



DAS SCHATTEN-SCHULSYSTEM

NACHHILFE ist ein boomendes Geschäft, obwohl die Angebote unübersichtlich und teuer sind. Wie es besser geht, zeigt die Initiative eines türkischstämmigen Doktoranden.

VON JÖRG BÖCKEM

Genoveva-Gymnasium in Köln-Mühlheim, Montag-nachmittag kurz nach 16 Uhr. Der Schulunterricht ist beendet, aber in zwei Klassenräumen herrscht Hochbetrieb. Fast 50 Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufe I beugen sich über ihre Hefte oder diskutieren mit dem Banknachbarn. Sie arbeiten an ihren Hausaufgaben, üben für die nächste Arbeit, unterstützt von Studenten der Universität Köln und einigen Schülern der Oberstufe. Zu sehen ist ein Querschnitt durch die deutsche Migrationsgeschichte; die familiären Wurzeln der Schüler und Studenten liegen in Afrika, der Türkei, Süd- und Osteuropa.

Marice, 12, geht in die siebte Klasse. Sie macht Mathe. Wenn sie nicht weiterweiß, fragt sie Alicia. „Sie hat mehr Zeit für mich als der Lehrer im Unterricht“, sagt Marice, „ich kann so oft nachfragen, wie ich will.“ Alicia, 16, geht in die Oberstufe. Es ist ihr erster Einsatz als Nachhilfebetreuerin, zur Vorbereitung hat sie einen eintägigen Workshop absolviert. Alicia bekommt selbst Nachhilfe, ebenfalls in Mathe, von einem Studenten der Uni Köln. Sie hat sich im Gegenzug verpflichtet, jüngeren Schülern zu helfen. Sie profitiere von beidem, sagt das blonde Mädchen. Seine eigene Nachhilfe sei wirklich gut. Mit den Jüngeren könne es Grundlagen wiederholen. „Außerdem macht es großen Spaß!“

Erdem Kaya kennt alle Schüler und Studenten beim Namen. Der Germanistikstudent ist Mitarbeiter der Initiative „Chancenwerk“ und der zuständige Schulkoordinator für das Genoveva-Gymnasium. „Wir helfen den Schülern nicht nur bei den Hausaufgaben“, sagt er. „Wir wollen ihnen auch Vorbilder bieten, ihr Selbstvertrauen stärken, sie motivieren und neuen Schülern helfen, sich in die Klasse zu integrieren.“

Das Chancenwerk wurde 2004 von Murat Vural gegründet, einem türkischstämmigen Doktoranden der Ruhr-Universität Bochum. Im Dezember vergangenen Jahres wurde der 35-Jährige dafür mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet. Mittlerweile arbeitet das Chancenwerk bundesweit mit 18 Schulen zusammen, in München, Köln, Bremen und dem Ruhrgebiet.

Das soziale Schneeballsystem ist so einfach wie effektiv: Junge Studierende geben älteren Schülern Nachhilfe, ohne Kosten für die Schüler, die sich zur Hausaufgabenbetreuung für jüngere Schüler verpflichten. Deren Eltern zahlen für 16 Schulstunden Nachhilfe im Monat einen Beitrag von zehn Euro pro Kind. Davon werden die Studenten bezahlt. Die Siegburger HIT-Stiftung unterstützt das Chancenwerk in Köln zudem mit einem sechsstelligen Betrag, ermöglicht die Arbeit des Regionalkoordinators und springt ein, wenn Familien den Monatsbeitrag nicht aufbringen können.

Angebote, wie sie das Chancenwerk macht, sind in Deutschland noch die Ausnahme. Der boomende Markt der Nachhilfe ist zu einem großen Teil in kommerzieller Hand. In den vergangenen Jahren ist eine Art Schatten-Schulsystem entstanden.

Bundesweit, so eine Studie der Bertelsmann Stiftung, bekommen rund eine Million Schüler Nachhilfe. Eltern geben bis zu 1,5 Milliarden Euro für außerschulische Förderung aus, mehr als 4000 privatwirtschaftliche Anbieter konkurrieren um die Kunden. Dazu kommt ein unübersichtlicher Schwarzmarkt, meist ältere Schüler oder Studenten, die auf Stundenbasis arbeiten.

