

ZA – Archiv Nr. 0360

*Probleme
mittelständischer
Unternehmer*

(Juni 1964)

Fragebogen

Probleme mittelständischer Unternehmer

- I. Telefonieren und Termin mit dem Inhaber vereinbaren
 II. Interview

Guten Tag Herr mein Name ist
 ich komme vom Institut für Mittelstandsforschung in
 Köln; ich hatte bereits mit Ihnen telefoniert und um
 ein Gespräch gebeten. Es handelt sich dabei um folgendes:
 Das Institut für Mittelstandsforschung untersucht zur
 Zeit im Auftrag der Landesregierung die Probleme
mittelständischer Betriebe. Wir wollen mit unserer
 Befragung jetzt einen Überblick darüber gewinnen, wie
 diese Probleme sich in der Sicht des einzelnen Betriebs-
 inhabers darstellen. Wenn Sie uns in diesem Zusammen-
 hang einige Fragen beantworten würden, wäre ich Ihnen
 sehr dankbar. Natürlich erfolgt die Befragung völlig
 anonym, im Ergebnis halten wir also nur fest, daß z.B.
 40 % der Befragten diese Ansicht vertreten haben und
 60 % eine andere, usw., so daß Sie keine Hemmungen zu
 haben brauchen. Zunächst habe ich ein paar Fragen über
 Ihren Betrieb, damit wir uns ein ungefähres Bild von
 Ihrer Lage machen können.

1. Welche Rechtsform hat Ihr Betrieb?

| | |
|--------------------|-----|
| Einzelunternehmung | (0) |
| OHG | (1) |
| KG | (2) |

W.G., K.A. (5)

2. In welchem Jahr wurde dieser Betrieb gegründet?

3. Und seit wann sind Sie Inhaber?

4. Haben Sie diesen Betrieb selbst gegründet, geerbt, gekauft, oder gepachtet?

6

| | |
|------------------|-----|
| selbst gegründet | (0) |
| geerbt | (1) |
| gekauft | (2) |
| ingeheiratet | (3) |
| gepachtet | (4) |

K.A. (7)

5. Haben Sie außer diesem Betrieb noch Zweigbetriebe oder Betriebe in einer anderen Branche?

7

nein (0)

WENN JA: wieviele Zweigbetriebe :
wieviele Betriebe in einer anderen Branche:

6. Betrachten Sie sich eher als Handwerker, als Händler oder als Industrieunternehmer?

8

| | |
|-------------|-----|
| Handwerker | (0) |
| Händler | (1) |
| Unternehmer | (2) |

W.n., K.A. (5)

7. Wieviel Prozent Ihres Umsatzes entfallen auf Handwerks-, Einzelhandels-, Großhandels- oder Produktionstätigkeit?

| | | |
|--------------|---|----|
| Handwerk | { | %} |
| Einzelhandel | { | %} |
| Großhandel | { | %} |
| Produktion | { | %} |

8. Was stellen Sie in Ihrem Betrieb her, bzw. womit handeln Sie?

9. Wieviele Leute beschäftigen Sie insgesamt (einschließlich der mitarbeitenden Familienangehörigen)?
10. Wissen Sie noch, wieviele Leute Sie im Jahre 1950 beschäftigt haben?

-
11. (WENN BETRIEB KLEINER GEWORDEN ODER GLEICH GROSS GEBLIEBEN:)
Hatten Sie seit 1950 keine Möglichkeit, Ihren Betrieb zu erweitern?

Warum nicht?

12. (WENN BETRIEB SEIT 1950 GEWACHSEN:)
Was sehen Sie als die Ursachen an, die zur Vergrößerung Ihres Betriebes seit 1950 beigetragen haben?

-
13. Sehen Sie für die absehbare Zukunft Möglichkeiten, Ihren Betrieb zu erweitern?

(WENN NEIN:) Warum nicht?

(WENN JA:) Welche Möglichkeiten sehen Sie da?

14. Welches sind die Hauptprobleme, mit denen Sie heute in Ihrem Betrieb zu kämpfen haben?

(WENN PERSONALKNAPPHEIT, KAPITALDECKUNG UND NACHWUCHSPROBLEM (LEHRLINGE) NICHT ERWÄHNT WERDEN, BITTE DANACH FRAGEN!)

15. Gibt Ihnen die Wirtschaftspolitik der Bundesregierung die Möglichkeit, Ihren Betrieb so zu führen, wie Sie es gerne möchten?

(WENN NEIN:) Warum nicht?

