

SVEN DOERING / AGENTUR FOCUS

Yoga-Stunde in der Dresdner „Kindervilla“: *Dem Gärtner zur Hand gehen, im Wellness-Bereich entspannen*

BILDUNG

Haste was, dann wirste was

Schulen und Hochschulen, selbst Kindergärten und Krippen sind ein Milliardenmarkt geworden. Immer mehr Eltern sind bereit, in die Entwicklung ihrer Kinder zu investieren. Ist gute Bildung bald nur noch gegen gutes Geld zu haben?

Die Zeiten werden härter, der Wind weht rau, da ist es wichtig, einfach mal lockerzulassen.

Emily, vier Jahre alt, setzt sich auf die gelb-orange-farbene Matte, schlägt die Beine übereinander und schließt die Augen. Die Handrücken legt sie auf die Knie, Daumen und Zeigefinger formen kleine Kreise. „Nehmt die Energie der Sonne in euch auf, und schickt sie dorthin, wo ihr sie gerade am meisten braucht“, sagt die Yoga-Lehrerin. Die Klangschale schwingt, Emily sitzt still und schweigt.

Die Vierjährige kann ein wenig Ruhe gut gebrauchen. Sie hat einen vollen Stundenplan, ihre Kindertagesstätte in Dresden-Nord bietet ein ausgetüfteltes Programm mit Englisch-, Musik- und Computerunterricht. Manchmal gehen die kleinen Kunden der „Kindervilla“ gemeinsam in die Bibliothek, manchmal in den Wald. Auf dem großzügigen Grundstück kann Emily dem Gärtner Micha zur Hand gehen, im eigenen Wellness-Bereich darf sie im Kneipp-Becken entspannen.

Es wird alles dafür getan, dass Emilys Work-Life-Balance stimmt. „Investieren wir in die Zukunft“, wirbt die Kindervilla auf ihrer Homepage. Ein Ganztagesplatz für Vierjährige kostet knapp 400 Euro im Monat plus Verpflegung. Für jüngere Kinder wird es teurer, aber auch ihnen steht das exquisite Angebot selbstverständlich offen. Vom Kreißsaal geht’s, wenn die Eltern nur zahlen, fast auf direktem Weg in die Kindervilla. Schon Babys ab acht Wochen sind willkommen und werden von den Fachkräften umsorgt.

Man darf es deshalb durchaus wörtlich nehmen: Manchen Babys wird die Bildung in die Wiege gelegt. Der Markt macht’s möglich. Für jede Lebenslage gibt es heute das passende Angebot: Englischkurse für den Säugling, Eliteinternate für die Geschwister, MBA-Abschlüsse für Mama und Papa, Sprachreisen für die Großeltern – der bildungsindustrielle Komplex lässt keine Wünsche offen.

Natürlich sind die alten Bildungsstätten nicht verschwunden. Die staatlichen Kindergärten, Schulen und Universitäten und auch die guten alten Volkshochschulen gibt es weiterhin. Noch immer findet Bildung in der Bundesrepublik hauptsächlich in volkseigenen Betrieben statt. Doch findige Unternehmer erobern immer neue Bereiche. Aus Bildungsbürgern werden zunehmend Kunden.

Die Grenzen sind offen, die Geschäftemacher längst da. Auch ausländische Investoren suchen Rendite in Deutschland, Anlageobjekte sind Krippen, Schulen, Universitäten oder auch einzelne Studenten. Ob Franchise-Systeme, Private Equity oder geschlossene Fonds – die Finanzwirtschaft hat auch die Bildung erreicht.

Als die Investmentbank Merrill Lynch vor einigen Jahren den Hochschulmarkt analysierte, entdeckte sie ein enormes Wachstumspotential. Weltweites Volumen, gerechnet pro Jahr: rund 2,2 Billionen Dollar. Wer dies als die nächste Phantasterei größenwahnsinniger Banker abtut, sollte eine andere, vorsichtige Schätzung kennen. Sie bezieht sich nur auf Deutschland, nur auf Nachhilfe, nur auf ein Jahr. Das Forschungsinstitut für Bildungs- und

Sozialökonomie kommt zu dem Schluss, dass Eltern pro Jahr mehr als eine Milliarde Euro ausgeben. Das ist mehr, als die Fast-Food-Kette Burger King in Deutschland umsetzt.

Immer mehr Menschen lassen sich Bildung etwas kosten. Das liegt daran, dass vielen Familien heute mehr Geld für ihre Kinder zur Verfügung steht. Aber es liegt auch an einer Stimmung, die sich gerade in der Mittelschicht wie einst auf der „Titanic“ breitgemacht hat: Rette sich, wer kann.

