

# Gutes Geld für gute Noten

Wie man Schüler dazu bringt, sich in der Schule anzustrengen und damit Geld verdient

Eine soziale Geschäftsidee  
von Ingmar Blessing  
2016

[ingmarblessing@web.de](mailto:ingmarblessing@web.de)

## (I) Grundlagen

Seite 2 Das Problem  
Seite 2 Die Lösung  
Seite 2 Kosten  
Seite 3 Umsätze

## (II) Programmgestaltung

Seite 3 Geld für Noten  
Seite 3 Geld für Lesen  
Seite 4 Geld für IQ-Tests  
Seite 4 Geld für die Eltern  
Seite 4 Geld für die Schule

## (III) Konzeptionelles

Seite 5 Die Vermittlung  
Seite 5 Das Geschäftsmodell  
Seite 5 Marktwertberechnung  
Seite 6 Hochbegabte und Überflieger  
Seite 6 Finanzierung  
Seite 6 Marktpotential  
Seite 6 Geschäftliche Risiken

# **(I) Grundlagen**

## **→ Das Problem**

Etwa 20 Prozent aller Schüler in Deutschland erhalten in ihrem Umfeld kaum Anreize, um ein Interesse an Bildung zu entwickeln. Schulen können ihre Schüler kaum verlässlich einschätzen, angemessen unterrichten und auf den Berufsalltag vorbereiten. Studien zeigen, dass Schulabschlüsse dem Zufall gleich kommen, woraus eine massive Fehlallokation von Talenten entsteht.

Gleichzeitig hat Deutschland eine sehr niedrige Geburtenrate. Qualifizierte Facharbeiter werden trotz massiver Einwanderung zunehmend knapp, für die Wirtschaft ist dies eine große Belastung.

Die steigende Komplexität von Arbeitsprozessen erfordert steigende intellektuelle Fähigkeiten, die dafür notwendige Spitztalente sind aber selten und kosten ein Vielfaches des Durchschnitts.

Das vorliegende Konzept zeigt für diese Probleme einen Lösungsweg auf.

## **→ Die Lösung**

Als Vorbild dient Markt für Fußballspieler auf dem Weg zum Profi. Nach ihrem Ausbildungsende wechseln die Spieler zu einem professionellen Verein, Vermittler und Ausbildungsverein erhalten dafür eine Transfersumme. Dieses Prinzip wird auf Schüler und Berufe im Allgemeinen übertragen.

Schülern wird eine Vertragsbeziehung angeboten, in welcher sie Geld erhalten für schulische Leistungen, sowie Nachhilfestunden im Fall schlechter Leistungen. Im Gegenzug treten sie ihr Recht auf die freie Wahl der ersten nachschulischen Ausbildung an die Vermittler ab.

Für die Vermittlung werden über einen langen Zeitraum Informationen über die schulischen Leistungen jenseits der Noten gesammelt. Diese Art der Bewertung ist aussagekräftiger als reine Zeugnisnoten. Dies steigert die Passgenauigkeit und senkt die Abbruchquote.

Schüler erhalten einen Motivationsschub, eine konsistente Bewertung jenseits gut gemeinter Noten, sie lernen sich besser einschätzen und müssen nicht den ausgetrampelten Pfaden ihres Umfeldes folgen.

Das Prinzip extrinsischer Motivation basiert auf Feldstudien, vor allem durch das Ed-Labs-Institut unter Roland Fryer. Die Ergebnisse zeigen, extrinsische Motivation führt zu Leistungssteigerungen.

## **→ Kosten**

Vertragsschüler erhalten während ihrer Schulzeit:

- Geld für gute Prüfungsleistungen in ausgewählten Fächern
- Einen E-Reader mit Büchern
- Geld für das Lesen von Büchern
- Geld für regelmäßige IQ-Tests

Ihre Eltern erhalten Geld für:

- die Teilnahme an regelmäßigen Besprechungen mit den Lehrern
- die Leseaktivitäten ihrer Kinder

Die Schule erhält Geld für:

- ihren Aufwand für die Verwaltung der Programme
- Nachhilfe für leistungsschwache Vertragsschüler

Pro Jahr und Vertragsschüler erfolgen Zahlungen in Höhe von 950 Euro. Je nach Schulmodalität kostet ein Vertragsschüler damit bis zu 8.500 Euro über die gesamte Schullaufbahn, im Mittel sind es 5.700 Euro.

## → Umsätze

Zur Unterhaltung des Konzepts müssen pro Schüler durchschnittlich 5.700 Euro erzielt werden. Der Blick auf den Sportprofimarkt zeigt, dies ist möglich. Anders als dort liegt der Flaschenhals aber nicht in der physischen Fitness, sondern in einer angemessenen Vorbereitung mit dem Finden, dem Fördern und dem Fordern vorhandener Talente allgemeiner Natur.

