

# WOCHENENDE

SÜDKURIER · SAMSTAG, 29. JUNI 2019

## Schöne Falten

VON SIRA HUWILER

**S**ie haben graue Haare und tiefe Falten, die von einem langen Leben erzählen – doch Rosemarie (78) und Peter Geyer (82) sind gefragte Models. Das Münchner Ehepaar, das seit 52 Jahren verheiratet ist, reist heute für Shootings und Drehs um die Welt.

Schon als Peter Geyer noch als Banker gearbeitet hat, wollte eine Kundin, die eine Castingagentur hatte, ihn immer wieder als Model werben. Kurz vor dem Ruhestand sagten er und Rosemarie, die damals noch als Apothekerin angestellt war, das erste Mal zu. Seither sind 20 Jahre vergangen. Doch auch mit rund 80 Jahren sind sie noch gefragt.

Das ist nicht verwunderlich, denn: Rund 17,7 Millionen Menschen in Deutschland sind 65 Jahre und älter, mehr als ein Fünftel der Bevölkerung. Auch Markus Voeth, Universitäts-Professor und Lehrstuhlinhaber für Marketing und Business Development an der Universität Hohenheim weiß: „Diese Zielgruppe ist für die Werbebranche besonders interessant, weil sie sehr kaufkraftstark ist. Wenn die Kinder aus dem Haus sind, ist oft zeitgleich das Maximum der persönlichen finanziellen Bezüge erreicht“, sagt er, „ältere Menschen haben zudem Zeit für Reisen und Kultur und dabei die Möglichkeit, gezielter auf Qualität und Fairtrade zu achten.“

Und neben den Produktbereichen Pharma und edleren Konsumgütern werden Peter und Rosemarie Geyer tatsächlich häufig für Werbung rund um kulturelle Erlebnisse und Reisen eingesetzt: „Einer unserer ersten Aufträge hat uns damals nach Tunesien geführt“, erinnert sich Rosemarie, „im kuscheligen Hotelambiente, beim Sonnenbaden am Meer, beim Radeln und Baden hat man uns fotografiert – das hat richtig Spaß gemacht.“

Und dieser Job für die Tourismusbranche hat ihre Leidenschaft entfacht. Mal posiert Peter heute alleine im Fitnessstudio, mal für einen Rollstuhl, mal für ein Luxusauto in Südfrankreich. Mal lächelt Rosemarie alleine in die Kamera – für Fitnessprodukte, Medi-

**Rosemarie (78) und Peter Geyer (82) sind Seniorenmodels. Seit der Rente werden sie für Werbeaufnahmen gebucht. Die Kaufkraft der über 60-Jährigen ist nicht zu unterschätzen**

„Wir haben Runzeln, sehen nicht perfekt aus. Aber ich denke, wir sind einfach authentisch.“

**Rosemarie Geyer, Seniorenmodel**

kamente oder mit Fake-Familie für einen Ausflug in einen Freizeitpark. Oft stehen die beiden aber auch gemeinsam vor der Kamera.

„Natürlich haben die Produkte, für die wir werben, oft mit dem Alter zu tun“, lacht Peter Geyer. Besonders schön finden sich die beiden übrigens nicht: „Auf gar keinen Fall!“, sagt Rosemarie, „wir haben Runzeln, sehen nicht perfekt aus. Aber ich denke, wir sind einfach authentisch und man merkt uns die echte Liebe auch an – deshalb werden wir gerne zusammen gebucht.“

**Die Konsumenten sind kritischer**

Marketingexperte Voeth weiß: „Werbung hat insgesamt an Vertrauen verloren, Konsumenten sind kritischer. Deshalb sind Echtheit und Authentizität wichtiger denn je.“ Falten, graue Haare und auch ein paar Pfunde zu viel seien deshalb in Spots und auf Plakaten immer häufiger zu sehen. „Echte, unperfekte Menschen sind näher am Kunden – das haben auch die Werbenden verstanden.“ Die Zeiten, in denen Faltencreme von bildschönen 30-Jährigen beworben wurde, seien vorbei.

