

DAS MANAGEMENT DES EDV-EINKAUFS 1999

CODEBOOK

(Fassung: 13. November 2000)

Untersuchungslei- tung	Prof. Dr. Thomas Voss (Universität Leipzig) Prof. Dr. Werner Raub (Universität Utrecht)
Feldarbeit	Prof. Dr. Thomas Voss, Dr. Per Kropp, lic. rer. soc. Roger Berger (Universität Leipzig) in Zusammenarbeit mit der USUMA GmbH, Berlin
Redaktion	Dr. Per Kropp

Arbeitsberichte des Instituts für Soziologie der Universität Leipzig

Die *Arbeitsberichte des Instituts für Soziologie* erscheinen in unregelmäßiger Reihenfolge. Bisher erschienene Berichte können unter der obigen Adresse angefordert werden. Für die Inhalte sind allein die jeweiligen Autoren verantwortlich.

Redaktion: Martin Abraham

Kontakt Institut für Soziologie
 Universität Leipzig
 Burgstr. 21
 04109 Leipzig

Tel. +49/ (0)341/ 9735 -666 -660

Fax +49/ (0)341/ 9735669

email: abraham@sozio.uni-leipzig.de

net: <http://www.uni-leipzig.de/~sozio/>

DAS MANAGEMENT DES EDV-EINKAUFES 1999

CODEBOOK

Inhalt

Kurzbeschreibung der Studie	2
Kapitel A. Studienbeschreibung	A - 1
1. Ziel der Studie	A - 1
2. Forschungsgruppe	A - 1
3. Fragebogen	A - 2
4. Datenerhebung	A - 3
4.1. Das Erhebungsdesign: Auswahl von Unternehmen und Transaktionen	A - 3
4.2. Beschreibung der Feldarbeit	A - 6
5. Hinweise zum Codebook	A - 8
5.1. Inhalt des Codebooks	A - 8
5.2. Darstellung der Daten	A - 9
5.3. Häufigkeiten und statistische Kennzahlen	A - 9
5.4. Fehlende Werte	A - 10
5.5. Anmerkungen zu Abschnitt 6 "Ihr Betrieb und Sie Selbst"	A - 11
5.6. Fehleingaben	A - 12
Kapitel B. Auswahl der Teilnehmer	B - 1
1. Besonderheiten des Datensatzes 'AUSWAHL.SAV'	B - 1
2. Beschreibung des Datensatzes 'AUSWAHL.SAV'	B - 1
Kapitel C. Der Fragebogen	C - 1
1. Originalfragebogen	C - 1
2. Beschreibung des Datensatzes 'EDV98d.SAV'	C - 25
1. Das Produkt	C - 26
2. Die Auswahl von Produkt und Lieferant	C - 37
3. Die Beziehung zum Lieferanten	C - 55
4. Die Vereinbarung	C - 70
5. Nach der Vereinbarung	C - 94
6. Ihr Betrieb und Sie Selbst	C - 133
Abschluss	C - 154
Kapitel D. Angaben zum Interview	D - 1
1. Erläuterung zum Datensatz 'INTERVIEW.SAV'	D - 1
2. Der Kontaktbogen	D - 1
3. Beschreibung des Datensatzes 'INTERVIEW.SAV'	D - 3

Kurzbeschreibung der Studie

Titel	Das Management des EDV-Einkaufs 1999
Gebiet	Befragung über das Management des Einkaufs von EDV-Produkten durch kleine und mittlere Unternehmen
Themen	Merkmale des Käufers, des Lieferanten und des Produkts; die Entwicklung der Beziehung zwischen Käufer und Lieferant; Beziehungen von Käufer und Lieferant zu anderen Unternehmen; die Suche und Auswahl von Produkt und Lieferanten; die Verhandlungen und Vereinbarungen zwischen Käufer und Lieferanten
Untersuchungs- leitung	Prof. Thomas Voss (Universität Leipzig) Prof. Werner Raub (Universität Utrecht)
Finanzierung	Deutsche Forschungsgemeinschaft
Zitierung	Roger Berger, Per Kropp & Thomas Voss (2000). Das Management des EDV-Einkaufs 1999. Codebook. Leipzig: Arbeitsbericht des Instituts für Soziologie, Nr. 14.
Feldarbeit	Prof. Thomas Voss, Dr. Per Kropp, lic. rer. soc. Roger Berger (Universität Leipzig) in Zusammenarbeit mit dem Institut für Markt-, Meinungs- und Sozialforschung USUMA GmbH, Berlin
Disziplin	Soziologie
Stichworte	Organisationen, Inter-Firmen-Beziehungen, Netzwerke, Transaktionskosten, Kooperation, Vertrauen
Population	kleine und mittlere Unternehmen in den Regionen Halle / Leipzig und München in Branchen, in denen EDV-Produkte häufig vorhanden sind
Stichprobe	kleine und mittlere Unternehmen in den Regionen Halle / Leipzig und München (20 km-Radius), die bei den dortigen IHK's gemeldet sind und ausgewählten Branchen angehören; Ergänzung durch Ingenieurbüros in Leipzig
Stichprobenziehung	Totalerhebung für Halle / Leipzig; Zufallsauswahl für München
Datenerhebung	Befragung
Erhebungsinstrument	standardisierter Fragebogen, mit Interviewerunterstützung oder postalisch ausgefüllt
Erhebungszeitraum	März - November 2000
Fallzahl	831 Unternehmen, 1019 Transaktionen
Variablenzahl	508
Sprachen	Fragebogen: deutsch Datensatz: deutsch, englisch
Verwandte Studien	“The External Management of Automation 1995”: ca.1000 Interviews mit etwa 800 Firmen über den Einkauf von EDV-Produkten geführt (vgl. Batenburg 1995)
Datenverfügbarkeit	werden zugänglich gemacht (voraussichtlich über das Zentralarchiv für Empirische Sozialforschung an der Universität zu Köln http://www.za.uni-koeln.de/)

KAPITEL A. STUDIENBESCHREIBUNG

1. Ziel der Studie

Die Datenerhebung verfolgte das Ziel, Informationen über den Einkauf von EDV-Produkten bei kleinen und mittleren Unternehmen zu gewinnen. Schwerpunktmäßig interessierte uns, wie Unternehmen dem Risiko opportunistischen Verhaltens von Lieferanten in einem so dynamischen Marktbereich wie den EDV-Markt begegnen. Dementsprechend nehmen Fragen über das Management des EDV-Einkaufs, z.B. zur Auswahl von Produkt und Lieferant und der vertraglichen Absicherung der Transaktionen einen wesentlichen Teil des Fragebogens ein. Neben formellen Mechanismen der Absicherung wird jedoch auch die Bedeutung der 'sozialen Einbettung' von Unternehmen untersucht. Es wurden darum Daten sowohl über die Entwicklung der spezifische Beziehung zwischen beiden Transaktionspartnern als auch deren Beziehungen zu Dritten erhoben. Schließlich beinhaltet der Fragebogen auch eine Reihe von Standardfragen zu den Unternehmen und den befragten Referenzpersonen.

Eine Besonderheit dieses Projekts besteht darin, dass wesentliche Teile des Designs der empirischen Studie und insbesondere der verwendete Fragebogen mit einer in den Niederlanden im Jahre 1995 erfolgreich durchgeführten Erhebung weitgehend identisch sind. In der Befragung "The External Management of Automation 1995" wurden ca. 1000 Interviews mit etwa 800 Firmen über den Einkauf von EDV-Produkten geführt (vgl. Batenburg 1995).

2. Forschungsgruppe

Leiter des Projektes waren Prof. Dr. Thomas Voss vom Institut für Soziologie an der Universität Leipzig und Prof. Dr. Werner Raub vom Department of Sociology der Universität Utrecht. Die Feldarbeit stand unter der Leitung von Prof. Dr. Thomas Voss, Dr. Per Kropp und lic. rer. soc. Roger Berger und wurde in Zusammenarbeit mit dem Institut für Markt-, Meinungs- und Sozialforschung USUMA, Berlin, durchgeführt.

3. Fragebogen

Entsprechend der Zielstellung der Studie wurde der Fragebogen in 6 Themengruppen geteilt. Tabelle 1 gibt einen Überblick über den Aufbau des Fragebogens.

Tab.1: Themengruppen des Fragebogens

Nr.	Block und Themen
1.	Das Produkt <ul style="list-style-type: none"> • Art, Preis und Bedeutung des Produkts • EDV-Kompetenz des Unternehmens und Anforderungen an das Produkt • Bedeutung der Zuverlässigkeit des Produkts bzw. des Lieferanten
2.	Die Auswahl von Produkt und Lieferant <ul style="list-style-type: none"> • Auswahl des Lieferanten • Aufwand für die Auswahl von Produkt und Lieferant • Bewertung des Produktes, des Lieferanten und eventuelle Alternativen aus damaliger Sicht
3.	Die Beziehung zum Lieferanten <ul style="list-style-type: none"> • Angaben zum Lieferanten • Erfahrungen mit dem Lieferanten und damalige Erwartungen über künftige Beziehungen • Angaben zur Kontaktperson • Netzwerkeinbettung
4.	Die Vereinbarung <ul style="list-style-type: none"> • Zahlungsweise • Der Vertrag: Zustandekommen, Umfang und Inhalt • finanzieller und juristischer Details • ausgewählte Punkte zu Hard- und Software
5.	Nach der Vereinbarung <ul style="list-style-type: none"> • Erfahrungen nach Vertragsabschluß • eventuelle Probleme • Zahlungsmodalität • Fortlauf der Beziehungen zum damaligen Lieferanten
6.	Betrieb und Interviewpartner <ul style="list-style-type: none"> • Angaben zum Betrieb • Fragen über den Gesprächspartner

Bei dem Fragebogen handelt es sich um ein überwiegend standardisiertes Erhebungsinstrument. Aufgrund der Komplexität des Fragebogens, um Rückfragen zu ermöglichen und um eine gute Motivation der Gesprächspartner zu erhalten, wurde der Interviewpartner beim Ausfüllen des Fragebogens durch einen Interviewer von USUMA unterstützt.

Nach Möglichkeit wurde vereinbart, dass der Gesprächspartner einen weiteren Fragebogen selbstständig ausfüllt und an USUMA zurückschickt. In diesem Fall konnte der Teil 6 des Fragebogens unbeantwortet bleiben. Wenn für den zweiten Fragebogen eine Anschaffung von demselben Lieferanten wie im ersten Fragebogen ausgewählt wurde, konnte bereits nach Frage 5.15 gestoppt werden.

4. Datenerhebung

Im folgenden werden die einzelnen Schritte der Datenerhebung vorgestellt. Im Februar 1999 wurden die Industrie- und Handelskammern Leipzig und München kontaktiert und um Adress- und Kontextdaten zu den bei ihnen gemeldeten und für die vorliegende Studie relevanten Unternehmen zu erhalten (siehe Abschnitt 4.1).

Von März bis September wurden diese Unternehmen durch Mitarbeiter der Projektgruppe angerufen um zu klären, welche der in der Stichprobe enthaltenen Unternehmen über eine geeignete Transaktion Auskunft geben konnte und wollte. Diese Unternehmen wurden von April bis November durch USUMA befragt (siehe Abschnitt 4.1).