Das Konzept kann dies bieten. Wenn jedes Element der Programme die schulische Leistung um zwei Prozent steigert, dann verbessert sich die Leistung insgesamt um 20 Prozent.

## (II) Programmgestaltung

### → Geld für Noten

Es gibt drei wichtige Bedingungen für den Erfolg dieses Programms:

1. Leistung und Belohnung müssen für eine positive Wirkung kausal direkt zueinander stehen. Indirekte oder allgemeine Belohnungen funktionieren nicht.
2. Belohnungen wirken nur dann positiv, wenn die Note dazu objektiv vergeben wurde. In Fächern mit subjektiven Lösungen (z.B. Deutsch) wird eher die Sympathie benotet als die Leistung selbst.
3. Es gibt einen Unterschied zwischen Belohnungen für Input, dem Erledigen einer Aufgabe, sowie Belohnungen für Output, wie eine Aufgabe erledigt wird. Belohnungen für Input wirken stärker.

Unter Berücksichtigung dieser Einschränkungen bekommt das Programm folgende Form:

- Prämien gibt es nur für schriftliche Prüfungen in MINT-Fächern und evtl. Fremdsprachen
- Prämien erhalten Vertragsschüler immer relativ zur Leistung in der gesamten Klasse
- Gehört die Leistung zum besten Viertel der Klasse, dann bekommt der Schüler 20 Euro
- Gehört die Leistung zum zweiten Viertel der Klasse, dann bekommt der Schüler 10 Euro
- Gehört die Leistung zum dritten Viertel der Klasse, dann bekommt der Schüler 5 Euro
- Gehört die Leistung zum unteren Viertel der Klasse, dann erhält die Schule 25 Euro für Nachhilfe
- Liegen mehrere Schüler gleichauf zwischen zwei Vierteln, dann entscheidet der Lehrer
- Erscheint ein Schüler nicht zur Nachhilfe werden alle Prämien zurückgehalten

Bei durchschnittlich 20 relevanten Prüfungen pro Jahr ergeben sich folgende Kosten:

- Das Programm kostet durchschnittlich etwa 300 Euro pro Jahr und Vertragsschüler
- Eiserschüler erhalten bis zu 400 Euro pro Schuljahr
- Für Nachhilfe stehen bis zu 500 Euro pro Jahr und Vertragsschüler zur Verfügung

Bei ausreichend vielen Vertragsschülern im Jahrgang kann die Klassengröße in den prämierten Fächern dauerhaft und immer wieder neu nach Leistung geteilt werden in das schwächste Viertel und die übrigen drei Viertel. Neben der Informationsfülle ist dies der Hauptwert dieses Programms.

### → Geld für Lesen

Geld eignet sich sehr gut, um Schüler zum Lesen zu bringen. Studien zeigen sehr positive Effekte auf die Sprachbeherrschung, was sich wiederum positiv auf die Schulleistung auswirkt.

- Vertragsschüler erhalten eine breite Auswahl an Büchern, aus denen sie frei wählen können.
- Die Leseleistung wird abgeprüft mit Hilfe von Multiple-Choice-Tests.
- Jedes Buch hat einen Lesewert von 2 bis 4 Euro. Der Wert ist abhängig von der Nachfrage.

- Monatlich werden bis zu drei Bücher prämiert, maximal werden also 12 Euro ausgezahlt.
- Die Durchführung von Tests ist begrenzt auf Schultage, dadurch entfällt ein Sommermonat.
- Der Test für ein bestimmtes Buch kann maximal zwei Mal wiederholt werden.
- Pro Monat muss ein Buch gelesen werden, ansonsten werden alle Prämien zurückgehalten.

Die Bibliothek sollte mindestens aus 500 Büchern bestehen. Für die Bücher werden pro Schüler einmalig 150 Euro veranschlagt. Es empfiehlt sich die Ausgabe von E-Readern, ein Exemplar kostet etwa 100 Euro.

Insgesamt erhalten die Schüler eine Grundausrüstung im Wert von etwa 250 Euro. Pro Jahr werden bis zu 130 Euro ausgezahlt. Das Abprüfen der Leseleistung wird von der Schule vorgenommen.

### → Geld für IQ-Tests

Mit der regelmäßigen Anwendung von IQ-Tests wird die Entwicklung des Gesamtpotentials über eine längere Zeit erfasst. Hinzu kommt ein Trainingseffekt mit nützlichen Lernmustern. Der Test kann kurz sein und soll nur einen groben Umriss der analytischen Denkfähigkeit erfassen. Für das Projekt wichtig ist die fortlaufende Erfassung des Potentials mit allen Partialstärken.

