



## Zusammenfassung der Forum Ergebnisse

### - Forum Nr. 1 "Selbstbestimmte Lebensführung" -

Dr. Vera Gerling  
< Institut für Gerontologie  
an der Universität Dortmund >



## Präsentierte Themen

- Thema 1: Vorstellung eines innovativen (Notruf)Zentralenkonzepts am Beispiel der TeleAlarm
- Thema 2: Verbesserung der selbständigen Lebensführung Älterer durch den Einsatz innovativer Technologien am Beispiel der Kommune West Lothian in Schottland
- Thema 3: Erfahrungen und Chancen des Intelligenten Wohnen für Senioren/innen aus Eindhoven
- Thema 4: Individualisierte Wohnprodukte für Ältere am Beispiel der Handwerkerkooperation BarriereFREI LEBEN



## Einige zentrale Punkte

- Durch den Einsatz von neuen Kommunikationsmedien (WAP/GPRS und ViIP Telefonie), Technologien des Smart Living (z.B. Home Safety System oder Home Automation) oder individualisierten Wohnprodukten (z.B. schwellenfreie Türen, Paternosterschranke oder beidseitigen Handläufen an der Treppe) wird Hilfe flexibler und älteren Menschen die eigenständige Lebensführung zu Hause erleichtert
- Der Installierungsaufwand und die Kosten sind unterschiedlich hoch, mittlerweile können einige Anpassungen in den eigenen vier Wänden relativ einfach und kostengünstig durchgeführt werden



## Innovative Aspekte

- Telealarm: Standort der Zentrale ist flexibel, Übertragung der Daten ist auf jedes neuere Handy möglich
- West Lothian: kabellose Anwendungen des Home Safety Service können in jeder Wohnung in 20 Minuten installiert werden; Pakete können individuell aufgerüstet werden
- Eindhoven: Aspekte der Sicherheit werden durch zusätzlichen Komfort gesteigert (z.B. automatisch gesteuertes Licht, Vorhänge oder Rolläden)
- BarriereFREI LEBEN: Verknüpfung von Funktionalität, Komfort und Wohnlichkeit; individualisierte Lösungen möglich, gewerkeübergreifende Kooperation



## Interessante Erfahrungen

- Telealarm: Installation der Technik ermöglicht optimale Koordination von Bedarf und Dienstleistungen
- West Lothian: deutliche Verbesserung der Lebensqualität älterer Menschen, kostengünstige Alternative zu stationärer Pflege, schnellere Entlassung aus Krankenhäusern, weniger Inanspruchnahme von stationärer Pflege
- Eindhoven: Umzug in kleinere Wohneinheiten durch Vorteile des Smart Living akzeptiert; Gewöhnung an Technologien und Bedienung zunächst schwierig, nach einem Monat keine Fehlalarme mehr, viele wollen Kontrolle jedoch nicht ganz abgeben, Bedienbarkeit für Ältere nicht so einfach wie gewünscht
- BarriereFREI LEBEN: Barrierefreie Wohnungen erhöhen Lebensqualität und verbessern Vermarktungschancen von Immobilien



## Entwicklungen und Trends

- Vernetzte Dienstleistungszentralen können im Gesundheitsmarkt unterschiedliche Branchen verknüpfen und anbieten: z.B. Notruftechnik, Telemedizin, Haushaltsservice
- Produkte werden am Seniorenmarkt nur dann erfolgreich sein, wenn sich die Technologie an den Bedürfnissen der Nutzer/innen orientiert
- Der Einsatz von „intelligenten“ Technologien kann nur ein Ansatzpunkt sein, Dienste für Ältere zu optimieren
- Wirklich vernetzte intelligente Wohnungen finden sich bislang hauptsächlich in Entwicklungs- und Demonstrationsobjekten, „Home Automation“ steckt letztendlich noch in den Kinderschuhen und ist für Privatleute nach wie vor sehr teuer



