

ZA –Archiv Nummer 0569

Olivetti-Vertreter (Fluktuation 1965)

1965

C₁ = 1 (I. KARTE)

C₁ = 2 (II. KARTE)

D I V O

C_{2,3,4} = Lfd. Nr.

C_{2,3,4} = Lfd. Nr.

C₅ = 7-2-0

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG - SOZIALFORSCHUNG
UND ANGEWANDTE MATHEMATIK
FRANKFURT AM MAIN C₅ = 7-2-0

Streng vertraulich!
Name darf nicht
vermerkt werden!

220 → 650

720

Oktober 1965

Wie Sie bereits unserem Anschreiben entnehmen konnten, führt das DIVO-Institut gegenwärtig eine Untersuchung über aktuelle Probleme des Arbeitsmarktes durch. In diesem Zusammenhang interessieren wir uns besonders für die Situation solcher Personen, die in den letzten Jahren einmal als Vertreter im Aussendienst tätig waren. Würden Sie uns bitte Ihre Ansicht zu allgemeinen Berufsproblemen sagen?

1. In welcher Firma würden Sie bei gleichen finanziellen Bedingungen lieber arbeiten: In einer grossen Firma mit rd. 1000 Beschäftigten oder in einer kleinen Firma mit rd. 100 Beschäftigten?

6 - Y. In einer grossen Firma
↓
X. In einer kleinen Firma

10 - 16
15 - 21

2. Jeder Mensch ist für manche Tätigkeit besonders begabt, für andere weniger. Wie würden Sie Ihre Begabung für die drei vorliegenden Tätigkeitsbereiche einschätzen: Sehr gut, gut, durchschnittlich oder unterdurchschnittlich?

	Sehr gut	Gut	Durchschnittlich	Unter- durchschnittlich	KA
Verkauf	7 - Y	X	0	1	2
Verwaltung	↓ 3	4	5	6	7
Technik	50 - Y	X	0	1	2

3. Wenn Sie bei gleichen finanziellen Bedingungen die Wahl hätten zwischen Vertreter im Aussendienst und einer Stellung als Angestellter mit normaler Bürotätigkeit, welche Stellung würden Sie dann wohl wählen?

- 8x-1. Stellung als Vertreter im Aussendienst → FRAGE 3a STELLEN!
2. Stellung mit normaler Bürotätigkeit

3a. Warum würden Sie diese Stellung wählen? (PROBEN)

4. Kann man Ihrer Meinung nach den Beruf des Vertreters erlernen oder glauben Sie, daß man dafür geboren sein muss?

4 - Y. Man kann den Beruf erlernen
↓
X. Man muss dazu geboren sein
0 TEILS-TEILS
1 KA

DIE 11 ROTEN KÄRTCHEN MISCHEN UND VORLEGEN!

5. Wir haben hier einige Kärtchen. Auf jedem Kärtchen steht ein bestimmter Gesichtspunkt, der vielleicht wichtig sein könnte, wenn man eine neue Stellung angeboten bekommt und man überlegt, ob man sie annehmen soll oder nicht. Sie können sich vorstellen, daß jeder Mensch eine andere Ansicht darüber hat, welche Gesichtspunkte am wichtigsten sind. Wir würden uns nun einmal für Ihre Meinung interessieren: Bitte legen Sie alle Kärtchen einmal in zwei Gruppen auseinander, so daß auf der einen Seite die Gesichtspunkte sind, die Ihnen persönlich sehr wichtig erscheinen, auf der anderen Seite die Gesichtspunkte, die Ihnen persönlich nicht sehr wichtig erscheinen. Es ist dabei gleichgültig, wie viele Kärtchen auf jeder Seite liegen.

INTERVIEWER: DEM BEFRAGTEN GENÜGENDE ZEIT LASSEN! ANZAHL DER KÄRTCHEN JEDER GRUPPE NOTIEREN!

"Sehr wichtige" Gesichtspunkte:

Anzahl der Kärtchen: _____

"Nicht sehr wichtige" Gesichtspunkte:

Anzahl der Kärtchen: _____

NACHDEM DER BEFRAGTE ENTSCHIEDEN HAT, WELCHE GESICHTSPUNKTE FÜR IHN "SEHR WICHTIG" UND WELCHE "NICHT SEHR WICHTIG" SIND:

- 5a. Und nun ordnen Sie bitte die Kärtchen der Gruppe "SEHR WICHTIG" noch einmal der Rangfolge nach; und zwar so, daß ganz oben das Kärtchen mit dem wichtigsten Gesichtspunkt liegt und darunter die Kärtchen mit den jeweils etwas weniger wichtigen Gesichtspunkten.

(DIE BUCHSTABEN STEHEN AUF DER RÜCKSEITE DER KÄRTCHEN; IM UNTEN STEHENDEN SCHEMA EINTRAGEN!)