16. Wir haben hier zwei Meinungen: Die eine lautet:

a) Die Regierung sollte dafür sorgen, daß jeder die Chance hat, durch eigene Leistung voranzukommen!

Die andere Meinung lautet:

b) Die Regierung sollte jedermann einen sicheren Arbeitsplatz und einen angemessenen Lebensstandard garantieren!

Mit welcher Meinung stimmen Sie am ehesten überein?

a) (0)

b) (1)

W.n., K.A. (2)

17. Wie beurteilen Sie überhaupt die allgemeine Entwicklung? Würden Sie sagen, daß es den Menschen im Durchschnitt immer besser oder immer schlechter geht?

18. Viele Menschen klagen heute über allzu große Geschäftigkeit, andere beklagen sich über mangelnde Kontakte. Wir haben hier eine Tabelle, mit der wir herausfinden wollen, welche Vorstellungen mit dem Wort "Einsamkeit" verbunden werden
(KARTE 1 ÜBERREICHEN!)

Sie brauchen nicht lange zu überlegen, sondern einfach in jeder Reihe ankreuzen, was Ihnen - mehr oder weniger - zu dem Wort "Einsamkeit" zu passen scheint!

| | | | | | | |
|---------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------|
| traurig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | froh |
| gut | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | schlecht |
| schwach | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | stark |
| klein | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | groß |
| aktiv | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | passiv |
| krank | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | gesund |

19. Was meinen Sie, was man heutzutage haben muß, wenn man Erfolg haben will: Beziehungen, Wissen, Glück oder Ellenbogen?

| | |
|-------------|-----|
| Beziehungen | (0) |
| Wissen | (1) |
| Glück | (2) |
| Ellenbogen | (3) |
| K.A. | (5) |

20. Und was sollte Ihrer Meinung nach ausschlaggebend für den Erfolg sein?

| | |
|-------------|-----|
| Beziehungen | (6) |
| Ellenbogen | (7) |
| Glück | (8) |
| Wissen | (9) |
| K.A. | (y) |

21. Es wird manchmal behauptet, daß es heute auch in Handwerk und Industrie viel wichtiger ist, ein guter Kaufmann zu sein, wenn man sich behaupten will.
Was halten Sie davon?

22. Da ist z.B. die Buchführung. Man hört des öfteren Klagen über die Pflicht zur Buchführung. Hat die Buchhaltung überhaupt einen Sinn?

23. Wozu ist nach Ihrer Ansicht die Buchführung da?

24. Wer macht bei Ihnen die Buchführung?

25. Wie oft stellen Sie im Jahr in Ihrem Betrieb eine Gewinn- und Verlustrechnung auf?

26. Nach welchen Verfahren berechnen Sie dabei die Kosten?

27. Wie legen Sie die Preise für Ihre hauptsächlichsten Waren bzw. Erzeugnisse oder Dienstleistungen fest? Schlagen Sie einen festen Prozentsatz auf oder erfassen Sie Ihre Kosten zur Festlegung der Preise oder orientieren Sie sich an den Preisen der Konkurrenz?

| | |
|------------------------|-----|
| Fester Prozentsatz | (0) |
| Kosten erfassung | (1) |
| Konkurrenzorientierung | (2) |

28. Informieren Sie sich laufend über Neuerungen in der kaufmännischen Betriebsorganisation, z.B. über Fragen der Kalkulation?

nein (0)

(WENN JA:) Woher beziehen Sie diese Informationen?

29. Ich habe hier noch einmal eine Zusammenstellung von einigen Wortpaaren. Kreuzen Sie diesmal bitte an, welche Vorstellungen Sie mit dem Wort "Kalkulation" verbinden.

(KARTE 2 ÜBERREICHE!)

Sie brauchen auch hier nicht lange zu überlegen, sondern einfach in jeder Reihe ankreuzen, was Ihnen am ehesten - mehr oder weniger - zu dem Wort "Kalkulation" zu passen scheint.

| | | | | | | | |
|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| produktiv | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | unproduktiv | |
| unfreiwillig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | freiwillig |
| aktiv | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | passiv |
| Belastung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Erfolg |
| Disziplin | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Fingerspitzen- gefühl |
| langweilig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | interessant |

30. Eine andere Frage: Würden Sie die Konkurrenz in Ihrer Branche als normal bezeichnen?

31. Und wie ist die Konkurrenzsituation für Ihren Betrieb?

32. Von welcher Seite kommt die Konkurrenz, die Sie spüren?

33. Wir haben auch zu dem Wort "Konkurrenz" einige Wortpaare zusammengestellt:
Was verbinden Sie mit dem Wort "Konkurrenz"?
(KARTE 3 ÜBERREICHEN!)