4.1. Das Erhebungsdesign: Auswahl von Unternehmen und Transaktionen

Die Auswahl der zu befragenden Unternehmen wurde durch erhebungstechnische und theoretische Überlegungen bestimmt. Einerseits sollte die regionale Variabilität begrenzt bleiben, andererseits groß genug sein, um regional spezifische Ergebnisse zu vermeiden. Die zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel beschränkten die Auswahl auf ein bis zwei Regionen. Die Entscheidung fiel auf die Regionen Halle / Leipzig und München. Damit erlauben die Daten zugleich einen Vergleich zwischen zwei Regionen in Ost- und Westdeutschland, die ökonomisch relativ günstig dastehen. Die Überprüfung von Hypothesen zu Effekten sozialer Einbettung auf die Suche von Produkten und Lieferanten sowie die Gestaltung von Transaktionen ist somit an einem Datensatz möglich, der nicht nur ausschließlich regionale Besonderheiten widerspiegelt.¹ Der Ost-West-Vergleich ist insofern interessant, als hier eine Region mit einer kontinuierlich gewachsenen Wirtschaftsstruktur und möglicherweise kontinuierlichen Geschäftsbeziehungen und etablierten Netzwerken mit einer Region verglichen werden kann, in der moderne marktwirtschaftliche Strukturen erst vor 10 Jahr geschaffen wurden.

¹ Die überregionale Testung von Hypothesen wird zudem durch die Einbeziehung der oben beschriebenen niederländischen Studie ermöglicht.

Erhebungstechnisch notwendig war die Beschränkung der Untersuchung auf Unternehmen im 20 km-Radius um die untersuchten Städte.

Neben dem regionalen Aspekt spielten auch Unternehmensgröße und Branchenzugehörigkeit eine Rolle bei der Auswahl der Unternehmen. Zunächst beschränkt sich unsere Studie vor allem auf kleine und mittlere Unternehmen mit 4 bis 500 Mitarbeitern. Diesen Unternehmen stehen in der Regel keine spezialisierten Abteilungen zur Verfügung wie Großunternehmen, wodurch die Probleme beim Einkauf von EDV-Produkten deutlicher zutage treten. Zudem wurden vor allem Branchen in die Auswahl einbezogen, in denen eine gewisse Verbreitung von vielfältigen und - wichtig in Hinblick auf das zu untersuchende Vertrauensproblem - komplexen EDV-Produkten angenommen werden kann. Den Ergebnissen einer im Vorfeld der vorliegenden Studie durchgeführten Expertenbefragung zur Verbreitung komplexer EDV-Produkte entsprechend wurden Unternehmen aus den Bereichen der Nahrungsmittelindustrie, spezialisierte und Schwerindustrie, (Groß)Handel und Transport in die Untersuchung einbezogen.² Die so ausgewählten Unternehmen bilden die Bruttostichprobe für diese Untersuchung

Neben den genannten Voraussetzungen war für die Auswahl eines Unternehmens maßgebend, ob es EDV-Einkäufe getätigt hatte, die für die vorliegende Untersuchung geeignet waren. Dafür waren die folgenden Bedingungen entscheidend:

- Der Betrieb mußte die EDV-Anschaffungen selbständig abwickeln; d.h. die Entscheidung über Produkt und Lieferant mußte im Betrieb selbst gefällt werden, und nicht in einer übergeordneten Muttergesellschaft. Diese Voraussetzung wurde von Zweigniederlassungen großer Firmen in der Regel nicht erfüllt.
- Es mußte eine Kontaktperson im Betrieb über die EDV-Anschaffung detailliert Auskunft geben können.
- Die Transaktion durfte nicht lange - möglichst nicht mehr als drei Jahre - zurückliegen. Je mehr EDV-Anschaffungen ein Betrieb tätigte, desto wichtiger war die Wahl einer erst kurz zurückliegenden

² Entsprechend der IHK-Klassifizierung wurden Angaben zu allen Unternehmen der Kammerbezirke Halle, Leipzig und München der folgenden Branchen angefordert: Ernährungsgewerbe (15); Verlags- u. Druckgewerbe, Vervielf. v. bes. Ton-, Bild, Datenträg. (22); Metallerzeugung und -bearbeitung (27); Herstellung von Metallerzeugnissen (28); Maschinenbau (29); Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten (30); Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä. (31); Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik (32); Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik (33); Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (34); Sonstiger Fahrzeugbau (35); Handelsvermittlung und Großhandel (51); Gastronomie (55); Landverkehr, Transporte in Rohrfernleitungen (60); Luftfahrt (62). Daraus ergeben sich die Branchengruppen Nahrungsmittelindustrie (15; 55), spezialisierte (22; 25; 30-35) und Schwerindustrie (27-29), (Groß)Handel (51) und Transport (57; 60; 62).

Ein weiteres Auswahlkriterium waren die Beschäftigtengrößenklassen '02' bis '08' (4 bis 499 Mitarbeiter). Bei Unternehmen ohne Angaben zur Beschäftigtengrößenklasse - diese machten mehr als 50% der Bruttostichprobe aus - wurde die Betriebsgröße bei den telefonischen Vorabkontakten ermittelt.

Die Beschränkung dieser ersten Stichprobe auf einen 20-km-Radius wurde durch die Forschungsgruppe vorgenommen.

Transaktion, um auf möglichst unverfälschte Erinnerungen zurückgreifen zu können.

- An dem EDV-Geschäft durfte nur ein einziger Lieferant beteiligt gewesen sein. Falls z.B. ein Lieferant für die Hardware und einer für die Software vorhanden war, mußte eines der beiden Teilgeschäfte ausgewählt werden.

Für die in der vorliegenden Studie verfolgte Fragestellung waren insbesondere größere und komplexe Anschaffungen interessant. Bei der Auswahl der Transaktionen wurde den Kontaktpersonen jedoch zufallsmäßig vorgegeben, ob es sich eine komplexe oder einfache Anschaffung handeln sollte. So wurde vermieden, dass bei größeren Unternehmen vor allem der Einkauf komplexer Produkte, die dort häufiger angeschafft werden, erhoben wurde.

Falls ein Unternehmen mehr als einen uns interessierenden EDV-Einkauf getätigt hatte, sah das Untersuchungsdesign eine weitere Befragung zu einer zweiten Transaktion vor, und zwar möglichst zu einer weiteren Transaktion bei demselben Lieferanten (siehe Abschnitt 3).

Im Verlauf der Erhebung stellte sich rasch heraus, dass für den Raum Halle / Leipzig nicht ausreichend Betriebe den erforderlichen Kriterien entsprachen. Darum wurde die Stichprobe um eine Zufallsauswahl der im Branchenfernsprechbuch aufgeführten Leipziger Ingenieurbüros erweitert.³ Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Stichprobe und ihre Verteilung auf verschiedene Branchen.

Tab. 2: Übersicht über die Stichprobe und ihre Verteilung auf verschiedene Branchen
(Anzahl; in Klammern: Zeilenprozent)

	Nahrungs- mit- telgewerbe	spezialisierte Industrie	Schwer- industrie	(Groß)Handel	Transport- gewerbe	Gesamt
IHK Leipzig	69 (6%)	215 (18,6%)	198 (17,1%)	535 (46,3%)	138 (11,9%)	1155(100 %)
IHK München	84 (2,2%)	1222 (32,4%)	230 (6,1%)	2078 (55,1%)	151 (4,0 %)	3768*(100 %)

* einschließlich von drei Fällen ohne Branchenangaben

Hinzu kommen 268 Unternehmen aus dem Bereich der IHK Halle, bei denen keine Branchenangaben mitgeliefert wurden und 545 Leipziger Architektur- und Ingenieurbüros, was eine Gesamtstichprobe von 5736 Unternehmen ergibt.

4.2. Beschreibung der Feldarbeit

Die Datenerhebung verlief in zwei Abschnitten. Zunächst wurde durch Mitarbeiter der Projektgruppe telefonisch geklärt, welche der in der Stichprobe enthaltenen Unternehmen über eine geeignete Transaktion (siehe Abschnitt 4.1) Auskunft geben konnte und wollte. Bei einer Zusage wurde mit der für EDV-Einkäufe zuständigen Person die Transaktion ausgewählt, die Gegenstand des mündlichen Interviews sein sollte.

Zusätzlich wurden bei diesen telefonischen Kontakten Informationen über die Betriebsgröße und die Kontaktperson erhoben. Bei Absagen - d.h. eine geeignete Transaktion lag vor, aber keine Gesprächsbereitschaft - wurde nach den wichtigsten Gründen hierfür gefragt und um eine allgemeine Einschätzung des Lieferanten gebeten.⁴

Wegen der insbesondere im Raum Halle / Leipzig relativ geringen Anzahl von geeigneten Unternehmen war eine möglichst geringe Absagequote wichtig. Darum waren unsere Telefoninterviewer instruiert, direkte Absagen zu vermeiden, um ggf. bei einem späteren Anruf eine Zusage zu erzielen oder in Ausnahmefällen auch eine postalische Befragung zuzugestehen. Diese postalischen Interviews wurden wiederum von Mitarbeitern der Projektgruppe betreut. Die telefonischen Interviews begannen im März 1999 und wurden im August desselben Jahres abgeschlossen. Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die telefonischen Kontakte und ihr Ergebnis.

Tab.3: Response der telefonischen Kontaktaufnahme

	Verweigerung		Zusage		Zusage für postalisches Interview		entspricht nicht der Zielgruppe		Zeilensumme	
IHK Leipzig	133	11,8%	296	26,2%	56	5,0%	646	57,1%	1131	100,0%
Leipzig (Ingenieurbüros)	39	15,5%	73	29,1%	11	4,4%	128	51,0%	251	100,0%
IHK Halle	15	7,5%	59	29,6%	5	2,5%	120	60,3%	199	100,0%
IHK München	421	14,5%	479	16,5%	115	4,0%	1883	65,0%	2898	100,0%
Gesamt	608	13,6%	907	20,3%	187	4,2%	2777	62,0%	4479	100,0%

Die Differenz zur Gesamtstichprobe von 5736 Unternehmen ergibt sich aus der Anzahl von Unternehmen, die nicht erreichbar waren oder die nicht mehr kontaktiert wurden, als die Zielgröße von 900 Zusagen erreicht war, sowie 5 Unternehmen, die sich nicht in die Kategorie 'Verweigerung' oder 'entspricht nicht der Ziel-

⁴ Die Angaben der IHK's und die Ergebnisse der telefonischen Kontakte sind im Datensatz 'AUSWAHL.SAV' aufbereitet (siehe Kapitel B).

gruppe' einordnen ließen. Diese 1252 Fälle verteilen sich wie folgt auf die Teilstichproben: 23 IHK Leipzig, 294 Architektur und Ingenieurbüros in Leipzig, 69 IHK Halle, 866 IHK München. Für die untersuchte Region der IHK's Halle / Leipzig ergibt sich damit nahezu eine Totalerhebung (über 95% aller Unternehmen wurden kontaktiert); und auch für die untersuchte Region der IHK München ergibt sich eine Kontaktierungsquote von 77 %.

Alle Unternehmen, die ihre Mitarbeit an dieser Studie zugesagt hatten, erhielten umgehend einen Bestätigungsbrief, in dem die vereinbarte Transaktion genannt und nochmals die Kontaktaufnahme durch einen Interviewer von USUMA angekündigt wurde.

Die Angaben zu den Unternehmen, die uns ein mündliches Interview zugesagt hatten, wurden zweimal wöchentlich an USUMA weitergeleitet. Von USUMA wurden die Interviewpartner noch einmal kontaktiert und ein genauer Termin für die Befragung festgelegt. Nach Möglichkeit wurde nach dem Interview mit dem befragten EDV-Zuständigen eine weitere Transaktion ausgewählt, für die diese Person einen zweiten Fragebogen selbständig ausfüllen und zuschicken sollte (siehe Abschnitt 3).

Der Rücklauf von USUMA und von den postalischen Interviews ist in der folgenden Tabelle dargestellt.