- 5b. Und nun legen Sie bitte die Kärtchen der Gruppe "NICHT SEHR WICHTIG" ebenfalls in eine Rangfolge. Legen Sie auch hier das Kärtchen mit dem wichtigsten Gesichtspunkt in dieser Gruppe wieder oben hin und ordnen Sie die anderen dann darunter ein. (UNTEN EINTRAGEN!)

5a.

5b.

Rangfolge der
"Sehr wichtigen" Gesichtspunkte

1. Stelle
(oben/am wichtigsten) Buchstabe: 6
2. Stelle ----- Buchstabe: 7
3. Stelle ----- Buchstabe: 8
- (ENTSPRECHEND WEITER, JE NACH ZAHL DER KÄRTCHEN)
- Buchstabe: 9
- Buchstabe: 10
- Buchstabe: 11
- Buchstabe: 12

Rangfolge der
"Nicht sehr wichtigen" Gesichtspunkte

1. Stelle
(oben/am wichtigsten) Buchstabe: 13
2. Stelle ----- Buchstabe: 14
3. Stelle ----- Buchstabe: 15
- (ENTSPRECHEND WEITER, JE NACH ZAHL DER KÄRTCHEN)
- Buchstabe: 16
- Buchstabe: _____
- Buchstabe: _____
- Buchstabe: _____

6. In welcher Branche sind Sie gegenwärtig tätig?

10, 11 -

7. Wie ist Ihre Stellung zu bezeichnen?

12 -

ZUSÄTZLICH KRINGELN!

- 13 - Y. Verkäufer
X. Andere Tätigkeit
Y/X BEIDES
0. KA

8. Sind Sie da vorwiegend im Innendienst oder vorwiegend im Aussendienst?

1. Im Innendienst
2. Im Aussendienst
3. INNEN- U. AUSSENDIENST
4. KA

Sie waren so freundlich, uns Ihre Meinung zu allgemeinen Berufsfragen zu sagen. Uns würden darüber hinaus noch Ihre persönlichen, besonderen Erfahrungen interessieren, die Sie mit einzelnen Firmen machen konnten. Ihre Adresse haben wir von der Firma Olivetti bekommen. Die folgenden Fragen beziehen sich deshalb vorwiegend auf Ihre Tätigkeit bei dieser Firma.

9. Wie war das damals, als Sie sich bei Olivetti bewarben? Welche Tätigkeit übten Sie damals gerade aus?

14 -

ZUSÄTZLICH KRINGELN!

4. Innendienst
5. Aussendienst
6. Keine Tätigkeit
7. INNEN- U. AUSSENDIENST
8. KA

10. Wie kamen Sie gerade auf die Firma Olivetti? Hat vielleicht eine Stellenanzeige Sie dazu angeregt? Oder wie sind Sie sonst dazu gekommen, sich bei Olivetti zu bewerben?

- 15 - Y. Auf Stellenanzeige beworben
X. Anderweitig veranlasst

WEITER MIT FRAGE 12!

11. Können Sie sich noch erinnern, wie diese Anzeige aussah? Was an der Anzeige hat Sie besonders angesprochen? Können Sie sich noch an den Text erinnern? (UNBEDINGT WÖRTLICH MITSCHREIBEN! EINGEHEND PROBEN!)

15 -

12. Hatten Sie damals, als Sie sich bei Olivetti bewarben, auch andere Bewerbungen aufgegeben?

1. Ja, noch andere Bewerbungen aufgegeben
2. Nein, keine anderen Bewerbungen aufgegeben

13. Was, würden Sie heute sagen, hat damals eine Rolle gespielt, als Sie sich entschlossen, sich bei Olivetti zu bewerben? Könnten Sie vielleicht die wichtigsten Gründe aufzählen?

13x-

14. Wären Sie von der Firma weggegangen, auch wenn Sie nicht die Aussicht gehabt hätten, bei Olivetti angestellt zu werden?

14x-4. Wäre auch ohne die Aussicht, bei Olivetti angestellt zu werden, weggegangen

5. Wäre nicht weggegangen

6. ~~Andere Antwort:~~

15. Als Sie sich bei Olivetti bewarben, wussten Sie da schon, daß Sie dort die Möglichkeiten haben würden, sich im Büromaschinenverkauf ausbilden zu lassen? Was würden Sie sagen, wie wichtig diese Möglichkeit für Ihren Entschluß damals war, sich bei Olivetti zu bewerben: War diese Ausbildungsmöglichkeit entscheidend wichtig, wichtig oder weniger wichtig für Ihren Entschluß, sich bei Olivetti zu bewerben?

15xx-Y. Entscheidend wichtig

X. Wichtig

O. Weniger wichtig

1. ~~Wusste es damals noch nicht~~

FRAGE 15a STELLEN!

- 15a. Und was war der Grund für diese Ansicht?

