



Private Berater lotsen Schüler

von Alexandra Straush

Anglophone Studies oder Water Science? Die Studienangebote sind vielfältig und unübersichtlich wie nie. Vielen Schülern fehlt die Orientierung. Privaten Beratern öffnet sich ein neuer und vor allem lukrativer Markt.

Etwas Kreatives sollte es sein, aber auch handfest, mit guten Jobaussichten. Das Architekturstudium an der Uni Hamburg war eine Vernunftentscheidung, sagt Benjamin Ott heute. Zwei Semester nach der Einschreibung kamen ihm Zweifel. Erstens sah der Arbeitsmarkt nicht gerade rosig aus, zweitens schreckte ihn die Vorstellung, lebenslang in einem Planungsbüro vor dem Computer zu sitzen. Ott zog die Notbremse. Um sein Bafög nicht zu gefährden, musste schnell ein neuer Studienplatz her, deshalb holte er sich professionelle Hilfe.

Der 25-Jährige wandte sich an die Studienberatung Plan Z. Nach zweitägigen Begabungstests und Gesprächen stand sein neues Ziel fest: Medienwissenschaften studieren, und zwar an der kleinen TU Ilmenau in Thüringen. Dort liegt der geforderte Notendurchschnitt nicht so hoch, die Ausbildung im uneigenen Fernsehsender ist praxisnah. Heute studiert Ott im dritten Fachsemester und ist mit der Entscheidung sehr zufrieden - obwohl ihn sein Wunschstudium ein Beratungshonorar von 650 Euro gekostet hat. "Ohne Hilfe wäre ich nie auf Ilmenau gekommen", sagt er.

Wie Benjamin Ott denken immer mehr Abiturienten, die vor der Entscheidung für ein Studium stehen. Zwischen beinahe 9000 Erststudiengängen an knapp 350 Hochschulen können sie wählen. Viele Fächer wie Water Science, Nano Engineering oder Anglophone Studies sind durch die Umstellung auf Bachelor- und Masterabschlüsse neu entstanden, weder Schüler noch Eltern können sich etwas darunter vorstellen. Die klassischen Fragen "Was will ich?" und "Was kann ich?" sind nur der Anfang. Durch die Hochschulreformen sind ganz neue Probleme hinzugekommen: An welcher Universität zahlt man Studiengebühren, an welcher nicht? Gibt es einen Bonus für Begabte? Wo gilt welches Aufnahmeverfahren?

Arbeitsamt berät schlecht

Private Anbieter sehen in dem Wust an Angeboten und der Orientierungslosigkeit zunehmend eine Marktlücke. "Wir erleben große Unsicherheit, viele fragen nach den Basics", sagt Anita Horn-Lingk, Trainerin des Kölner Unternehmens Einstieg, das seit fünf Jahren bundesweit Einzelberatungen zur Studien- und Berufswahl anbietet. "Der Bedarf an Informationen ist viel größer geworden - und auch die Bereitschaft, dafür Geld auszugeben."



62 Prozent der Studenten informieren sich im Internet

Dass die Zahl kommerzieller Lotsen wächst, liegt auch daran, dass die Arbeitsämter und Universitäten nur unzureichend beraten. So würden nur sieben Prozent aller Studenten das Arbeitsamt als Informationsquelle weiterempfehlen, wie eine Studie vom Hochschul-Informationssystem (HIS) zeigt. Die persönliche Studienberatung an der Uni empfehlen 33 Prozent - 62 Prozent setzen lieber auf eigene Recherchen im Internet. Die niedrigen Budgets für die staatlichen Bildungsberatungen stehen im Widerspruch zum steigenden Bedarf, stellt selbst das Bundesministerium für Bildung und Forschung in einer Studie fest. Wer es sich leisten kann - das sind Familien mit Einkommen ab 2000 Euro netto aufwärts - lasse sich

deshalb privat beraten.

"Wir sehen uns in erster Linie als Informationsbroker", sagt Patrick Ruthven-Murray, der vor drei Jahren das Startup Plan Z aufgebaut hat. Vergangenes Jahr verbuchte er Umsätze im sechsstelligen Bereich. Drei angestellte Berater durchforsten für ihre Kunden das Netz nach Studienordnungen, sammeln Informationen von Messen und aus Newslettern. Natürlich könnten die Abiturienten das auch selbst tun, sagt Ruthven-Murray. "Aber dafür müssten sie wochenlang recherchieren. Deshalb kaufen sie sich einen Profi ein."

1500 Euro fürs Traumstudium

Zwischen 500 und 1500 Euro Honorar verlangen die Anbieter für ihre Dienste. Ruthven-Murray berechnet für eine "Premiumberatung" 750 Euro und veranschlagt dafür drei Tage, inklusive

Nacharbeiten wie Auswertungen und Berichte schreiben. Anders als in den USA oder Großbritannien erhalten die Vermittler in Deutschland keine Provision von den Hochschulen, daher arbeiten sie grundsätzlich unabhängig.

Was die Kunden für ihr Geld bekommen, lässt sich jedoch schwer vergleichen, jedes Beratungsunternehmen schwört auf seine eigene Methode. So arbeitet das Münchner Youngworld-Institut für Begabungsanalyse mit einem fünfstündigen Testverfahren: Abgefragt werden Talente, Charaktereigenschaften und berufliche Wunschvorstellungen. Das Testergebnis enthält dann sowohl eine Empfehlung für mögliche Berufe als auch für passende Studiengänge. Die Kölner Einstieg GmbH setzt dagegen auf Coaching: Nach drei Stunden Potenzialanalyse im Gespräch recherchieren die Berater mögliche Berufsfelder oder Studiengänge. Dann folgen zwei Stunden Bewerbungstraining und Strategieentwicklung. Das Düsseldorfer Ideenlabor Entwicklungshelfer verspricht, in einem eintägigen Coaching aus den Stärken, Fähigkeiten, Vorbildern und Werten einer Person das ideale Studium herauszuschälen. Begonnen haben die beiden selbstständigen Entwicklungshelfer mit Karriereberatung für Erwachsene, doch die Nachfrage unter Schülern wächst stetig.

Bei den Studienberatern der Hochschulen trifft die kommerzielle Konkurrenz auf Misstrauen. Auf dem Markt sind Psychologen und Pädagogen unterwegs, aber auch Unternehmens- und Personalberatungen. "Ich frage mich, woher kommt die Beratungskompetenz und die Kenntnis der Hochschullandschaft?", sagt Wolfgang Loggen, Leiter der Studienberatung der RWTH Aachen. Es gibt weder einheitliche Qualitätsstandards noch ein Gütesiegel, an dem sich Studienanfänger orientieren könnten. Bei der Beurteilung sind sie auf Mund-zu-Mund-Propaganda angewiesen. Das sei sowieso die beste Kontrolle, sagt Patrick Ruthven-Murray: "Nur wenn wir zufriedene Kunden haben, funktioniert unser Geschäftsmodell."

FTD.de, 05.02.2008

© 2008 Financial Times Deutschland, © Illustration: Bloomberg