Tab.4: Rücklauf von Feldinterviews und postalischer Befragung

	zugesagte Interviews	Absagen	realisierte Interviews
USUMA			
- Erstinterviews	907 (100 %)	143 (15,8%)*	764 (84,2%)*
- Zweitinterviews			187 (24,5% von 764)
postalisch Befragung	187 (100 %)	119 (63,6%)*	68 (36,4%)*
Summe	1094 (100 %)	262 (23,9%)*	1019 (76,0%)**

* Prozent in Relation zu den zugesagten Interviews

** ohne Zweitinterviews

USUMA gelang es, 84,2% aller zugesagten Interviews zu realisieren. Außerdem wurde bei 24,5% aller befragten Unternehmen ein Zweitfragebogen ausgefüllt. Der Response der postalischen Befragung war - trotz mehrfacher schriftlicher und postalischer Erinnerungen - deutlich niedriger. Insgesamt lag die Ausschöpfungsquote bezogen auf alle kontaktierten Unternehmen bei 18,6% und bezogen auf alle Unternehmen, bei den vermutlich geeignete Transaktionen vorlagen, bei knapp der Hälfte (48,9%). Dabei ergeben sich deutliche Unterschiede für die untersuchten ost- und westdeutschen Regionen. In München lag bereits die Bruttoausschöpfung ca. 10% niedriger als in Ostdeutschland. Dies ist wahrscheinlich zum einen der Tatsache geschuldet, dass in München deutlich mehr Unternehmen angaben, keine für diese Untersuchung relevante

Transaktion vorgenommen zu haben (siehe Spalte 5 'entspricht nicht der Zielgruppe' in Tabelle 3)⁵, zum anderen aber auch einer niedrigen Teilnahmebereitschaft der Unternehmen mit relevanten Transaktionen.

Tab.5: Ausschöpfungsquoten nach Ost / West

	Kontaktierte Unternehmen	Brutto-ausschöpfung	Unternehmen mit relevanten Transaktionen	Netto-ausschöpfung	Unternehmen mit Interviews
IHK München	2898	15,3%	1015	43,5%	442
nur Ost	1581	24,7%	687	56,8%	390
Gesamt	4479	18,6%	1702	48,9%	832

5. Hinweise zum Codebook

5.1. Inhalt des Codebooks

Im Codebook werden die Häufigkeiten der meisten Variablen angegeben, die im Vorfeld der eigentlichen Befragung ermittelt wurden (Kapitel B), die im Fragebogen abgefragt wurden (Kapitel C) und die uns über den Ablauf des Interviews zur Verfügung stehen (Kapitel D). *Nicht aufgeführt* sind die Werte von persönlichen und alphanumerischen Variablen (Strings). Die persönliche Daten der Befragten bzw. der Firmen sind aus Datenschutzgründen sowohl im eigentlichen Datensatz als auch im Code-book nicht enthalten. Diese Variablen werden nur mit dem Variablennamen und dem Vermerk "(aus Datenschutzgründen nicht im Datensatz)" aufgeführt.⁶

Aus Platzgründen wurden die Häufigkeiten von alphanumerische Variablen ebenfalls nicht im Codebook aufgenommen. Die Variablen werden deshalb nur mit dem Variablennamen und dem Vermerk "Alphanumerische Variable (nicht im Codebook enthalten)" aufgeführt. Dies gilt insbesondere für alle Fragen, die offene Kategorien enthalten. Wo dies sinnvoll erschien, sind offene Angaben in kategorisierter Form nach der eigentlichen Variable mit der Extension "_n" im Variablennamen (für "numerisch") aufgeführt. Dies trifft z.B. für die Variablen zu, die Bundesländerangaben enthalten.

Folgende Variablen, die nicht direkt im Fragebogen abgefragt wurden, sind zusätzlich am Ende des Codebooks, Kapitel C, aufgeführt. Die Befragungsstadt ("Stadt"), Ost- und Westdeutschland ("Ost"), der

⁵ Nach dem Eindruck der Mitarbeiter, die telefonischen Kontakte durchführten, waren die Münchener Unternehmen deutlich vertrauter mit Unternehmensbefragungen und traten auch resoluter auf, wenn sie an unserer Studie nicht teilnehmen wollten. Leipziger und Hallenser Unternehmen ließen sich noch eher zu einer Teilnahme 'überreden'.

⁶ Spezifisch sind dies die Variablen Betriebsname ("Firma"), Ansprechpartner ("Kontakt"), Produktname ("Produkt") und das Besuchsdatum ("Datum").

Interviewtyp ("int_typ"), die Anzahl Interviews pro Betrieb ("n_int"), sowie die Betriebsnummer ("b_nr")⁷. Nicht im Codebook aufgeführt, aber im Datensatz enthalten ist die Zusatzvariable Land ("Land"), die nur die eine Ausprägung "Deutschland" hat. Die Variable ist nur für die Integration der deutschen und niederländischen Daten interessant.

5.2. Darstellung der Daten

Die Häufigkeitsauszählungen wurden mit dem Statistikprogramm SPSS erstellt und sind direkt in den Fragebogentext eingefügt sowie mit den Werte-Labels aus dem Fragebogentext ergänzt. Das Code-book enthält auch alle Einleitungs- und Erklärungstexte des Fragebogens. Damit ist für jede Variable der originale Fragetext und die originalen Antwortkategorien sofort ersichtlich, und zur Benutzung des Codebooks ist kein gesonderter Fragebogen nötig. Bei längeren Fragereihen oder bei Filterfragen kann jedoch ein Blick in den im Kapitel C an den Anfang gestellten Abdruck des Fragebogens nützlich sein. Nur bei wenige Variablen ist der Text der Antwortvorgaben aus Darstellungsgründen leicht gekürzt. Zusätzlich ist bei jeder Variable der Variablenname aufgeführt (z.B. "p1a_b")⁸. An den entsprechenden Stellen ist außerdem die originale Seitenzahl aus dem Fragebogen im Codebook eingefügt (z.B. "<Seite 5>").

Die Variablenamen orientieren sich an der Gliederung des Fragebogens. In der entsprechenden Reihenfolge beginnen die Variablen mit dem Buchstaben "p" (Produkt), "a" (Auswahl von Produkt und Lieferant), "b" (Beziehung zum Lieferanten), "c" (Contract, die Vereinbarung), "n" (Nach der Vereinbarung), "s" (Soziodemographie, Sie Selbst). Anschließend erfolgt die Numerierung der Variablen den Nummern im Fragebogen entsprechend. Die Variablenamen sind also bis zu einem bestimmten Grad selbsterklärend.

5.3. Häufigkeiten und statistische Kennzahlen

Berichtet wird jeweils die Häufigkeitsauszählung der Variable mit gültigen und fehlenden Werten (FREQUENCIES), sowie die einfache und die kumulierte prozentuale Häufigkeitsauszählung. Außerdem werden - unabhängig vom jeweiligen Skalenniveau - die Lagemasse Mittelwert, Median und Modus, sowie die Standardabweichung aufgeführt. Es bleibt deshalb dem Leser überlassen, die statistischen Kennzahlen korrekt

⁷ Die Betriebsnummer ist für die Zweitbefragung dieselbe wie für die Erstbefragung. Die Identifikationsnummern ("id") von Erst- und Zweitbefragung unterscheiden sich nur durch die entsprechende Endzahlen "1" bzw. "2".

⁸ Die im eigentlichen Fragebogentext enthaltenen kleingedruckten Codes dienen nur der ursprünglichen Dateneingabe bei USUMA und sind nicht mit den Variablenamen im vorgestellten Datensatz identisch.

zu interpretieren. Auf die Ausgabe eines Anhangs der nur die beschreibenden Lagemasse der Variablen enthält (die DESCRIPTIVES) wird deshalb verzichtet.

5.4. Fehlende Werte

Fehlende Werte (MISSINGS) treten insgesamt in vier verschiedenen Formen auf.

(1) Filterfragen

Mit dem Wert 7, 77, etc. und dem Label "Filter, trifft nicht zu" werden Werte bezeichnet, die sich auf Filtervariablen beziehen. D.h. diese Frage wurde dem Interviewten gar nicht gestellt, bzw. sie traf nicht auf ihn zu.

(2) Weiss nicht

Mit dem Wert 8, 88, etc. und dem Label "Weiss nicht" werden Werte bezeichnet, bei denen der Befragte eindeutig angab, die Antwort nicht zu kennen. Dieser Fall kommt selten vor, da beim Fragebogendesign die Antwortvorgabe "Weiss nicht" möglichst sparsam eingesetzt wurde, um unnötig Ausfälle zu vermeiden. Die Interviewer waren angewiesen, bei Fällen, in denen die Antwortkategorie "Weiss nicht" nicht vorgegeben war, der Befragte aber explizit angab, die Antwort nicht zu kennen, einen entsprechenden Vermerk im Fragebogen anzubringen, so dass die Codierung dementsprechend geschehen konnte.

(3) Antwortverweigerung / Keine Antwort

Diese Antwortmöglichkeiten waren im Fragebogen nicht bei allen Fragen gegeben, um - wie bei der oben beschriebenen Antwortkategorie 'weiß nicht' - das Ausweichen auf solche 'bequemen' Antwortkategorien zu erschweren und somit den Ausfall zu reduzieren. Die Interviewer wurden ebenfalls instruiert, auf fehlende Antworten aufmerksam zu machen und den Interviewten bei geringer Auskunftsfreudigkeit zu einer Antwort zu überreden oder Verweigerungen formlos im Fragebogen zu notieren, so dass dies bei der Dateneingabe berücksichtigt werden konnten. Die Werte 9, 99, etc. sind entsprechend mit "Keine Antwort, Verweigerung" gelabelt.

Bei den wenigen postalischen Befragungen konnte dieses Vorgehen nicht gewählt werden. Da

derselbe Fragebogen verwendet wurde wie bei der mündlichen Befragung, der Interviewer aber nicht zum Einsatz kam, wird anders vorgegangen. Es kann nun nicht mehr entschieden werden, ob Leerstellen entweder vom Befragten nicht beantwortet werden konnten, wollten oder ob die Frage einfach übersehen wurde. Deshalb werden Leerstellen in den postalischen Befragungen als solche belassen, da sich eine weitere Interpretation verbietet. Diese Werte werden vom Programmpaket SPSS automatisch mit "sysmis" gelabelt, mit einer Leerstelle (bzw. ",") ausgegeben und als fehlende Werte interpretiert. In der Form sind sie auch im Codebook berichtet.

(4) Interpretation spezifischer Variablen

Der Verzicht auf die Antwortkategorien 'weiß nicht' und 'Antwortverweigerung' führt dazu, dass bei der Interpretation verschiedener Variablen folgendes beachtet werden muss: Bei allen Fragen, bei denen alle zutreffenden Antworten angekreuzt werden konnten (z.B. bei p1 "Lieferinhalt" oder a4 "Suchkanäle" wurden die fehlende Einträge als "Nicht zutreffend" codiert. Eine Unterscheidung dieser Kategorie von den Antworten "Weiß nicht" und "Verweigerung, Keine Antwort" sind also nicht möglich.

Dieses Vorgehen muß insbesondere bei den Variablenkomplexen a9bn... ("Bewertung alternative Lieferanten") und a10... ("Information über alternative Lieferanten") berücksichtigt werden. Es handelt sich dabei um Fragen, die jeweils nur für eine oder auch für mehrere alternative Lieferanten beantwortet werden können. Gleichzeitig sind es offensichtlich sehr komplexe und schwer zu beantwortende Fragen. Die Häufigkeitsauszählung zeigt in der Tat, dass bei a9b... für die erste Alternative wesentlich mehr Angaben vorliegen als für die zweite. Bei der a10... liegen insgesamt sehr wenige Angaben vor, die zudem vor allem in der linken oberen Ecke der Datenmatrix konzentriert sind. Der Verdacht, dass viele Befragten, diese Frage nur mangelhaft bzw. gar nicht beantwortet haben, kann deshalb nicht von der Hand gewiesen werden. Allerdings besteht auch die Möglichkeit die wenigen Antworten inhaltlich zu interpretieren. In dem Sinne nämlich, dass die Befragten tatsächlich vor allem Informationen über den gewählten Lieferanten haben und/oder vor allem positive Informationen. Aufgrund der deskriptiven Häufigkeitsauszählung kann dies - wie erläutert - nicht entschieden werden.