16. Sie hatten damals sicherlich bestimmte Vorstellungen über die Arbeitsbedingungen die Sie dort antreffen würden, und auch über die Firma als ganzes. Und wie war es dann in Wirklichkeit: Haben sich da Ihre Vorstellungen über die Arbeitsbedingungen und die Firma als ganzes etwas geändert oder waren Ihre Vorstellungen genau die gleichen geblieben?

20-Y. Vorstellungen haben sich etwas geändert → FRAGE 16a STELLEN!

X. Vorstellungen waren genau die gleichen geblieben

O. ~~NA~~

→ WEITER MIT FRAGE 17!

- 16a. In welcher Hinsicht hatten sich Ihre Vorstellungen etwas geändert? Was hatten Sie sich anders vorgestellt? (PROBEN)

21x-

17. Die Firma Olivetti teilte uns mit, daß neue Verkäufer einen Ausbildungslehrgang mitmachen. In diesem Lehrgang werden die Teilnehmer einmal mit der Handhabung und den technischen Kenntnissen der Maschinen vertraut gemacht, andererseits werden sie auch in Verkaufs- und Verhandlungstechnik geschult. Finden Sie, daß der Lehrgang in dieser Hinsicht ausreichend war in bezug auf

	Ja	Nein
Maschinenkenntnis	22 x - Y	X
Verkaufstechnik	0	1

18. Was wurde Ihrer Ansicht nach bei dem Lehrgang nicht genügend berücksichtigt?

19. Können Sie mir einmal kurz beschreiben, welche Stellungen Sie während Ihrer gesamten Beschäftigung gehabt haben? Wie würden Sie diese Stellungen bezeichnen?

23 - Y. Bezirksverkäufer
X. S-1 Verkäufer
0. Andere Positionen

20. Und welche Stellung hatten Sie bei Ihrem Ausscheiden aus der Firma?

2. Bezirksverkäufer
3. S-1Verkäufer
4. Andere Position

- 20A. Wie war das, als Sie als Bezirksverkäufer tätig waren?
War der Bezirksleiter bei den Abschlüssen meistens mit Ihnen dabei oder führten Sie meistens die Abschlußverhandlungen selbständig durch?

6. Bezirksleiter war meistens dabei
7. Führte Abschlußverhandlungen selbständig durch
8. ~~W4~~

21. Und wie war das mit der Zusammenarbeit der Vertreter in Ihrer Gruppe:
Half man sich da im allgemeinen gegenseitig oder arbeitete man im allgemeinen mehr für sich?

24 - Y. Man half sich gegenseitig
X. Man arbeitete mehr für sich
0. TEILS-TEILS
9. HATTE KEINE GRUPPE

22. Wie fanden Sie die Allgemeinbildung und das allgemeine Niveau Ihrer Kollegen, als Sie bei Olivetti waren? War es gut, mittelmäßig oder schlecht?

1. Gut
2. Mittelmäßig
3. Schlecht

23. Wie war es mit dem Verkaufsdirektor, in dessen Bereich Sie tätig waren? Hatten Sie den Eindruck, daß der Verkaufsdirektor im allgemeinen ziemlich verständnisvoll und hilfsbereit war oder hatten Sie den Eindruck, daß der Verkaufsdirektor im allgemeinen weniger verständnisvoll und hilfsbereit war?

Nein
C 24

5. War ziemlich verständnisvoll und hilfsbereit

6. War weniger verständnisvoll und hilfsbereit

7. TEILS-TEILS

8. KA

24. Und wie schwierig war es im allgemeinen für einen Bezirksverkäufer, sich öfter mit dem Verkaufsdirektor zu unterhalten: War das unmöglich oder sehr schwierig oder etwas schwierig oder nicht so schwierig?

15-Y. Unmöglich

X. Sehr schwierig

O. Etwas schwierig

1. Nicht so schwierig

2. KA

25. Hatten Sie den Eindruck während Ihrer Tätigkeit als Bezirksverkäufer, daß Ihnen ein besonders günstiger Bezirk oder Zone zugeteilt war oder ein besonders ungünstiger, oder entsprach er dem Durchschnitt?

3. Besonders günstig

4. Besonders ungünstig

5. Durchschnitt

6. HATTE 2 BEZIRKE

7. KA

26. Haben Sie während Ihrer Tätigkeit als Bezirksverkäufer bei Olivetti den Bezirk bzw. die Zone, die Ihnen zugeteilt wurde, gewechselt?

26-Y. Ja - wie oft? 1 mal

X. Nein

27. Konnten sich die Vertreter in Ihrer Gruppe die Kundenbesuche ganz nach eigenem Belieben einrichten, oder gab es für die Kundenbesuche irgendwelche Vorschriften?

1. Vertreter konnte nach eigenem Belieben einrichten

2. Es gab Vorschriften → FRAGE 27a STELLEN!

- 27a. Zu welchem Zweck gab es wohl diese Vorschriften?

