

Artikel drucken Bilder ausblenden

ELITE-AUSBILDUNG

03.03.2012 | Autor: Inga Michler

1

Das lukrative Geschäft mit privaten Hochschulen

Große Fonds investieren in das Geschäft mit den privaten Universitäten. Im Gegenzug kassieren sie bei den Studiengebühren mit.



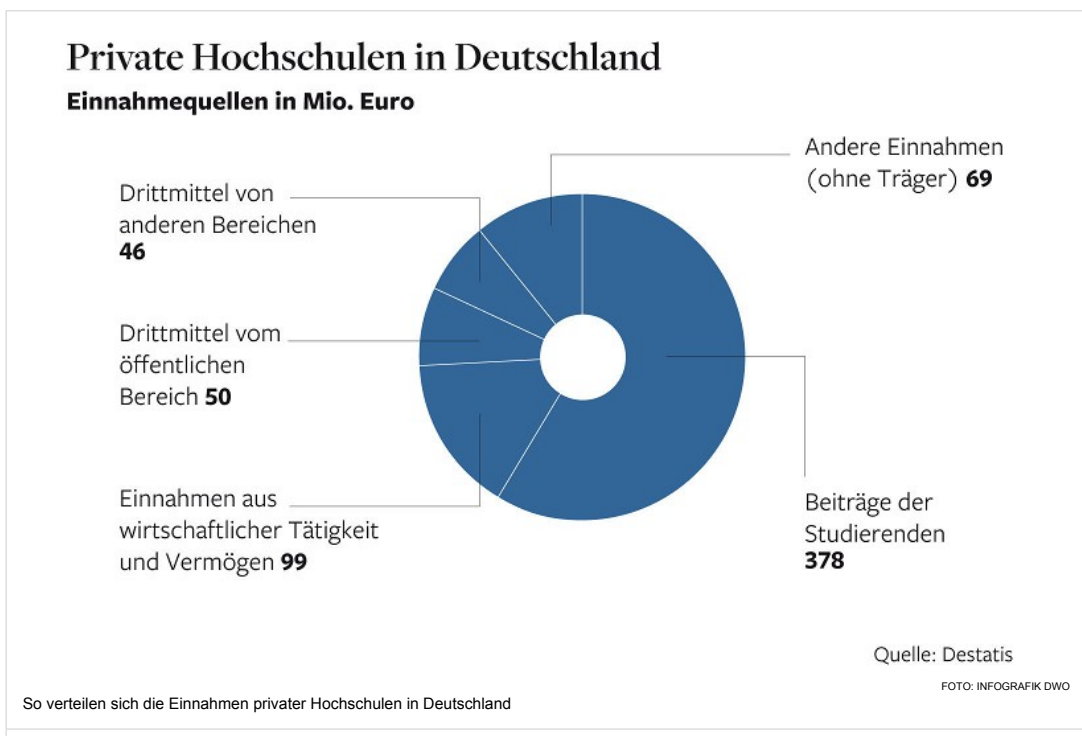
FOTO: BLOOMBERG

Übersichtliche Klassen sind ein Merkmal privater Hochschulen, wie hier die Wharton Business School in San Francisco

Beinahe hätte Danush Sethu Paul noch auf der Zielgeraden aufgegeben. Dann hätte er sein Geld für ein Studium nach Kanada getragen – und nicht nach Deutschland. „Die Universität dort wollte mir das Visum per Post schicken, einfach so“, erzählt der 25-jährige Inder freundlich lächelnd. Statt dieses Angebot anzunehmen, absolvierte er zwei Tagesreisen von seiner Heimatstadt Bangalore ins deutsche Konsulat in Chinnar, ließ sich dort viermal je eine halbe Stunde lang ausfragen, erst von unfreundlichen Indern, dann von unfreundlichen Deutschen.

Schließlich fehlte den Beamten noch die Übersetzung der Aufnahmebestätigung von seiner deutschen Hochschule – vom Englischen zurück ins Deutsche. Das Visum kostete umgerechnet rund 250 Euro – plus Reisekosten, plus Übersetzer. „Da fühlt man sich nicht wirklich willkommen“, sagt der junge Inder, der inzwischen im ersten Semester International Management an der privaten Internationalen Hochschule Bad Honnef (IUBH) studiert.