Aufgrund der permanenten Entwicklung während der Pubertät ist es angebracht, pro Halbjahr drei IQ-Tests durchzuführen, sechs pro Jahr insgesamt.

Die Teilnahme ist verpflichtend. Pro Test erhält der Schüler 10 Euro falls der Wert besser ist als das bisherige Maximum, im Negativfall werden 5 Euro für den Aufwand ausgezahlt. Bei durchschnittlich vier Steigerungen pro Jahr kostet das Programm 50 Euro pro Schüler und Jahr.

### → Geld für die Eltern

Es gibt eine starke Korrelation zwischen dem Bildungsinteresse der Eltern an ihren Kindern und deren Erfolgen. Daher ist es sehr wichtig, die Eltern mit ins Boot zu holen und ein Interesse am schulischen Werdegang des Kindes zu erzeugen. Dies zielt vor allem auf bildungsferne Familien.

Für jedes erfolgreich abgeprüfte Buch aus dem "Geld für Lesen" Programm erhalten die Eltern 2 Euro. Pro Jahr können sie damit bis zu 66 Euro verdienen, allein indem sie ihr Kind zum Lesen auffordern. Eltern erhalten auch eine Aufwandsentschädigung, wenn sie zu regelmäßigen Besprechungen mit den Lehrern erscheinen. Die Treffen finden sechs Mal im Jahr statt und jeder Elternteil erhält 10 Euro für das Erscheinen (Alleinerziehende erhalten 20 Euro). Pro Jahr sind dies bis zu 120 Euro.

Bei diesen Gesprächen sollte der IQ-Test durchgeführt und die verdienten Prämien an das Kind ausgezahlt werden. Schule, Bildung und Belohnung werden maximal verknüpft für Kind und Eltern. Nimmt keiner der Eltern die Besprechungen wahr ist angezeigt, das Jugendamt zu informieren.

### → Geld für die Schule

Die erfolgreiche Umsetzung des Konzepts erfordert eine konstruktive Zusammenarbeit mit den Schulen. Die Programme können nicht ohne sie durchgeführt werden. Es werden benötigt:

- Räume und Personal für die Lese- und IQ-Tests, sowie die Elternabende.
- Lehrer, welche die Informationen fortlaufend aktualisieren und die Prämien auszahlen.
- Eine positive Einstellung des Kollegiums und der Schulverwaltung gegenüber den Programmen.

Eine Pauschalzahlung pro Vertragsschüler kann dies nicht nur gewährleisten, sondern wäre für die Schule auch ein Anreiz, die Programme zu unterstützen, sie zu empfehlen und weiter zu entwickeln.

250 Euro pro Jahr und Vertragsschüler würde die finanzielle Ausstattung der Schule deutlich erhöhen. Dies ist für die Schulen ein gutes Argument, den Programmen eine Chance zu geben.

## **(III) Konzeptionelles**

### **→ Die Vermittlung**

Die Vermarktung der vertraglich gebundenen Schulabsolventen ist der letzte Schritt, hier entscheidet sich der Erfolg des Konzepts. Die Vermittlung muss sorgfältig ausgearbeitet werden, um möglichst passende Ausbildungs-Schüler Paare zu finden mit der Nebenbedingung, einen guten Preis zu erzielen.

Der Vermarktungsprozess muss folgende Schritte beinhalten:

1. Vorlieben des Schülers
2. Abschätzung des Bedarfs der Wirtschaft
3. Zusammenführen der Vorinformationen
4. Vorauswahl des Schülers
5. Auktion der Unternehmen

Da es im professionellen Sport große Erfahrungen mit Personalauktionen gibt empfiehlt es sich, Erfahrung und Expertise von vertrauenswürdigen Vermittlungsagenturen und etablierten Profivereinen einzuholen.

### **→ Das Geschäftsmodell**

Folgende drei Faktoren stellen das funktionieren des Geschäftsmodells sicher:

#### 1. Persistenter Angebotsüberhang auf dem Ausbildungsmarkt

- Die demografische Entwicklung verringert die Zahl an Ausbildungsinteressierten und Berufsanfängern insgesamt. Dies wird noch mindestens zwei Jahrzehnte weiter gehen.
- Einem wachsendem Anteil von Schulabsolventen fehlen die grundlegenden Fähigkeiten für den Berufsalltag bei gleichzeitig wachsender Arbeitskomplexität.
- Der Rückgang geschieht sowohl quantitativ als auch qualitativ. Beides steigert bei Unternehmen die Zahlungsbereitschaft für Neueinstellungen.