## Politikthemen und Handlungsmöglichkeiten

- Insbesondere das Beispiel aus Schottland zeigt Möglichkeiten der Einsparungen im Gesundheits- und Pflegewesen auf
- Von dem Einsatz von Produkten und Technologien zur Unterstützung der Selbständigkeit im Alter können so auch einkommensschwächere ältere Menschen profitieren
- Der Einsatz von „intelligenten“ Technologien oder Produkten kann immer nur unterstützend eingesetzt werden und ersetzt nicht den direkten Kontakt mit dem Menschen
- Die Entwicklung individualisierter Wohnprodukte für ältere Menschen am Beispiel der Handwerkerkooperative verdeutlicht Potenziale der Seniorenwirtschaft



**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**  
--  
**Thank you for your attention!**



## Summary of Forum Results

### - Forum No. 2 "Tourism" -

Jean Severijns  
province of Limburg (NL)  
BDO-Department



## Topics Presented

### • Broad range, tourism related issues I



**Mrs. H. Meyer-Hentschel:** (*Meyer Hentschel Institut*)  
Senior Tourists as Customers. Treat elderly people as individual clients interested in health, nature and touristic topics, treat them respectfully. Offer them; quality, service and safety. Small things.



**Ms. Laura Schutz:** (*Centro Studi Termali P d' Abano*)  
Cross Border Health tourism. Consortium of 108 health-tourism hotels in Albano and Montegrotto region. Holistic integrated approach; interaction of treatment, leisure and health resort. medical control and scientific research for improvements. Fangotherapy



**Ms. Leila Tolkki:** (*Health Kuopio Programm*)  
Combining Health and Tourism. Systematic approach aiming at a lead position in Finland latest in 2008-2012. (Strategic Plan) Combine expertise in health services, nutrition, sports and medicine with existing tourist expertise to new business sector. Individualism + many suppliers in different communities



## Topics Presented

### • Broad range, tourism related issues II



**Mr. Bernd Hamann** (*NRW Heilbaderverband*)  
Tourism and wellness. Issue: product and service specification. Positioning, characterizing, target group orientation. Existing resources + new target groups. Theme oriented marketing instead of region. Structure complex supply through 1) develop product line 2) regional supply analysis and 3) selecting (workshops) + implement strategy. 4 types of seniors.



**Ms Vera Wiehe** (*Zig Wege mbh*)  
TeutoWellness50plus. Company network (25-48) Teutoberger Wald. Senioreconomy = motor for health economy. Many smaller players. Quality attracts clients. Style and circumstances inst. of age. Network companies change. Many different partners. Demand + supply analysis, quality, marketing. Impact measuring: Catalog + € (difficult).



## Topics Presented

### • Broad range, tourism related issues III



**Mr. Klaus Vorgang** (*Verkehrsverein Rhein-Ruhr*)  
„Fit und Mobil“ 2003 Bear-pass (40.000) > 60 years. Goal: improve mobility. Fit und Mobil is network activity. Elderly people active and mobil. „keep them moving“. Many partners in network offering services (culture, walking, godfathers in the system) + cooperate among them. > 60 difficult target group.

**Moderator:**  
Paivi Tahkokallio



**Combine existing strengths to create win-win effect. This improves competitiveness**



## Some key Points

- Revival attention of the topic „silver economy“
- Very succesful projects in Europe were presented.coming from different fields
- Both: Care and Health as well as Money maker sector
- Product/services spectrum is broad and divers
- different Tourism definition (horizontal topic-many application fields)
- Target group is extremely differentiated on personel level
- Target group is homogenous on definition-level >50 (1 exeption: VRR>60)
- Structure approaches (schemes, plans, demand-supply analysis etc)
- Market segmentation is mainly based on the existing, improvement or brought in a network form.



