

# Kampf um Schüler

## Die Interessen der Internatsberatungen

Quelle:

[http://focus.msn.de/schule/eltern/schule/schulserie/internate/deutsche-internate\\_aid\\_24518.html](http://focus.msn.de/schule/eltern/schule/schulserie/internate/deutsche-internate_aid_24518.html)

Auch die deutschen Internate spüren Konjunkturflaute und demographischen Wandel. „Es gibt“, sagt Rolf Mantler, Stiftungsleiter im Landheim Schondorf, „eine harte Konkurrenz um knappe Kinder in teuren Internaten.“ Viele müssen kämpfen, um ihre Klassen voll zu bekommen und sind dabei häufig auf die Tätigkeit kommerzieller Internatsvermittler angewiesen. „Euro Internatsberatung“ nennen sich diese, „Töchter und Söhne“ oder „SIB Internatsberatung“. Gegen Provision – bis zu 20 Prozent des jährlichen Schulgelds pro Schüler – vermitteln die Firmen zahlende Kunden an die Internate. Interessierte Eltern kostet die Beratung in der Regel nichts. Unterm Strich freilich finanzieren alle Internatseltern die Makler mit, weil die Internate die Provisionen auf das Schulgeld aufschlagen müssen.

### **Kirchliche und staatliche Internate oft außen vor**

Naturngemäß empfehlen die Vermittler nur jene Einrichtungen, mit denen sie Verträge haben. Der Rest, darunter viele kirchliche und staatliche Internate, findet bei den Beratungen zumeist keine Erwähnung. „Eltern müssen sich darüber im Klaren sein, dass hier nicht der pädagogische Beratungsgedanke im Vordergrund steht, sondern das Kaufmännische“, warnt Werner Kinzinger von der Stuttgarter Aktion Bildungsinformation (ABI). Inzwischen bieten fast alle Internatsverbände eigene Beratungen an, um nicht länger von Vermittlern abhängig zu sein.

Auch in Salem, dem wohl berühmtesten deutschen Internat, erwägt man, den Vertrag mit einem Vermittler zu beenden.