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------|
| Belastung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Antrieb |
| gesund | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | schädlich |
| passiv | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | aktiv |
| Erfolg | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Gefahr |
| sicher | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | unsicher |
| Gegner | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Partner |

34. Stellen Sie sich einmal vor, ein Unternehmer möchte seinen Betrieb vergrößern. Er könnte das aber nur auf Kosten seiner Konkurrenten tun.
Können seine Konkurrenten erwarten, daß er Rücksicht auf sie nimmt oder können sie das nicht erwarten?

Können erwarten (0)
Können nicht erwarten (1)

W.n., K.A. (4)

35. Wie würden Sie sich verhalten, wenn Sie der Unternehmer wären?

Rücksicht nehmen, (5)
Betrieb vergrößern (6)

W.n.,K.A. (9)

36. Oder nehmen wir einmal folgende Situation an:

Der Unternehmer hat durch gute Beziehungen einen wichtigen Hinweis erhalten, der auch für den Betrieb seines Konkurrenten außer. ordentlich wichtig ist. Er trifft diesen Konkurrenten abends auf einer Gesellschaft.

Kann der Konkurrent erwarten, daß der Unternehmer ihm die wichtige Information mitteilt, oder kann er das nicht erwarten?

Kann es erwarten (0)
Kann es nicht erwarten (1)

37. Wie würden Sie sich an Stelle des Unternehmers verhalten?

Information weitergeben (5)
Information verschweigen (6)

38. Sind Sie eigentlich Mitglied in irgendwelchen Vereinen oder Verbänden?

nein (0)

(WENN JA:) In welchen? (BEI ABKÜRZUNGEN NACHFRAGEN!)

K.A. (6)

39. (WENN KEINE BERUFSORGANISATION GENANNT:)

Sind Sie Mitglied in Berufsverbänden?

nein (7)

(WENN JA:) In welchen?

K.A. (y)

40. Welche Aufgaben hat Ihrer Meinung nach eine Berufsorganisation vor allem?

41. Sind Sie der Ansicht, daß Ihre Berufsorganisation genug für die Belange der Mitglieder tut?

ja (0)
nein (1)

W.n. (4)
K.A. (5)

42. Was meinen Sie: Werden Ihre beruflichen Chancen durch die Berufsorganisation eher verbessert oder verschlechtert?

verbessert (6)
verschlechtert (7)

W.n. (x)
K.A. (y)

43. Und wie beurteilen Sie die Zukunft der mittelständischen Betriebe überhaupt - kann die Berufsorganisation die Zukunftschancen verbessern?

44. Haben oder hatten Sie in Ihrer Berufsorganisation ein Amt inne?

nein (0)

(WENN JA:) Welches?

Von wann bis wann?

45. Nehmen Sie immer, seltener oder nie an der Mitgliederversammlung teil?

immer (0)
seltener (1)
nie (2)

46. Welche Fach- und Verbandszeitschriften beziehen Sie?

lese

immer | gelegentlich

| | immer | gelegentlich |
|----|-------|--------------|
| 1. | | |
| 2. | | |
| 3. | | |
| 4. | | |
| 5. | | |

47. Welche dieser Zeitschriften lesen Sie und welche nur gelegentlich? (oben eintragen!)

48. Interessieren Sie sich eher für fachliche oder eher für verbandspolitische Artikel?

eher Fachprobleme
eher Verbandspolitik
beides gleich

49. Wie informieren Sie sich sonst über das, was in Ihrer Branche geschieht?

50. Wenn Sie irgendwelche schwierigen betrieblichen Probleme haben, an wen wenden Sie sich dann?

51. (WENN NICHT BERUFSORGANISATION GENANNT:)

Haben Sie sich in solchen Fällen noch nie an die Berufsorganisation gewandt?

