noch) sehr jungen Fitnessindustrie kommt dieses Thema auf und ältere Kunden freuen sich über Trainer, die ihren Körper durch eigene (Lebens-) Erfahrung besser verstehen und dementsprechend Übungen empfehlen können.“

Neustart mit 70 Jahren Seit Jahren weiß die Neurophysiologie, dass das Gehirn nicht verfällt, sondern dass Neuronen bis ins hohe Alter wachsen – vorausgesetzt, sie werden benutzt. Hier können Ältere ihre Qualitäten voll ausspielen. Alexandra Abaza arbeitet im HR-Management an der FH BFI Wien und kann das nur bestätigen. „In den USA ist der Trend, bis in höhere Alter zu arbeiten, schon lange Realität. Da es dort so gut wie keine staatliche Pension gibt, stehen Menschen noch weit in ihren 70ern und darüber hinaus im Berufsleben, sind flexibel und üben in verschiedenen Lebensabschnitten unterschiedliche Berufe aus. So eröffnete ein 70-jähriger Rechtsanwalt aus New York sein eigenes Lokal in Kalifornien. Eine Finanzjournalistin aus Texas wiederum startet mit weit über 60 Jahren eine politische Karriere in Washington“, schildert die Expertin.

Neue „alte“ Generation Martin Vogler, Organisationsberater und Generationsexperte, hat sich in seinem aktuellen Buch „WIR. Plädoyer für einen neuen Generationenvertrag“ viel mit dem Thema Ältere am Arbeitsmarkt auseinandergesetzt.



„Noch nie sind Menschen in so großer Zahl so alt geworden. Wir sind sowohl körperlich als auch geistig mindestens 20 Jahre jünger als die Generation unserer Eltern. Ich selbst bin Jahrgang 1954, mental stärker und zufriedener als jemals zuvor und lege mit dem Rennrad enorme Strecken zurück. Als Selbstständiger kann und werde ich noch lange weiterarbeiten.“

Untersuchungen von Dieter Leyk, Sportmediziner an der Sporthochschule Köln, bestätigen diesen Trend. Er untersuchte 13.000 Marathonläufer im Alter zwischen 20 und 80 Jahren und analysierte die Laufzeiten von insgesamt einer halben Million Läufern. Dabei stellte er folgendes fest: Vor dem 55. Lebensjahr treten keine nennenswerten Leistungsverluste auf. Ein Viertel der 60 bis 70-jährigen lief schneller als die Hälfte der 20 bis 50-jährigen. Ein Drittel der 50 bis 60-jährigen und ein Viertel der 60 bis 70-jährigen hatte erst fünf Jahre vor dem Lauf mit dem Training begonnen. In einer Zeit, wo man ältere Herrschaften eher im



Silver Ager starten im Alter nochmal durch

Park beim Taubenfüttern vermuten würde.

Das Ergebnis verarbeiteter Erfahrung ist Gelassenheit, auch im Beruf. Aus ihr resultiert die Fähigkeit, Sicherheit vermitteln zu können, schildert der Generationsexperte. „Wenn die Augen langsam schlechter werden, geht der Blick nach innen. Man muss niemandem mehr etwas beweisen. Dadurch wird der Blick frei auf das, was wirklich relevant ist.“ Ob Psychotherapeut, Anwalt oder niedergelassener Arzt, in buchstäblich allem, wo es um Beziehung und um Entwicklung geht, sind ältere Menschen im Beruf sehr gefragt. „Visionen und Strategien sind klassisch das Geschäft der Älteren. Sie sind in der Lage, aufgrund ihrer Erfahrung echte Perspektiven zu entwickeln. Denn Energie geben nur Ideen, die etwas mit dem Menschen und seiner Beziehungsumwelt zu tun haben.“

Agata Danis, Unternehmensberaterin und Systemische Coachin, erlebt in ihrer Beratungspraxis

genau dieses Phänomen. „Ich kenne eine Quereinsteigerin, die im Vertrieb tätig war. Mit über 50 Jahren hat sie sich als EDV-Fachfrau umschulen lassen und mit 70 Jahren arbeitet sie immer noch in der EDV-Branche. Eine andere Dame hat sich mit 58 Jahren auf die Suche nach einer neuen Aufgabe gemacht – und sich für eine Coaching- und Yogalehrerin-Ausbildung entschieden.“

Ihr Argument: Warum sollten sich Menschen, die oft bis zu 40 Jahre Berufserfahrung haben, in den eigenen vier Wänden einsperren? Warum nicht die nächsten zehn Jahre einen Beratungsjob ausüben und ältere Menschen unterrichten?“

Erfahrung aus drei Quellen Idealerweise bekommt der Kunde oder Klient vom älteren Dienstleister eine Wissenskombination aus drei Aspekten: Das gelernte Fachwissen, durch die Praxis erworbene Erfahrung sowie durch die eigenen Lebensereignisse erworbene Erfahrung, schildert die Unternehmensberaterin. „Wenn ein Mensch die posi-

ven, aber auch negativen Lebensereignisse wie Krankheit, Jobverlust oder Beziehungsprobleme verarbeitet hat, steigt seine Empathie, seine emotionale Intelligenz und das Handwerk, auf Lösungskompetenzen zurückgreifen zu können. Und das ist, würde ich meinen, schon die Königsdisziplin.“



Buchtipp
Michael Vogler
WIR.
Plädoyer für einen neuen Generationenvertrag
ISBN 978-3-902968-31-9
Edition Konturen, 2018
www.konturen.cc

fjsklfjksld