5.5. Anmerkungen zu Abschnitt 6 "Ihr Betrieb und Sie Selbst"

Die meisten Fragen im Fragebogen beziehen sich stets auf die untersuchte Transaktion. Im Codebook wird nicht zwischen Erst- und Zweitbefragung unterschieden, da in der Zweitbefragung eine andere Transaktion

erhoben wird.⁹ Auf die Angaben zu den befragten EDV-Verantwortlichen und den Betrieb trifft dies jedoch nicht zu. Da diese für beide Transaktionen identisch sein sollten, wurden sie in der Regel nur im ersten Fragebogen erhoben. Auf diese Weise wurde der Zeitaufwand für das Ausfüllen eines zweiten Fragebogens reduziert. Nur in Einzelfällen - z.B. wenn unterschiedliche Personen den ersten und den zweiten Fragebogen ausfüllten - liegen die Angaben zum Teil 6 tatsächlich in beiden Fragebögen vor.

Im Datensatz wurden die Angaben aus dem Teil 6 des ersten Erhebungsbogens in den entsprechenden Zweitbogen übertragen. Somit liegen die Angaben zu den befragten EDV-Verantwortlichen und den Betrieb für beiden Transaktionen vor und sind entsprechend in den Häufigkeitsverteilung im Codebook ausgewiesen. Für spezifische Auswertungen, in denen nicht die Transaktionen, sondern die teilnehmenden Betriebe von Interesse sind, empfiehlt es sich, die Zweitinterviews von den Analysen auszuschließen.

5.6. Fehleingaben

Das Erhebungsinstitut USUMA, das auch die Dateneingabe vornahm, sicherte vertraglich eine Fehlerquote bei der Dateneingabe zu, die unter 1% liegt. Durch eine entsprechende Kontrollen anhand der Original-Fragebögen konnte dieser Wert bestätigt werden. Der wahre Wert liegt sehr wahrscheinlich sogar erheblich niedriger.

⁹ Die Variable "int_typ" gibt Auskunft, ob es sich um eine Erst- oder Zweitbefragung handelt.

KAPITEL B. AUSWAHL DER TEILNEHMER

1. Besonderheiten des Datensatzes 'AUSWAHL.SAV'

In diesem Datensatz sind ausgewählte Angaben über die Stichprobe¹ enthalten. Dieser Datensatz liefert damit einige *Hintergrundvariablen* wie Branche und Unternehmensform, aber auch die wesentlichen *Ergebnisse der telefonischen Kontaktaufnahmen*. Während dieser Telefonate wurde geklärt, ob in den Unternehmen für die vorliegende Studie relevante Transaktionen stattgefunden hatten und ob es EDV-Verantwortliche gab, die über diesen EDV-Einkauf Auskunft geben konnte und wollte (vgl. Kapitel A: Abschnitt 4.1.). Zusätzlich enthalten sind Variablen darüber, ob und wie viele Interviews in den Unternehmen tatsächlich stattfanden.

Dieser Datensatz eignet sich insbesondere für die Analyse des Response und liefert zusätzliche Hintergrundvariablen. Im Unterschied zum Hauptdatensatz (Kapitel B) sind die Einheiten hier jedoch die Unternehmen, nicht die Transaktionen.

Die Datenqualität ist für die verschiedenen Teilstichproben (IHK Halle, Leipzig, München) sehr unterschiedlich, je nach dem, welche Angaben von den IHK geliefert wurde. Für die Leipziger Ingenieurbüros liegen keine Hintergrundvariablen sondern nur Responsedaten vor.

2. Beschreibung des Datensatzes 'AUSWAHL.SAV'

B_NR Identifikationsnummer

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
10000	1	,0	,0	,0
10001	1	,0	,0	,0
...				
30268	1	,0	,0	100,0
30269	1	,0	,0	100,0

Total	5736	100,0	100,0	

Mean 19000,160 Median 21169,500 Mde 10000,000 Std dev 5639,602

* Multiple modes exist. The smallest value is shown.

Valid cases 5736 Missing cases 0

SUBSAMPL Quelle der Adressen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label
1	1155	20,1	20,1	20,1	IHK Leipzig
2	545	9,5	9,5	29,6	Leipzig (Ingenieurbüros aus dem Branchentelefonbuch)
3	268	4,7	4,7	34,3	IHK Halle
4	3768	65,7	65,7	100,0	IHK München

Total	5736	100,0	100,0		

Mean 3,159 Median 4,000 Mde 4,000 Std dev 1,238

Valid cases 5736 Missing cases 0

¹ D.h. alle Unternehmen, die bei der IHK-Halle, Leipzig oder München registriert waren und in das Untersuchungsgebiet fielen (ca. 20 km um Halle / Leipzig; München innerhalb des Autobahnringes), sowie ein aus den 'Gelben Seiten für Deutschland' gezogenes Sample Leipziger Ingenieurbüros.

BRAN_NR Branchennummer (lt. Quelle)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
15	150	2,6	3,0	3,0			
22	921	16,1	18,7	21,8			
25	2	,0	,0	21,8			
57	2	,0	,0	94,2			
60	286	5,0	5,8	100,0			
62	1	,0	,0	100,0			
,	816	14,2	Missing				

Total	5736	100,0	100,0				
Mean	41,061	Median	51,000	Mde	51,000	Std dev	13,595
Valid cases	4920	Missing cases	816				

BR_C1_NR Branchen 5er Gruppe Code

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label		
1	153	2,7	3,1	3,1	Nahrungsmittel		
2	1437	25,1	29,2	32,3	spezialisierte Indus		
3	428	7,5	8,7	41,0	Schwerindustrie		
4	2613	45,6	53,1	94,1	(Groß)Handel		
5	289	5,0	5,9	100,0	Transport		
,	816	14,2	Missing				

Total	5736	100,0	100,0				
Mean	3,294	Median	4,000	Mde	4,000	Std dev	1,047
Valid cases	4920	Missing cases	816				

BR_C5 Vollstaendiger Branchencode (lt. Quelle)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
221	2	,0	,1	,1			
1533	1	,0	,0	,1			
1581	1	,0	,0	,1			
...							
60243	7	,1	,2	99,5			
60244	18	,3	,5	99,9			
60300	2	,0	,1	100,0			
,	1971	34,4	Missing				

Total	5736	100,0	100,0				
Mean	35514,499	Median	33201,000	Mde	5170,000	Std dev	17553,244
* Multiple modes exist. The smallest value is shown.							
Valid cases	3765	Missing cases	1971				

JURFRM_V Rechtsform des Betriebs verschlüsselt (lt. Quelle)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
6	105	1,8	9,1	9,1
11	66	1,2	5,7	14,8
12	1	,0	,1	14,9
21	14	,2	1,2	16,1
23	11	,2	1,0	17,1
24	75	1,3	6,5	23,5
25	3	,1	,3	23,8
26	1	,0	,1	23,9
31	865	15,1	74,9	98,8
32	8	,1	,7	99,5
41	5	,1	,4	99,9
81	1	,0	,1	100,0
,	4581	79,9	Missing	
Total	5736	100,0	100,0	

Mean 26,990 Median 31,000 Mde 31,000 Std dev 8,467

Valid cases 1155 Missing cases 4581

BESCH_KL Beschaeftigtengroessenklasse (lt. Quelle)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	473	8,2	17,1	17,1
2	750	13,1	27,1	44,2
3	337	5,9	12,2	56,4
4	511	8,9	18,5	74,8
5	391	6,8	14,1	89,0
6	162	2,8	5,9	94,8
7	83	1,4	3,0	97,8
8	60	1,0	2,2	100,0
,	817	14,2	Missing	
99	2152	37,5	Missing	
Total	5736	100,0	100,0	

Mean 3,087 Median 3,000 Mde 2,000 Std dev 2,025

Valid cases 2767 Missing cases 2969

DISTANZ Distanz des Ortes zum Zentrum

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label
0	1085	18,9	18,9	18,9	Zentrum
1	4154	72,4	72,4	91,3	Stadtgebiet
2	494	8,6	8,6	99,9	Umland
9	3	,1	,1	100,0	nicht zuordenbares post. Interview
Total	5736	100,0	100,0		

Mean ,901 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,547

Valid cases 5736 Missing cases 0

WOCHЕ Bearbeitet in Kalenderwoche ..., .1=Mb .

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
10,2	59	1,0	1,3	1,3
11,2	111	1,9	2,5	3,8
12,1	40	,7	,9	4,7
...				
31,2	86	1,5	1,9	96,9
32,1	96	1,7	2,1	99,1
32,2	42	,7	,9	100,0
,	1257	21,9	Missing	
Total	5736	100,0	100,0	

Mean 21,173 Median 21,200 Mde 25,100 Std dev 5,767

Valid cases 4479 Missing cases 1257

VERW_GRD Verweigerungsgrund

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	159	2,8	2,8	2,8 kein Interesse
2	264	4,6	4,6	7,4 keine Zeit
3	16	,3	,3	7,7 zu aufwendig
4	66	1,2	1,2	8,8 grundsatzlich gegen Befragungen
5	1	,0	,0	8,8 grundsatzlich gegen Uni/Soziologie
6	102	1,8	1,8	10,6 anderes
77	5125	89,3	89,4	100,0 F: keine Verweigerung
,	3	,1	Missing	
Total	5736	100,0	100,0	

Mean 69,116 Median 77,000 Mde 77,000 Std dev 22,899

Valid cases 5733 Missing cases 3

GRAD Zufriedenheit mit Lieferant falls kein I

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label
1	39	,7	13,7	13,7	sehr zufrieden
2	139	2,4	48,9	62,7	
3	81	1,4	28,5	91,2	
4	13	,2	4,6	95,8	
5	8	,1	2,8	98,6	
6	4	,1	1,4	100,0	ueberhaupt nicht zufrieden
,	1252	21,8	Missing		
7	3873	67,5	Missing		F: keine Verweigerung
9	327	5,7	Missing		keine Antwort
Total	5736	100,0	100,0		

Mean 2,380 Median 2,000 Mde 2,000 Std dev ,971

Valid cases 284 Missing cases 5452

UNIVERS Nicht im Universum weil ...

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label		
1	348	6,1	7,8	7,8	keine (abgeschlossen) EDV-Transaktionen		
2	68	1,2	1,5	9,3	Mehr als ein Liefera		
3	569	9,9	12,7	22,0	keine Erinnerungs/Beagungsperson verfuegbar		
4	306	5,3	6,8	28,8	Betrieb zu klein odezu gross		
5	1483	25,9	33,1	61,9	Firma nicht auffindb		
6	3	,1	,1	61,9	anderes		
7	1707	29,8	38,1	100,0	F: trifft nicht zu		
,	1252	21,8	Missing				

Total	5736	100,0	100,0				
Mean	5,084	Median	5,000	Mde	7,000	Std dev	1,863
Valid cases	4484	Missing cases	1252				

RESPONSE Responseaufklaerung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label		
0	611	10,7	10,7	10,7	Verweigerung		
1	907	15,8	15,8	26,5	Zusage		
2	184	3,2	3,2	29,7	Zusage, postalisch		
4	2777	48,4	48,4	78,1	nicht im Universum		
5	1252	21,8	21,8	99,9	nicht kontaktiert/erreicht		
9	5	,1	,1	100,0	unklar (ob '0' oder '4')		

Total	5736	100,0	100,0				
Mean	3,258	Median	4,000	Mde	4,000	Std dev	1,716
Valid cases	5736	Missing cases	0				

TA_YR Jahr der Anschaffung 19..

