

DAS GESCHÄFT MIT DER ANGST

REPETITOREN MACHEN MILLIONENUMSÄTZE, WEIL DER UNI-BETRIEB ANGENEHENDE JURISTEN NICHT RICHTIG AUFS EXAMEN VORBEREITET.

Das Zauberwort des Repetitors heißt »Examensrelevanz«. Spricht er es aus, blicken ihn seine Zuhörer noch erwartungsfroher an, zielen ihre Stifte schreibbereit auf das Papier, denn nur eine möglichst gute Examensnote garantiert Juristen die Freiheit der Berufswahl.

»Der Bedarf ist da, und der Bedarf wird befriedigt«, sagt der Münchner Ex-Repetitor Helmut Graf, auch wenn etliche seiner Zunft eine »Fabrik zum Kohlemachen« betrieben. Das Geschäft mit der Angst vor dem Durchfallen läuft prächtig, besonders beim Repetitor Hemmer, der wohl inzwischen bundesweiter Marktführer ist.

Bis zu 200 Leute sitzen in einem Hemmer-Hauptkurs, bezahlen für etwa 40 Stunden im Monat regulär zwischen 200 und 300 Mark. Mehr als 10 000 Studenten und Referendare bundesweit schleust das Repetitorium Hemmer nach eigenen Angaben jährlich durch – was einem Umsatz in Höhe von 30 Millionen Mark entspricht.

Was 1976 in Würzburg begann, baute Firmengründer Karl Edmund Hemmer ab Ende der achtziger Jahre zusammen mit seinem zweiten Mann Achim Wüst zu einem regelrechten Rep-Imperium aus. In 38 von 39 deutschen Städten, in denen Jura studiert werden kann, ist Hemmer präsent. Vielerorts hat der Newcomer den bis dahin führenden Konkurrenten Alpmann Schmidt (AS) auf den zweiten Platz verwiesen.

Dass das Repetitorium Hemmer solch starken Zulauf hat, liegt am Kurskonzept, das sich eng an den Anforderungen des Examens orientiert. Und es liegt am aggressiven Werbestil seiner Bosse.

Wo neue Kurse zu gründen waren, setzten sich die Würzburger Pauker schon mal in die örtlichen Vorlesungen, um am Ende aufzustehen und den erstaunten Studenten zu erklären, was der Professor erzähle, sei nur Mist, und bei ihnen erge es das viel besser.

In den »Werbepausen« seines eigenen Unterrichts rühmt Wüst die tollen Examensnoten seiner Mitarbeiter und Kursteilnehmer und gibt gleichzeitig Uni-Professoren und Konkurrenten der Lächerlichkeit preis: »Manche wissen 25 Meinungen zu einem Problem, das es gar nicht gibt«, ätzt Wüst über das Kursprogramm der Konkurrenz, veräppelt deren Kleingruppenkurse als »Kuschelpädagogik« und lästert, an den Unis würde »in den Vorlesungen über Mondrecht geschwätzt«.

Gekonnt spielt er mit der Angst seiner Kunden: »Ihr seid alle auf demselben Niveau: Null, was das Examen anbelangt.« Natürlich hat er Trost parat: Wenn man nach der »Hemmer-Methode« lerne, sei nicht nur der Erfolg so gut wie sicher, nein, »dann macht Jura auch Spaß«.

Die großen Reps wie AS und Hemmer funktionieren nach einem Franchise-System. Branchenüblich ist, dass die Herren in der Zentrale in der Regel um die 50 Prozent der Einnahmen für sich reklamieren, der Rest geht an die Kursleiter vor Ort – allein Hemmer hat etwa 200 hauptamtliche Dozenten. Etwa 20 000 bis 25 000 Mark pro Monat kann ein etablierter Kursleiter bei Hemmer verdienen – »einer wohnt am Ammersee«, renommiert Wüst, »richtig mit Bootssteg und so«. Repetitor zu werden ist für gute Juristen längst genauso lukrativ wie der Job in einer Top-Kanzlei oder als Notar.

Aber nicht nur mit Kursen verdienen die privaten Zuchtmeister ihr Geld, sondern vor allem mit speziellen Prüfungsskripten, die, wenn man sie komplett bestellt, schnell an die 1000 Mark kosten. Dazu kommen Einnahmen durch eine monatliche Zeitschrift, Entscheidungssammlungen, Karteikarten und selbst durch ein Jura-Spiel für »spielerisches Lernen«. Auch auf die-



Repetitor Wüst: Lästern über die »Kuschelpädagogik«

sem Markt ist Hemmer mittlerweile wohl Spitze: Eine Gesamtauflage von 500 000 Skripten bringt der Verlag nach eigenen Angaben jährlich unters Jura-Volk.

Die Spitzen-Reps bauen ihren Service zu einem Rundum-Angebot aus: AS bietet »Intensivgrundkurse« bereits für Erstsemester und zukünftig etwa in Nordrhein-Westfalen auch Vorbereitungskurse zur neuen Zwischenprüfung, bei Hemmer sollen Referendare in den »Assessorkurs«.

Auch nach dem geglückten Examen lassen die Reps die Kundschaft nicht aus den Händen. Sie verdienen noch einmal an den Absolventen – als Jobvermittler, die ihr nützliches Netzwerk aktivieren. Schließlich, so Wüst, habe er allein schon Tausende Juristen durchgebracht, von denen viele inzwischen auf einflussreichen Posten sitzen. »Andere lecken sich die Finger nach solchen Kontakten.«

DIETMAR HIPPE