4. Mehr um eine Kontrolle zu haben

5. Mehr um den Vertretern die Arbeit zu erleichtern

6. TEILS-TEILS

28. Was würden Sie ganz allgemein über das Betriebsklima bei Olivetti sagen: War es gut, mittelmäßig oder schlecht?

27 xxx-Y. Gut

X. Mittelmäßig

O. Schlecht

FRAGE 28a STELLEN!

- 28a. Woran mag es Ihrer Meinung nach wohl gelegen haben? (PROBEN)

29. Welcher Vertreter wurde Ihrer Meinung nach bei Olivetti mehr geschätzt: Ein Vertreter, der rücksichtslos nur verkaufte und sich nicht um die Zufriedenheit der Kunden kümmerte oder ein Vertreter, der versuchte, die Kunden möglichst zufriedenzustellen, auch wenn er dadurch im Moment mal etwas weniger verkaufte?

28 - Y. Vertreter, der rücksichtslos verkaufte
 X. Vertreter, der versuchte, die Kunden zufriedenzustellen
 0. KA

FRAGE 29a STELLEN!

- 29a. Was meinen Sie wohl, wie es zu dieser Einstellung kam - wer vor allem für die Einstellung verantwortlich war? (WÖRTLICH MITSCHREIBEN!) (PROBEN)

29 -

30. BITTE BLAUEN KARTENSATZ VORLEGEN!

Bitte geben Sie anhand dieser Kärtchen hier an, welchen Grad an Bedeutung Ihrer Meinung nach diese Gesichtspunkte hier bei der Beurteilung eines Verkäufers haben sollten:

Sollten Ihrer Meinung nach die einzelnen Punkte eine sehr große, große, einige oder keine Bedeutung haben? (EINZELNE PUNKTE DURCHGEHEN!)

	Sehr große Bedeutung	Große Bedeutung	Einige Bedeutung	Keine Bedeutung	KA
Verhältnis zu den Kollegen	30 - Y	X	0	1	2
Zufriedenheit der Kunden	3	4	5	6	7
Verkaufsleistung	31 - 8	9	Y	X	0
Fleiß und Disziplin	1	2	3	4	5
Korrektheit	32 - 6	7	8	9	5
Wunsch sich weiterzubilden	Y	X	0	1	2

31. Und welche Bedeutung haben bei der Firma Olivetti diese Gesichtspunkte bei der Beurteilung eines Verkäufers?

(BITTE BLAUEN KARTENSATZ NOCH EINMAL MISCHEN, DANN VORLEGEN!)

Welche Bedeutung haben Ihrer Ansicht nach die folgenden Punkte zur Beurteilung eines Verkäufers bei der Firma Olivetti: Sehr große, große, einige, keine? (EINZELNE PUNKTE DURCHGEHEN!)

	Sehr große Bedeutung	Große Bedeutung	Einige Bedeutung	Keine Bedeutung	KA
Verhältnis zu den Kollegen	33 - Y	X	0	1	2
Zufriedenheit der Kunden	3	4	5	6	7
Verkaufsleistung	34 - 8	9	Y	X	0
Fleiß und Disziplin	1	2	3	4	5
Korrektheit	35 - 6	7	8	9	5
Wunsch sich weiterzubilden	Y	X	0	1	2

32. Hatten Sie den Eindruck, daß die Zahl der Einheiten, die man mindestens erreichen mußte, leicht zu erreichen war, oder hatten Sie den Eindruck, daß sie schwer zu erreichen war?

36- Y. Leicht zu erreichen
 X. Schwer zu erreichen
 0. KA

33. Spürten Sie bei Ihrer Tätigkeit als Bezirksverkäufer einen gewissen Verkaufsdruck oder nicht?

1. Ja
 2. Nein
 3. KA

FRAGE 33a STELLEN!

- 33a. War er sehr stark, stark oder nicht so stark?

4. Sehr stark
 5. Stark
 6. Nicht so stark
 7. KA

34. Welche Art der Bezahlung hätten Sie während Ihrer Tätigkeit als Bezirksverkäufer bei Olivetti vorgezogen?

37- Y. Eine Bezahlung, die nur aus Provisionen besteht, ohne Fixum
 X. Eine Bezahlung, die sowohl aus Provisionen als auch einem Fixum besteht
 0. Eine Bezahlung, die nur aus einem Fixum besteht, ohne Provisionen

FRAGE 34a STELLEN!

- 34a. Was wäre Ihnen da wohl lieber gewesen: Eine Bezahlung mit hohem Fixum und niedrigen Provisionen oder eine Bezahlung mit niedrigem Fixum und hohen Provisionen?