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	3	,1	,3	,3			
90	1	,0	,1	,4			
91	2	,0	,2	,6			
93	3	,1	,3	,9			
94	13	,2	1,2	2,1			
95	18	,3	1,7	3,8			
96	68	1,2	6,5	10,3			
97	181	3,2	17,3	27,6			
98	514	9,0	49,0	76,5			
99	246	4,3	23,5	100,0			
,	4687	81,7	Missing				

Total	5736	100,0	100,0				
Mean	97,516	Median	98,000	Mde	98,000	Std dev	5,339
Valid cases	1049	Missing cases	4687				

KTK_SEX Geschlecht der Kontaktperson im Betrieb

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label
0	1330	23,2	74,4	74,4	Herr
1	458	8,0	25,6	100,0	Frau
.	3948	68,8	Missing		

Total	5736	100,0	100,0		
Mean	,256	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev	,437		
Valid cases	1788	Missing cases	3948		

N_INT Anzahl Interviews pro Betrieb

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label
1	645	11,2	77,5	77,5	Nur 1 Interview
2	187	3,3	22,5	100,0	2 Interviews gemacht
.	4904	85,5	Missing		

Total	5736	100,0	100,0		
Mean	1,225	Median	1,000	Mbde	1,000
		Std dev	,418		
Valid cases	832	Missing cases	4904		

STADT Befragungsstadt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label
1	338	5,9	40,6	40,6	Leipzig
2	52	,9	6,3	46,9	Halle
3	442	7,7	53,1	100,0	München
.	4904	85,5	Missing		

Total	5736	100,0	100,0		
Mean	2,125	Median	3,000	Mbde	3,000
		Std dev	,961		
Valid cases	832	Missing cases	4904		

KAPITEL C. DER FRAGEBOGEN

1. Originalfragebogen

DAS MANAGEMENT DES EDV-EINKAUFES 1999

ERHEBUNGSBOGEN

Betrieb: (A1) _____

Ansprechpartner: (A2) _____

Produkt: (A3) _____

Anschaffungsjahr: (A4) _____

Besuchsdatum: (A5) _____

Diese Studie fördern und finanzieren:

Universität Leipzig

Deutsche Forschungsgemeinschaft, Bonn

Durchführung:

Projektmanagement:
Prof. Dr. Thomas Voss
Dr. Per Kropp
lic. rer. soc. Roger Berger

Betriebsbesuche:
Wolfgang Reymann

Universität Leipzig
Institut für Soziologie
Burgstraße 21
04109 Leipzig

USUMA GmbH
- Markt-, Meinungs- und Sozialforschung -
Berliner Allee 96
13088 Berlin

Tel: 0341-97 35651
Fax: 0341-97 35669
E-mail: kropp@sozio.uni-leipzig.de

Tel: 030 - 927 028 10
Fax 030 - 927 028 11
E-mail: kontakt@usuma.com

ERLÄUTERUNG

Inhalt des Fragebogens

Wie bei unserem Telefonat vereinbart, legen wir Ihnen hiermit den Erhebungsbogen über die Anschaffung von EDV-Produkten vor. Das Produkt, um das es geht, haben wir auf der Deckseite angegeben. Die Anschaffung dieses Produkts wird in diesem Fragebogen von verschiedenen Seiten beleuchtet. In den ersten fünf Teilen des Fragebogens geht es jeweils um einen bestimmten Aspekt der Anschaffung (z.B. Art des Produkts, Auswahl von Produkt und Lieferant), im sechsten Teil um Ihren Betrieb und Sie selbst. Eine kurze Erläuterung leitet jeden dieser Teile ein.

Die Fragen betreffen drei Zeitabschnitte

Wie oben bereits angedeutet, beziehen sich unsere Fragen meistens auf die Vergangenheit. Sie werden oft gebeten, sich in die Zeit vor und während der Anschaffung zurückzusetzen - bitte beachten Sie dies beim Ausfüllen des Fragebogens. Es geht uns um die *damaligen* Umstände, Ihr *damaliges* Wissen, Ihre Meinungen und Überlegungen bei Entscheidungen, die Sie *damals* fällten. Um dies zu betonen, erscheint in der Fragestellung oft das Wort "damals".

Beantwortung der Fragen

Zu Ihrer Erleichterung ist die Mehrzahl der Fragen so gestellt, daß Sie lediglich das Kästchen ankreuzen brauchen, das Ihrer Antwort am nächsten kommt. Wählen Sie bitte stets nur *eine Antwort* aus, es sei denn, es sind ausdrücklich mehrere Antworten möglich. Sollten Sie für Ihre Antwort überhaupt kein passendes Kästchen finden oder möchten Sie Ihre Antwort nicht gern preisgeben, dann machen Sie keine Eintragung und teilen Sie dies bitte unserer Mitarbeiterin bzw. unserem Mitarbeiter mit. Sie bzw. er notiert dann Ihre Anmerkungen. Selbstverständlich können Sie auch gerne nachfragen, sollte es Unklarheiten in der Fragestellung geben.

Abschließend

Wir haben versucht, die Fragen so zu stellen, daß sie ohne allzugroßes Nachdenken und zügig beantwortet werden können. Eine rasche Reaktion bringt meist die passendste Antwort. Wünschen Sie weiterführende Informationen über diesen Fragebogen und die Studie, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Herzlichen Dank für Ihre Mitarbeit

Prof. Dr. Thomas Voss

1. DAS PRODUKT

*Dieser Teil beschäftigt sich mit dem auf der Deckseite angegebenen EDV-Produkt. Wir nennen es kurz "das Produkt". Wichtig ist, daß Sie die Fragen dieses ersten Teils stets **im Hinblick auf die Zeit beantworten, in der die Vereinbarung über die Anschaffung des Produkts getroffen wurde.** Aus diesem Grund wird in den Fragen regelmäßig von "damals" gesprochen.*

1.1. Was lieferte der Lieferant damals an Ihren Betrieb?

(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

- | | | |
|---|---|---|
| <p>I_1a</p> <p>A <input type="checkbox"/> Standardsoftware</p> <p>B <input type="checkbox"/> Angepaßte Software</p> <p>C <input type="checkbox"/> Individualsoftware</p> <p>D <input type="checkbox"/> Branchenspezifische Software</p> | <p>I_1b</p> <p>A <input type="checkbox"/> PC's</p> <p>B <input type="checkbox"/> Workstations</p> <p>C <input type="checkbox"/> Netzwerkkonfiguration</p> <p>D <input type="checkbox"/> Minicomputer</p> <p>E <input type="checkbox"/> Mainframe</p> <p>F <input type="checkbox"/> Computergesteuerte Maschinen</p> <p>G <input type="checkbox"/> Zubehör</p> <p>H <input type="checkbox"/> Verkabelung</p> <p>I <input type="checkbox"/> Internet-Verbindung</p> | <p>I_1c</p> <p>A <input type="checkbox"/> Planung</p> <p>B <input type="checkbox"/> Schulung</p> <p>C <input type="checkbox"/> Anleitung</p> <p>D <input type="checkbox"/> Beratung</p> <p>E <input type="checkbox"/> Betriebsanleitung / Dokumentation</p> <p>F <input type="checkbox"/> Begleitung</p> <p>G <input type="checkbox"/> Präsentation Ihres Betriebes im Internet</p> |
|---|---|---|

1.2. Welchen Betrag hatten Sie damals an den Lieferanten zu zahlen, spätere Erweiterungen usw. nicht mitgerechnet?

ungefähr: _ _ _ . _ _ _ . _ _ _ DM

1.3. Wie groß war damals die Bedeutung des Produkts für:

- | | sehr gering | gering | teils, teils | groß | sehr groß |
|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| I_3a - die EDV in Ihrem Betrieb? | A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |
| I_3b - den Umsatz/Erfolg Ihres Betriebs? | A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |
| I_3c - den Umsatz/Erfolg des Lieferanten? | A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |

1.4. War es damals für Sie und Ihre Mitarbeiter einfach oder schwierig, direkt bei Lieferung die Qualität des Produkts einzuschätzen?

- | | | | | |
|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |
| sehr einfach | einfach | teils, teils | schwierig | sehr schwierig |

1.5. Wieviel Erfahrung mit EDV gab es in Ihrem Betrieb damals im Vergleich mit anderen Betrieben Ihrer Branche?

- | | | | | |
|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |
| keine | wenig | normal | viel | sehr viel |

1.6. Wie wichtig war es damals, daß das Produkt:

- | | un-wichtig | nicht sehr wichtig | teils, teils | wichtig | äußerst wichtig |
|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| I_6a - termingerecht geliefert wurde? | A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |
| I_6b - lange für Ihren Betrieb verwendbar bleiben würde? | A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |
| I_6c - lange durch den Lieferanten unterstützt werden würde? | A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |
| I_6d - lange mit anderer Hard- und Software kompatibel bleiben würde? | A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |
| I_6e - von einem Betrieb mit ISO-Zertifikat angeboten wurde? | A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung

Rund um die Vereinbarung

Nach der Vereinbarung

1.7. Angenommen, das Produkt hätte damals nicht funktioniert und ersetzt werden müssen. Wie groß wäre dann der Schaden - in zeitlicher und finanzieller Hinsicht - gewesen im Hinblick auf:

	keiner oder sehr gering	gering	teils, teils	groß	sehr groß
1_7a - Neuanschaffung eines Produkts?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
1_7b - neuerliche Schulung von Personal?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
1_7c - neuerliche Daten- und Informationseingabe?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
1_7d - Stillstand anderer Abteilungen?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>

1.8. Wenn Sie an die damalige Zeit denken:

	sehr klein	klein	teils, teils	groß	sehr groß
1_8a - Wie groß war die Zahl vergleichbarer Produkte damals?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
1_8b - Wie groß war die Zahl vergleichbarer Lieferanten damals?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>

1.9. Hätte Ihr Betrieb die Leistung damals selbst erbringen können (z.B. bei Softwareanpassungen oder Verkabelung)?

A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
nein	sehr schwierig	schwierig	leicht	sehr leicht

2. DIE AUSWAHL VON PRODUKT UND LIEFERANT

Bitte versetzen Sie sich im folgenden Abschnitt in **die Zeit vor der Vereinbarung** zurück, als in Ihrem Betrieb überlegt wurde, welches Produkt und welcher Lieferant ausgewählt werden sollten.

2.1. Gab es damals unter den potentiellen Lieferanten solche, mit denen Ihr Betrieb bereits geschäftliche Beziehungen hatte?

2_1a A nein → **Frage 2.2**

B ja → Haben Sie sich bei der Suche nach potentiellen Lieferanten **zuerst** bei Betrieben orientiert, mit denen Ihr Betrieb bereits geschäftliche Beziehungen hatte?

2_1b A nein B ja

2.2. Wurden damals Angebote eingeholt?

2_2a A nein → **Frage 2.4**

B ja, bei (2_2b) Lieferanten

2.3. Wie schwierig war es damals für Ihren Betrieb, die Angebote zu beurteilen bzw. zu vergleichen?

A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
sehr einfach	einfach	teils, teils	schwierig	sehr schwierig

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

Die folgenden Fragen bitte wieder auf jeden Fall ausfüllen.

2.4. Wie suchten Sie damals nach einem geeigneten Produkt und einem geeigneten Lieferanten?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

- A nicht wirklich gesucht → **Frage 2.5**
- B über kommerzielle Unternehmensberatungen
- c mit eigenen Datensystemen, Fachzeitschriften und Handbüchern, 'Gelbe Seiten'
- D Internet
- E auf Messen, Kongressen usw.
- F über Unternehmensverbände, Kammern usw.

