

REPETITORIEN FÜR JURASTUDENTEN

## Recht verschlossen

VON KATHRIN KLETTE, FRANKFURT - AKTUALISIERT AM 21.05.2011 - 17:23



**Repetitoren werben gern mit Erfolgen in der Schulung von Jurastudenten. Über Umsatzzahlen reden sie nicht gern.**

Facebook Twitter Xing Email Link 1 star 0 comments

**H**ört man Achim Wüst zu, erscheint der Beruf des Repetitors unangenehm. Wüst ist der Geschäftspartner von Karl Eduard Hemmer, der 1976 das Juristische Repetitorium Hemmer gegründet hat, das seitdem jährlich Tausende Jurastudenten auf das Examen vorbereitet. „Wenn jemand bei den Studenten nicht ankommt, ist er weg“, sagt er. Hemmer ist nach eigenen Angaben Marktführer in Deutschland und ist von Kiel bis Konstanz mit Zweigstellen in 40 Universitätsstädten vertreten -, auch in Frankfurt, Gießen und Mainz. Eine Probezeit gebe es bei ihm nicht: „Der Markt ist hart.“

Schon seit langem ranken sich Mythen um Repetitoren. Sie gelten als teuer und gut besucht. Hört man sich in der Branche um, stößt man auf Schweigen: Gern wird über die **Studenten** geredet, die Traumnoten erhalten - Fragen zu Umsatz oder Verdienst werden dagegen ungern beantwortet. So wollte sich das auch in Hessen aktive Münsteraner Repetitorium Alpmann Schmidt, der zweitgrößte Privatanbieter, auf Anfrage nicht äußern.

### **Etwa 90 Prozent der zum Examen angemeldeten Studenten gehen zum Repetitor**

Der Rechtsanwalt Matthias Korn ist aber bereit zu reden -wenn auch nicht unter seinem wirklichen Namen. Seit 20

Jahren arbeitet er in Frankfurt als Repetitor bei einem führenden Anbieter – mittlerweile an zwei Tagen in der Woche. An den anderen Tagen arbeitet er als Anwalt in seiner Kanzlei. Es mache ihm Spaß, mit jungen Leuten zu arbeiten. „Ich kenne alle meine Leute“, sagt Korn.

Derzeit melden sich 12 000 Studenten jährlich zum Ersten Staatsexamen an. Davon gehen etwa 90 Prozent zum Repetitor, wie es heißt.

An vielen Universitäten gibt es für Jura keine Zulassungsbeschränkung. Laut Korn erklärt das den Erfolg der Repetitoren. „Jeder, der nicht weiß, was er studieren soll, entscheidet sich für Jura, dann sitzt man in einer Vorlesung mit 500 Leuten und ist überfordert.“

### **1860 Euro für einen einjährigen Vorbereitungskurs**

Im Studium geht es um Wissenschaft und Forschung, im Examen zählt aber etwas anderes: „Man muss einen Fall lösen, aber das wird an der Uni nicht vermittelt“, sagt Andreas Geron, geschäftsführender Gesellschafter der Hemmer Group in Hessen, Rheinland-Pfalz und Teilen Nordrhein-Westfalens. Bereitet sich ein Student allein vor, muss er den Stoff mehrerer Jahre strukturieren – das erfordert Disziplin und Organisation. Bei Hemmer gibt es dagegen Material, Skript-Bücher, Karteikarten und einen wöchentlichen Klausurenkurs mit Korrektur.