## Innovative Aspects

- Increasing PPP, mainly on the supply-side
- Combination of (not related) functions (horizontal as well in the supply chain)
- Age explorer, combined tickets, workshops of supplliers, structuring cooperation fases, integrate research into the policy making system, the role of Hospitals in Finland,time related strategic planning
- Working across local/regional borders



## Interesting Lessons Learned

- Concentrate on individual client-level, life style, circumstances, needs, instead of age.
- People want respect, safety, quality, personel treatment (obviously this seems to be exeptional nowadays!!)
- Networking/cooperation takes time and profit is not direct visible long term personel commitment is needed.
- Offer+ related Marketing narrow or broad. Direction is in the broad direction, combine functions and products, but:
- Product/service marketing easier than regional marketing, so watch out for a contradiction
- Products/services and networks that are good for elderly people are good for everyone! So market is bigger
- Relevance of „simple“ things



## Developments and Trends

- Cooperation in networks of suppliers
- Increase transparancy in offers, clients choose and combine, like the younger clients
- Not only fun on the supply-side but also on the demand-side.
- Perhaps not emphasis on age but age-group differentiation in combination with life stile and environment. Not only >50
- world-market (Asia, M.East, US) –impact?



## Policy Issues and Needs

- Divide roles and responsibilities (circumstances creating conditions, business implementation etc)
- Financial and political support is essential
- Create links to other segments (other workshops this conference)
- At the same time: fine tuning and policy segmentation
- Structuring complex supply-side
- Make a link to the „Lisbon“ agenda
- Continue discussion on target group-life style
- Possibility to re-change policy 90-s related to Resorts



**Thank you for your attention!**

--

**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**



[jmj.severijns@prvlimburg.nl](mailto:jmj.severijns@prvlimburg.nl)



## Summary of Forum Results

### Forum No. 3 "Home Based Services"

Jenny-Lee Spencer

University Hospitals Coventry and Warwickshire  
NHS Trust  
West Midlands



## Topics Presented

- **Home Based Services for Older Citizens**  
*Wolfgang Altenbernd, Geschäftsführer AWO  
Bezirksverband Westliches Westfalen e.V.*
- **A Community Based Approach to the Silver Economy**  
*John Byrne, Third Age Centre*
- **Videotelephony in Home Based Telecare Services – Practical example from Kortrijk**  
*Paul Devoldere, TeleSenior*
- **The Service Pool ‚Haus und Hof‘ in Kleve**  
*Gabriele Coché-Schüer,  
Regionalstelle Frau und Beruf Kreis Kleve*



## Some key Points

- **Change in Demography of European Regions**
  - Elderly population increasingly dominant
  - Increased life expectancy
- **Increased demands and expectations of services for older people**
  - Increased demand for home based services
- **Key Factors to address:**
  - Loneliness
  - Dependency/ Self Reliance
  - Insecurity
  - Lack of Mobility
  - Health problems



## Innovative Aspects

- **Addressing all key factors through the sanctuary of home**
- **Working with not for the senior citizen**
- **Coordinating the deliver of all services required through the local community**
- **Contributing to the local job market and local economy**
  - Providing professional qualifications and legal employment for home care providers
- **Instant Accessibility**



## Interesting Lessons Learned

- **Social and Community needs as well as Economic**
- **Communication**
- **Personal Relationships and Trust**
- **Flexibility and Independence**
- **Quality and Consistency**
- **Support of the local Community increases success**



## Developments and Trends

- **Home based services well received – the demand is growing!**
- **Outreach to the wider community:**
  - Transferability of projects to other social groups, e.g long-term ill, house bound, disabled
  - Job creation, full time employment and volunteer opportunities
- **Expansion of Projects, e.g. Housing, respite care**
- **Development limited by Financial Constraints!**



## Policy Issues and Needs

- **Financial Support**
  - Who Pays?
- **Raise the Political Status at an EU level**
  - Financial Perspectives 2007-2013
  - Integration into the Lisbon Strategy
  - Status at National and Local level
- **Frameworks for Support**
  - Networks and Collaboration to co-ordinate Services

***How do WE want to live in the future?***



**Thank you for your attention!**

--

**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**



## Zusammenfassung der Forum Ergebnisse

### - Forum Nr. 4 "Kultur" -

Barbara Gessler  
Europäische Kommission Bonn



## Präsentierte Themen

- Thesen zur Kultur und Seniorengeneration als Einführung
- Wissenschaftliche Erhebungen: Kulturbarometer
- Konkrete Projekte:  
Öffnung der Kulturwirtschaft für SeniorInnen in NRW  
NewLivingHome