- G über andere Betriebe
- H über 'informelle Wege' bei Kollegen, Freunden, Bekannten usw.
- I durch Besuche bei potentiellen Lieferanten
- J durch Präsentationen und Vorstellungen potentieller Lieferanten
- K durch die Einholung von Informationen über die Kreditwürdigkeit potentieller Lieferanten

2.5. Wer war in Ihrem Betrieb damals an der Auswahl des Produkts und des Lieferanten beteiligt?
(existierte die jeweilige Abteilung oder Person damals gar nicht, bitte "gab es nicht" ankreuzen)

	nein	ja	gab es nicht
2_5a - die Unternehmensleitung	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
2_5b - die EDV-Abteilung/EDV-Fachleute	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
2_5c - die Finanzabteilung/Finanzfachleute	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
2_5d - die Produktionsabteilung	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
2_5e - die Einkaufsabteilung/Einkäufer	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
2_5f - die Verkaufsabteilung/Verkäufer	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
2_5g - die Rechtsabteilung/Juristen	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
2_5h - die Muttergesellschaft	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>

2.6. Wieviel Zeit investierten Sie und Ihre Kollegen damals insgesamt für Vergleich und Auswahl von Produkt und Lieferant?

etwa Personentage

2.7. War dies mehr oder weniger Zeit als Ihr Betrieb damals durchschnittlich in die Auswahl **vergleichbarer Produkte und Lieferanten** investierte?

- A
viel weniger
 - B
weniger
 - C
gleichviel
 - D
mehr
 - E
viel mehr
- F Es gab damals keine vergleichbaren Produkte oder Lieferanten

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

- 2.8. Bitte beurteilen Sie nun den gewählten Lieferanten nach den folgenden Kriterien:
(wie Schulnoten: 1 = 'der beste Wert', 4 = 'gerade akzeptabel', 6 = 'völlig unakzeptabel')

	Note
- den Preis des Produktes	(2_8a) _____
- die Qualität des Produktes	(2_8b) _____
- die Nähe / Erreichbarkeit des Lieferanten	(2_8c) _____
- die Reputation / das Ansehen des Lieferanten	(2_8d) _____
- den angebotenen Service	(2_8e) _____
- die angebotenen Garantien	(2_8f) _____

- 2.9. Wahrscheinlich gab es neben dem von Ihnen gewählten Lieferanten noch andere potentielle Lieferanten. Darüber möchten wir gerne mehr wissen.
Wie viele andere potentielle Lieferanten gab es damals?

- 2_9a A keine → **Frage 2.11**
B mehrere, nämlich (2_9b) Lieferanten

Bitte bewerten Sie nun - so gut wie möglich - bis zu 2 alternative Lieferanten wie in Frage 2.8 mit Schulnoten.
(1 = 'der beste Wert', 4 = 'gerade akzeptabel', 6 = 'völlig unakzeptabel')

	Note für erste Alternative	Note für zweite Alternative
- den Preis des Produktes	(2_9.1a) _____	(2_9.1b) _____
- die Qualität des Produktes	(2_9.2a) _____	(2_9.2b) _____
- die Nähe / Erreichbarkeit des Lieferanten	(2_9.3a) _____	(2_9.3b) _____
- die Reputation / das Ansehen des Lieferanten	(2_9.4a) _____	(2_9.4b) _____
- den angebotenen Service	(2_9.5a) _____	(2_9.5b) _____
- die angebotenen Garantien	(2_9.6a) _____	(2_9.6b) _____

- 2.10. Uns interessieren nun positive oder negative Informationen, die Sie damals durch eigene Erfahrungen hatten bzw. die Sie von Dritten über den gewählten und die in Frage 2.9 genannten alternativen Lieferanten erhielten.
Sie können mehrere Alternativen je Zeile ankreuzen.

	der gewählte Lieferant	erste Alternative	zweite Alternative
2_10a Über wen hatten Sie damals <i>positive</i> Informationen aus <i>eigener Erfahrung</i> ?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
2_10b Über wen hatten Sie damals <i>negative</i> Informationen aus <i>eigener Erfahrung</i> ?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
2_10c Über wen hatten Sie damals <i>positive</i> Informationen aus <i>der Erfahrung Dritter</i> ?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
2_10d Über wen hatten Sie damals <i>negative</i> Informationen aus <i>der Erfahrung Dritter</i> ?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

Die folgenden Fragen bitte wieder auf jeden Fall ausfüllen.

2.11. Jeder Betrieb hat seine festgelegten Verfahrensweisen. Betrachtet man den Such- und Auswahlprozeß für diesen Lieferanten und dieses Produkt insgesamt: inwiefern lag hier eine solche Standardprozedur vor?

A B C D E
 nicht oder kaum in geringem Maße teils, teils größtenteils vollständig

2.12. Geben Sie bitte an, inwiefern damals die folgenden Aussagen zutrafen:

	nein	kaum	teils, teils	sehr	völlig
Schon bevor die Vereinbarungen endgültig abgeschlossen waren, waren wir davon überzeugt, daß:					
2_12a - wir ein gutes Produkt gefunden hatten.	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
2_12b - wir ein preiswertes Produkt gefunden hatten.	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
2_12c - wir einen fähigen Lieferanten gefunden hatten.	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
2_12d - wir einen zuverlässigen Lieferanten gefunden hatten.	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E

3. DIE BEZIEHUNG ZUM LIEFERANTEN

*Die folgenden Fragen beziehen sich auf den Lieferanten des Produkts und die Beziehung Ihres Unternehmens zu diesem Betrieb. Wir bitten Sie, in diesem Teil des Fragebogens die Fragen wieder für den **Zeitabschnitt vor der Vereinbarung** zu beantworten. Es geht also **nicht** um Erfahrungen, die Sie **nach** der Anschaffung des Produkts mit diesem Lieferanten machten. Jene späteren Erfahrungen sind das Thema in einem der folgenden Abschnitte.*

3.1. Würden Sie uns Sitz und Namen des damaligen Lieferanten nennen?

- Sitz (PLZ, Ort): (3_1a) (3_1b) _____

- Name: (3_1c) _____

3_1d A keine Antwort

3.2. Wie viele Mitarbeiter hatte der Lieferant damals schätzungsweise?

ungefähr Mitarbeiter

3.3. Was für ein Unternehmen war der Lieferant damals?

(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

- A ein anerkannter Marken- oder Vertragshändler
- B ein Einzel-, Groß- oder Zwischenhändler
- C ein Hersteller von EDV-Produkten
- D Niederlassung eines großen deutschen Konzerns
- E Niederlassung eines großen ausländischen Konzerns
- F Mitglied eines Dachverbandes, einer Unternehmensvereinigung o.ä.

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

3.4. Hatte Ihr Betrieb schon vor der Anschaffung dieses Produkts mit dem Lieferanten zu tun?

3_4a A nein → Frage 3.14

B ja, seit etwa (3_4b) Jahren und (3_4c) Monaten

3.5. Wie oft hatte Ihr Betrieb vor der Anschaffung des Produkts bereits mit dem Lieferanten zu tun?

A
einmal

B
selten

C
gelegentlich

D
ziemlich oft

E
sehr oft

3.6. Welchem Umfang hatten diese Geschäfte im Vergleich zur hier besprochenen Anschaffung?

A
deutlich geringeren
Umfang

B
etwas geringeren
Umfang

C
etwa gleichen Umfang

D
etwas größeren
Umfang

E
deutlich größeren
Umfang

3.7. Wie zufrieden war Ihr Betrieb mit den Geschäftsbeziehungen mit dem Lieferanten vor der Anschaffung des Produkts?

A
sehr unzufrieden

B
unzufrieden

C
teils, teils

D
zufrieden

E
sehr zufrieden

3.8. Hatten Sie vorher bereits maßgeschneiderte, betriebsspezifische Produkte von dem Lieferanten bezogen?

3_8a A nein

B ja → Wie zufrieden waren Sie mit diesem Produkt?

3_8b A
sehr unzufrieden

B
unzufrieden

C
teils, teils

D
zufrieden

E
sehr zufrieden

3.9. Wie schätzten Sie vor dem Vertragsabschluß Ihren Lieferanten hinsichtlich der folgenden Aspekte ein?

sehr gering

gering

teils, teils

hoch

sehr hoch

3_9a - Fachwissen der Mitarbeiter

A

B

C

D

E

3_9b - Verlässlichkeit der Mitarbeiter

A

B

C

D

E

3_9c - Bonität des Lieferanten

A

B

C

D

E

3.10. Wie waren *vor der Anschaffung* aufgrund früherer Kontakte die Arbeitsbeziehungen zwischen Mitarbeitern Ihres Betriebes und denen des Lieferanten?

A
sehr schlecht

B
schlecht

C
befriedigend

D
gut

E
sehr gut

F es gab keine früheren Kontakte

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung

Rund um die Vereinbarung

Nach der Vereinbarung

Die folgenden Fragen betreffen Ihre **wichtigste Kontaktperson** beim Lieferanten aus der Zeit vor der Vereinbarung. Geben Sie bitte an, inwiefern die folgenden Aussagen zutreffen.

3.11. Was wußten Sie damals von der Kontaktperson?

(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

Ich wußte, ...

- A wo die Kontaktperson wohnt.
 B wann die Kontaktperson Geburtstag hat.
 C ob die Kontaktperson Kinder hat.
 D wo die Kontaktperson im Urlaub war.
 E Mir war nichts davon bekannt.

3.12. Welche der folgenden Aussagen trafen damals auf die Kontaktperson zu?

(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

- A Wir duzten uns.
 B Ich hätte die Kontaktperson auch zuhause angerufen, wenn Probleme aufgetreten wären.
 C Es paßte zu unserer Beziehung, daß wir auch mal was zusammen unternehmen.
 D Keine der obigen Aussagen traf zu.

3.13. Wie groß war vor der Anschaffung des Produkts nach Ihrer Einschätzung die Abhängigkeit Ihres Betriebs vom Lieferanten (z.B. durch vorhergehende Lieferungen)?

- A sehr gering B gering C teils, teils D groß E sehr groß

Die folgenden Fragen bitte wieder auf jeden Fall ausfüllen.

3.14. Erwarteten Sie damals zukünftige Geschäfte mit dem Lieferanten?

- A keine B wenige C ab und zu D viele E sehr viele

3.15. War Ihr Betrieb damals durch seinen großen EDV-Bedarf ein interessanter Kunde?

- A nein B in geringem Maße C teils, teils D in großem Maße E in sehr großem Maße

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

3.16. a) **Plante** Ihr Betrieb neben der Anschaffung des Produkts bereits künftige Geschäfte mit dem Lieferanten?

3_16a A nein → **Frage 3.16c**

B ja → b) Welchem Umfang sollten diese Geschäfte im Vergleich zur hier besprochenen Anschaffung haben?

3_16b

A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
deutlich geringerer Umfang	etwas geringerer Umfang	etwa gleichen Umfang	etwas größerer Umfang	deutlich größerer Umfang

c) Machten Sie dies dem Lieferanten deutlich?