2. Mit hohem Fixum und niedrigen Provisionen
 3. Mit hohen Provisionen und niedrigem Fixum
 4. TEILS-TEILS
 5. KA

35. Wie beurteilen Sie Ihre Verkaufserfolge als Bezirksverkäufer bei Olivetti?
 (INTERVIEWER: Die Frage bezieht sich nur auf die Tätigkeit als Bezirksverkäufer! Falls der Befragte auch S-1 Verkäufer war, FRAGE 36 STELLEN!)
 Glauben Sie, daß sie Ihren Fähigkeiten entsprachen oder glauben Sie, daß Ihre Fähigkeiten nicht voll zur Geltung kamen?

38- Y. Verkaufserfolge entsprachen den Fähigkeiten
 X. Fähigkeiten kamen nicht voll zur Geltung

FRAGE 35a STELLEN!

- 35a. Woran lag das Ihrer Meinung nach?

39.-

36. (INTERVIEWER: NUR AN BEFRAGTE, DIE AUCH S-1 VERKÄUFER WAREN. SIEHE FRAGE 19)

Und wie war es, als Sie S-1 Verkäufer waren? Erzielten Sie in dieser Position Verkaufserfolge, die Ihren Fähigkeiten entsprachen oder glauben Sie, daß Ihre Fähigkeiten nicht voll zur Geltung kamen?

40 x - y. Verkaufserfolge entsprachen den Fähigkeiten

X. Fähigkeiten kamen nicht voll zur Geltung → FRAGE 36a STELLEN!

36a. Woran lag das Ihrer Meinung nach?

37. Ich lese Ihnen eine Reihe von Maßnahmen vor. Welche halten Sie für sehr empfehlenswert, empfehlenswert oder weniger empfehlenswert um die Verkaufserfolge bei Olivetti zu steigern?

	<u>sehr empfehl.</u>	<u>empfehl.</u>	<u>weniger empfehl.</u>	<u>KA</u>
Bessere Auswahl der Vertreter	41 - Y 6 20	X 8	0 2 4	1
Bessere Schulung der Vertreter	2 2 10	3 5	4 7 11	5
Bessere Führung durch Bezirksleiter	6 5 1	7 5	8 1	9
Weniger Verkaufsdruck	42 - Y	X	0	1
Größere Zone bzw. mehr Kunden	2	3	4	5
Besseres Betriebsklima	6	7	8	9

38. Und welche von diesen Maßnahmen halten Sie für die wichtigste?

43 -

39. Wirkt sich Ihrer Meinung nach der innerbetriebliche Wechsel bei Olivetti störend aus oder nicht? (BITTE VORLESEN UND KRINGELN!)

	<u>störend</u>	<u>nicht störend</u>	<u>KA</u>
Wechsel der Zone und der Kundentabelle	44 - Y	X	0
Wechsel des Verkaufsbüros	1	2	3
Wechsel der Kollegen	4	5	6
Wechsel der Vorgesetzten	7	8	9

40. Als Sie von Olivetti weggingen, spielten doch sicher einige Gesichtspunkte eine wichtige Rolle, andere eine weniger wichtige Rolle. Ich führe Ihnen hier einige Gesichtspunkte auf, können Sie mir zu jedem sagen, ob er damals eine sehr wichtige, eine wichtige oder eine weniger wichtige Rolle spielte?
(DAS WEIßE KARTENSPIEL GEMISCHT VORLEGEN UND DEN BEFRAGTEN JE NACH WICHTIGKEIT 3 HÄUFCHEN ZUORINEN LASSEN!)

	<u>sehr wichtig</u>	<u>wichtig</u>	<u>nicht so wichtig</u>	<u>WA</u>
Schlechtes Betriebsklima	45 - Y	X	0	1
Arbeit entsprach nicht den Vorstellungen	2	3	4	5
Art des Verkaufs	6	7	8	9
Zu niedriger Verdienst	46 - Y	X	0	1
Schwierigkeit mit Vorgesetzten	2	3	4	5
Schlechte Führung durch Bezirksleiter	6	7	8	9
Zu wenig Verkaufstalent	47 - Y	X	0	1
Zu geringe Aufstiegschancen	2	3	4	5
Zu geringe Verkaufserfolge	6	7	8	9
Zu großer Verkaufsdruck	48 - Y	X	0	1
Bekam bessere Angebote	2	3	4	5
Ausbildung entsprach nicht den Erwartungen	6	7	8	9
Nicht eingehaltene Versprechen	49 - Y	X	0	1
Vorgenommene Ausbildung abgeschlossen	2	3	4	5
Persönliche Gründe	6	7	8	9

41. Welcher der Gründe war der wichtigste für Sie?

50, 51, -

42. Und welche Gründe gab es für Sie außerdem noch?

52, 53, -

43. DIE 11 GRÜNEN KÄRTCHEN MISCHEN UND DANN VORLEGEN!

Hier sind nochmals einige Kärtchen. Dieses Mal möchten wir Sie bitten, alle Kärtchen wieder in eine Reihenfolge zu legen, und zwar so, daß ganz oben das Kärtchen liegt, auf dem der Satz steht, der für die Verhältnisse in der Firma Olivetti am meisten zutrifft. Ganz unten legen Sie das Kärtchen mit dem Satz, der am wenigsten für die Verhältnisse bei der Firma Olivetti zutrifft. Alle anderen Kärtchen stufen Sie dann bitte entsprechend ein. Denken Sie bitte daran, daß es uns dabei auf Ihre eigene Meinung über die Verhältnisse bei der Firma Olivetti ankommt. Gehen Sie also nur von Ihren Eindrücken und Erfahrungen aus, auch wenn Sie nur kurz bei Olivetti beschäftigt waren.