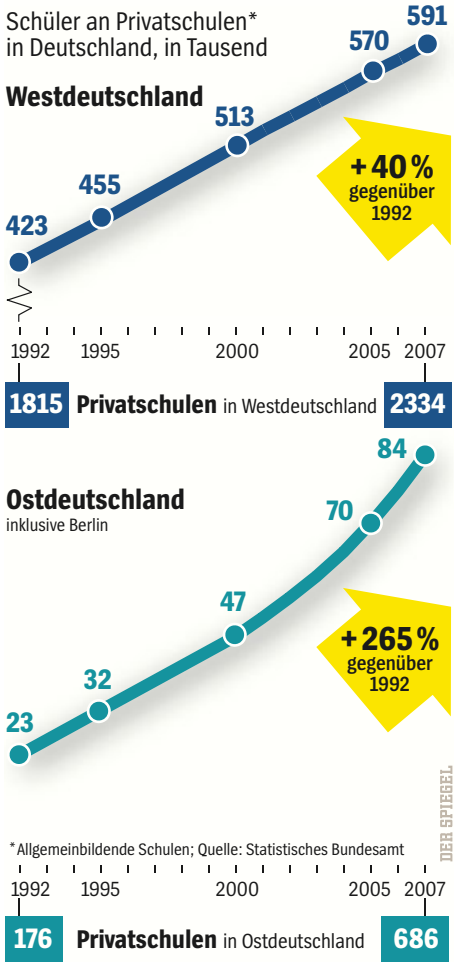
Eine bessere Werbekampagne als die erste Pisa-Studie der OECD, die vor acht Jahren Deutschland schockte, hätten sich private Schulen gar nicht ausdenken können. Die Institute nehmen das OECD-Geschenk dankbar an. „Was lernen wir aus der Pisa-Studie?“, fragt etwa das private Internatsgymnasium Schloss Torgelow auf der ersten Seite einer Werbebroschüre, die als „Einladung“ zu „Familien-Informationstagen“ daherkommt.

Und die Antwort wird gleich mitgeliefert: „Die Zukunft unserer Kinder beginnt mit der Wahl der richtigen Schule!“ Warum das Schloss die richtige Schule sein soll, wird in werbenden Worten und bunten Bildern erklärt. Die Klassen umfassen maximal zwölf Schüler, der mehrmonatige Aufenthalt in einem englischen Internat gehört zum Standard. Das Internat kostet rund 2500 Euro im Monat.

Nach einer Umfrage des SPIEGEL würden vier Fünftel der Befragten eine Schulgebühr zahlen, wenn ihr Kind dadurch besseren Unterricht und bessere Lehrer bekäme. Schon jetzt besucht jeder neunte Gymnasiast eine nichtstaatliche Schule, die Zahl der Privatschüler und der Privatschulen ist in den letzten Jahren stark gestiegen, vor allem im Osten ist der Nachholbedarf groß (siehe Grafik). Neben den konfessionellen Platzhirschen und den Waldorf- und Montessori-Schulen drängen Anbieter auf den Markt, die vor allem eines wollen: mit Bildung Geld verdienen.

Flucht vor dem Staat

Schüler an Privatschulen* in Deutschland, in Tausend



*Allgemeinbildende Schulen; Quelle: Statistisches Bundesamt

DER SPIEGEL

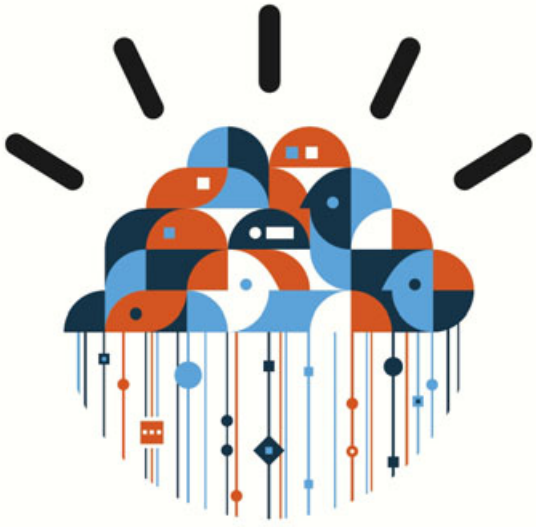
Das Grundgesetz hat zwar nichts gegen private Schulen, im Gegenteil. Es gewährt ein Recht auf Errichtung von Privatschulen. Zugleich enthält es aber ein ausdrückliches Gebot. Es sei dafür zu sorgen, dass „eine Sonderung der Schüler nach den Besitzverhältnissen der Eltern nicht gefördert wird“. Eine althergebrachte Wortwahl, doch ein brandaktueller Gedanke: Alle sollen gleiche Chancen haben.