## Einige zentrale Punkte

UNESCO-Kulturbegriff: Kultur als Gesamtheit der Lebensäußerungen des Menschen aber auch im engeren Sinne von Kultureinrichtungen

Die Gruppe 50+ ist sehr diversifiziert: in ihren jeweiligen „Entwicklungsstufen“, ihren Interessen, ihrer Finanzkraft, ihren Bedürfnissen

Es fehlt noch an Aufmerksamkeit, Anerkennung, nicht nur medial für diese Gruppe. Durch Aufhebung dieses Mangels könnten SeniorInnen stärker für Kulturlandschaft gewonnen werden.



## Innovative Aspekte

- Kulturwirtschaft Nordrheinwestfalen: Konkrete Aktionen werden entwickelt wie die Stärkung des Dialogs zwischen Kulturen und Generationen, Vernetzung wird angeschoben, Existenzgründungen erleichtert
- NewLivingHome: Eine kleine, aber potente Interessentengruppe wird aktiv in das kulturelle Leben eingebunden, indem eine ganzheitliche Erfahrung angeboten wird: Wohnen, Gesundheit, Inspiration werden verbunden.





## Interessante Erfahrungen

1. Kulturelles Interesse ist nicht grösser im Vergleich zur Rest-Population
2. Kulturelle Produkte sind grenzüberschreitend verfügbar, verschiedene Kulturen, Globalisierung spielen eine Rolle
3. Es müsste eine Interesse der Kultureinrichtungen geben, die Bindungswilligkeit der Senioren zu nutzen.
4. Den „Alt-68er“ gibt es nur als kleinen Teil der 50+ Gruppe
5. Unter Marketing-Gesichtspunkten: Es sollten Cluster gebildet werden, die Finanzkraft, Bildungsniveau, Werte, Lebensstil einfließen lassen und nicht: nur auf die Altersstufen abheben!



## Entwicklungen und Trends

- Aktivitätsbereitschaft der Älteren hat zugenommen, sie besuchen mehr Kulturveranstaltungen
- Sparteninteressen sind nicht so unterschiedlich zu anderen Generationen
- Es gibt aber einen Wandel der Interessen im Zeitgeist, es geht nicht nur um Volksmusik sondern zunehmend auch um zeitgenössische Kultursparten wie modernes Theater, Film, Rockmusik etc.



## Politikthemen und Handlungsmöglichkeiten

- Konkret: Serviceangebote der Kultureinrichtungen verbessern und kulturelle Teilhabe ermöglichen: Bestuhlung in Konzerthallen, angepasste Gastronomie, Zugänglichkeit auf physische Gegebenheiten anpassen etc.
- Aber auch: Senioren stärker als Aktive einbinden
- Politisch: Kluft zwischen Sonntagsreden und Praxis verringern, mediales Interesse stärken
- Interkulturellen und intergenerativen Dialog fördern



**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**  
--  
**Thank you for your attention!**



## Report of Forum Results

### - Forum Nr. 5 "Independent Living" -

Almut Schmitz  
Zentralverband des Deutschen Handwerks



## topics

- **social perspective**
  - Living Environment: 'Senior City'
  - Communication for active neighbourhoods
- **logistical perspective**
  - challenges for the housing industry: are 'special' solutions economically and technically feasible?
  - safety (mobile alarm)
- **market perspective**
  - market potential for SMEs and skilled crafts companies



## some key issues

- **social**
  - development not 'us and them' but joint effort
  - loneliness, anxiety, decreasing mobility
- **technical**
  - technology to market (mass market adaptation) AND technology for the market
  - technology is instrument/assistant, not content
- **economic**
  - consumers' and suppliers' mutual lack of awareness of situation and offers respectively
  - develop tailored approaches for heterogeneous customer groups