Solche Visum-Geschichten sind Ingo Krocke ein Graus. Denn für ihn sind Studenten wie Danush die Zukunft. Krocke ist Partner des Investmentfonds Auctus Capital, dem gleich sechs private Bildungsanbieter in Deutschland gehören. Und Krocke will künftig möglichst viele „Kunden“ in fernen Ländern abholen.

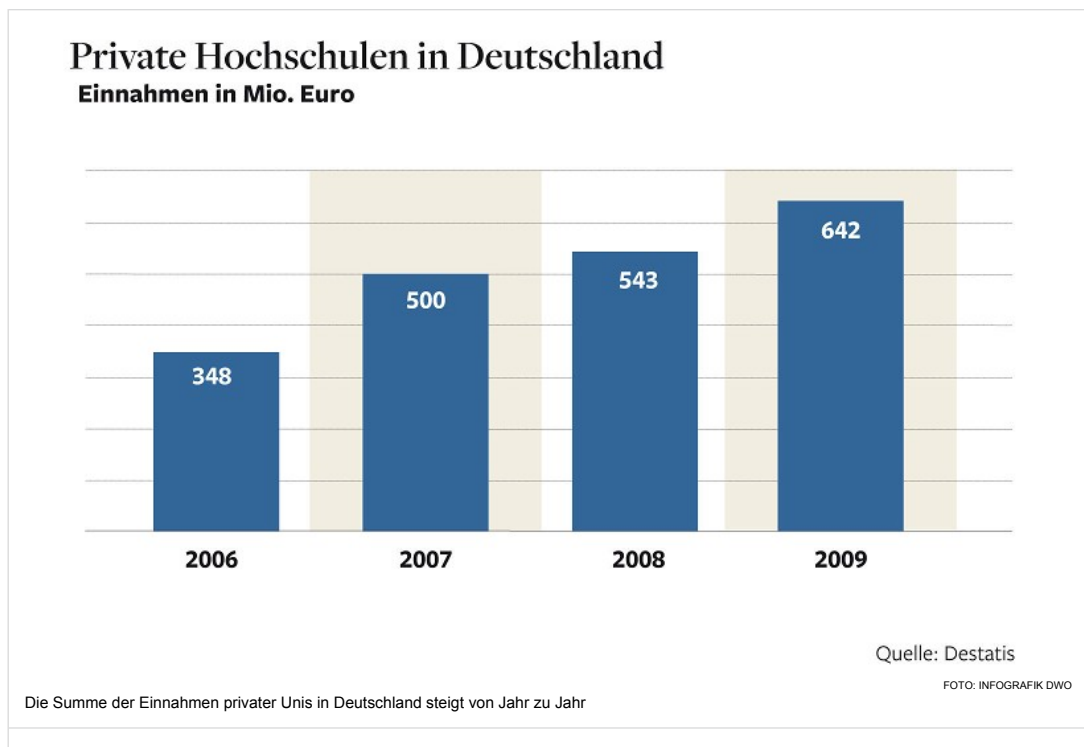


So wie Danush, den eine Auctus-Tochtergesellschaft, die „Path 2 University College“, in zehn Monaten für die Zugangsprüfung zur deutschen Universität präparierte. Insgesamt zehn junge Leute aus Indien, Indonesien, der Ukraine und Tansania waren in der Vorbereitungsklasse 2010. Seit Herbst sind 13 neue Schüler am Start. Jeweils 15900 Euro haben sie für das Komplettpaket bezahlt – inklusive Schulgeld, Krankenversicherung, Haftpflicht, Platz im Wohnheim und Mittagessen in der Mensa. Wohnheim und Kantine gehören auch Auctus – die Investoren verdienen also am gesamten Hochschulbetrieb mit.

Das Geschäft mit der Bildung ist ein riesiger Wachstumsmarkt. Immer mehr Akademiker, lebenslanges Lernen, Digitalisierung und globale Mobilität heißen die großen Trends. Nicht nur in den Industrie-, sondern auch in den Schwellenländern sind die Menschen bereit, immer mehr Geld für ihre persönliche Eintrittskarte in die Wissensgesellschaft auszugeben. Investoren wittern ein robustes, von den üblichen Konjunktur- und Krisenzyklen unabhängiges Geschäft und stürzen sich in den Bildungsmarkt. Weltweit sucht inzwischen Milliardenkapital nach zukunftssträchtigen Anlagemöglichkeiten in privaten Hochschulen, Berufs- und Weiterbildungsakademien. Geld sucht Hochschule.