Kritiker sehen eine solche Sonderung nun gekommen. „Hier entstehen Schulen mit Beverly-Hills-Charakter, abgeschottet von der übrigen Bevölkerung“, kritisiert Josef Kraus, Präsident des Deutschen Lehrerverbands. Das Handbuch des deutschen Bildungswesens, vorgelegt vom Max-Planck-Institut für Bildungsforschung, konstatiert eine „neue Form der Privatschulen“, die jede Chancengleichheit „außer Kraft setzen“. Die hohen Gebühren könne sich nur eine zahlungskräftige Minderheit der Bevölkerung leisten.

Das Geschäft fängt nicht erst mit der Schule an. Schon für die jüngeren Kinder gibt es immer mehr Angebote, und ihre Eltern kalkulieren sehr genau, was sich lohnt und was nicht. Bildung wird zu einer Kosten-Nutzen-Entscheidung.

Wenn eine Mutter wie Astrid Nelke, 40, erzählt, kann man dann schon mal durcheinanderkommen. Es geht um optimale Strategien, um effiziente Organisation, um gute Kontakte. Aber ob es um Beruf oder Privatleben, um die Kunden der PR-Beraterin oder um die Kinder der dreifachen Mutter geht, das ist nicht immer gleich zu erkennen.

„Englisch“, hat sie erkannt, „ist heute ein *must*.“ Man braucht es im Internet, im Studium und im Beruf. Da man Fremdsprachen angeblich am besten lernt, solange man jung ist, beschloss Nelke, die Kinder sollten früh damit anfangen. Doch im städtischen Kindergarten ist das kaum zu bekommen, also suchte sie nach privaten Anbietern – das alles klingt nach der „Ist-Analyse und der Herausarbeitung des angestrebten Soll-Zustandes“, den die PR-



Ideen für einen smarten Planeten

Supercomputer arbeiten für jedermann.

Muss wirklich jeder, der Rechenleistung benötigt, den Aufwand für ein eigenes Rechenzentrum betreiben: für Stromversorgung, Kühlung, Sicherheit – und für Reservekapazitäten, die dann doch die meiste Zeit brachliegen? Es ist an der Zeit, den Umgang mit dieser Ressource einfacher und intelligenter zu gestalten. Mit innovativen Technologien wie Cloud Computing kann man Rechenleistung heute zuverlässig und nach Bedarf punktgenau zur Verfügung stellen, wo, wann und wie sie gebraucht wird. Mit einem Wort, smart. Welchen Beitrag IBM dazu leistet, erfahren Sie unter **ibm.com/think/de/cloud**

THINK

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind Marken oder eingetr. Marken der International Business Machines Corp. in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetr. Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein. © 2009 IBM Corp. Alle Rechte vorbehalten. O&M IBM L 48/09



HANS-CHRISTIAN PLAMBECK

Schlossinternat Torgelow: *Pro Klasse maximal zwölf Schüler, mehrmonatiger Aufenthalt in England*

Beraterin auf ihrer Website den Kunden anbietet.

Nelke brauchte nicht lange zu suchen. Die International School Villa Amalienhof in Berlin-Spandau ist Kindergarten und Schule in einem. Alle Fächer werden auf Englisch unterrichtet, die Erzieher und Lehrer sind Muttersprachler. Fernab von Lärm und Sorgen der Großstadt bleibe auch Zeit für „ungestörtes Reflektieren und Beobachten“ im Freien, wirbt die herrschaftliche Privatschule („Cosmopolitan. Caring. Committed.“). Das Gebäude, ein ehemaliges Gutshaus im neoklassizistischen Stil, liege in einer „60 000 Quadratmeter großen Park- und Waldlandschaft“, heißt es auf der Homepage.

Britische Lehrer, kleine Klassen und ländliches Ambiente haben ihren Preis. Ein Schuljahr kostet, je nach Alter, zwischen 3500 und 13 000 Euro. Das ist viel Geld, aber Nelke störte das nicht. Sie schickte ihren heute fünfjährigen Sohn Tim schon mit drei Jahren in den Kindergarten – die „Nursery“ – von Villa Amalienhof.

Nur Kinder, die Englisch fließend sprechen, können einen Platz in der gewünschten bilingualen staatlichen Schule in Berlin ergattern. Seine beiden älteren Geschwister sind schon auf einer bilingualen Schule. Tim wird, hofft seine Mutter, bald folgen. Für den Fall aber, dass ihn die gewünschte Schule ablehnt, hat sie bereits einen Plan. „Dann bleibt er eben auf der Privatschule“, sagt sie.

Es ist eine Chance, die Nelke ihren Kindern kauft. Sie werden schon in der Oberstufe so gut Englisch sprechen wie andere erst nach Jahren in den USA oder England. Sie werden einen Vorsprung haben, ein paar Schritte weiter sein als andere Menschen, und das kann Lebenswege, das kann Karrieren entscheiden. Dafür ist Nelke bereit, viel zu zahlen. Allein Tims Ausbildung wird fast 24 000 Euro verschlungen haben, bevor die erste Schulstunde beginnt.

