

Das Geschäft mit den Zensuren

Nachhilfe ist längst ein blühender Geschäftszweig. Jeder dritte Schüler nimmt Privatstunden.

Der Junge geht in die vierte Klasse und braucht Nachhilfe. Eine Studentin, so der Wunsch der Mutter, soll Pierre in Mathematik und Englisch fit machen. Magda sucht händelnd einen „Mathe-Checker“, weil sie weder „Integrale kann“, noch weiß, „was der Sinn von e-Funktionen ist“ – und das vor dem Abitur. Marcia wiederum braucht Unterstützung, weil sie Angst hat, zum zweiten Mal sitzen zu bleiben.

Privatstunden sind in. Was lange eher als Makel galt, ist zur gängigen Praxis geworden. Nach einer Studie des Münchner Instituts für Jugendforschung lässt mittlerweile jeder dritte Schüler sein Wissen nach der Schule aufpolieren.

Schuld an der schleichenden Privatisierung des Unterrichts ist nach Meinung von Fachleuten das deutsche Schulsystem: Als gäbe es die wachsende Zahl Alleinerziehender und berufstätiger Eltern nicht, schicken die meisten Schulen Jungen und Mädchen immer noch gegen Mittag nach Hause. Dort ist oft niemand, der bei Schularbeiten helfen könnte.

Manche Schulen bieten auch selbst Nachhilfe an – nicht nur für Schwache, sondern auch Förderunterricht für besonders Begabte. Doch der Sonderunterricht für starke Schüler ist umstritten. Experten plädieren dafür, die Schulen sollten sich auf die Kinder mit schlechten Leistungen konzentrieren.

Verstärkt wird der Run auf die Nachhilfelehrer dadurch, dass Firmen für ihre Ausbildungsplätze am liebsten Abiturienten nehmen. Die Folge: Selbst Grundschüler werden von ihren Eltern schon zum Zusatztraining geschickt, wenn in der vierten Klasse die Noten darüber entscheiden, ob es eine Empfehlung für die weiterführende Schule gibt. So manche Mutter beginne bereits in der zweiten Klasse Druck zu machen, sagt Cornelia Sussieck, die in Schwetzingen eine Nachhilfeschool leitet.

Neben dem privaten Nachhilfelehrer, der Durchhängern für 10 oder 20 Euro die

Stunde auf die Sprünge hilft, gibt es mittlerweile auch immer mehr kommerzielle Bildungsanbieter. Der Bielefelder Jugendforscher Klaus Hurrelmann schätzt die Zahl auf 3000. Neben kleinen Instituten sind es vor allem große Firmenketten wie der Studienkreis oder die Schülerhilfe, die sich auf dem boomenden Bildungsmarkt tummeln.

Mehr als eine Milliarde Euro geben Eltern pro Jahr für den nachmittäglichen Zusatzunterricht aus. Tendenz steigend.



Filiale der Schülerhilfe (in Köln): Mathe ist der Renner

„Nachhilfe“, so das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln, „stellt inzwischen einen bedeutenden Wirtschaftsfaktor dar.“

Das 1974 gegründete Unternehmen Studienkreis etwa bringt es auf rund 1000 Nachhilfe-Zweigstellen, die teilweise – wie Fast-Food-Ketten – im Franchise-Verfahren organisiert sind. Wer unter www.studienkreis.de auf „Standortsuche“ klickt und dann seine Adresse eingibt, bekommt umgehend eine Schule in seiner Nähe angezeigt. Vergangenes Jahr meldete sich der 600 000. Schüler beim Studienkreis an – ein Jahr zuvor waren es noch 100 000 weniger.

Renner unter den Nachhilfefächern ist Mathematik, gefolgt von Englisch und Deutsch. Viele Institute offerieren auch Entspannungs- und Konzentrationsübungen für ihre zappelige Kundschaft.

Auf die Frage, ob es sich überhaupt lohnt, so viel Geld in Nachhilfe zu stecken, gibt eine Studie der Friedrich-

Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg eine zwiespältige Antwort. Der Erziehungswissenschaftler Ludwig Haag beobachtete neun Monate lang bayerische Gymnasiasten, die Nachhilfestunden nahmen, und eine gleich große Gruppe ohne zusätzliche Hilfen. Das Ergebnis: Die Nachhilfes Schüler konnten sich deutlich verbessern, während die Kontrollgruppe gleich schlecht blieb.

Eine Investition für die Zukunft ist die Nachhilfe wohl dennoch meist nicht: Auch nach neun Monaten, fand Haag heraus, konnten die betreuten Schüler ihre Hausaufgaben noch nicht selbstständig erledigen. Nachhilfe, warnt der Präsident des Deutschen Lehrerverbands, Josef Kraus, könne nur effektiv helfen, wenn die Lerndefizite überschaubar

seien. Ursache für schulisches Scheitern sei oft „eine Überforderung der Kinder durch die Wahl der falschen Schulform“. Diese Überforderung könne durch noch so viele Trainingsstunden nicht behoben werden. Kraus: „Jedenfalls wird man ein Kind nicht mittels Nachhilfe zum Abitur boxen können.“

Kritisch beurteilt Werner Kinzinger vom Stuttgarter Verein „Aktion Bildungsinformation“ auch die Praxis einiger Bildungsanbieter, ihre Kunden mit langfristigen Verträgen an sich zu binden. Kontrakte sollten monatlich, allenfalls vierteljährlich kündbar sein, rät der Verbraucherschutzverein (www.abi-ev.de).

Ganz ähnlich sieht das auch der Interessenverband Nachhilfeschoolen (INA). Um Eltern und Schülern die Suche nach einem passenden Anbieter zu erleichtern, vergibt INA ein Gütesiegel an Nachhilfeinstitute, die sich an bestimmte Qualitätskriterien halten. Bisher gehören dem von Cornelia Sussieck mitgegründeten Verband (www.ina-schulen.de) über 20 Anbieter an.

Branchenries Studienkreis würde das INA-Siegel wohl nicht bekommen. Wer dort buchen will – eine Stunde Gruppenunterricht kostet durchschnittlich sieben Euro –, muss sich für mindestens ein halbes Jahr festlegen. Der Kontrakt verlängert sich automatisch, wenn er nicht zwei Monate vor Vertragsende gekündigt wird.

„Nach zehn Monaten“, sagt Studienkreis-Mitarbeiterin Alexandra Schlüter, „bringt das doch erst richtig was.“