

Lehrmittel aus Studentenhand

An der HSG sind kommerzielle Lernhilfen nicht gern gesehen – erfolgreich bleiben sie trotzdem

An der Universität St. Gallen ist in den letzten Jahren ein Markt für studentische Prüfungshilfen entstanden. Der Leitung der HSG ist das kommerzielle Treiben ein Dorn im Auge.

Robin Schwarzenbach

«Mathematik I» an der Universität St. Gallen (HSG) ist eine Lehrveranstaltung, die nicht zu unterschätzen ist. Die Vorlesung der Assessment-Stufe ist Pflicht für alle Studierenden der wirtschaftswissenschaftlichen Fächer. An der Prüfung könnte es zum Beispiel darum gehen, das sogenannte Taylorpolynom zweiter Ordnung $P_2(x)$ zu berechnen, welches die Funktion $f(x) = (e^x + 1)^2$ in der Nähe von $x_0 = 0$ approximiert.

Unterlagen aus einem Guss

Vielen Studierenden dürften bei solchen Aufgaben die Haare zu Berge stehen. Im Laufe des Assessment-Studiums wird sich zeigen, wer für ein Studium an der HSG geeignet ist. Rund ein Drittel der Studierenden bleibt im ersten Studienjahr hängen. Vor diesem Hintergrund sind in St. Gallen in den letzten Jahren etliche Initiativen von Studierenden und anderen jungen Akademikern entstanden, die sich explizit als Lernhilfen für HSG-Studierende verstehen. Charakteristisch für diese Angebote ist, dass sie nicht auf einem ehrenamtlichen Engagement basieren. Die Dienstleistungen kosten etwas.

«Unsere Produkte sind kein Ersatz für den Besuch einer Lehrveranstaltung, es handelt sich lediglich um eine Ergänzung», sagt Tim Ruffner, Co-Geschäftsführer von Uniseminar.ch. Unter diesem Namen werden in St. Gallen Ordner und Seminare angeboten zu insgesamt fünf Veranstaltungen des Assessment- und des Bachelor-Studiums. «Mathematik I» gehört auch dazu. Die eintägigen Seminare werden von Absolventen, einstigen Tutoren und Doktoranden von anderen Hochschulen geleitet. Laut Ruffner wird der Vorlesungsstoff gezielt von einer studentischen Perspektive aus angegangen. Seit diesem Herbstsemester können Studierende ihre Fragen auch online stellen. Somit sei sichergestellt, dass in den gegen Ende des Semesters angesetzten Semi-



ANDRÉ LAAME

naren die wichtigsten Probleme auch zur Sprache kämen, sagt Ruffner.

Nicht ohne Stolz verweist der Master-Studierende der HSG auf die semesteraktuellen Ordner von Uniseminar.ch. Alle Unterlagen sind gleich strukturiert. Einem theoretischen Teil folgen Abschnitte mit Aufgaben und Übungen. Das letzte Kapitel ist zurückliegenden Prüfungen gewidmet. Die Ordner von Mathekurse.ch, einem von ETH-Promovierten geführten Konkurrenten von Uniseminar.ch, funktionieren nach einem ähnlichen Prinzip. Ein Verkaufsargument erscheint bei beiden offensichtlich: Für alle gestellten Aufgaben finden sich die passenden Lösungen – alles aus einer Hand.

Fragwürdige Methoden

Die HSG ist auf solche Lernhilfen nicht gut zu sprechen. Das hat seine Gründe. Zum einen ist die Universität selber ein umfassendes Angebot in der Lehre bemüht. Alle Vorlesungen auf Assessment-Stufe werden von Übungen begleitet. Bei «Mathematik I» etwa stehen den Studierenden zweierlei Gruppen zur Wahl, die in unterschiedlichem Tem-

po vorgehen. Zum andern gibt es grundsätzliche Einwände. Einige Anbieter setzten zu Beginn ihrer Tätigkeit offenbar auf ein halboffizielles Erscheinungsbild und kontaktierten die Studierenden direkt in den betreffenden Veranstaltungen oder über Massenmails über das Netz der HSG. Dadurch, sagen Kritiker, sei der Eindruck erweckt worden, es handle sich um eine – fälschlicherweise vertrauenswürdige – Offerte der Universität selbst. Seit Mai 2009 nun ist es allen Anbietern von Lernhilfen verboten, auf dem Campus auf sich aufmerksam zu machen.

Für Thomas Dyllick, Prorektor für Lehre und Qualitätsentwicklung an der HSG, sind die diversen Prüfungshilfen unvereinbar mit der reflexiven Art der Wissensvermittlung, die für die Universität St. Gallen im Vordergrund stehe. Dyllick kritisiert zudem, dass solche Angebote sich die Prüfungsangst von unerfahrenen Studierenden zunutze machen für kommerzielle Zwecke.

Diesen Vorwurf vermag Ruffner nicht ganz von der Hand zu weisen. «Bestimmt profitieren wir von Studienanfängern, die nach weiteren Orientierungshilfen suchen», sagt er. Die Prü-

fungen an der HSG seien auch so zu bestehen. Allerdings sei Uniseminar.ch nicht allein auf Prüfungswissen fokussiert. Ein Verständnis der Lerninhalte sei ebenso ein Ziel. – An den Unterlagen zum Selbststudium ist tatsächlich kein prüfungsfixierter Kurs zu erkennen. Andere Lernhilfen, die als Repetitorien auftreten, setzen eher auf eine Schnellbleiche.

Auf den ersten Blick gehört auch das Angebot von KKarten dazu. Die GmbH ist mit Karteikarten in den Bereichen Wirtschaft, Jura und Psychologie präsent. Allein, auf einer Karteikarte ist es nicht möglich, grössere Zusammenhänge zu vermitteln. Es geht um Grundkenntnisse, die sitzen müssen. Die KKarten-Sets, die sich auch auf einzelne Lehrveranstaltungen beziehen, werden jedes Semester neu editiert. Bis die Karteikarten in Druck gehen, haben diese mehrere Kontrollen zu durchlaufen. Alle Angaben auf der Rückseite sind mit einem Quellenverweis versehen. Laut Christian Mischler, Mitbegründer und Teilhaber von KKarten, werden Karten-Sets nur dann produziert, wenn der Dozierende der betreffenden Veranstaltung sein Einverständnis gegeben hat. Unter anderem möchte KKarten auf diese Weise etwaigen Urheberrechtsverletzungen vorbeugen. Tim Ruffner verweist in dem Kontext auf die Eigenleistung von Uniseminar.ch, weswegen man sich wegen allfälliger Copyright-Ansprüche vonseiten der Professoren keine Sorgen mache.

Die Nachfrage stimmt

Jetzt versuchen die Firmen, an anderen Universitäten Fuss zu fassen. Die KKarten-Sets gibt es auch für Vorlesungen an den Universitäten Zürich, Basel, Bern, Luzern und Freiburg. Uniseminar.ch versucht derweil, an der Universität Zürich und an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur Fuss zu fassen.

Vorbehalte, wie sie von der HSG-Leitung zu vernehmen sind, scheinen die Studierenden kaum zu kümmern. Das Kopiergeschäft Copy Blitz, die St. Galler Verkaufsstelle von KKarten und Uniseminar.ch, verzeichnet jedes Semester eine starke Nachfrage nach deren Lernhilfen. Auch an Verkaufsstellen anderer Universitäten sind die Produkte willkommen, da sie gute Umsätze generieren.