Das kostet: In Frankfurt schlägt ein klassischer einjähriger Vorbereitungskurs für das Erste Staatsexamen mit 1860 Euro zu Buche. Hemmer wirbt mit seinem Erfolg: Auf der Website berichten Studenten von Top-Ergebnissen. Unterrichtet wird an drei Tagen je Woche zu jeweils drei bis vier Stunden. Etwa 40 bis 60 Teilnehmer sitzen laut Hemmer, dem Gründer, in den hauseigenen Kursen. Man habe es nicht so mit „Kuschelpädagogik“, sagt er. „In kleinen Gruppen stellen die Leute immer Fragen ohne Ende.“

### **„Wir können nicht jemanden mitziehen, der nicht lehren kann“**

So beliebt Jura ist – am Ende steht eine harte Prüfung an. Beim Ersten Staatsexamen in Hessen fielen 2008 etwa 25 Prozent durch, beim Zweiten waren es 15 Prozent. Mit vier Punkten gilt ein Examen als bestanden. „Wer nur auf vier Punkte lernt, landet leicht bei drei“, heißt es deshalb bei Hemmer. Zudem entscheidet die Note über die Zukunft. Bei Hemmer gilt die Faustregel, dass von sieben Punkten an jeder weitere Punkt 1000 Euro mehr Gehalt im Monat bedeute. Korn schätzt, dass man sich von neun Punkten an den Job aussuchen kann. Wer Richter oder Staatsanwalt werden will, braucht mindestens zehn Punkte – doch das schafften 2008 nur 15 Prozent eines Jahrgangs.

Neben den Studenten stehen auch die Nachhilfelehrer unter Druck. Zwar ist es für sie ein Vorteil, mit dem Ruf eines bekannten Unternehmens Kurse zu geben, doch sie müssen auch viel leisten: „Wir können nicht jemanden mitziehen, der nicht lehren kann“, sagt Wüst. Sei ein Dozent schlecht, verließen manche Studenten noch während des Kurses den Raum. Die Repetitoren der großen Anbieter sind selbständig. Sein Unternehmen ist „eine Art Franchise“, wie der Frankfurter Repetitor sagt. Dabei stellt das Mutterunternehmen die Arbeitsutensilien und den Namen zur Verfügung – alles weitere obliegt dem Partner. Die Miete für seine Räume zahlt etwa Korn selbst.

### **„Einige nennen uns sogar Meister“**

Die Fluktuation in der Branche ist gering. „Wenn die Studenten bei uns einen Examens- und einen Assessorkurs machen, kennen wir sie schließlich schon fünf Jahre“, sagt Wüst. Bisweilen entstehe eine intensive Beziehung: „Einige nennen uns sogar Meister“, sagt Wüst.

Wer sich auf den Beruf einlässt, bleibt meist dabei – und das kann sich lohnen. In den vergangenen 30 Jahren habe Hemmer nur zwei Mitarbeitern gekündigt, heißt es in der Zentrale. Nach Abzug aller Kosten für Miete und Material behalte man zehn Prozent des Gewinns ein; die restlichen 90 Prozent teilten sich die Dozenten vor Ort. Genaue Zahlen nennt man nicht. Auch Korn schweigt über das Thema. Er sagt nur so viel: Er hätte früher auch in einer Großkanzlei anfangen können.

### **Unis begehren gegen die Privat-Pauker auf**

Auch zum Umsatz schweigt man: „Umsatzzahlen wollen wir eigentlich nicht an die große Glocke hängen“, sagt Hemmer. Laut seinem Partner will man keinen Neid schüren. Geht man aber davon aus, dass sich die Hälfte aller etwa 10 800 Studenten, die zum Repetitor gehen, für den Marktführer Hemmer entscheiden und dort etwa 1700 Euro für einen Examenskurs ausgeben, kommt man allein so auf einen Jahresumsatz in Höhe von etwa 9,2 Millionen Euro. Darüber hinaus verkauft Hemmer Versicherungen und Büroartikel und bietet Einzelunterricht sowie sogenannte Final- und Prozenkurse an. Nur so viel sei gewiss: „Natürlich sind wir profitabel“, sagt Wüst.

Inzwischen begehren mehrere Universitäten gegen die Privat-Pauker auf. An der Juristischen Fakultät in Mainz dürfen sie nicht mehr für sich werben. Einige Hochschulen holen auch auf und bieten, wie in Mainz und Frankfurt, eigene Repetitorien und Klausurenkurse an – und die sind vor allem eins: gratis.

Quelle: F.A.Z.