INTERVIEWER: LASSEN SIE DEM BEFRAGTEN GENÜGENDE ZEIT FÜR DIE EINSTUFUNG!
DIE BUCHSTABEN AUF DER RÜCKSEITE DER KÄRTCHEN DEUTLICH LESBAR IM FRAGEBOGEN EINTRAGEN!

1. Stelle (ganz oben/ am wichtigsten)	Buchstabe: 17.-
2. Stelle	Buchstabe: 18.-
3. Stelle	Buchstabe: 19.-
4. Stelle	Buchstabe: 20.-
5. Stelle	Buchstabe: 21.-
6. Stelle	Buchstabe: 22.-
7. Stelle	Buchstabe: 23.-
8. Stelle	Buchstabe: 24.-
9. Stelle	Buchstabe: 25.-
10. Stelle	Buchstabe: 26.-
11. Stelle (ganz unten/ am wenigsten wichtig)	Buchstabe: 27.-

44. Wie war es als Sie von Olivetti weggingen. Haben Sie da schon eine Stellung bei einer anderen Firma in Aussicht gehabt?

28-Y. Ja → FRAGE 44a STELLEN!
X. Nein

44a. Wären Sie von Olivetti weggegangen, auch wenn Sie keine Firma in Aussicht gehabt hätten?

1. Ja, wäre weggegangen
2. Nein, wäre nicht weggegangen
3. k4

45. Sind Sie unmittelbar nach Ihrem Ausscheiden bei Olivetti in Ihre jetzige Firma eingetreten oder sind Sie in der Zwischenzeit noch wo anders beschäftigt gewesen oder waren Sie da selbständig tätig oder haben Sie noch keine andere Stelle angenommen?

29-Y. Unmittelbar in die jetzige Firma eingetreten
X. Zwischendurch noch wo anders beschäftigt gewesen
0. Habe noch keine andere Stelle angenommen → WEITER MIT FRAGE 60!
1. Befragter war selbständig tätig → FRAGE 45a STELLEN!
2. k4

45a. Als was waren Sie tätig?

3. Verkäufer von anderen Büromaschinen
4. Verkäufer anderer Artikel
5. Keine Verkäufertätigkeit

46. Welcher Branche gehört der Betrieb an, in den Sie unmittelbar nach Ihrem Ausscheiden bei Olivetti eintraten?

30,31 -

47. Und wie wurde die Stellung, die Sie hauptsächlich in dieser Firma hatten, bezeichnet?

32-Y. Verkäufer
X. Andere Tätigkeit
0. KA

48. Waren Sie vorwiegend im Innendienst oder vorwiegend im Außendienst tätig?

1. Vorwiegend im Innendienst
2. Vorwiegend im Außendienst
3. TEILS-TEILS
4. KA

49. Wie kamen Sie auf den Gedanken zu der Firma zu gehen, in die Sie unmittelbar nach Olivetti eingetreten sind. Hatten Sie eine Anzeige gelesen oder hatten Sie von jemandem erfahren, daß dort Leute gesucht wurden oder hat Sie etwas anderes auf den Gedanken gebracht, gerade zu dieser Firma zu gehen?

4. Anzeige gelesen
5. Von jemandem erfahren, daß dort Leute gesucht wurden
6. Anderes
7. KA

FRAGE 49a STELLEN!

- 49a. Von wem hatten Sie erfahren, daß dort Leute gesucht wurden? (PROBEN)

33 -

50. Hatten Sie als Vertreter bei Olivetti auch manchmal mit der Firma zu tun, in die Sie dann eintraten?

34-Y. Ja, hatte mit der Firma zu tun
X. Nein
0. KA

51. Würden Sie sagen, daß die Arbeit im Außendienst im ganzen gesehen in der neuen Firma angenehmer für Sie ist (war) als bei Olivetti oder ist/war die Arbeit im Außendienst dort unangenehmer als bei Olivetti oder sind/waren gar keine Unterschiede?

1. Angenehmer
2. Unangenehmer
3. Keine Unterschiede
4. NUR MEHR IM AUßENDIENST
5. KA

52. Was ist/war positiv bei der neuen Firma?

35,36 -

53. Was ist/war positiver als bei Olivetti?

37 -

54. Und wie war es mit Ihrem Verdienst in der neuen Firma: Haben Sie dort bei Ihrem Eintritt mehr oder genau so viel oder weniger im Monat verdient als bei Olivetti zur Zeit Ihres Ausscheidens?

