

Mein Weg in die Selbständigkeit mit dem Mathe-Café

Ulrich Schmidt, 08.07.2014

Arbeitslosigkeit? Nein, das ist nur ein Thema für Leute ohne richtige Ausbildung oder ohne Leistungswillen. Aber ich hatte ja einen akademischen Abschluss, eine Stelle als Leiter einer Software-Entwicklungsabteilung in einem Weltkonzern, und meine Abteilung hatte die letzten 10 Jahre wirtschaftlich erfolgreich gearbeitet. Warum sollte mein Arbeitsplatz also gefährdet sein?

Aber dann kam das Jahr 2010, und es wurde plötzlich bekannt, dass der Unternehmensbereich, in dem ich tätig war, verkauft werden sollte. Und auf einmal bekam ich das Angebot für einen Aufhebungsvertrag – für den Verkauf sollte die Zahl der älteren und teureren Mitarbeiter möglichst reduziert werden. Ich hätte das sicherlich eine ganze Weile „aussitzen“ können, ohne wirklich entlassen zu werden. Aber ich war lange genug im Berufsleben, um zu wissen, dass man ein solches Angebot besser annimmt: Wenn man einmal „auf der Liste steht“ und nicht annimmt, trifft es einen mit hoher Wahrscheinlichkeit bei einer der nächsten Personalabbau-Wellen, und dann vermutlich mit wesentlich schlechteren Konditionen.

Ich unterschrieb also einen Aufhebungsvertrag, schied im März 2011 im Alter von nicht ganz 58 Jahren aus dem Unternehmen aus und meldete mich erst einmal offiziell arbeitslos. Und jetzt? Ich hatte ja immerhin eine ganz gute Abfindung bekommen und erhielt nach dreimonatiger Wartezeit auch Arbeitslosengeld. Aber zu versuchen, mich mit diesen Geldquellen bis zum möglichen Bezug einer vorgezogenen Rente „durchzumogeln“, entsprach ganz und gar nicht meiner Mentalität. Außerdem war mir klar, dass meine staatliche Rente trotz einunddreißigjähriger Vollzeitarbeit aufgrund meines vorzeitigen Ausscheidens aus dem Angestellten-Verhältnis sehr bescheiden ausfallen würde. Aber ich wollte auch „aus der Not eine Tugend machen“ und nicht unbedingt das weiter machen, was ich drei Jahrzehnte lang getan hatte. Im ersten Beratungsgespräch bei der Agentur für Arbeit beschloss ich daher spontan, mich selbständig machen zu wollen.

Jetzt fehlten mir für die Selbständigkeit nur noch ein paar Kleinigkeiten: Eine Idee, ein Businessplan und vielleicht ein paar Euro für notwendige Investitionen. Schon seit einiger Zeit hatte sich der Gedanke bei mir festgesetzt, dass ich wieder mehr mit dem zu tun haben wollte, was ich einst studiert hatte, nämlich Mathematik. Da ich schon immer gerne unterrichtend tätig war, konnte ich mir eine Tätigkeit in Unterricht und Lehre gut vorstellen. Ich hatte außerdem gewisse Vorstellungen davon, wie ich Schülern das Horror-Fach Mathematik besser nahe bringen könnte, als es in unseren Schulen häufig der Fall ist. (Damit möchte ich weniger die Lehrer, sondern viel mehr ein mangelhaftes Bildungssystem kritisieren.) Sollte ich also eine Mathematik-Nachhilfeschule eröffnen? Mir war bewusst, dass heutzutage kein Unternehmen mehr erfolgreich sein kann ohne eine Internet-Präsenz, und dass auch noch weitere Dinge wie z.B. ein ansprechendes Logo notwendig wären. Sollte ich mich an ein bestehendes Franchise-System anschließen? Da hatte ich allerdings, was die Großen der Branche angeht, ziemlich Negatives gehört.

