Videos statt Lehrer: Die Nachhilfe kommt aus dem Internet

Eine deutsche Plattform setzt auf Filme zur Lernunterstützung – nun will sie die Schweiz erobern

VON SIMONE LUCHETTA

Der Startschuss ins neue Schuljahr ist gefallen, und schon stellt sich für viele Eltern die Frage, wie ihr Kind durchs Jahr kommen wird. Nicht alle können sich teure Nachhilfe leisten. Da kommt die Alternative aus dem Web wie gerufen: Die deutsche Plattform Sofatutor.com setzt auf schnelle Lernhilfe per Videoclips und kommt jetzt mit einer angepassten Version in die Schweiz.

Sofatutor versteht sich als eine Art Rundum-Lernplattform. «Wir bieten ein Lernpaket aus verschiedenen Onlinefunktionen an wie Lernvideos, Testfragen und ein Fach-Chat mit echten Lehrpersonen», sagt Stephan Bayer am Telefon. Der 30-Jährige sitzt in seinem Büro im Berliner Stadtteil Friedrichshain und hat Sofatutor 2008 gegründet.

«Wir haben uns darauf konzentriert, das ganze Schulwissen in kleine Einheiten zu zerlegen und abzufilmen», erklärt er. Die Clips sind zwischen drei und sieben Minuten lang und heissen etwa «Photosynthese», «Since und for» oder «Das Zwanzigerfeld». Hier sieht man eine Hand, die auf einer weissen Fläche 14 farbige Vierecke aus Papier in einer Reihe platziert, und hört eine Stimme, die erklärt, worum es geht. Die Clips produziert Sofatutor in eigenen Studios, 80 Mitarbeiter zählt die Lernfilmfabrik inzwischen; Autoren, meist Lehrer, setzen die Themen und schreiben die Drehbücher. Mittlerweile sind 10 000 Filme in allen relevanten Fächern im Netz abrufbar. Weltweit sei diese Lernhilfe in Qualität und Masse einzigartig, versichert der Chef.

Nachhilfe im Rechnen: Schüler können den Schulstoff zu Hause mit Lernvideos anschaulich vertiefen FOTO: E. MICHEL

Nachhilfe kostet 78 Franken, Monatsabo im Netz 18 Franken

Genutzt wird sie von gegen 50 000 Schülern und Studierenden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. «Viele kommen am Vorabend einer Prüfung, um schnell und effizient etwas zu verstehen», so Bayer. Für ein Abo zahlen sie 15 Euro im Monat. Noch ist man nicht in den schwarzen Zahlen. Zusatzeinnahmen bringt die Zusammenarbeit mit dem Lehrmittelverlag Klett: Aufgaben in Klett-Lernhilfen verweisen auf passende Sofatutor-Videos; Sofatutor bekommt dafür einen Prozentsatz des verkauften Buches.

Er hofft, dass auch Schweizer Lehrmittelverlage anklopfen werden nach dem Start von Sofatutor.ch Mitte September. Dann geht die auf den Schweizer Lehrplan zugeschnittene Ausgabe online. Angepasst wurden die Zahlungsmöglichkeiten und die Navigation der Klassenstufen: «Was in Deutschland in der 5. Klasse behandelt wird, ist in der Schweiz vielleicht 4.-Klass-Stoff.» Mit Lehrern aus der Schweiz werde alles genau durchgegangen.

Sofatutor setzt seinen Fuss in einen lukrativen Markt. Eine Studie der Schweizerischen Koordinationsstelle für Bildungsforschung (SKBF) von 2012 bestätigt, dass etwa rund ein Fünftel der Sekundarschüler über einen längeren Zeitraum bezahlte Nachhilfe in Anspruch nimmt. Die Studie zeigt aber auch, dass sich das längst nicht alle leisten können.

Eine Lektion à 45 Minuten kostet etwa bei LearningCulture in Zürich 78 Franken, also viermal so viel wie bei Sofatutor ein Monatsabo. Angst vor der günstigen Konkurrenz aus dem Netz hat Geschäftsführerin Franziska Ebert aber keine: «Unsere Schüler erwarten persönliche Begleitung und Erarbeitung eines individuellen Lehrplans. Das ist zeitaufwendiger und kostet darum mehr.»

Die LerNetz AG in Bern stellt für Firmen und Institutionen ebenfalls didaktische Videos her. Laut Mitgründer Matthias Vatter boomt die Infovermittlung über bewegte Bilder. Den Sofatutor-Clips attestiert er eine recht unterschiedliche Qualität, hält sie aber für eine gute Ergänzung zu klassischen Lehrmitteln. «Eine Präsenz in der Schweiz wird allerdings schon deshalb nicht einfach, weil die konkreten Lernthemen um einiges von den deutschen Lehrinhalten differieren.»

Ähnliches befürchtet Angela Rittener, Leiterin der digitalen Bibliothek beim Schweizer Bildungsserver Educa.ch. Sie hält Sofatutor für eine «sehr gute, komplette kommerzielle Website, aber sehr deutsch». So sei etwa in den Mathevideos von «Gegenbruchzahl» die Rede, einem Begriff, den es in der «Schweizer Bildungslandschaft» nicht gebe. Stephan Bayer entgegnet: «Das häufig zitierte Begrifflichkeitsproblem wird oft als sehr schwierig dargestellt.» Bei Sofatutor sei man da aber anderer Meinung.

Skeptisch äussert sich auch Andy Schär, Leiter der Beratungsstelle für digitale Medien in Schule und Unterricht Imedias an der FH Nordwestschweiz: «Sofatutor macht auf Schnellfutter.» Die Plattform suggeriere, dass man mit wenig Aufwand viel lerne. Nachhilfeunterricht brauche aber ein Konzept und Lernziele. Die Filme machten deshalb als Ergänzung in einem Konzept Sinn.