Der Gesetzgeber hat 2005 den Geschäftsleuten den Weg geebnet. Auch gewerbliche, gewinnorientierte Krippen und Kindergärten dürfen nun Fördergelder kassieren. Noch ist ihr Marktanteil sehr klein. Zu den privatgewerblichen Unternehmen zählen 1,4 Prozent der Einrichtungen. Doch könnten sie „im Zuge des Ausbaus für unter Dreijährige eine größere Bedeutung bekommen“, prognostizierte der Nationale Bildungsbericht im vergangenen Jahr. Für Kinder im Alter von null bis einschließlich zwei Jahre gebe es eine „zu geringe Anzahl an Einrichtungen“, elf Prozent der Krippen gehören privatgewerblichen Trägern.



Internationale Schule in Heidelberg
6000 Euro Aufnahmegebühr

Es sind exklusive Stätten darunter wie die Villa Ritz in Potsdam, die für 700 bis 1000 Euro pro Monat eine Ganztagsbetreuung in einem frühklassizistischen Prachtbau inklusive Chinesischkurs und Musikstunden anbietet. Oder das Münchner Unternehmen Elly & Stoffl, das mit Kindersauna, Kneipp-Anwendungen und Mehrsprachigkeit wirbt („Ihr Kind in besten Händen, von Anfang an“).

Wer sein Kind nicht in solche Tagesstätten schicken will, muss trotzdem nicht auf die Segnungen des neuen Bildungsmarkts verzichten. Findige Unternehmer haben längst nicht nur Betreuung für halbe oder ganze Tage im Angebot, sondern auch einzelne Kurse mit wenigen Wochenstunden.

In 178 deutschen Zentren können die Kleinen Mathematikkurse nach der japanischen Kumon-Methode belegen. Science Lab, eine Organisation mit über 70 Standorten in Deutschland für Kinder von vier bis zehn Jahren, bietet ihnen Experimente aus Physik, Biologie, Chemie, Geowissenschaften und Astronomie.

Hinter manchen Angeboten stecken globale Unternehmen. Das Franchise-System FasTracKids International, Ltd. etwa hat bereits alle Kontinente erobert, die Kinderschmieden finden sich unter anderem in Saudi-Arabien, Kasachstan, Bangladesch und in den USA. In Deutschland ist zum Beispiel die Lerneinheit „Ziele & Lebensstrategien“ im Angebot; es geht um „positive Problemlösungen unter Gleichaltrigen“ und um andere wichtige Fähigkeiten. „Die Kinder lernen, im Team zu arbeiten“, heißt es, sie „erkennen Methoden und Wege, wie man sich Ziele setzt

und sie erreicht“. Das Monats-Abo für diese und weitere Kurse kostet rund 76 Euro.

Die Konkurrenz von Helen Doron Early English, die sich auf Sprachunterricht konzentriert, lehrt in mehr als 30 Ländern und allein in Deutschland in mehr als 130 Einrichtungen. Da sitzen dann besorgte Eltern und umsorgte Kinder in einem kleinen Kreis und singen lustige Liedchen: „Here are my knees, knees, knees“ und „Here is my nose, nose, nose“, während die Mütter auf die Körperteile tippen und die Kleinen etwas ungläubig schauen. Die wöchentliche Dreiviertelstunde mit der Knie-Nase-Tipperei kostet in Hamburg-Rahlstedt pro Monat rund 40 Euro. Auf der Warteliste drängeln sich nach Angaben des Instituts mehrere Dutzend Interessenten.

Die Argumente der Eltern klingen ähnlich. „Ich möchte, dass meine Tochter es später leichter hat“, sagt Claudia Latzer. Das Geld spielt keine Rolle. „Solange ich mir das leisten kann, will ich meinem Sohn gern diese Chance geben“, sagt Ines von Kistowski, „wenn es nichts bringt, habe ich mir wenigstens nichts vorzuwerfen.“ Ihr Sohn lernt womöglich bald auch Chinesisch oder Russisch, seine Mutter sucht gerade nach einem passenden Angebot.

Die Kinder der beiden Mütter sind zweieinhalb und dreieinhalb, sie zählen damit schon fast zu den Älteren. Denn die neueste Zielgruppe von Helen Doron sind die ganz Kleinen: Babys ab drei Monaten. Kinder sollen schon Englisch lernen, bevor sie überhaupt nur irgendein Wort sprechen können. „Der Kurs tut gleichermaßen den Babys wie auch den Eltern gut!“, wirbt das Unternehmen.