In dieser Situation hörte ich über einen ehemaligen Kollegen zufällig etwas von einem Franz Zeller und seinem Mathe-Café in Konstanz. Ich suchte Informationen darüber im Internet und stellte als erstes fest, dass seine Ideen bezüglich einer Mathe-Nachhilfe, die etwas anders als der Standard geartet ist, wohl ganz gut mit meinen übereinstimmen. Ich vereinbarte ein erstes Treffen mit Franz

Zeller, und nach einigen weiteren Gesprächen und Verhandlungen traf ich die Entscheidung, mich als Franchise-Nehmer bei ihm anzuschließen und ein Mathe-Café für Schüler aus Radolfzell und Umgebung zu eröffnen. Das gab es natürlich nicht zum Nulltarif, aber gerade weil ich vom Fach war, wusste ich ja, was es zeitlich und finanziell beispielsweise bedeutet hätte, eine eigene Homepage aufzubauen, während ich mich nun mit wenig Aufwand in eine vorhandene einklinken konnte. Außerdem konnte ich ein Logo mit hohem Wiedererkennungswert übernehmen und auf fertig ausgearbeitetes Werbematerial zurückgreifen. Um es vorweg zu nehmen: Ich halte die Konditionen des Franchise-Vertrags, den ich mit Franz Zeller bald abschloss, für ausgesprochen fair und die Zusammenarbeit, die sich in der darauf folgenden Zeit ergab, für hervorragend.

Die neue Geschäftsidee in einem Businessplan darzustellen, bereitete mir keine große Mühe. Businesspläne hatte ich in meinem bisherigen Berufsleben schon genügend aufstellen müssen. Mit solch einem gut durchdachten und von meinem Steuerberater als tragfähig bescheinigten Plan konnte ich auch die Agentur für Arbeit von meiner Idee überzeugen und erhielt die Zusage für einen Gründungszuschuss anstelle des Arbeitslosengeldes. Auch wenn eine Nachhilfeschule nicht die Anschaffung von teuren Maschinen erfordert, sind am Anfang doch einige Investitionen notwendig, die durch den Gründungszuschuss sehr erleichtert wurden. Ein großer Vorteil für mich war, dass wir über ein Haus verfügten, in dem ich einen Wohn-Ess-Bereich zu einem Raum umgestalten konnte, in dem tagsüber der Unterricht stattfindet und der sogar Platz für Kurse mit bis zu 11 Schülern bietet. Ohne solche Kurse würde für den Unterricht in Gruppen von höchstens vier, meistens aber nur ein bis zwei Schülern auch ein kleinerer Raum genügen. Dies ersparte mir das Anmieten eines Raumes, für den die Pacht auch dann fällig wird, wenn der Umsatz gerade etwas geringer ist, und ich habe eine lässt mir größere Flexibilität bei der Zeitplanung, wenn sich Privat- und Berufsleben im selben Haus abspielen. Die Anfangs-Investitionen bestanden also im Wesentlichen aus der Franchise-Einstiegs-Gebühr, der Ausstattung des Unterrichtsraumes, unter anderem mit einem Flipchart-Board, zahlreichen Schulbüchern und einer etwas umfangreicheren Anfangs-Werbung. In der Summe betragen die Investitionen rund 10.000 Euro, die ich aber dank des Gründungszuschusses ohne Mühe aufbringen konnte.

Außerdem musste ich mir natürlich auch mathematisches Wissen wieder aneignen, das in den drei Jahrzehnten nach Beendigung meines Studiums zwar nicht wirklich verloren, aber auch nicht mehr spontan abrufbar war. Dabei half mir vor allem, dass ich ab September 2011 ein Schuljahr lang einige Stunden als Aushilfslehrer an einem Wirtschaftsgymnasium unterrichtete und ab März 2012 als Lehrbeauftragter an einer Fachhochschule Mathematik-Vorlesungen für Ingenieurstudenten im ersten Semester halten konnte.