38x-Y. Mehr
 X. Weniger
 R. Genau so viel

FRAGE 54a STELLEN!

54a. Wie viel mehr - weniger etwa? DM

55. Besteht (bestand) in der Firma nach Olivetti Ihr Gehalt aus einem fest vereinbarten Betrag oder besteht/bestand es auch aus Provisionen und Prämien?

39-3. Fest vereinbarten Betrag
 2. ~~Ganz oder~~ teilweise aus Provisionen und Prämien → FRAGE 55a STELLEN!
 1. NUR AUS PROVISIONEN

- 55a. Wieviel machten etwa die Provisionen und Prämien aus?
 Ich meine, welchen Anteil hatten sie in etwa an Ihrem gesamten Gehalt?
 Können Sie mir das in Prozent sagen?

.....40x-.... %

56. Bei welcher Firma hatten Sie bessere Aussichten, Ihren Verdienst zu steigern?
 Bei Olivetti oder bei der Firma, in die Sie dann eintraten?

41-Y. Bei Olivetti
 X. Firma nach Olivetti
 O. KA

57. Und wieviel verdienten Sie vor Ihrem Eintritt bei Olivetti? (Bruttogehalt)

.....42x-... DM

58. Wie waren Ihre Aufstiegchancen bei Olivetti gegenüber denen bei der Firma nach Olivetti? Waren sie gleich, besser oder schlechter?

1. Gleich
 2. Bei Olivetti besser
 3. Bei Olivetti schlechter → FRAGE 58a STELLEN!
 4. KA

- 58a. Worauf führen Sie die schlechten Aufstiegchancen bei Olivetti zurück?

43x-

59. NOCHMALS DIE 11 GRÜNEN KÄRTCHEN MISCHEN UND DANN VORLEGEN!

Und jetzt sehen Sie bitte nochmal die grünen Karten durch. Dieses Mal möchten wir Sie um folgendes bitten: Denken Sie bitte an die Verhältnisse in der Firma, in der Sie nach Ausscheiden bei Olivetti eintraten und legen Sie die Kärtchen dann wieder in eine Reihenfolge. Sie wissen ja jetzt schon, wie das gemeint ist: Ganz oben legen Sie bitte das Kärtchen, auf dem der Satz steht, der für die Verhältnisse in der Firma, in die Sie nach Olivetti eintraten, am meisten zutrifft; ganz unten das Kärtchen mit dem Satz, der für die Verhältnisse in dieser Firma am wenigsten zutrifft. Alle anderen Kärtchen stufen Sie dann bitte entsprechend ein.

Auch hier kommt es wieder auf Ihre eigene Meinung über die Verhältnisse in dieser Firma an.

(INTERVIEWER: ZEIT LASSEN! DIE BUCHSTABEN DEUTLICH LESBAR IM FRAGEBOGEN EINTRAGEN!)

1. Stelle (ganz oben/ am wichtigsten)	44	Buchstabe:	
2. Stelle	45	Buchstabe:	
3. Stelle	46	Buchstabe:	
4. Stelle	47	Buchstabe:	
5. Stelle	48	Buchstabe:	
6. Stelle	49	Buchstabe:	
7. Stelle	50	Buchstabe:	
8. Stelle	51	Buchstabe:	
9. Stelle	52	Buchstabe:	
10. Stelle	53	Buchstabe:	
11. Stelle (ganz unten/ am wichtigsten)	54	Buchstabe:	

60. AN ALLE

Und noch eine abschließende Frage zu diesem Thema: Was würden Sie aus Ihrer heutigen Sicht heraus sagen, was alles führte zu Ihrem Entschluß von Olivetti wegzugehen?

Was würden Sie an erster Stelle nennen

54, 55

Und was noch? (PROBEN)

61. Was würden Sie meinen: Würden Sie unter bestimmten Bedingungen wieder zu Olivetti gehen oder würden Sie auf keinen Fall wieder zu Olivetti gehen?

- 56-1. Würde unter bestimmten Bedingungen wieder zu Olivetti gehen → FRAGE 61a STELLEN!
2. Würde auf keinen Fall wieder zu Olivetti gehen

61a. Unter welchen Bedingungen würden Sie wieder zu Olivetti gehen?

57, 58

Und nun hätten wir gern noch einige Angaben für statistische Zwecke.

I. Alter des Befragten

Darf ich fragen, wie alt Sie sind?

(BITTE ZUNÄCHST EINTRAGEN UND DANN KRINGELN!)