Wissenschaftler sind da skeptisch. „Die Eltern machen sich auch gegenseitig verrückt“, sagt Professor Henning Scheich vom Leibniz-Institut für Neurobiologie in Magdeburg, „einige private Angebote sind völlig übertrieben.“ Ganz ohne Folgen sind diese Angebote natürlich nie, sie vermindern zumindest das Vermögen der Eltern. „Sie ziehen den Eltern nur das Geld aus der Tasche“, kritisiert Scheich.

Auch für die Schulen gilt nicht automatisch: Staatlich ist schlecht, privat ist gut. Unterricht oder Lehrer werden mitnichten besser, wenn nur der Staat sich heraushält. Die Pisa-Forscher etwa stellten zwar fest, dass Privatschüler bessere Leistungen erbringen. Doch dann berücksichtigten sie in ihren Analysen, dass diese Schüler aus bessergestellten Elternhäusern kommen. Als sie diesen „sozioökonomischen Hintergrund der Schüler und Schulen“ herausgerechnet hatten, ergab sich ein ganz anderes Bild.

„Die öffentlichen Schulen weisen dann gegenüber den Privatschulen im Durchschnitt der OECD-Länder einen Leistungsvorsprung“ auf, heißt es in der Pisa-Studie. Mit anderen Worten: Privatschulen produzieren nur deshalb bessere Ergebnisse, weil ihre Schüler bessere Voraussetzungen mitbringen. Nicht die Schulen sind besser, sondern die Elternhäuser.

Für den Einzelnen kann es demnach durchaus sinnvoll sein, sein Kind unter seinesgleichen unterrichten zu lassen. So „können Privatschulen in vielen Ländern eine attraktive Alternative für Eltern darstellen, die bestrebt sind, ihren Kindern größtmögliche Vorteile zu sichern, darunter auch Vorteile, die aus dem sozioökonomischen Gesamthintergrund der Schülerschaft der Schulen resultieren“, konstatieren die Forscher.

Tatsächlich schicken in Deutschland vor allem Bildungsbürger ihre Kinder auf Privatschulen. Für die Entscheidung spiele „weniger das Haushaltseinkommen eine Rolle als die Bildung und auch der Beruf der Eltern“, heißt es in einer neuen Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung. „Es sind ganz klar die Eltern, die Abitur haben und beruflich bessergestellt sind, die zunehmend ihre Kinder auf Privatschulen schicken“, sagt die Mitautorin Katharina Spieß.

Der Staat aber droht dadurch schlechtergestellt zu werden: Seinen Schulen bleibt nur der Rest. Ende vergangenen Jahres äußerten alle 68 Schulleiter im Berliner Bezirk Mitte ihren Unmut über die zunehmende „Ghettoisierung“ ihres Bezirks. In einem Brandbrief, den sie unter anderen dem Regierenden Bürgermeister Klaus Wowereit (SPD) schickten, schrieben sie: „Gute Schüler fliehen in Scharen aus dem Bezirk oder aus dem öffentlichen Schulsystem“, viele wechselten an Privatschulen. Eine Abstimmung mit den Füßen.

Die Schulleiter sehen sich auf verlorenem Posten. „Mit den Angeboten der Privatschulen können wir in Bezug auf Schülerfrequenzen, Musterraumprogramme, Gestaltungsfreiheiten und Ausstattung nicht mithalten“, heißt es in dem Brief. Die Schulleiter klagen: „Die Gründung zahlreicher privater Schulen, oft von enttäuschten Eltern angeregt, ist eine ekla-

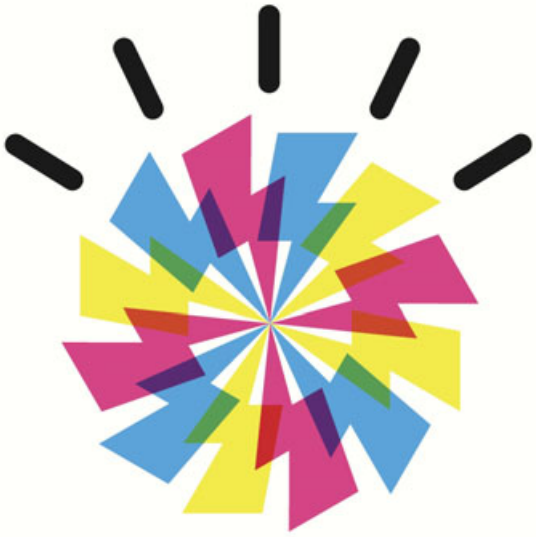
SPIEGEL-UMFRAGE
Schulgebühren

79 %

aller Befragten wären bereit, Schulgebühren zu bezahlen, wenn ihr Kind dadurch **besseren Unterricht und bessere Lehrer** *hätte.*

Wären nicht dazu bereit: **19 %**

TNS Forschung; 1000 Befragte; an 100 fehlende Prozent: „weiß nicht“



Ideen für einen smarten Planeten

Stromnetze, die Strom sparen.