3_16c A ja B nein

3.17. Welche Geschäftspartner des Lieferanten kannten Sie? Und mit welchen Geschäftspartnern des Lieferanten unterhielt Ihr Betrieb vor der Anschaffung des Produkts selbst Geschäftsbeziehungen?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

	Kannten wir	Wir hatten Geschäftsbeziehungen
	3_17a	3_17b
- andere Kunden des Lieferanten	A <input type="checkbox"/>	A <input type="checkbox"/>
- Lieferanten des Lieferanten	B <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>
- Bank(-en) des Lieferanten	C <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Finanz- und Steuerberater des Lieferanten	D <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>
- andere Geschäftspartner des Lieferanten	E <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
- anderes, nämlich: (3_17c) _____	F <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>

3.18. Wie viele andere Kunden des Lieferanten kannte Ihr Betrieb vor der Vereinbarung zur Lieferung des Produkts?

3_18a □ □ (Anzahl) → Wie viele davon kannten Sie gut? (3_18b) □ □ (Anzahl) → **Frage 3.19**

3_18c A keine → **Frage 4.1**

B weiß nicht

3.19. Geben Sie bitte an, inwiefern die folgenden Aussagen für die anderen Kunden des Lieferanten zutreffen:

	nicht zutreffend	kaum	teils, teils	sehr	völlig zutreffend
3_19a Sie haben sehr viel Kontakt untereinander.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
3_19b Sie konkurrieren miteinander.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
3_19c Jeder kennt jeden.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
3_19d Sie stehen einander eher feindselig und mißtrauisch gegenüber.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
3_19e Sie haben keine Geheimnisse voreinander.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

4. DIE VEREINBARUNG

Die Anschaffung eines Produkts erfordert Vereinbarungen über verschiedene Dinge. Die Vereinbarungen können sehr umfangreich und präzise oder sehr knapp sein. Manche Vereinbarungen werden nicht schriftlich, sondern mündlich festgelegt. Zudem werden manche Vereinbarungen standardisiert, andere sehr spezifisch auf das Produkt ausgerichtet. Mit diesen Aspekten beschäftigen sich die folgenden Fragen. In diesem Teil beziehen sich die Fragen auf den **Zeitabschnitt rund um die Vereinbarung**.

4.1. Welche Zahlungsweise wurde damals vereinbart?

4_1a A Leasing/Miete → Welche Laufzeit hat(te) der Vertrag?

(4_1b) Monate

4_1a B Kauf → Welche der folgenden Punkte trafen zu?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

4_1c

A Anzahlung (vor Lieferung)

B vollständige Bezahlung nach Abnahme / bei Erhalt

C mit Ratenzahlung

D Zahlungsfrist nach (4_1d) Wochen (für vollständige Bezahlung oder letzte Rate)

4.2. Welche der folgenden Dokumente wurden im Zusammenhang mit der Anschaffung des Produkts damals zwischen Ihrem Betrieb und dem Lieferanten ausgetauscht?

(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

A Lieferauftrag

B Auftragsbestätigung

C Allgemeine Geschäftsbedingungen des Lieferanten

D Allgemeine Geschäftsbedingungen unseres Betriebes

E schriftlicher Vertrag

F Aufzeichnungen bezüglich technischer Spezifikationen

G Aufzeichnungen von Verhandlungen über Preis, Bedingungen usw.

Bei einer geschäftlichen Transaktion können verschiedenartige Verträge abgeschlossen werden. Die folgenden Fragen beziehen sich auf den "Hauptvertrag". Darunter verstehen wir das Dokument, das die "Kernvereinbarung" festschreibt - die Lieferung des Produkts - und von beiden Parteien unterzeichnet wurde.

4.3. a) Handelte es sich bei dem Hauptvertrag eher um einen **Standardvertrag** oder um einen **spezifisch angepaßten Vertrag**?

4_3a

A

vollständig
standardisiert

B

überwiegend
standardisiert

C

teils, teils

D

überwiegend
angepaßt

E

vollständig
angepaßt

b) Handelte es sich dabei um einen Vertrag:

4_3b A aus Ihrem Unternehmen,

B vom Lieferanten, oder

C von einer dritten Partei, nämlich: (4_3c) _____ (z.B. Dachverband o.ä.)?

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung

Rund um die Vereinbarung

Nach der Vereinbarung

In den folgenden Fragen wird von der "Vereinbarung" gesprochen. Damit sind alle Absprachen gemeint, die im Zusammenhang mit der Anschaffung des Produkts mit dem Lieferanten getroffen wurden - einschließlich aller Absprachen, die in gesonderten Unterverträgen oder eventuellen Anlagen festgelegt wurden, sowie aller mündlichen Absprachen.

4.4. Im folgenden finden Sie eine Anzahl finanzieller und juristischer Details, die in Vereinbarungen über diese Art von Produkten geregelt werden können.

A.
Geben Sie für jede Zeile zunächst an, inwiefern dieser Aspekt damals bei den Verhandlungen mit dem Lieferanten ein Diskussionsgegenstand war und mehr oder weniger Beachtung erhielt, als bei Verhandlungen über die Lieferung ähnlicher Produkte üblich ist.

B.
Geben Sie danach an, in welcher Weise der Punkt geregelt wurde.

	Rolle bei Verhandlungen:			Art der Regelung:				
	keine	klein	groß	nur mündlich	schriftlich	nicht geregelt		
- Preis	4_4a1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4a2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Zahlungstermine	4_4b1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4b2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Kosten bei Zahlungsverzug	4_4c1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4c2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Liefertermin	4_4d1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4d2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Haftung des Lieferanten	4_4e1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4e2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Auswirkung höherer Gewalt	4_4f1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4f2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Garantie des Lieferanten	4_4g1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4g2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Qualität (-snorm)	4_4h1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4h2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Escrow	4_4i1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4i2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Sicherheit des Produkts	4_4j1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4j2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Einschränkung der Nutzungsrechte	4_4k1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4k2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Geheimhaltungspflicht des Nutzers	4_4l1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4l2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Versicherung des Lieferanten	4_4m1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4m2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Servicezeitraum	4_4n1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4n2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Liefergarantie für Ersatzteile	4_4o1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4o2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Pflege-/Unterstützungszeitraum	4_4p1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4p2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Updating	4_4q1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4q2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Schiedsregelung	4_4r1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4r2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Verrechnung Entwicklungskosten	4_4s1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4s2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Beratungsstruktur bei Installation	4_4t1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4t2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Technische Spezifikationen	4_4u1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4u2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Stormierungstermine	4_4v1	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_4v2	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

- 4.5. Wie waren bei Unterzeichnung des Hauptvertrags die folgenden Punkte geregelt?
(sollte ein bestimmter technischer Aspekt nicht zutreffen, bitte "kein Vertragspunkt" ankreuzen)

	nur sehr global	nur global	teils, teils	detail- liert	sehr de- tailliert	kein Vertrags- punkt
Hardware:						
4_5a - Kommunikationsmöglichkeiten mit anderen Geräten (z.B. Netzwerk)	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
4_5b - Installation(-sprozedur)	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
4_5c - Internet-Zugang (Modem usw.)	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
Software:						
4_5d - erforderliche Speicherkapazität	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
4_5e - Systemanalyse, -entwurf und -entwicklung	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
4_5f - Definition von Programmen, Modulen und Prozeduren	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>

- 4.6. In manchen Vereinbarungen wird alles sehr detailliert und ausführlich geregelt, während in anderen vieles offen gelassen wird.

Wieviel wurde in dieser Vereinbarung im Vergleich mit Vereinbarungen zu ähnlichen Produkten (nicht zwangsläufig nur aus dem EDV-Bereich) offen gelassen in bezug auf:

	nichts	sehr wenig	wenig	teils, teils	viel	sehr viel
4_6a - finanzielle und juristische Bestimmungen	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
4_6b - technische Spezifikationen	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
4_6c - die Vereinbarung insgesamt	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
4_6d A <input type="checkbox"/> Es gab keine ähnlichen / vergleichbaren Produkte.						

- 4.7. Wurden damals bei der Formulierung und Beurteilung dieser Vereinbarung von Ihrem Betrieb externe juristische Berater hinzugezogen?

A nein B ja

- 4.8. Wer war damals in Ihrem Betrieb und beim Lieferanten mit dem Abschluß der Vereinbarung über die Lieferung des Produkts beteiligt?

(Falls die jeweilige Abteilung oder Person damals gar nicht existierte, bitte "gab es nicht" ankreuzen)

	bei uns			beim Lieferanten		
	nein	ja	gab es nicht	nein	ja	gab es nicht
- die Unternehmensleitung	4_8a1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_8a2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die EDV-Abteilung/EDV-Fachleute	4_8b1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_8b2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die Finanzabteilung/Finanzfachleute	4_8c1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_8c2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die Produktionsabteilung	4_8d1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_8d2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die Einkaufsabteilung/Einkäufer	4_8e1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_8e2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die Verkaufsabteilung/Verkäufer	4_8f1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_8f2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die Rechtsabteilung/Juristen	4_8g1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	4_8g2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

4.9. Wieviel Zeit investierten Sie und Ihre Kollegen damals ungefähr in die Formulierung der Vereinbarung und in die Verhandlungen mit dem Lieferanten dieses Produkts?

insgesamt etwa Personentage

4.10. War dies mehr oder weniger Zeit, als Ihr Betrieb damals durchschnittlich in Verhandlungen **mit Lieferanten ähnlicher Produkte** (nicht zwangsläufig nur aus dem EDV-Bereich) investierte?

- A viel weniger B weniger C gleichviel D mehr E viel mehr
- F Es waren keine vergleichbaren Produkte vorhanden.

4.11. War es damals bereits denkbar, daß der Vertrag ganz oder teilweise auch für zukünftige Geschäfte mit dem Lieferanten verwendet werden könnte?

- A nein B eher unwahrscheinlich C vielleicht D wahrscheinlich E sicherlich

5. NACH DER VEREINBARUNG

Die folgenden Fragen beziehen sich auf den Zeitabschnitt nach der Vereinbarung. Bei Lieferung oder Service bezüglich des Produkts traten möglicherweise Probleme auf. Diese Probleme und die Art, wie mit ihnen umgegangen wurde, sowie ganz allgemein die Entwicklung der Beziehung Ihres Betriebs mit dem Lieferanten wollen wir nun betrachten. Die Fragen beziehen sich auf die Zeit nach der Festlegung der Vereinbarungen bis heute. Sollte Ihr Betrieb keine Geschäftsbeziehungen mehr mit diesem Lieferanten unterhalten - z.B. weil der Lieferant nicht mehr besteht oder aus anderen Gründen -, berücksichtigen Sie dann bei Ihren Antworten die Zeit nach der Vereinbarung bis einschließlich dem letzten Geschäftskontakt mit diesem Lieferanten.

5.1. Wurden nach Vertragsabschluß bezüglich des Produkts jemals die Vereinbarungen verändert? Wenn ja, weshalb?

- 5_1a A nein B ja, und zwar: **(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)**
- 5_1b
- A für uns ungünstige Bestimmungen wurden geändert
- B für den Lieferanten ungünstige Bestimmungen wurden geändert
- C Bestimmungen wurden wegen Undeutlichkeiten oder Meinungsverschiedenheiten geändert
- D es gab allgemeine Änderungen des Lieferungsinhaltes und -umfangs
- E es gab allgemeine Änderungen des Zeitplans

5.2. Geben Sie bitte an, inwiefern die folgenden Aussagen über den Verlauf der Anschaffung zutreffend sind:

	nicht	kaum	teils, teils	sehr	völlig
Der Lieferant:					
5_2a - gab stets ein wahrheitsgetreues Bild von seinen Geschäften.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_2b - vertuschte Fakten, wenn es für ihn günstiger war.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_2c - versprach mitunter etwas, das er nicht hielt.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_2d - war stets ehrlich und offenherzig.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

5.3. Im folgenden finden Sie eine Liste möglicher Probleme im Zusammenhang mit Lieferung und Service bei dieser Art von Produkten. Inwiefern entstanden diese Probleme im Zusammenhang mit diesem Produkt?

	gar nicht	kaum	teils, teils	stark	sehr stark
5_3a - Überschreitung Liefertermin	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3b - Überschreitung Preis / Budget	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3c - Produkt unvollständig	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3d - Produkt zu langsam / zu beschränkt	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3e - Abweichung von abgesprochenen Spezifikationen	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3f - Inkompatibilität mit anderen EDV-Produkten	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3g - Qualität des Produktes war unzureichend	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3h - Installation unsorgfältig	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3i - Einführung zu knapp	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3j - Service zu langsam / zu spät	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3k - notwendige Anpassungen zu langsam / zu spät	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_3l - unvollständige / undeutliche Dokumentation	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>



Achtung !