52. Wie häufig im Jahr nehmen Sie die Hilfe eines Steuerberaters in Anspruch?

53. Und wie häufig nehmen Sie die Hilfe eines Rechtsanwalts in Anspruch?

54. Nehmen Sie einmal an, ein Unternehmer sieht eine Möglichkeit, ein gutes Geschäft zu machen, wozu aber eine größere Investition notwendig wäre. Sein Berater rät ihm zu, die Familienmitglieder dagegen raten ab. Wie sollte er sich verhalten: Sollte er gegen den Rat der Familie die Investition vornehmen oder sollte er um des häuslichen Friedens willen das Projekt aufgeben?

investieren (0)
aufgeben (1)

W.n. (4)
K.A. (5)

55. Wie würden Sie sich verhalten?

investieren (6)
aufgeben (7)

W.n. (x)
K.A. (y)

56. Arbeiten auch Familienangehörige von Ihnen mit im Betrieb?

nein (0)

(WENN JA:) Wie viele, wer, als was tätig?

| Verwandtschaftsgrad (z.B. Ehefrau) | tätig als Buchhalterin) |
|---------------------------------------|----------------------------|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |
| 5. | |

57. Was meinen Sie: Sollte man besser Betrieb und Familie möglichst auseinanderhalten?

58. Wieweit ist eigentlich Ihr Betrieb aufgegliedert, d.h. welche Abteilungen gibt es und wieviele Leute sind in den einzelnen Abteilungen tätig?

| nicht gegliedert (0) | Abteilung | Anzahl der Personen |
|----------------------|-----------|---------------------|
| | | |
| | | |
| | | |

59. Sind Ihre Mitarbeiter auf bestimmte Tätigkeiten spezialisiert oder macht jeder alles?

60. Welche dieser Tätigkeiten haben Sie sich selbst vorbehalten?

| Tätigkeit | Zeit |
|-----------|------|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |

61. Wieviel Prozent Ihrer täglichen Arbeitszeit verwenden Sie auf jede dieser Tätigkeiten? (OBEN EINTRAGEN!)

62. Und welche dieser Tätigkeiten halten Sie für die wichtigste?

63. Halten Sie eigentlich eine innerbetriebliche Arbeitsteilung oder Spezialisierung für zweckmäßig oder für weniger zweckmäßig?

64. Können Sie alle Tätigkeiten, die in Ihrem Betrieb notwendig sind, selbst ausführen?

65. (WENN NICHT ALLE:) Welche könnten Sie nicht selbst ausführen?

66. Sollte ein Unternehmer selbst alles tun können?

67. Haben Sie auch persönlichen Kontakt zu allen Mitarbeitern oder beschränkt sich der Kontakt auf sachliche Zusammenarbeit?

68. Wir haben hier vier Typen von Mitarbeitern, die man im Arbeitsleben antreffen kann.
(KARTE 4 ÜBERREICHEN!)

Würden Sie mir bitte sagen, mit welchem Typ Sie am liebsten zusammenarbeiten würden?

- | | |
|--------------------------------------------------------|-----|
| Jemand, der sachlich alle Probleme anpackt | (0) |
| Jemand, dem man unbedingt vertrauen kann | (1) |
| Jemand, der immer freundlich und bei allen beliebt ist | (2) |
| Jemand, der ganz in seiner Arbeit aufgeht | (3) |

69. Machen Ihre Mitarbeiter schon mal Verbesserungsvorschläge?

| | |
|--------|-----|
| häufig | (0) |
| selten | (1) |
| nie | (2) |

W.n., K.A. (5)

70. WENN HÄUFIG ODER SELTEN:

Geben Sie ihnen dafür eine finanzielle Anerkennung?

71. Machen Sie eigentlich Reklame?

| | |
|------|-----|
| nein | (0) |
|------|-----|

(WENN JA:) Wie?

(WENN JA:) Wie hoch sind ungefähr Ihre Kosten für Reklame in % vom Umsatz?

72. Tragen Sie die Kosten für Ihre Reklame ganz allein oder wird ein Teil Ihrer Reklame von anderer Seite (z.B. von Lieferfirmen) finanziert?

73. (WENN VON AUSSEN FINANZIERT:) Wieviel Prozent Ihrer Reklame müssen Sie selbst finanzieren?

74. Nehmen Sie an, ein Unternehmer nimmt ein neuartiges Produkt in sein Sortiment auf, das er für ausgezeichnet hält. Sollte er Ihrer Meinung nach intensiv dafür werben oder kann er sich darauf verlassen, daß es sich mit der Zeit selbst durchsetzt?

| | |
|-------------------------|-----|
| werben | (0) |
| setzt sich selbst durch | (1) |

W.n., K.A. (5)

Was würden Sie selbst in dieser Situation tun?

| | |
|--------------|-----|
| werben | (6) |
| nicht werben | (7) |

W.n., K.A. (7)