Bertelsmann, der weltweit siebtgrößte Medienkonzern, verkündete im Januar seinen Einstieg ins Geschäft: Der Konzern ist Hauptfinanzierer des 100 Millionen Dollar (74 Millionen Euro) starken „University Venture Fund“. Ziel ist es, gemeinsam mit Partnerhochschulen in den Vereinigten Staaten und Europa neue Studien- und Weiterbildungsprogramme anzubieten – und damit Geld zu verdienen. „Wir expandieren in ein wachstumsstarkes, neues Geschäftsfeld“, ließ der frisch gekürte Bertelsmann-Chef Thomas Raabe wissen. „Durch Megatrends wie die Digitalisierung und den wachsenden Einfluss des Privatsektors ergeben sich für uns enorme Chancen.“

Analysten schätzen den weltweiten Markt für tertiäre Bildung – also die Berufsausbildung, Universitäten und Fachhochschulen sowie die berufliche Weiterbildung – inzwischen auf über eine Billion Dollar im Jahr. Tendenz: stark steigend, mit Wachstumsraten von über zehn Prozent. Besonders viel Nachholbedarf gibt es in Schwellenländern wie Indien und China.



Dort beginnt bisher weniger als ein Fünftel der jungen Menschen ein Studium. Bei den sieben größten Industrieländern dagegen ist es im Durchschnitt jeder Zweite. Mit fortschreitender Industrialisierung wird auch in den Entwicklungsländern die Nachfrage nach akademischer Bildung wachsen. Dann, so rechnen Analysten, strömen allein in China und Indien rund 100 Millionen Menschen zusätzlich an die Hochschulen. In Ländern wie Brasilien oder Chile hat dieser Ansturm längst begonnen. Allein in den Jahren 2000 bis 2008 wuchs die Zahl der Studenten dort um 60 beziehungsweise 100 Prozent.

Große Veränderungen stehen aber auch in reichen Industrieländern wie Deutschland an. Dort strebt ein immer größerer Anteil der jungen Leute an die Hochschulen – erklärtes Ziel der Bundesregierung ist es, den Anteil der Akademiker pro Jahrgang von derzeit 23 auf 40 Prozent zu steigern. Dem klammen Staat fehlt allerdings das Geld, um diesen Ansturm zu verkraften. Kein Wunder, dass immer mehr Studenten aus überfüllten öffentlichen Hörsälen an private Hochschulen ausweichen. In Deutschland sind in den vergangenen 20 Jahren 111 private Universitäten und Fachhochschulen entstanden. Rund fünf Prozent der Erstsemester studieren inzwischen privat.

Für Danush Sethu Paul ist sein Studium in Bad Honnef die rund 9000 Euro Gebühren pro Jahr allemal wert. „Nur rund 20 Schüler pro Kurs, eine super Technik, und die Professoren und Studienberater sind jederzeit ansprechbar – davon kann meine Freundin an der Universität Köln nur träumen“, erzählt er. „Die ist schon froh, wenn sie überhaupt einen Sitzplatz im Hörsaal bekommt.“

Investoren sind von stabilen Einnahmen bei Bildung begeistert

Rund 1500 Studierende sind derzeit an der IUBH eingeschrieben – das bringt für die Betreibergesellschaft Career Partner und deren Eigentümer Auctus allein aus Studiengebühren sichere Einnahmen von rund 14 Millionen Euro im Jahr. „Im eingeschwungenen Zustand hat eine Hochschule stabile, auf viele Jahre vorhersehbare Umsätze“, schwärmt Investor Krocke. Der Weg dahin allerdings kann steinig sein. Es gilt, die mauen Startjahre zu überstehen, wenn noch nicht alle Jahrgänge komplett sind. Das Marketing muss schon stimmen, um die Klassen zu füllen. „Und die Fächer müssen irgendwie sexy sein“, sagt Krocke.

An der IUBH sind besonders die Studiengänge Hotelmanagement und Luftverkehrsmanagement gefragt. Für den neuen Zweig Wirtschaftsprüfung dagegen gab es im ersten Jahr nur acht Bewerber. Hauptverkaufsargument für die Eltern – die die Studiengebühren ja in der Regel bezahlen – sind an der IUBH die niedrigen Abbrecherquoten und die guten Chancen auf dem Arbeitsmarkt. „Alle unsere Absolventen finden einen Job“, verspricht Krocke. Bisher sind das zu 90 Prozent Deutsche, die aber nach dem englischsprachigen Studium fließend Englisch sprechen.