_____ Jahre

- 70 - 0. Unter 20 Jahre
1. 20 bis unter 22 Jahre
2. 22 bis unter 24 Jahre
3. 24 bis unter 26 Jahre
4. 26 bis unter 28 Jahre
5. 28 bis unter 30 Jahre
6. 30 bis unter 32 Jahre
7. 32 bis unter 34 Jahre
8. 34 bis unter 36 Jahre
9. 36 Jahre und älter

~~II. Wenden Sie mir bitte auch noch angeben, wann Sie geboren sind?~~
~~(GENAUES GEBURTSDATUM!)~~

~~_____ Monat~~

~~_____ Jahr~~

III. Schulbildung

- 71 - 0. Volksschule
1. Mittelschule ohne Abschluss
2. Mittelschule mit Abschluss
3. Höhere Schule ohne mittlere Reife und ohne Abitur
4. Höhere Schule mit mittlerer Reife (Einjähriges)
5. Abitur

IV. Berufsausbildung

a) Lehre

- 72 - 0. Keine Lehre
1. Kaufmännische Lehre ohne Abschluss
2. Kaufmannsgehilfenprüfung
X. Andere Lehre mit und ohne Abschluss
3. Gesellenprüfung
4. Meisterprüfung

b) Berufs- und Fachschulen

- 73 - 0. Keine Berufs- oder Fachschule besucht
1. Berufs- oder Fachschule ohne Abschluss
2. Berufs- oder Fachschule mit Abschluss

c) Universitäts- oder Hochschulstudium

- X. Kein Universitäts- oder Hochschulstudium
3. Universitäts-/Hochschulstudium ohne Abschluss
4. Universitäts-/Hochschulstudium mit Abschluss
(Staatsexamen/Diplom)
5. Universitäts-/Hochschulstudium und Doktorgrad

- V. Können Sie mir noch sagen, wo Sie aufgewachsen sind - wir meinen den Ort, an dem Sie während Ihrer Kindheit und Jugend hauptsächlich gelebt haben?

Gemeinde: _____ Kreis: _____ Land: 74, 75. -

- Va. Wieviel Einwohner hat dieser Ort etwa? (SCHÄTZEN LASSEN!)

- 76 - 1. Unter 2 000 Einwohner
2. 2 000 bis unter 5 000 Einwohner
3. 5 000 bis unter 10 000 Einwohner
4. 10 000 bis unter 20 000 Einwohner
5. 20 000 bis unter 50 000 Einwohner
6. 50 000 bis unter 100 000 Einwohner
7. 100 000 bis unter 500 000 Einwohner
8. 500 000 Einwohner und mehr
9. Keine Schätzung möglich → FRAGE Vaa. STELLEN!

- Vaa. Ist dieser Ort ein(e)?

- 77 - 1. Dorf
2. Kleinstadt
3. Mittelstadt
4. Großstadt

- VI. Was meinen Sie, welcher Wirtschaftszweig in dem Ort, in dem Sie aufwuchsen, am häufigsten vertreten ist: Industrie oder Handel oder Landwirtschaft?

6. Industrie
7. Handel
8. Landwirtschaft

- VII. Welchen Beruf hat oder hatte Ihr Vater?
(GEMEINT IST DER HAUPTSÄCHLICH AUSGEÜBTE BERUF)

(BITTE GENAUE ANGABEN, KEINESFALLS NUR
"ANGESTELLTER" ODER "ARBEITER")

- 78 - 1. Freie Berufe, selbständige Akademiker
2. Selbständige Geschäftsleute und Handwerker,
Inhaber von Unternehmen
3. Angestellte
4. Beamte
5. Facharbeiter
6. Arbeiter
7. Landwirtschaftliche Arbeiter
8. Selbständige Landwirte
9. Anderer Beruf
0. KA

INFORMELLE ERMITTLUNG

Welche Schwierigkeiten ergaben sich bei dem Interview?

WICHTIG: SORGFÄLTIG ANGEBEN! (MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH!)

- 79 -
1. Interesselosigkeit, Gleichgültigkeit
 2. Keine oder nur wenig Zeit
 3. Mißtrauen und Argwohn
 4. Befragter wollte Frage nach dem Einkommen nicht beantworten
 5. Unfreundlichkeit, Murren
 6. Ängstlich, zögernd
 7. Schwierigkeiten wegen körperlicher Gebrechen
 8. Konnte geistig oft nicht folgen, war oft überfragt
 9. Ungünstige äussere Umstände
 0. Befragter wollte Erklärungen haben, welche?

_____ LISTE _____

X. Andere Schwierigkeiten, welche?

_____ LISTE _____

Y. Es ergaben sich keine Schwierigkeiten

Das Interview wurde durchgeführt am:

- 80 -
6. 1. Besuchstag - sofort erreicht
 7. 1. Besuchstag - aber _____ Besuche
 8. 2. Besuchstag
 9. 3. Besuchstag - bzw. _____ Besuchstag

Arbeitsort: _____ Datum: _____

Die korrekte Durchführung des Interviews bestätigt:

Interviewer-Nr.: _____ Interviewer: _____



(RAHMENNUMMER)