Und dann konnte es schließlich losgehen. Offizieller Start-Termin war der 1. April 2012. Die erste Schülerin begann im Mai 2012. Aber es lief zäh an. Ab September 2012 kamen weitere Schüler hinzu, von einem wirtschaftlichen Erfolg konnte jedoch längst noch nicht die Rede sein. Erst ab Dezember 2012 stiegen die Zahlen plötzlich an und überschritten die „magische Grenze“ von 15 Schülern, ab der ich eine Wirtschaftlichkeit geplant hatte. Anfang 2013 wurden es mehr als 20 Schüler, und auf diesem Niveau blieben die Zahlen bis heute. Wer wie ich in einem relativ gut bezahlten Arbeitsverhältnis in der Industrie beschäftigt war, hat damit natürlich längst nicht das gleiche Einkommen wie vorher. Doch da die Nachhilfe-Tätigkeit fast ausschließlich am Nachmittag erfolgt, kann man sie z.B. durch andere Unterrichts- und Lehrtätigkeiten am Vormittag ergänzen, so dass sich in der Summe ein ausreichendes Einkommen ergibt. Ich habe bisher weiterhin einige

Vorlesungsstunden an einer Fachhochschule gehalten, wobei der Mathematik-Stoff dafür nicht über Gymnasialniveau hinaus geht.

Von den 20 Schülern, die ich seit einiger Zeit im Durchschnitt habe, kommen die meisten für eine Unterrichtseinheit von 90 Minuten pro Woche zu mir. Einige wechseln sich mit ihren Geschwistern ab, so dass sich durchschnittlich nur 45 Minuten pro Woche ergeben, andere kommen für einen gewissen Zeitraum zweimal pro Woche. Da ich nur Schüler, die in der gleichen Klasse und auf vergleichbarem Leistungsniveau sind, in einer Gruppe zusammen unterrichte, haben die meisten, obwohl sie darauf vertraglich keinen Anspruch haben, Einzelunterricht. Einige kommen zu zweit, größere Gruppen sind dagegen selten. Das ergibt in der Summe bei mir ca. 25 – 30 Zeitstunden pro Woche an Nachhilfe-Unterricht. In den Sommer-, Herbst-, Weihnachts- und Osterferien gebe ich jeweils eine Woche Vorbereitungskurs für angehende Abiturienten und Realschüler vor der Abschlussprüfung.

Wenn man die Schüler nach Schulart und Klassenstufe einteilt, bilden die Realschüler und Gymnasiasten ab ca. 8 Monaten vor der jeweiligen Abschlussprüfung die beiden größten Gruppen. Die jüngsten Schüler gingen bisher in die 5. Klasse. Grundschüler nehme ich keine an, weil bei ihnen neben den mathematischen Inhalten zu viele Lehrmethoden, mit denen ich mich nicht auskenne, eine Rolle spielen. Aber die Bandbreite der Schüler, die schon zu mir kamen, geht über die allgemeinbildenden weiterführenden Schulen weit hinaus: Vertreten sind auch berufliche Gymnasien, Berufsschule, Berufskolleg, erste Semester Fachhochschule, Auszubildende vor der Gesellenprüfung und Handwerker vor der Meisterprüfung.

Was für mich genau so wichtig ist wie der finanzielle Erfolg, ist die Anerkennung, die ich für meine Tätigkeit als Nachhilfelehrer weit mehr als in meinem früheren Beruf erhalte. Ich kann miterleben, wie Schüler mit jeder Klassenarbeit eine bessere Note schreiben, und bisher habe ich noch von keinem einzigen meiner Schüler, der eine Abschlussprüfung geschrieben hat, dass er die Prüfung nicht bestanden habe. Ich erhalte zusätzlich aber auch immer wieder direkte Rückmeldungen der Art: „Ohne Sie hätte ich das nicht geschafft.“