Für die Zukunft setzt Investor Auctus im derzeit rund 146 Milliarden schweren Markt für tertiäre Bildung in Deutschland vor allem auf drei Trends: Erstens erwartet Krocke eine stark steigende Nachfrage nach Berufsakademien, die Praxis in Unternehmen mit akademischer Ausbildung verbinden. Zweitens werde die globale Mobilität der Studierenden zunehmen. Immer mehr Russen, Inder oder Chinesen aus der aufstrebenden Mittelklasse wollen ihren Kindern ein Studium im Ausland ermöglichen.

Diese Kundschaft gelte es mit interessanten Angeboten und maßgeschneidertem Service zu gewinnen. Trend Nummer drei ist die Digitalisierung. „Hagen, das war hierzulande über Jahrzehnte das Synonym für Fernstudium“, sagt Krocke. Nun böten immer mehr Universitäten ein attraktives Online-Studium an, mit Tutoren, Lerngruppen und Chats. An der IUBH hätten sich für dieses neue Online-Studium innerhalb von zwei Monaten fast 200 Studenten angemeldet.

Bertelsmann setzt auf Online-Plattformen

Neue Online-Lernplattformen plant auch Großinvestor Bertelsmann. In Europa gründete der neue Fonds eine eigene Gesellschaft „University Ventures Online“, die gemeinsam mit namhaften Universitäten Online-Studiengänge entwickeln und auf mittlere Sicht auch Gewinne machen soll. „In den USA sind inzwischen über drei Millionen Menschen in ein vollwertiges Online-Studium eingeschrieben“, sagt Ryan Craig, einer der vier Manager des neuen Fonds. „Das Wachstum der vergangenen zehn Jahre auf dem Bildungsmarkt fand fast ausschließlich online statt.“

Craig muss es wissen. Er ist Mitbegründer des privaten US-Bildungsanbieters Bridgepoint, der 2009 an die Börse ging. Den privaten Anbietern hat die Regierung Obama allerdings durch Auflagen für Studienkredite und ihre Rückzahlbarkeit gerade Sand ins Getriebe gestreut. In den USA setzt Bertelsmanns Fonds nun zunächst auf Nischenmärkte, etwa die Gründung einer Hochschule speziell für die spanischsprachige Bevölkerung in Kalifornien. In Großbritannien dagegen verhandelt Craig über erste Investitionen in Online-Angebote.

Noch nicht im Fokus der Bertelsmänner ist derzeit der deutsche Markt. Das mag daran liegen, dass hierzulande die Bertelsmann-Stiftung eine feste Größe in der gemeinnützigen Bildungsforschung ist. Da gäbe es, stiege der Konzern ins gewinnorientierte Geschäft ein, zumindest Erklärungsbedarf.

Der deutsche Bildungsmarkt ist zu segmentiert

Hinzu kommt, dass Deutschland für internationale Bildungsinvestoren durchaus Tücken hat. „Erstens gibt es hier von Bundesland zu Bundesland unterschiedliche Regulierungen“, sagt Christian Berthold, Chef der Hochschulberatung CHE Consult. „Und zweitens müssen sich die Menschen anders als in den USA oder Großbritannien erst noch daran gewöhnen, fürs Studium Geld zu bezahlen.“

Für Danush Sethu Paul war das überhaupt keine Frage. Und er geht davon aus, dass sich seine Investition lohnt, wenn er erst eine feste Stelle bei einem deutschen Konzern gefunden hat. BMW, Bosch, Mercedes oder auch ein Entwickler von Online-Spielen mit Geschäft in Deutschland und in Indien, das wären für Danush ideale Arbeitgeber. Er hat gehört, dass sich die Politik bemüht, ausländische Hochschulabsolventen als Fachkräfte im Land zu halten.

Nur ob auch wirklich genügend Studenten aus fernen Ländern überhaupt nach Deutschland kommen, da ist er sich nicht so sicher. In diesen Tagen chattet er mit einem Landsmann, der im kommenden Sommer in Bad Homburg starten möchte. Der sei über das deutsche Visum-Prozedere schon ganz verzweifelt und erwäge nun, nach Großbritannien oder in die USA zu gehen. „Da kann ich ihm nur immer wieder schreiben: Halte durch! Am Ende lohnt sich all der Aufwand. Ganz bestimmt!“