

Das können Sie jederzeit dazubuchen

Endlich. Die Service-Wüste Deutschland ist abgeschafft. Kitas haben den Trend erkannt und richten ihre Dienstleistungen voll und ganz auf die Bedürfnisse der Eltern aus. Das Wohl des Kindes ist überbewertet. Hauptsache: Die Kunden bekommen, was sie wollen.

HELIA SCHNEIDER

Wir schreiben das Jahr 2030. Am 1. September hat Familie Müller ihr Wunschkind bekommen. Die digitalen Kita-Werbebrochüren, auf die Bedürfnisse des Ehepaars zugeschnitten, kamen schon in dem Moment auf das Tablet der Familie, als die werdende Mama beim Frauenarzt den ersten Ultraschall in 3D machte. Selbstverständlich kann Familie Müller aus einem Angebot an 450 Dienstleistungen die für sie richtige auswählen und das Passende für ihr Kind buchen.

Die Kita „Villa für kleine Forscher“ beispielsweise bietet einen Hol- und Bringservice im Lufttaxi. So spart sich die Familie den morgendlichen Stress und die Laune bleibt gut. Der im Auto installierte Maxicosi-Sitz hat einen Vibrationsmodus integriert, um weinende Babys zu beruhigen. Bei Bedarf kann auch meditative Musik eingespielt werden oder die Stimme der Mutter oder des Vaters. Ältere Kinder können natürlich selbstständig auswählen. Für sie stehen auch kleine Filmchen bereit.

Auch ein Paket „Gruppe für erkrankte Kinder“ gehört zum Angebot der Kita. Die Broschüre wirbt mit: „Fieber

messen wir mit Laserthermometer, schmerzfrei und harmlos! Gegen Aufpreis können Sie einen individuellen Arztbesuch buchen.“ Arbeit und Freizeitgestaltung der Eltern sind schließlich in ihren Abläufen längst optimiert und unterliegen hohen Qualitätsstandards. Da darf keine Kinderkrankheit dazwischenkommen.

Gluten, Laktose, Histamin – noch eine weitere Unverträglichkeit?

Die Kita „Kleine Genies“ hingegen bietet einen „24-Stunden-Wohlfühlaufenthalt für Ihre Lieblinge“. Von „unvergesslichen Übernachtungen in kuscheliger Bettkoje und persönlichem Kuscheltier“ ist die Rede. Ein Nanny-service rundet dieses „Angebot der Extraklasse“ ab. Auf Vorbestellung ist sogar ein Cateringdienst zu haben. Geboten wird das tägliche Abendessen für die ganze Familie. Beim Ab-

holen des Kindes kann es praktisch verpackt in Wärmebehältern gleich mitgenommen werden. Den Rest bereitet Alexas Smart-Home zu Hause bereits vor. Nach zehn Bestellungen erhält die Familie die elfte kostenlos. Im Falle von Reklamationen gibt es selbstredend eine Mahlzeit umsonst. Gluten, Laktose, Histamin – und weitere Unverträglichkeiten? Kein Problem! Eltern mit Kundenkarte können diese Daten gleich mit abspeichern lassen.

Die Kita „Science 2050“ hat ihren Werbe-Schwerpunkt auf Digitalisierung gelegt: „Ihr Kind bekommt als Willkommensgeschenk wahlweise eine Smartwatch oder ein Google Glass, damit Sie jederzeit mit Ihrem Kind kommunizieren, Fotos in Echtzeit erhalten und den Standort Ihres Kindes auf Google verfolgen können. Sicherheit ist uns wichtig. Das Anmeldeverfahren via Iris-Scan und die lückenlose Kommunikation mit der Familienapp erweitern unser professionelles Leistungsportfolio.“

Was die Kita „Generation 001“ als besonderes Schnäppchen anbietet und mit der Aufforderung „Jetzt zugreifen, bevor es andere tun“ verknüpft, findet

Familie Müller dann doch etwas dick aufgetragen: „Noch bis zum ersten Juli kannst du zwei Ausflüge zum Preis von einem buchen. Mit deiner Kundenkarte erhältst du weiteren Rabatt“, unterlegt von einer Animation, in der Kinder in verwirrend schneller Reihenfolge im Wald, am See, in der Stadt und im Museum zu sehen sind. Auch gibt es eine Geld-zurück-Garantie, falls das Kind dann doch nicht teilnimmt oder es regnet. Das besondere Bonbon: die kostenlose Teilnahme der Eltern an den Ausflügen, damit sie selbst erleben, was sie kriegen für ihr Geld.

Und bei „GuteKita.de“ findet Herr Müller folgenden Eintrag über die Kita „Kleine Einsteins“: „Keine Entwicklungsgespräche via Skype! Personal nimmt ständig an irgendwelchen Webseminaren teil. Keine Ersatzbetreuung durch Roboter! Unmöglich! Dienstleistung geht anders!“

Auf Youtube schließlich entdeckt das Ehepaar Müller einen Kanal, der sich „Erzieherinnen unter sich“ nennt. Hier werden mit versteckter Kamera Gespräche wie das folgende aufgenommen: „In der Kita Regenbogen haben sie immer noch Entwicklungsdoku-

mentation mit Stift und Papier! Ich lach' mich tot! Wie wollen die dann ihre Beobachtungen digital an Kinderarzt und Eltern weitergeben? Geschieht ja automatisch bei uns. Da können die wirklich nur von träumen.“ – „Ja, ja, stimmt. Klasse finde ich auch, dass wir sofort ein Warnsignal auf das Tablet bekommen, wenn mit dem Kind was nicht stimmt.“ – „Die Kinder sollen dort sogar selbst entscheiden können, was sie machen! Das ist ja voll elternunfreundlich! Obwohl, mal ganz ehrlich, unser Frühchinesisch-Angebot bräuchte ich auch nicht.“ – „Aber dagegen machen kannst du eh nix. Da würde es sofort wieder unverschämte Bewertungen hageln. Vor Kurzem habe ich doch tatsächlich schon wieder eine negative Bewertung von Frau Schmidt bekommen, weil ich sie morgens nicht gleich begrüßt habe. Dabei war nur der Roboter am Empfang mal wieder defekt. Wir sollten unbedingt in unsere Angebotspalette aufnehmen, dass die Eltern „persönliche Begrüßung“ dazubuchen können. Dann wäre das endlich mal geklärt!“

Familie Müller hat sich immer noch nicht entschieden und wird noch viele

Stunden bei Paedealo, Check30, GuteKita.de und anderen Vergleichsportalen verbringen. Das Wunschkind soll schließlich in eine Wunsch-Kita gehen. Alles andere wird zur Not dazugekauft, der Kunde Eltern ist schließlich König!



Helia Schneider ist freie berufliche Fortbildnerin für Elementarpädagogik, zertifizierte Pädagogin der Kindzentrierung (Freinet), Psychodrama-Assistentin und Erlebnis-Pädagogin. Sie studierte Bildungsmanagement und war Leiterin einer Kita.