Die Angebotspalette ist groß und manchmal verwirrend: Internetaufhilfe, Einzel- und Gruppenunterricht, Gern-Lern-Seminare und Sommerschulen. Sogar Motivationstrainer haben die Schule als Einnahmequelle entdeckt. So tourt etwa der ehemalige Basketballprofi und selbsternannte „Spitzenleistungsexperte“ Christian Bischoff mit markigen Parolen aus dem Managertraining („Im Leben geht es darum, dass du dein Bestes gibst“) für vierstellige Beträge durch die Schulen, meist auf Einladung von Elterngruppen. Das Echo schwankt zwischen Begeisterung und Entsetzen.

Der Nachhilfemarkt, sagt der Bildungsforscher Klaus Hurrelmann, sei seit den achtziger Jahren kontinuierlich

angewachsen. „Immer mehr Eltern fühlen sich unter immer größerem Druck, die schulischen Leistungen ihres Kindes zu verbessern. Formale Bildungsabschlüsse wie das Abitur werden immer bedeutsamer, gerade in Deutschland, wo traditionell besonders auf Zertifikate geschaut wird.“

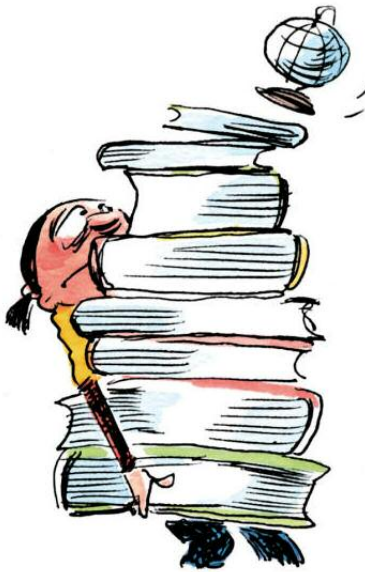
Nachhilfe wird längst nicht mehr nur als Nothelfer bei Versetzungsgefährdung gebucht: Laut der Iglu-Grundschulstudie liegen bei drei Vierteln der Schüler, die bezahlte Nachhilfe in Anspruch nehmen, die Noten im mittleren bis guten Bereich. „Heute geht es den Eltern eher um bessere Noten“, sagt Andrea Heiliger, Sprecherin des Bundesverbands der Nachhilfe- und Nachmittagschulen e. V. „Ein guter Abschluss oder ein gutes Zeugnis gilt als Eintrittskarte für Studium oder Ausbildungsplatz.“

Der elterliche Ehrgeiz macht sich bereits in der Grundschule bemerkbar. Laut der Iglu-Studie ließen sich 2006 rund 15 Prozent der Viertklässler im Fach Deutsch helfen.

Seither ist der Anteil wahrscheinlich weiter gestiegen. „Viele Eltern sind durch Pisa und Schulreformen verunsichert und haben ihr Vertrauen in die öffentlichen Schulen verloren, deshalb fahren sie zweigleisig“, sagt Heiliger. Das zweite Gleis ist der Weg in die Institute: Die Kosten für eine Nachhilfestunde in der Kleingruppe liegen zwischen 6 und 13 Euro, für Einzelunterricht bei 20 bis 45 Euro. Im Preis enthalten sind meist eine Beratung, eine kostenlose Probe-stunde und Elterngespräche. Zudem tauschen sich seriöse Nachhilfelehrer mit dem Fach- oder Klassenlehrer an der Schule aus.

Manche der Pädagogen sind allerdings nicht begeistert, wenn sie zusätzlich Zeit und Energie in das Gespräch mit Nachhilfelehrern investieren sollen. „Einige Lehrer denken immer noch, wenn wir ins Spiel kommen, bedeutet das, sie hätten versagt“, sagt Heiliger. „Dabei bietet ihnen das Schulsystem nur zu wenig Möglichkeiten.“

Die Nachhilfeinstitute sind der Reparaturbetrieb eines reformbedürftigen Schulsystems. Sozial schwache Familien können sich die Hilfe kommerzieller Institute aber schlicht nicht leisten. Laut einer Untersuchung des Soziologen Thorsten Schneider nehmen 36 Prozent



„Viele Eltern haben ihr Vertrauen in die öffentlichen Schulen verloren.“

der Schüler aus Haushalten, die zum oberen Einkommensviertel zählen, Nachhilfe. Bei Schülern aus dem untersten Viertel sind es lediglich 17 Prozent. Es ist diese soziale Schicht, aus der die Mehrzahl der schwachen Schüler stammt und die demnach von Nachhilfe besonders profitieren würden.