#### 2. Informationsvorsprung

Das Erfassen der Schülerleistungen ist ein Informationsschatz, der spezifische Aussagen zulässt. Im Durchschnitt wird schultäglich eine Information generiert, also bis zu 1.000 pro Schulkarriere.

Im Vergleich zu existierenden Bewertungsmustern ist diese Form der Bewertung überlegen und viel Geld wert. Es könnte sogar genug sein, das Konzept in geburtenstarken Ländern umzusetzen.

#### 3. Ausschluss von Konkurrenz und rechtlicher Rahmen

Ohne den rechtlichen Rahmen ist es nicht möglich, die Konkurrenz auszuschließen, falls ein Schüler den Anbieter wechseln oder aus dem Programm aussteigen will. Das Vorbild des Transfermarktes für Fußballspieler dient auch hier als Vorlage. Es ist etabliert, folgt festen Regeln, es finden sich kaum Lücken und das Überschreiten ethischer Grenzen wird geahndet.

Die Existenz dieses Marktes impliziert die gesetzliche Konformität des Konzepts.

### **→ Marktwertberechnung**

Der zu erreichende Marktwert von etwa 5.700 Euro (zzgl. Ausbildungslohn) besteht aus:

- Der erhöhten Sicherheit von Unternehmen, den richtigen einzustellen.
- Der von Beginn an hohen Produktivität, da keine wichtigen Grundlagen fehlen.
- Der Produktivität an sich, da die Stelle in einem negativen Angebotsumfeld besetzt wurde.

- Im Fall von Hochbegabten potentielle Netzwerkeffekte nach Ende der Ausbildung.

Es ist unbekannt, ob die Gewinnschwelle mit durchschnittlichen Schülern erreicht wird. Speziell bei begrenzt fähigen Schülern ist ein negatives Ergebnis zu erwarten. Dies gilt es zu kompensieren.

### → Hochbegabte und Überflieger

Finanziell betrachtet muss das Projekt die großen Talente finden. Sie sind essentiell für die Wirtschaft und sehr viel wert. Ihr Wert ist weit überdurchschnittlich aufgrund ihres Talents und ihres zukünftigen Potentials.

Folgende Durchschnittspreise und relative Kostendeckungsgrade können erwartet werden:

Prozentualer Anteil	Potential	Marktwert in Euro	Relative Kostendeckung in Euro
75	Durchschnittlich	2.000	-2.775
20	Überdurchschnittlich	10.000	860
4	Hochbegabt	30.000	972
1	Überflieger	100.000	943

Die erfolgreiche Refinanzierung hängt stark von den 25 Prozent der Talentiertesten ab. Je nachdem wie weit ein Ausreißer nach oben geht, hat dies einen großen Einfluss auf die Zahlungsbilanz.

### → Finanzierung

Es besteht eine große Finanzierungslücke bis zur ersten Vermarktung. Diese besteht ein halbes Jahrzehnt, wobei davor keine Umsätze möglich sind. Hinzu kommt das Risiko, zufällig mit schwachen Schülern zu beginnen, die auf dem Ausbildungsmarkt kaum beachtet werden, zumal der Markt von vertragslosen, also kostenlosen Absolventen beherrscht wird. Das Geschäft ist daher eines mit hoher Risikostruktur.

Das Projekt startend mit 500 Schülern erfordert eine Investition von 2,5 Mio. Euro, die Amortisation beginnt frühestens nach 5 Jahren und Gewinn wird erst nach 10 Jahren erzielt. Dies bedeutet:

1. Das Projekt muss klein anfangen.
2. Die Investoren brauchen einen sehr langen Atem.
3. Interessenten an Absolventen müssen zu Beginn sicher gewonnen werden.
4. Zur frühen Erweiterung des Projekts muss viel Reservekapital vorhanden sein.

### → Marktpotential

Das Potential beschränkt sich wahrscheinlich auf öffentliche Schulen und hier eher auf Real- und Gesamtschulen. Damit ist das Konzept eine Lösung für etwa ein Viertel aller Schüler.

Bei einem mittleren Marktwert von 5.700 Euro und einer durchschnittlichen Vertragsdauer von 6 Jahren liegt das Marktvolumen in Deutschland insgesamt bei 3 Milliarden Euro pro Jahr.

### → Geschäftliche Risiken

- Konzept-inhärente Mängel
- Fehlendes Interesse durch Schüler
- Nachfragerückgang an Schulabsolventen
- Gewinnerorientierte Konkurrenz
- Widerstand gegen das Konzept
- Individuelle Schwächephasen der Schüler
- Das Leben der Schüler und ihrer Familien