## innovative aspects

- **social**
  - new concepts for senior living offer a choice: senior city
  - community care - staying at home - house sharing
  - TV assisted telephoning between members of local community
- **technical**
  - system solutions:
    - interactive intelligent services
    - mobile services
- **economic**
  - economic viability through large scale applications
  - 'all round' services: production, sale and coaching



## interesting experiences

- potential market: 1/8th to 1/4th of population (NL, estimate)
- potential investments in buildings: 6.4 billion € (NRW, estimate)
- many solutions are already available but need better marketing or co-ordination / focussing on target group
- networking, common standards and quality seals for market penetration and sustainability
- CHANCE + OPPORTUNITY



## developments and trends

- analyse + develop potential for implementation on local and partner level
- increasing interaction between home technology / personal services / teleservices
- room for development of 'all in' services
- high tech appliances with ease of use
- networking, transparency, interoperability



## policy issues and potential for action

- start **dialogue** now
- define clear framework conditions top down and encourage bottom up initiatives → **PPP focus**
- **promote** cross sector, cross border and cross culture cooperation to develop new and innovative concepts and standards
- **promote** exchange of information between different actors
- **promote** old age orientation in high tech market



**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**  
--  
**Thank you for your attention!**



## Zusammenfassung der Forum Ergebnisse

### - Forum Nr. 6 "Gesundheit und Wellness" -

Rapporteur Josef Hilbert  
Institut Arbeit und Technik – Landesinitiative  
Seniorenwirtschaft Nordrhein-Westfalen



## Präsentierte Themen

- Future of Response Systems
- Zukunft von erweiterten (Haus)Notrufsystemen (Attendo, Philips)
- Nutzen und Zukunft der Telemedizin (Philips, Attendo, Andalusien)
- Beteiligung Älterer als Aktivposten für die Verbesserung der gesundheitlichen Versorgung (West Midlands)
- Internationale, grenzüberschreitende Zusammenarbeit als Triebkraft Innovation, Qualität und Effizienz (Maas-Rhein)



## Einige zentrale Punkte

- **Neue Technik in Kombination mit innovativen organisatorischen Angeboten können für viele Menschen:**
  - *Das Leben verlängern*
  - *Das Leben lebenswerter machen*
  - *Die Kosten der Gesundheitsversorgung senken*
- **Beteiligung zahlt sich aus:**
  - *Für die Älteren Menschen*
  - *Für die Technik- und Dienstleistungsanbieter*
  - *Für die Qualität und Effizienz der Versorgung*



## Innovative Aspekte

- Westmidlands: *bottom-up-Netzwerk* von Älteren, dass sich ganz konkret, erfolgreich und wirkungsvoll für die Verbesserung der Versorgung engagiert.
- An der Technischen Front gibt es zwar wenig grundsätzlich Neues
- Jedoch sind viele innovative Projekte dabei, den Schritt in die breite Anwendung zu machen.
- Das gilt insbesondere für das Telehealth-Monitoring und erweiterte Hausnotrufsysteme



## Interessante Erfahrungen

- Hausnotrufsysteme in UK sind viel weiter verbreitet als in Deutschland. Eine Ursache: Sie werden seit langer Zeit von der Wohnungswirtschaft angeboten
- In Andalusien wird eine 65-plus-Card zum Management und zur Integration von Senioren-Service sehr breit angewendet (Ende 2004: 704.116 Nutzer)
- Euregio Maas-Rheine (Europa in Miniature) profitiert von Interregionalen Vergleich. Wichtige Themen:
  - *Integration und Optimierung der Versorgung*
  - *Aufbau von Spitzenmedizinischen Highlights im Verbund*



## Entwicklungen und Trends

- Bei vielen Technologieunternehmen steigt das Interesse am Silvermarket erheblich.
- Bei der Technik und Organisationsentwicklung wird verstärkt auf Nutzerbeteiligung gesetzt.
- Die Zukunft des Hausnotrufes bringt
  - *die Erweiterung um haushaltsnahe Dienstleistungen,*
  - *mehr Kommunikationsangebote*
  - *Überwachung von Vitalparametern.*
- Der breite Einsatz von TeleHealthMonitoring (THM) steht kurz bevor. Der Nachweis ist gelungen, dass THM Lebensqualität schafft und Kosten spart.
- Lernen aus dem Interregionalen Vergleich wird überall angestrebt.