Rosemarie und Peter Geyer sind bei insgesamt drei Modellagenturen unter Vertrag, werden so angefragt und gehen zusätzlich zu ausgeschriebenen Castings. Die Shootings und Drehtage seien manchmal ganz schön anstrengend: Lange Wartezeiten, helles Licht, ständig Lächeln und bis zu 20 Fotografen, Lichtprofis und Assistenten hinter den Kulissen. „Da muss man hochkonzentriert sein und das alles ausblenden kön-

„Am besten gefällt mir, dass wir immer so viele junge Leute kennenlernen.“

**Peter Geyer, Seniorenmodel**

nen“, sagt Peter Geyer. Und seine Frau ergänzt: „Man weiß nie so recht, was auf einen zukommt – aber das ist auch das Aufregende!“ Um für die taffen Job-Tage fit zu bleiben, gehen sie jeden Tag Laufen, spielen Tennis und segeln über den Chiemsee. „Aber auch das Modeln selbst hält uns körperlich und geistig fit“, sagt Rosemarie.

„Am besten gefällt mir, dass wir immer so viele junge Leute kennenlernen“, sagt Peter, „zu uns älteren Herrschaften sind die meisten sehr freundlich und zuvorkommend – das sind ganz tolle Begegnungen, die uns auch am gesellschaftlichen Leben teilhaben lassen.“ Rosemarie liebt hingegen den Wettkampf am meisten: „Wenn wir ein Casting gewinnen, fühlt sich das super an – das macht mich so richtig stolz, wie beim Sport!“

Solange die beiden noch so viel Spaß an den Jobs haben und es körperlich schaffen, wollen sie weitermachen. „Egal, wie alt wir sind“, sagen sie, „einfach nur Rentner sein, ist doch langweilig.“ Obwohl ihre zwei Töchter und drei Enkelkinder, die alle in der Nähe wohnen, sie auch ganz schön auf Trab halten: „Die zwei Kleinen kommen oft zu uns“, sagt Rosemarie, „dann mache ich Lasagne und bin einfach stolze Oma.“

**Das lesen Sie zusätzlich online**



Wie selbstbewusst Frauen heute zu ihren grauen Haaren stehen: [www.sk.de/9975301](http://www.sk.de/9975301)



**Wichtige Zielgruppe:** Senioren reisen gern und haben oft viel Geld zur Verfügung (Bild oben). Als Seniorenmodels arbeiten Peter und Rosemarie Geyer aus München (kleines Bild). BILDER: PLAINPICTURE/STEPHANIE UHLENBROCK; NAKEDKING - STOCK-ADOBE.COM; AFP

### Die Kaufkraft der Älteren

➤ **Ü-60-Jährige:** Sie verfügen in der Bundesrepublik über die höchste Kaufkraft pro Kopf. Laut dem Max-Planck-Institut für demografische Forschung entfallen rund 30 Prozent aller Ausgaben auf diese Altersgruppe. Jeder dritte Euro stammte bereits 2013 von einem Ü-60-Jährigen – Tendenz steigend.

➤ **Ü-70-Jährige:** Sie machten 2013 bereits rund 18 Prozent des gesamten Konsums in Deutschland aus.

➤ **Online-Handel:** Er wird auch bei der älteren Generation immer wichtiger. Rund 15 Transaktionen schlossen Babyboomer (55- bis 73-Jährige) im Jahr 2017 im Schnitt ab, fast genau so viele wie die Millennials (15,6 Transaktionen). Der Unterschied: Die älteren Generationen geben mehr Geld auch online aus. (Ageing & Lifestyle Research Axa)

➤ **Ausgaben älterer Menschen:** Sie entfallen in Industrieländern wie Deutschland zu 26 Prozent auf Restaurantbesuche und Erholung. Wohlfühlprodukte, Unterhaltungsangebote und Dienstleistungen sind ebenfalls gefragt. (McKinsey Global Institute)

➤ **Tourismus:** Nach Schätzungen des Euromonitor werden bis 2030 rund 29 Prozent aller in der EU lebenden Touristen älter als 60 Jahre alt sein. (sih)