Die Qualität vieler privater Anbieter kann sich sehen lassen. „In der Regel bieten die Nachhilfeinstitute eine hervorragende Lernstandsdiagnose“, sagt Bildungsforscher Hurrelmann, der für eine stärkere Vernetzung der beiden Systeme plädiert. „Sie arbeiten lerndidaktisch und pädagogisch sehr effizient.“ In den vergangenen Jahren haben sich die Inhalte erweitert – neben dem reinen Unterrichtsstoff werden auch Lern- und Konzentrationstechniken oder Zeitmanagement vermittelt. Die meisten Schulen hinken da hinterher.

Zahlreiche Eltern sind davon überzeugt, dass sie sich auf die deutschen Schulen allein nicht verlassen können. Aber auch für Eltern gibt es die Gelegenheit dazuzulernen.

Grundschule An der Heide in Neu Wulmstorf, nördliches Niedersachsen. In der Aula sitzen rund zwei Dutzend Eltern. Die Referentin Susanne Franke redet über Medienkonsum, Schulangst, Lesekompetenz, über die Familie als Lernort, über Anerkennung, Bindung und Erkenntnisse der Hirnforschung. „Wir wollen die Eltern dabei unterstüt-

zen, die lange Schullaufbahn ihrer Kinder effektiv zu begleiten“, sagt die 46-Jährige. Eltern, betont sie, sollten nicht zu Nachhilfelehrern gecoacht oder die Kinder zu Spitzenleistungen gepusht werden. Vielmehr gehe es darum, in der Familie ein gesundes, unterstützendes Umfeld zu schaffen.

„Ziel unseres Trainings ist nicht, nur Einserabiturienten zu produzieren“, sagt Franke. „Sondern den Eltern zu helfen, für jedes Kind die passende Lern- und Schulform zu finden.“ Wichtig sei, dass die Eltern im Austausch individuelle Strategien erarbeiten. Entwickelt wurde das Programm, das in drei Tagesseminaren Eltern lernförderndes Verhalten jenseits vom Notenterror vermitteln will, vom ehemaligen Schulleiter und Autor des Buches „Die Gesetze des Schulerfolgs“ (GdS), Adolf Timm. Bildungsforscher Hurrelmann hat das GdS-Elterntraining mitentwickelt und begleitet es wissenschaftlich.

Einen ähnlichen Ansatz verfolgt Jürgen Hoffmann, Geschäftsführer der Elternschule mit dem etwas bemüht klingenden Namen „Life’s cool“. Der Führungskräfte-Coach und dreifache Vater hat das Programm zusammen mit dem Managementtrainer Alexander Christiani entwickelt. „Eltern sind die wichtigsten Führungskräfte in unserem Land“, sagt er. In drei Tagesseminaren, gefolgt von einer zehnmonatigen Nachbetreuung per Internet und Telefon, will er den Familienführerkraften die Erkenntnisse des Managementtrainings und neueste Lerntechniken vermitteln und so „den Schraubenzieher gegen den Akkuschauber austauschen“.

Beide Anbieter bemühen sich gezielt um Förderung für finanzschwache Familien. In Neu Wulmstorf hat sich die Gemeinde bereit erklärt, die Kosten für lernwillige, aber zahlungsunfähige Eltern zu übernehmen. In Anspruch genommen wurde das Angebot nicht. „Die Eltern, die am meisten profitieren könnten, erreichen wir im Moment leider nicht“, räumt auch Jürgen Hoffmann ein. Adolf Timm fordert deshalb eine Art Elternführerschein – bei der Einschulung sollen Väter und Mütter zu einer im Idealfall kostenfreien Elternschulung verpflichtet werden. Der Bedarf an Nachhilfe, davon sind die Trainer überzeugt, könnte durch das Engagement der Eltern deutlich reduziert werden.