

Quelle: <http://www.stern.de/panorama/2-erziehung-du-kommst-ins-internat-650727.html>

Internatssuche als Geschäft

Um Lehrer wie Schüler werben die Internate auf den Anzeigenseiten der überregionalen Zeitungen. Auch einige "Internatsberater" mischen mit. Eine der bekanntesten Adressen: die Euro-Internatsberatung in München. Poliertes Messing-schild neben der Haustür, viel moderne Kunst an hohen Altbauwänden. Das Geschäft dieser Firma funktioniert ähnlich wie bei Immobilienmaklern: Die Interessenten, sprich Eltern, bitten telefonisch um Rat und bekommen im Gegenzug Internate genannt, "breit gestreut", wie Geschäftsführer Wolfgang Tumulka erklärt - alles kostenlos. Entscheiden sich die Beratenen für eines der genannten Häuser, fordern die Makler 13 bis 20 Prozent einer Jahresgebühr*), rund 3500 bis 6000 Euro - zu zahlen von den Internaten. Rund 80 Prozent der vermittelten Kinder bekommen die Berater nicht mal zu Gesicht.

Viel bleibt bei dieser Art von Beratung nicht von der Objektivität und Neutralität, die in den Hochglanzprospekten angepriesen wird. Selbst wer sich einen Internatsaufenthalt nicht leisten kann, ist für die Berater interessant, denn vielleicht springt ja der Staat ein. Dafür geben sie den Eltern auch praktische Tipps: Statt beim Jugendamt mit der Aussage "Mein Sohn hat drei Fünfen" vorstellig zu werden, empfehle sich die Formulierung "Mein Sohn hat seelische Probleme".

*) Die Provision wird für jedes darauffolgende Jahr, das der Schüler in dem betreffenden Institut verbringt, erneut fällig!