75. Finden Sie, daß die Kunden heute wählerischer sind als früher und schwerer zufriedenzustellen?

| | |
|------|-----|
| ja | (0) |
| nein | (1) |

| | |
|------------|-----|
| W.n., K.A. | (5) |
|------------|-----|

76. Halten Sie die Ansprüche der Kunden im allgemeinen für gerechtfertigt oder für übertrieben?

77. Wieviele Stunden Ihrer täglichen Arbeitszeit verwenden Sie persönlich auf Kontakte mit Ihren Kunden?

..... Stunden von Arbeitszeit

78. Kennen Sie alle Ihre Kunden auch persönlich?

79. Würden Sie sich lieber mehr Ihren Kunden widmen?

80. Wenn ein Verwandter zu Ihnen kommt, berechnen Sie ihm dann den normalen Preis oder setzen Sie den Preis herunter?

81. Was meinen Sie: Kann man von einem Verwandten, bei dem man etwas einkauft, erwarten, daß er einen Vorzugspreis berechnet?

82. Nehmen Sie einmal an, an einen Unternehmer sind in der letzten Zeit mehrfach Kunden herangetreten, die ein neues Produkt verlangten. Der Unternehmer führt dieses Produkt nicht, dafür aber ein anderes, seit langem bewährtes Fabrikat. Sollte er an dem altbewährten Fabrikat festhalten oder sollte er auf das gängige Produkt übergehen?

am alten festhalten (0)
auf das neue übergehen (1)

W.n. (4)
K.A. (5)

83. Was würden Sie selbst in dieser Situation tun?

am alten festhalten (6)
auf das neue übergehen (7)

W.n. (x)
K.A. (y)

84. Hier ist noch einmal eine Kombination von Worten. Würden Sie diesmal bitte ankreuzen, welche Vorstellung Sie - mehr oder weniger - von Ihrer Kundschaft haben:
(KARTE 5 ÜBERREICHEN!)

| | | | | | | |
|---------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------|
| Stammkunde | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Laufkunde |
| anspruchsvoll | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | genügsam |
| eigenwillig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | aufgeschlossen |
| einfach | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | kompliziert |
| sachlich | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | treu |
| bescheiden | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | herrisch |

85. Und wie stellen Sie sich die ideale Kundschaft vor?
(KARTE 6 ÜBERREICHEN!)

| | | | | | | |
|---------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------|
| Stammkunde | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Laufkunde |
| anspruchsvoll | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | genügsam |
| eigenwillig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | aufgeschlossen |
| einfach | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | kompliziert |
| sachlich | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | treu |
| bescheiden | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | herrisch |

86. Jetzt eine ganz andere Frage: Sind Sie zufrieden mit dem, was Sie bisher in Ihrem Beruf erreicht haben?

zufrieden (0)
nicht zufrieden (1)

W.n., K.A. (5)

87. (WENN NICHT "zufrieden" GENANNT:) Und warum nicht?

88. Wenn Sie es nochmal zu tun hätten, würden Sie sich wieder für diesen Beruf entscheiden oder würden Sie einen anderen Beruf vorziehen?

für gleichen Beruf (6)
anderen Beruf (7)

W.n., K.A. (y)

89. Und warum?

90. WENN ANDERER BERUF:

Für welchen Beruf würden Sie sich dann entscheiden?

91. Nehmen Sie einmal an, Sie ständen noch einmal vor der Berufswahl und könnten ganz frei zwischen diesen neun Berufen wählen.

(KARTE 7 ÜBERREICHEN!)

Für welchen Beruf würden Sie sich dann entscheiden?

1. Wahl:

W.n., K.A. (0)

92. Welchen Beruf würden Sie an zweiter Stelle wählen?

2. Wahl:

W.n., K.A. (0)

93. Welchen Beruf hatte Ihr Vater?

94. Und welche berufliche Ausbildung hatte Ihr Vater?

95. Darf ich auch noch nach der Schulbildung Ihres Vaters fragen?

| | |
|----------------|-----|
| Volksschule | (0) |
| mittlere Reife | (1) |
| Abitur | (2) |

W.n., K.A. (3)

96. Und Sie selbst, welche Schulbildung haben Sie?

| | |
|----------------|-----|
| Volksschule | (5) |
| mittlere Reife | (6) |
| Abitur | (7) |

W.n., K.A. (8)

97. Und welche berufliche Ausbildung haben Sie?

98. (WENN LEHRE, GESELLEN- ODER MEISTERAUSBILDUNG ODER ENTSPRECHENDES GENANNT:)
Haben Sie eine Handwerks- oder eine Industrielehre gemacht?

| | |
|----------------|-----|
| Handwerkslehre | () |
| Industrielehre | () |

99. Welche Ausbildung sollte ein Unternehmer in Ihrer Branche heute haben?

100. Was haben Sie nach Ihrer Ausbildung beruflich gemacht?
(GANZ PRÄZISE ANGABEN ERFRAGEN!)

| Tätigkeit | Dauer |
|-----------|-------|
| | |

101. Haben Sie auch einmal im Großbetrieb gearbeitet?

nein (0)

Wie lange?