Ein beträchtlicher Teil des Stroms, den wir erzeugen, geht auf dem Weg zum Verbraucher verloren – ein Verlust, den wir uns nicht mehr leisten können. Deshalb müssen wir unsere Stromnetze intelligenter gestalten. Zum Beispiel, indem wir Einspeisung, Netzauslastung und Verbrauch mit einem integrierten System in Echtzeit erfassen und steuern. Das minimiert Verluste, erleichtert die Einbindung neuer, nachhaltiger Energiequellen und hilft den Kunden, ihren Verbrauch bewusster zu steuern. Es ist, mit einem Wort, smart. Welchen Beitrag IBM dazu leistet, erfahren Sie unter **ibm.com/think/de/energy**

THINK

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind Marken oder eingetr. Marken der International Business Machines Corp. in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetr. Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein. © 2009 IBM Corp. Alle Rechte vorbehalten. O&M IBM L 48/09



HARTMUT SCHWARZBACH / ARGUS

Kleinkinder-Englischkurs in Hamburg: *„Ich möchte, dass meine Tochter es später leichter hat“*

tante Misstrauenserklärung an das Berliner Schulsystem.“

Man kann es sich einfach machen und den Eltern, die ihre Kinder zu Privatschulen schicken, Fahnenflucht vorwerfen. Doch diese Eltern haben ja Gründe. Der Staat muss sich fragen lassen, warum sein Angebot offensichtlich immer weniger überzeugt. Die Privatschulen seien „Skandal und Notwendigkeit zugleich“, sagt der Bildungsreformer Wolfgang Nowak, der nach der Wiedervereinigung das Schulsystem Sachsens prägte, des großen Gewinners des letzten Pisa-Bundesländer-Vergleichs.

Es sei ein „Skandal, dass der Staat nicht in der Lage ist, den Wünschen der Eltern besser gerecht zu werden“, meint Nowak. Die Eltern zahlten gleich doppelt, nämlich nicht nur Steuern, sondern auch Schulgebühren. Angesichts der „Reformen und Testergebnisse insbesondere in den Stadtstaaten Hamburg, Berlin und Bremen“ seien die Privatschulen derzeit freilich eine Notwendigkeit, weil der Staat das Vertrauen der Eltern verspielt habe. Nowaks Urteil: „Die Eltern handeln in Notwehr.“

Lange waren auf dem Markt der Privatschulen im Wesentlichen Überzeugungstäter aktiv, die wahlweise an Jesus Christus, Rudolf Steiner oder Maria Montessori glauben. Mehr als 45 Prozent aller allgemeinbildenden Privatschulen tragen das Etikett Kirche oder Waldorf. Zu den übrigen Anbietern gehören neuerdings Elterninitiativen aus der türkischen Mittelschicht.

Es handelt sich in der Regel um sogenannte Ersatzschulen, die staatliche Abschlüsse wie Abitur oder mittlere Reife verleihen dürfen. Diese Ersatzschulen erhalten staatliche Zuschüsse, deren Höhe immer wieder für Streit sorgt. „Schulen in freier Trägerschaft gewährleisten 100 Prozent Schule, erhalten dafür heute aber in einigen Bundesländern kaum mehr als 50 Prozent Finanzhilfe vom Staat“, klagte die Arbeitsgemeinschaft Freier Schulen. Auch wenn die Zuschüsse meistens vielerorts höher liegen, haben viele Schulen keineswegs ein dickes Bankkonto, manche kämpfen gar ums Überleben.

Privatschulen erhalten weniger Geld, als sich der Staat die eigenen Schulen kosten lässt. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts gibt der Staat für einen Schüler einer allgemeinbildenden öffentlichen Schule 5100 Euro pro Jahr aus. Eine private Schule wird nur mit 4500 Euro pro Schüler gefördert, wobei die Unterschiede zwischen den Bundesländern beträchtlich sind. Der Staat spare durch die Privatschüler ziemlich viel Geld, knapp eine Milliarde Euro jährlich, hat das Institut der deutschen Wirtschaft vor zwei Jahren ausgerechnet.

„Der Staat sollte die privaten Schulen nicht schlechterstellen, sondern sie nach demselben Schlüssel finanzieren“, fordert der Bildungsökonom Ludger Wößmann vom Münchner Ifo-Institut. Privatschulen seien wichtig, weil das Schulsystem insgesamt von einem Wettbewerb profitiere. Nur müssten eben alle dieselben Chancen haben. „Eine Wahlfreiheit gibt es nur, wenn die Entscheidung nicht vom Portemonnaie abhängt“, sagt der Professor.

