

Geld für Gründer nicht immer das Wichtigste

Lernen fasziniert mich

Wer Erfolg hat, geht diesen Weg im Normalfall auch weiter. Doch sogar bei viel Erfolg zu einer Sache umzusatteln, die erst wachsen muss? Zumindest außergewöhnlich; es sei denn, man ist von der Sache absolut überzeugt.

Von FRANK STEDTLER

Klaus Beutelsbacher ist überzeugt. So überzeugt, dass er einen Schritt gewagt hat, den andere sich bestimmt mehrfach überlegen würden. Der 44-jährige Diplom-Pädagoge war erfolgreicher Unternehmensberater, ist zweisprachig aufgewachsen und ein ungewöhnlicher Mensch. Konsequenz, überzeugend und entscheidungsfreudig. Vor einiger Zeit hat er eine Sprachschule eröffnet, weil er Freude daran hat. Wobei allerdings der Zufall auch eine Rolle spielt. Beutelsbacher als erklärter Sprachenfan trifft den Mainzer Sprachwissenschaftler Bernard Dufoe. „Der entwickelt seit 30 Jahren die Sprach-Psychodramaturgie. Und hat mich davon überzeugt, denn für mich als Pädagogen ist es die einzige Lehrmethode, mit der ich komplett einverstanden bin“, betont er. „Ich habe dann eine Lebensentscheidung getroffen und die Schule gegründet.“ Seine Konsequenzfreudigkeit geht sogar noch weiter.



„Ich bekomme viel positive Resonanz“.

Er verkauft sein Auto und zieht aus der 130-qm-Wohnung aus. Neue Bleibe für den „Aussteiger“: eine jetzt dreiköpfige Wohngemeinschaft. Langsam lernt er auch die Tücken der Branche kennen. „Wenn man ein Unternehmen aufbaut, macht man nicht gleich riesige Summen. Und sind Sie nicht gerade Lehrer an einer Schule, verdienen Sie eher schlecht“, schildert er eines seiner Anfangsprobleme.



Akzeptiert Bildungsscheck NRW. Klaus Beutelsbacher.

Bilder: fst

Bewusst dezent

Er habe zwar gewisse Rücklagen, weshalb er zur Gründung nicht bei einer Bank vorstellig werden musste. Dafür wird sein Wille zur Aktivität anders gebremst. „Ich musste natürlich eine ausführliche Ausbildung absolvieren, denn diese Art des Sprachunterrichtes lässt sich lerntechnisch nicht von heute auf morgen bewerkstelligen. Ich habe mir dann Freunde und Firmen gesucht, mit denen ich Trainings gemacht habe.“ Ein Weg mit vielen Hürden, von denen die größte schnell erklärt ist. „Das Geschäft ist unglaublich zäh, weil es so schwer ist, Teilnehmer zu finden“, macht er die Erfahrung. „Auch wenn man etwas Besonderes anbietet.“ Der Schritt in die echte Selbstständigkeit, also zu einem offenen Angebot für alle, sei darum erheblich gewesen. „Es gehörte schon ein Ruck dazu. Konzept erstellen, Flyer drucken, Räume anmieten“, weiß er noch. Und sagt, dass er überhaupt keine Lust dazu habe, auf konventionelle Art und Weise Sprache zu unterrichten. „Dann wäre ich lieber Unternehmensberater geblieben.“ Der Auftritt seines eigenen Unternehmens ist bewusst dezent. Keine Ledersessel, keine Glasfronten, höchstens etwas Chrom am Schreibtisch. Platziert in einer stillen Seitenstraße Kölns, mit Fahrrädern vor dem gelb geklinkerten Haus und schräg gegenüber einer

Mode-Boutique. „Ich kann nur soviel Infrastruktur schaffen, wie ich Teilnehmer habe. Momentan sind es nur Dutzende.“ Hinzu kommt, dass seine Art der unauffälligen Präsentation sehr zur unkonventionellen Weise des Unterrichts passt, wie er sagt. „Es geht uns mehr um Stimmigkeit der Umgebung“, meint Klaus Beutelsbacher. „Wir haben keine Flipcharts, Tische oder teuren Videobeamer. Die Leute sagen dennoch: Wow, dass es sowas gibt?!“ Die Kurse liefen auch immer „genial ab“, wie er sich ausdrückt. Trotzdem empfiehlt er die Sache nicht zur Nachahmung. Gerade da nicht, wo sich Sprachschulen nur so tummeln. „Sprachtrainern gelingt es meist nur, als Freiberufler für verschiedene Institute zu überleben. Zudem habe ich den Eindruck, dass es vielen an Inspiration daran mangelt, wie sie etwas wirklich anders machen können als andere.“ Die meisten seien so sehr mit ihren Schulbüchern verheiratet, dass sie sich nicht vom Markt abheben würden.

Mit Bildungsscheck

Seine Zielsetzung ist anders und doch macht er sich langsam Gedanken zum „Business“. „Betriebswirtschaftlich muss ich zwei Jahre veranschlagen, bevor sich das Ganze trägt“. Zur Unterstützung dessen akzeptiert Klaus Beutelsbacher den so genannten Bildungsscheck NRW*.

„Als Anbieter dieser Leistung für mich eine einfache Sache. Das Land NRW übernimmt die Hälfte der Seminargebühren für den weiterbildungswilligen Teilnehmer. Vorteilhaft einerseits, andererseits dauert es Monate, bis ich das Geld vom Land bekomme“, bedauert er die Nachteile. „Aber es macht die Teilnehmer glücklich“, lacht er. Seine ersten Schüler, so erinnert er sich, hätten einen Flyer von ihm zur IHK getragen. Der zuständige Mitarbeiter dort habe ihn dann als Anbieter einer Weiterbildung wohl auf die Liste derer gesetzt, die einen Bildungsscheck akzeptieren können und auch einlösen dürfen! „Ich musste nur ein paar Unterlagen unterzeichnen“, weiß der 44-Jährige. Und betont, dass mit diesem Bildungsscheck „ein recht unbürokratisches Instrument“ geschaffen worden sei. Nicht nur im Hinblick darauf setzt er sich reale Ziele. „Ein größeres Volumen einzunehmen und mich etablieren, sollte schon möglich sein“, plant der Pädagoge. Wozu auch die Weitergabe seines Wissens in Form einer Trainerausbildung gehöre. Absolut realistisch sieht er die Marketingfrage. „Ich muss einfach meine Zielgruppe besser finden. Für Englisch geht das noch.“ Alles Anderssprachige sei schwierig und kaum gefragt, resümiert der Ex-Unternehmensberater. „Ich habe zwar eine positive Resonanz auf ein sehr begehrtes Produkt, doch die Leute erfahren es nicht“, bilanziert er sein noch nicht optimales Marketing. Auf der anderen Seite wären beim aktuellen Stand der Dinge die nötigen Werbeaktionen zu teuer, als dass sie sich rechnen würden. Und viel Geld in die Hand nehmen, wie „es die Großen machen“, möchte er nicht. Obwohl er es finanziell könnte. Jedoch: „Mein Geschäft ist nicht skalierbar. Weil ich allein bin, wären etwa 100 Englisch-Interessenten auf einmal vor der Tür nicht machbar für mich.“ Ob er dennoch zufrieden ist mit dem, was er tut? Aber ja! „Denn sonst täte ich es nicht“, sagt Klaus Beutelsbacher. ■

Mehr Informationen

► *Siehe Beitrag auf Seite 9