102. Herr, sind Sie verheiratet?

nein (0)

(WENN NEIN, ZU FRAGE ÜBERGEHEN!)

103. (WENN JA:) Hat Ihre Frau auch eine Berufsausbildung?

Welche?

104. Und welche Schulbildung hat Ihre Frau?

Volksschule (0)
mittlere Reife (1)
Abitur (2)

W.n., K.A. (5)

105. Haben Sie auch Kinder?

nein (0)

106. WENN JA:

Sind die Kinder noch in der Schule oder in der Berufsausbildung, oder stehen sie bereits in einem Beruf?

(FÜR JEDES KIND GENAUE ANGABEN ERFRAGEN!)

| | Schulbildung | Berufsausbildung | Beruf |
|---------|--------------|------------------|-------|
| 1. Kind | | | |
| 2. Kind | | | |
| 3. Kind | | | |
| 4. Kind | | | |
| 5. Kind | | | |

107. Nehmen Sie einmal an, Sie hätten einen Sohn, der in das Alter käme, wo er sich für einen Beruf entscheiden müßte. Was meinen Sie, welchen Gesichtspunkt er dabei in den Vordergrund stellen sollte?
(KARTE 8 ÜBERREICHEN!)

W.n., K.A. (0)
Eine Berufstätigkeit, (0)
die ihm wirtschaftliche Sicherheit bietet, (1)
bei der er gut verdienen kann, (2)
in der er unabhängig von Weisungen anderer ist, (3)
die für ihn besonders interessant ist, (4)
die ihm ein hohes Ansehen verschafft, (5)
bei der er anderen Menschen helfen könnte, (6)
die ihm gute Aufstiegchancen bietet, (7)
bei der er gute und gediegene Arbeit leisten kann (8)

(BEI MEHREREN NENNUNGEN REIHENFOLGE ERFRAGEN!)

1. Stelle: 2. Stelle: 3. Stelle:

108. Stellen Sie sich einmal vor, Sie würden zweihunderttausend Mark gewinnen. Was würden Sie mit diesem Geld anfangen?

109. (WENN NICHT "Berufsw^{echsel}" GENANNT:)
Würden Sie in diesem Fall evtl. Ihren Beruf wechseln?

nein ()

(WENN JA:) Welchen Beruf würden Sie dann wählen?

Ich habe zum Schluß noch ein paar Fragen für unsere Statistik:

110. Wie alt sind Sie, wenn ich fragen darf?

| | | |
|-------|----|-----|
| unter | 30 | (0) |
| 30 - | 39 | (1) |
| 40 - | 49 | (2) |
| 50 - | 59 | (3) |
| 60 - | 65 | (4) |
| über | 65 | (5) |

111. Und welcher Konfession gehören Sie an?

| | |
|-------|-----|
| r.k. | (7) |
| ev. | (8) |
| vd. | (9) |
| keine | (x) |
| K.A. | (y) |

112. Wie hoch liegt Ihr jährlicher Umsatz?

..... DM

(FALLS VERWEIGERUNG DER ANTWORT, KARTE 9 ÜBERREICHEN UND UM EINTRAGUNG BITTEN)

| | | | |
|-------|-------------|------|-----|
| | | W.n. | (0) |
| unter | 25.000 | DM | (1) |
| 25 - | 49.000 | " | (2) |
| 50 - | 99.000 | " | (3) |
| 100 - | 249.000 | " | (4) |
| 250 - | 499.000 | " | (5) |
| 500 - | 999.000 | " | (6) |
| 1 - | 2,999.000 | " | (7) |
| über | 3 Millionen | | (8) |
| | | K.A. | (9) |

113. Und wie hoch war der Umsatz 1950?

Bemerkungen:

Interviewereintragungen:

Tag:

Ort: Köln / Euskirchen

Dauer (Uhrzeit): von bis Uhr

Gesprächspartner (Name):

Teilnahme anderer Personen:

Ernsthaftigkeit der Befragten: gut / teils / schlecht

Unterschrift des Interviewers

.....