Stattdessen scheint die Schere immer weiter auseinanderzugehen. Denn neuerdings tummeln sich Anbieter auf dem Markt, die viel Geld kassieren und als Abschluss das Internationale Bakkalaureat, eine Art Welt-Abitur, bieten. „Diese Einrichtungen orientieren sich nicht mehr an den Regelungen und Zielen des öffentlichen Schulwesens, sondern sind auf einen internationalen Bildungsmarkt ausgerichtet“, heißt es im Bildungsbericht des Berliner Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung. Manche Schulen scheinen sich „von den grundgesetzlichen Auflagen und der staatlichen Einflussnahme weitgehend zu lösen“.

An der Heidelberg International School werden derzeit 115 Kinder in elf Klassenstufen unterrichtet. Unterrichtssprache ist Englisch, zu einer einmaligen Aufnahmegebühr von 6100 Euro kommen jährlich 11 000 bis 15 000 Euro Schulgeld pro Pennäler. Die meisten Schüler haben Eltern, die wegen des Jobs in die Region gekommen sind, sie arbeiten für internationale Firmen oder als Gastprofessoren an den Universitäten.

Sie dürften bald weiterziehen; daher ist es sinnvoll, dass sie keine deutsche Schule besuchen müssen. Erstaunlich scheint nur, dass rund 20 Prozent der Schüler aus deutschen Familien stammen. Sie müssten ihre Kinder eigentlich auf eine normale Schule schicken, denn an der internationalen Schule „kann die Schulpflicht nicht erfüllt werden“, bekräftigte der Präsident des Oberschulamts Karlsruhe in einem Fax an das Stuttgarter Kultusministerium im Jahr 2003, einige Monate nach dem Umzug der Schule von Karlsruhe nach Heidelberg.

Doch für dieses besondere Fünftel der Schüler sei „jeweils eine individuelle Aus-

nahmegenehmigung“ erteilt worden, erklärt ein Sprecher des Amts. In internen E-Mails verwenden Mitarbeiter mitunter eine deutlichere Sprache: Die internationale Schule sei „Wildwuchs“. Die Aufnahme deutscher Schüler ist immer noch ein Graubereich, der jedes Schuljahr mit dem Regierungspräsidium neu verhandelt werden muss.

Anderen internationalen Schulen zahlt das Land freilich sogar Zuschüsse. Das baden-württembergische Wirtschaftsministerium hat von 2007 bis 2009 drei solche Schulen kräftig gefördert, „als Instrument zur Erhöhung der Attraktivität des Wirtschaftsstandortes“. Jede Schule kassierte in jedem Jahr rund 1,2 Millionen Euro. Nach außen gibt man sich jedoch bedeckt. In einer internen Arbeitsanweisung aus dem Stuttgarter Ministerium heißt es: „Es muss der Eindruck vermieden werden, dass künftig eine breite und zusätzliche Förderung der internationalen Schulen erfolgen könnte.“

In der Zwischenzeit hat bereits die nächste internationale Schule in der Region eröffnet. Ein deutsch-schweizerisches Joint Venture – die Klett-Gruppe, bekannt für ihre Schulbücher, und die Kalaidos-Bildungsgruppe – sorgte für eine Ganztagsschule samt Kindergarten in Fellbach nahe Stuttgart. Ebenso kamen Einrichtungen in Friedrichshafen und Ingolstadt hinzu. Wer die Fellbacher Schule besuchen will, muss entweder reich oder schlau sein. Rund 600 Euro kostet sie im Monat, für begabte Kinder aus Fellbach hält eine Stiftung einige Stipendien bereit.

Auch die Phorms-Gruppe, die Schulen in sechs deutschen Städten betreibt, expandiert und hat den nächsten Standort erobert. In Steinbach im Taunus, nicht weit von der Frankfurter Innenstadt, ist vor wenigen Wochen eine Grundschule eröffnet worden, Kindergarten und Gymnasium sollen im nächsten Jahr folgen. Alle Schulen betreuen ganztags, alle Schulen sind zweisprachig.

„A mistake is a chance to learn“ steht an der Kopfseite des Klassenzimmers in München-Bogenhausen, ein Fehler ist eine Chance, zu lernen. „Good boy“ lobt die Lehrerin einen Viertklässler, dessen Englisch beim Vorlesen nicht fehlerfrei, aber flüssig klingt. In der privaten Schule lernen schon Erstklässler zugleich Deutsch und Englisch. „Die Globalisierung hat die Schulen erreicht“, sagt Schulleiter Armin Eifertinger. „Unsere Schüler stehen irgendwann in Konkurrenz mit Schulabgängern aus Frankreich oder Indien.“ Die kleinen Weltbürger sollen deshalb bestmöglich gefördert werden. „Das Einzige, das Eltern ihren Kindern dauerhaft vermachen können, ist gute Bildung“, sagt Eifertinger.