Stephan Bayer sieht das auch so: «Videos allein sind eine Einbahnstrasse.» Deshalb biete Sofatutor zusätzlich Einzelnachhilfe mit echten Lehrern via Skype an. Für 100 Euro im Monat gibt es eine Nachhilfestunde pro Woche, Zugang zu den Videos und zum Chat. «Wir haben gut ausgebildete Lehrer, die persönlich unterstützen, wenn man sie braucht.»

Lernplattformen sollen Schulbücher ablösen

Gemäss Bayer werden wir sie im Schulzimmer der Zukunft aber immer weniger zum Erklären des Schulstoffs brauchen – das übernehmen Online-Lernvideos daheim –, sondern zum Diskutieren und Aufarbeiten des so angeeigneten Stoffes. Künftig werden laut Bayer jahrgangsübergreifende Online-Lernplattformen Schulbücher und E-Books ablösen und der gesamte Lernstoff eines «Schülerlebens» auf einer einzigen Plattform interaktiv zur Verfügung gestellt werden. Sofatutor ist also erst ein Anfang.

Das Problem, dass die Daten der Schüler irgendwo auf Amazon-Servern, wie im Fall von Sofatutor, oder auf anderen Cloudrechnern liegen, bleibt allerdings bestehen. Abhilfe könnte zum Beispiel eine national föderierte und gesicherte ID für Lehrpersonen und Lernende schaffen, mit der sie sich in alle nötigen Online-Dienste und -Programme einloggen könnten. Auch in Sofatutor.

Nachhilfe aus dem Web

Teachpoint.ch: Das Spin-off der ETH Zürich bietet Nachhilfelektionen via Skype aus dem Online-Klassenzimmer. 140 Lehrer decken alle Fächer ab. Die Kosten sind von der Lehrperson abhängig.
Nachsitzen.ch: Vermittlungsportal. 380 Lehrpersonen sind in der Datenbank. Vermittlungsgebühr.
Know-now.ch: Hier findet man Nachhilfelehrer für Primar schul- bis Maturastoff. Eine Einzellektion à 55 Minuten kostet 44 Franken
Sofatutor.ch: 10 000 Videos zum gesamten Schulwissen, Testfragen, Einzelchat mit Lehrpersonen. Das Abo kostet ca. 18 Franken im Monat, mit Online-Einzelunterricht ca. 125 Franken

Apple rennt beim Schweizer Fernsehen offene Türen ein

Das Gerücht um einen iTV erhält mit den neuerlichen Gesprächen des iPhone-Konzerns mit US-TV-Netzwerken neue Nahrung

«Ich will einen integrierten Fernseher bauen, der ganz einfach zu bedienen ist.» So liess sich Steve Jobs in seiner posthum veröffentlichten Biografie zitieren. Zwei Jahre später wartet die Welt noch immer auf das TV-Wunder.

Nun verdichten sich die Anzeichen, dass deren Entwicklung nicht nur heisse Luft ist. So soll die iPhone-Firma laut Berichten des Onlineportals QZ mit US-TV-Sendern Gespräche führen, um Inhalte als TV-Apps anzubieten. Auf Anfrage der SonntagsZeitung bestätigte auch die SRG, deswegen bereits mit Apple Schweiz in Kontakt zu stehen.

Es ist ein Szenario, das Kabel- und Telecomfirmen wie hierzulande die UPC Cablecom oder Swisscom unbedingt vermeiden wollen. Ihr Geschäftsmodell sieht vor, Sender zu Paketen zu schnüren und diese dann im Monatsabo zu verkaufen. Ein Apple-TV mit Apps, aus denen sich Zuschauer Lieblingssender einzeln zusammenstellen können, würde dieses Modell bedrohen. Cablecom und Swisscom würden nur noch die technische Infrastruktur liefern und hätten mit der TV-Programmierung nichts mehr zu tun. In der Branche ist von «dumb cables» die Rede, dummen Kabeln.

TV-Sender haben sich lange davor gescheut, direkt mit Apple oder anderen Anbietern zu arbeiten. Zu sehr haben sie von den Kabelverträgen profitiert. Doch seitdem die Programmanzahl explodiert ist – Cablecom zum Beispiel hat 247 Sender in verschiedenen Paketen im Angebot –, zeigen sich die TV-Sender aufgeschlossener gegenüber neuen Vertriebskanälen.

SRF stellt viele Inhalte nach der Ausstrahlung im Web zur Verfügung. Viele Sender haben Verträge mit Internetdiensten wie Wilmaa oder Zattoo, die Liveausstrahlung auf Smartphones oder Tablets erlauben. Doch all diese Angebote sind mehr als Ergänzung denn als Konkurrenz zur traditionellen TV-Situation auf dem Sofa zu betrachten.

Wenn das Schweizer Fernsehen direkt auf dem Startbildschirm einer Apple-TV-Apps platziert wäre, könnte dies dazu führen, dass Kunden den Kabelvertrag künden und zum Fernsehen nur noch eine Internetanbindung wünschen.

Gerade beim Schweizer Fernsehen rennt Apple mit ihren App-Plänen offene Türen ein. «Grundsätzlich ist die SRG daran interessiert, ihre Programme auf allen bedeutenden, vom Publikum genutzten Vektoren integral verbreiten zu können», gab die Pressestelle an. Ob Cablecom, Swisscom oder Apple, ist also vollkommen egal. BARNABY SKINNER