## Politikthemen und Handlungsmöglichkeiten

- Die Reform der Sozialen Sicherungssysteme sollte auf Innovationen bei der Versorgung setzen.
- Der Internationale Vergleich fördert innovative Lösungen und sollte ausgebaut werden.
- Europa hat die Chance, durch Innovation die gesundheitliche Lage Älterer Menschen nachhaltig zu verbessern.



**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**  
--  
**Thank you for your attention!**



## Zusammenfassung der Forum Ergebnisse

### - Forum Nr. 7- Finanzdienstleistungen

Rapporteur Dr. Berthold Becher  
< Bank für Sozialwirtschaft >



## Präsentierte Themen

- Financial Services for the Elderly  
(Valérie Anfray-Vitton, Crédit Coopératif)
- ServiceWinkel – Joint Public and Financial Service Provision in Residential Areas in the Netherlands  
(Klaas van der Laan, Rabobank/Eric Schlosser, IBC Consulting)
- Die Finanzierung von Sozialimmobilien aus der Sicht einer Fachbank  
(Dietmar Krüger, Bank für Sozialwirtschaft)
- Grey Matters – A flexible approach to addressing financing needs  
(Malcolm Hayday, Charity Bank)



## Einige zentrale Punkte

- Die Veränderung der Vertriebsformen von Banken hat Auswirkungen auf die Versorgung älterer Menschen
- Mittel der Silveconomy für die Silveconomy
- Zunahme des Bedarfs an Diensten und Einrichtungen
- Höherer Finanzierungsbedarf



## Innovative Aspekte

- Zugang zu Bankdienstleistungen:  
ServiceWinkel
- Neue Instrumente zur Absicherung der Investitionsentscheidungen und zur Unternehmenssteuerung sowie neue Finanzierungsformen
- Charty Bank: Lizenzierte Bank und Charity, not-for-profit Bank, übliche Sicherheiten, auch Freiwillige zur Akquisition von Einlagen und Vertrieb



## Entwicklungen und Trends

- Die Banken werden ihre Vertriebswege verändern; die Gefahr für den Zugang von Senioren zu Finanzdienstleistungen wird größer
- Das unternehmerische Risiko der Anbieter steigt
- Der Anteil der privatwirtschaftlichen Anbieter an Seniorenimmobilien nimmt zu
- Der Bedarf an Finanzmitteln erhöht sich
- Die Anforderungen an die Kreditnehmer werden strenger
- Die Bezahlbarkeit der Dienste wird verstärkt Thema

Berichte aus den Foren

Seniorenwirtschaft in Europa 2005



## Politikthemen und Handlungsmöglichkeiten

- Der Zugang zu Finanzdienstleistungen ist zu gewährleisten
  - Die Finanzierung von hilfreichen und innovativen Leistungen der Dienste und Vereine muss ermöglicht werden
  - Vermeiden, dass die Höhe des verfügbaren Einkommens den Zugang zu notwendigen Leistungen verstellt
  - Der Austausch von Expertise und gemeinsame Projektfinanzierung sind von den Banken länderübergreifend zu nutzen
- ↳ *Geeignete Finanzdienstleistungen sind wichtig für die gesellschaftliche Teilnahme und somit für die Lebensqualität von Senioren*

Berichte aus den Foren

Seniorenwirtschaft in Europa 2005



**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**

--

**Thank you for your attention!**

Berichte aus den Foren

Seniorenwirtschaft in Europa 2005



## Summary of Forum Results

### - Forum 8 – Networking -

Walter Van Dongen  
CBGS  
Population and Family Studies  
Brussels – Belgium  
walter.vandongen@scarlet.be