Dieses Vermächtnis aber scheint sehr begehrt zu sein. Auf jeden freien Platz kamen nach Angaben der Schule mehr als sieben Bewerber. „Wir können die Nachfrage meistens nicht befriedigen“, sagt Béa Beste, Vorstandsvorsitzende der Phorms Management AG. Private Investoren haben rund 15 Millionen Euro zur Verfügung gestellt. „Uns treibt der Idealismus, wir wollen gute Bildung in Deutschland vorantreiben“, sagt Beste. Mit einer Rendite rechne sie schon in einigen Jahren.

Eltern werden je nach Schulstandort mit bis zu 1059 Euro im Monat zur Kasse gebeten. „Aus Einkommensgründen schließen wir niemanden aus“, beteuert Beste. In Berlin verdiene sich beispielsweise ein Künstler das Schulgeld für seine Kinder mit nachmittäglichen Kunstkursen an der Phorms-Schule. Für eine Hartz-IV-Familie sei ein „Spezialpreis“ gefunden worden. In Berlin-Mitte kostet der Grundschulbesuch 230 Euro pro Monat, wenn der Jahresverdienst der Eltern unter 20 000 Euro liegt, in München zahlen die meisten Eltern für die Grundschule zwischen 250 und 550 Euro.

Ihre Kinder könnten die Bildungsunternehmer von morgen werden, denn bei Phorms lernen bereits Achtjährige unternehmerisches Denken. Die Vorstandsvorsitzende Beste berichtet begeistert von einem zweiwöchigen Projekt an der Schule in Berlin-Mitte. Schon Drittklässler wurden zu Entrepreneuren. Das Geschäftsmodell hieß Kuchenverkauf.

Vom Rezept bis zur Preiskalkulation machten die Kleinen alles selbst. Eine Gruppe übernahm das „Product Design“ und erkannte den merkantilen Mehrwert des Zuckergusses, die Kollegen aus der „Pricing“-Gruppe machten einen Preisvergleich im Internet und fahndeten nach billigen Eiern. Die Marketing-Gruppe schließlich hatte die zündende Idee, um die Backwaren an den Kunden zu bringen: Die Jungunternehmer hängten sich Bauchläden um und verköstigten die Studenten der nahegelegenen Technischen Universität.

„Das Ganze musste aus dem Taschengeld gestemmt werden“, sagt Phorms-Chefin Beste, „wir wollen den Kindern frühzeitig beibringen, eigene Ideen in die Realität umzusetzen.“ Julia Bonstein, Jan Friedmann, Lena Greiner, Per Hinrichs, Simone Kaiser, Caroline Schmidt, Markus Verbeet

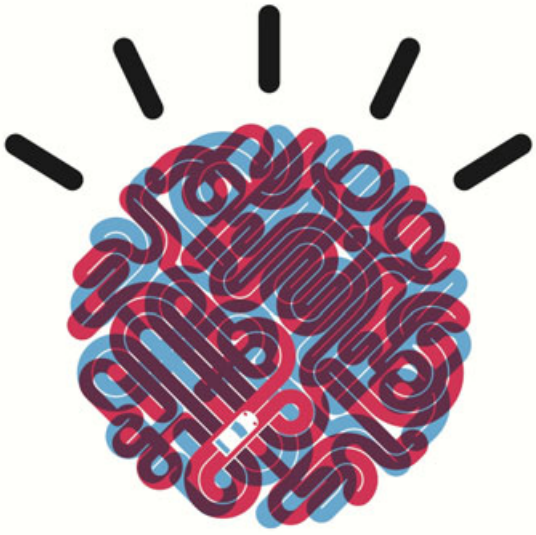
SPIEGEL-UMFRAGE
Staatlich oder privat?

43 %

aller Befragten würden ein Kind an einer **Privatschule** *anmelden.*

Lieber staatliche Schule: **54 %**

TNS Forschung; 1000 Befragte; an 100 fehlende Prozent: „weiß nicht“



Ideen für einen smarten Planeten

Straßen, die helfen, Staus zu verhindern.

Die Straßen von heute sind dem Verkehr nicht mehr gewachsen. Allein die Staus in der EU haben 2007 mehr als 135 Mrd. Euro gekostet, Umweltfolgen nicht mitgerechnet. Bevor wir nun immer neue Straßen bauen, sollten wir die vorhandene Infrastruktur besser und intelligenter nutzen: Zum Beispiel durch Verkehrsmanagement-Systeme, die Pendlerströme effizient steuern. Das reduziert Staus, Benzinverbrauch, Abgase. Und liefert Stadtplanern wichtige Hinweise für die Gestaltung der Städte von morgen. Es ist, mit einem Wort, smart. Welchen Beitrag IBM dazu leistet, erfahren Sie unter **ibm.com/think/de/traffic**

THINK

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind Marken oder eingetr. Marken der International Business Machines Corp. in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetr. Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein. © 2009 IBM Corp. Alle Rechte vorbehalten. O&M IBM L 48/09