## Topics Presented

- Motivation & problem area 'silver economy'
- Objectives of 'silver economy'
- Networks for 'silver economy' :
  - Networks & markets
  - General and specific networks
  - Objectives and activities
  - Results
  - Future perspectives



## Key Points – motivation/problem

- Older people: larger impact on family, social and professional life/activities, in families, social and professional organisations
- Active ageing: as 'producers' and 'consumers', in all sectors
- Invest in the quality of their family, social and professional life
- Integration in 'normal' economy, but with specific attention, accents, perspectives for 'older people'
- Gradual process since 25 years, which will intensify during the next decades



## Key points - Objectives

- Understand the meaning of ageing for all levels of society
- Mainstream the issue on all levels of society
- Develop adequate strategies for policies
- Develop & exchange ideas and practices
- Develop new activities, services and products in organisations
- Optimal use of purchasing power of older people
- Sufficient attention for the quality of services and products
- Sufficient attention for poverty amongst older people





## Development networks

- Is about development, activation of the complex market:
  - Demand & supply of goods & services, purchasing power, price system
  - Bring all relevant stakeholders together: small vs large, private vs public, commercial vs non-commercial, etc.
- 'General' versus 'specific' networks : gradual distinction
  - International, national, regional, local
  - General vs specific orientation: actors, activities, products
  - Examples in the presentations
- Programme: principles, structure, practical steps, instruments
- Results: positive development, but fast enough or too fast ?
- Normative perspective: equality, free choice, solidarity, efficiency



## Development networks - 2

- General networks (international, national, regional, local):
  - Public regional policy: NRW (Hilbert), UK (Baker)
  - Private (commercial) networks: TriStyle Gruppe (Wirth)
- Specific networks (international, national, regional, local):
  - Private: Prime (UK)
  - Private: ECCL (international): promoting & supporting EDCL standard
- Programme:
  - Principles: concept, data, analysis, goals, target group(s), strategy
  - Structure: board, advisory groups, subgroups, participants ....
  - Practice: clear time path with practical steps
  - Instruments: meetings, workshops, conferences, events, marketing, consultancy, ...
- Results: positive development, but fast enough or too fast ?



## Innovative Aspects

- Position older people in society: 'producers' and 'consumers'
  - Creating a good balance (quantity & quality) between personal/family life, social life and professional life
  - Large potential for new productive activities in social life and professional life (employment), for all age groups
  - Broader approach to life course: gradual differences between age groups, 'permanent learning' to adjust the combination of activities
- Networks to promote the 'integrative approach'
  - Integrated view on the market: involve all relevant stakeholders
  - Combination of analysis, mainstreaming, policy and actions
  - Combination of (more) general and (more) specific networks
  - Combination of different kinds of instruments



## Interesting Lessons Learned

- No way back: intensify the process of the 'silver society'
- Do not re-invent the wheel : integration in 'normal' economy, but with specific attention, perspectives for 'older people'
- Develop an integrated approach of daily life and life course
- Search for the optimal combination of general and specific networks: mutual support and enrichment
- Ambition and pragmatism: feasibility in short term
- Attention for the democratisation process:
  - What kind of (silver) economy do we want ?
  - Balance between free choice, equality, solidarity, efficiency



## Policy Issues and Needs

- Combination of general policies (for all age groups) and specific policies for elderly people
- Activating policy to increase productive activities
- Innovation: develop (new) integrated products and services
- Promote entrepreneurship on all levels
- Promote differentiated, 'clever' price systems
- Promote the collaboration between general and specific networks to increase the mutual enrichment
- Promote the democratisation process in the markets



## Policy Issues and Needs

- Promote the collaboration between general and specific networks to increase the mutual enrichment
  - **General networks**
    - Support for more activities, sectors, actors etc.
    - Stimulating broader geographical networking
    - Collaboration between governments: regional, national, EU
  - **Specific networks**
    - Targeting to specific activities, sectors, actors etc.
    - Collaboration with other networks
    - Support from general networks & governments
    - Developing effective strategies and instruments



**Thank you for your attention!**

--

**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**