Falls Sie hier überall "gar nicht" angekreuzt haben, fahren Sie bitte fort mit Frage 5.12.

5.4. Welche Ursachen haben Ihrer Meinung nach bei den Problemen im Zusammenhang mit der Anschaffung eine Rolle gespielt?

	sicher nicht	wahrscheinlich nicht	vielleicht	wahrscheinlich	sicher
5_4a - Bequemlichkeit des Lieferanten	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_4b - Inkompetenz des Lieferanten	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_4c - Mißverständnisse	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_4d - höhere Gewalt	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_4e - ungenügende Koordination	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
5_4f - Profitsucht des Lieferanten	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>

5.5. Denken Sie, daß Sie juristisch nachweisen könnten, was die Ursache der Probleme war?

A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
nicht	kaum	ziemlich gut	gut	sehr gut

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

5.6. Welche der folgenden Maßnahmen erwog Ihr Betrieb, welche drohte er an und welche Maßnahmen ergriff Ihr Betrieb tatsächlich im Zusammenhang mit Problemen bezüglich des Produkts?
(pro Maßnahme mehrere Antworten möglich)

	erwogen	angedroht	tatsächlich angewendet
5_6a - die Sache auf sich beruhen lassen	A <input type="checkbox"/>		C <input type="checkbox"/>
5_6b - mit dem Lieferanten verhandelt	A <input type="checkbox"/>		C <input type="checkbox"/>
5_6c - telefonisch auf vereinbarte Absprachen verwiesen	A <input type="checkbox"/>		C <input type="checkbox"/>
5_6d - schriftlich auf vereinbarte Absprachen verwiesen	A <input type="checkbox"/>		C <input type="checkbox"/>
5_6e - bei einem Treffen auf vereinbarte Absprachen verwiesen	A <input type="checkbox"/>		C <input type="checkbox"/>
5_6f - Garantie- bzw. Servicevertrag in Anspruch genommen	A <input type="checkbox"/>		C <input type="checkbox"/>
5_6g - Beschwerde an höherer Stelle beim Lieferanten	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
5_6h - Meldung an höhere Stelle im eigenen Unternehmen	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
5_6i - andere Kunden des Lieferanten unterrichtet	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
5_6j - Termine gesetzt	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
5_6k - Bezahlung reduziert oder verzögert	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
5_6l - Bezahlung verweigert	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
5_6m - Schadenersatz gefordert	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
5_6n - andere rechtliche Schritte ergriffen	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
5_6o - Beziehung abgebrochen	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>

5.7. Wie verlief im allgemeinen die Kommunikation mit dem Lieferanten im Zusammenhang mit Problemen bezüglich des Produkts?

A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
fast immer mündlich	meist mündlich	gleich oft mündlich wie schriftlich	meist schriftlich	fast immer schriftlich

5.8. Wer war damals in Ihrem Betrieb und beim Lieferanten an der Lösung von Problemen bezüglich des Produkts beteiligt?
(mehrere Antworten möglich; falls die betreffende Abteilung oder Person damals nicht existierte, bitte "gab es nicht" ankreuzen)

	bei uns			beim Lieferanten		
	nein	ja	gab es nicht	nein	ja	gab es nicht
- die Unternehmensleitung	5_8a1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	5_8a2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die EDV-Abteilung/EDV-Fachleute	5_8b1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	5_8b2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die Finanzabteilung/Finanzfachleute	5_8c1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	5_8c2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die Produktionsabteilung	5_8d1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	5_8d2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die Einkaufsabteilung/Einkäufer	5_8e1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	5_8e2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die Verkaufsabteilung/Verkäufer	5_8f1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	5_8f2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- die Rechtsabteilung/Juristen	5_8g1 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	5_8g2 A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>

5.9. Wurden die Probleme bezüglich des Produkts im allgemeinen zur Zufriedenheit Ihres Betriebs gelöst?

A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
fast nie	selten	teils, teils	oft	fast immer

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

5.10. Haben Sie über Probleme bezüglich des Produkts auch mit Kollegen in anderen Betrieben gesprochen? Wenn ja, mit wem?

5_10a A nein → **Frage 5.12**

B ja, nämlich: (alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

5_10b

A mit anderen Geschäftspartnern von uns

B mit Geschäftspartnern des Lieferanten

C mit gemeinsamen Geschäftspartnern von uns und dem Lieferanten

5.11. Würden Sie hier bitte angeben, inwiefern die folgenden Aussagen zutrafen

unrichtig richtig

5_11a - Die Probleme kamen nebenbei zur Sprache.

A

B

5_11b - Wir suchten Informationen über das Auftreten / Lösen solcher Probleme.

A

B

5_11c - Wir wollten den Geschäftspartner vor dem Lieferanten warnen.

A

B

Die folgenden Fragen bitte wieder auf jeden Fall ausfüllen.

5.12. Wie zufrieden sind Sie und Ihre Mitarbeiter mit dem Produkt und mit dem Lieferanten? Können Sie dies in einer Note von 1 ("sehr gut") bis 6 ("ungenügend") ausdrücken?

5_12a - Note Produkt:

5_12b- Note Lieferant:

5.13. Wer ist für die Zahlungserledigung in Ihrem Betrieb zuständig?

5_13a A Sie selbst

B ein Mitarbeiter/ eine Abteilung für Rechnungswesen/Buchhaltung

C der Eigentümer

D andere, nämlich: (5_13b) _____

5.14. Kam es dazu, daß Zahlungen an den Lieferanten ausgesetzt oder verzögert wurden?

5_14a A nein, wir überwiesen die Summe pünktlich → **Frage 5.16.**

B ja, wir überwiesen die Summe aus einem der folgenden Gründe (5_14b) Wochen nach der Fälligkeit:

5_14c

A Wir betrachteten die bisher erbrachte Leistung als noch nicht vollständig.

B Nachbesserungen durch den Lieferanten standen aus.

C Die vom Zulieferer geforderte Zahlungsfrist unüblich kurz war.

D Da sich auch der Zulieferer nicht an die vertraglich festgelegten Lieferfristen hielt.

E Ein Fehler in unserer Buchhaltung führte zu einer verspäteten Zahlungsanweisung.

F Wir warteten auf Außenstände unserer Kunden.

G anderer Grund: (5_14d) _____

H weiß nicht

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung

Rund um die Vereinbarung

Nach der Vereinbarung

5.15. Kam es im Hinblick auf die vom Lieferanten geforderte Zahlung der Rechnungssumme ...
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

- A zu informell diskutierten Meinungsverschiedenheiten mit dem Lieferanten?
 B zu einer Mahnung durch den Lieferanten?
 C zur Anrufung einer neutralen Schlichtungsstelle?
 D zur Einschaltung eines Anwaltes durch den Lieferanten?
 E zu einem gerichtlichen Verfahren?

Die folgenden Fragen bitte wieder auf jeden Fall ausfüllen.

5.16. Würden Sie und Ihre Mitarbeiter den Lieferanten nach den Erfahrungen bei der Lieferung des Produkts anderen Betrieben weiterempfehlen oder abraten?

- | | | | | |
|----------------------------|----------------------------|---------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |
| entschieden abraten | abrat | weder abraten noch
empfehlen | empfehlen | unbedingt empfehlen |

5.17. Unterhalten sich Mitarbeiter aus Ihrem Unternehmen mitunter mit Geschäftspartnern über den Verlauf von Geschäften Ihres Betriebes?

- | | | | | |
|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| A <input type="checkbox"/> | B <input type="checkbox"/> | C <input type="checkbox"/> | D <input type="checkbox"/> | E <input type="checkbox"/> |
| nicht | sehr selten | selten | mitunter | regelmäßig |

5.18 Haben Sie mit dem Lieferanten noch Kontakt?

5_18a A nein → Frage 5.20

B ja, nämlich: (alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

5_18b

- A im Zusammenhang mit dem Unterhalt
 B im Zusammenhang mit dem Updating
 C im Zusammenhang mit dem Einkauf neuer Produkte
 D in einem anderen Zusammenhang, nämlich: (5_18c) _____

5.19. Welche der folgenden Arten von Informationen, Einladungen usw. schickt der Lieferant gegenwärtig an Ihren Betrieb? Und welche schickt Ihr Betrieb an den Lieferanten?

	Lieferant an uns	wir an den Lieferanten
	5_19a	5_19b
- Jahresabschluß, Bilanz	A <input type="checkbox"/>	A <input type="checkbox"/>
- Produkt-/Betriebsinformation	B <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>
- Einladungen zu Empfängen u.ä.	C <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Neujahrsgrüße	D <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>
- Weihnachts-/Werbegeschenke	E <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
- Essenseinladungen	F <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
- Einladungen zu Sport- und Kulturveranstaltungen u.ä.	G <input type="checkbox"/>	G <input type="checkbox"/>
- Messeeinladungen	H <input type="checkbox"/>	H <input type="checkbox"/>
- anderes, nämlich: (5_19c) _____	I <input type="checkbox"/>	I <input type="checkbox"/>

↳ Fortsetzung bei Frage 5.21

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung

Rund um die Vereinbarung

Nach der Vereinbarung

5.20. a) Seit wie vielen Jahren haben Sie keinen Kontakt mehr?

5_20a Jahre

b) Welche der folgenden Gründe waren dafür entscheidend?

(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

5_20b

- A Der Lieferant existiert nicht mehr.
 B Die Beziehung wurde durch uns abgebrochen.
 C Die Beziehung wurde durch den Lieferanten abgebrochen.
 D Es gab keinen Anlaß mehr für Geschäftskontakte.

➔ Fortsetzung bei Frage 5.24

Die nächsten Fragen betreffen Ihre **wichtigste Kontaktperson** beim Lieferanten. Geben Sie bitte an, inwiefern die folgenden Aussagen zutreffen.

5.21. Was wissen Sie von der Kontaktperson?

Ich weiß, ...

- A wo die Kontaktperson wohnt.
 B wann die Kontaktperson Geburtstag hat.
 C ob die Kontaktperson Kinder hat.
 D wo die Kontaktperson ihren Urlaub verbringt.
 E Mir ist nichts davon bekannt.

5.22. Welche der folgenden Aussagen treffen auf die Kontaktperson zu?

- A Wir duzen uns.
 B Wenn ich längere Zeit krank wäre, würde die Kontaktperson von sich hören lassen.
 C Ich würde die Kontaktperson auch zuhause anrufen, wenn Probleme anliegen.
 D Es paßt zu unserer Beziehung, daß wir auch mal zusammen Essen gehen.
 E Es paßt zu unserer Beziehung, daß wir auch mal was zusammen unternehmen.
 F Wir tauschen gelegentlich Geschenke aus.
 G Wir unterhalten uns auch mal über unsere Interessen und Hobbys.
 H Wir unterhalten uns auch mal über unsere Familien.
 I Wir unterhalten uns auch mal über persönliche Geschäfte.
 J Keine der obigen Aussagen trifft zu.

5.23. Wie lange kennen Sie die Kontaktperson schon?

Jahre

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung

Rund um die Vereinbarung

Nach der Vereinbarung

5.24 Wurden seit der beschriebenen Anschaffung nochmals EDV-Produkte für Ihren Betrieb angeschafft?

5_24a A nein → **Frage 6.1.**

B ja → Bei wie vielen Anschaffungen haben Sie wiederum auf den obigen Lieferanten zurückgegriffen?

(5_24b) (Anzahl)

Bei wie vielen Anschaffungen hätten Sie wiederum auf den obigen Lieferanten zurückgreifen können, haben aber den Auftrag an einen anderen Lieferanten erteilt?

(5_24c) (Anzahl)

6. IHR BETRIEB UND SIE SELBST

Abschließend bitten wir Sie um ergänzende Informationen über Ihren Betrieb und Sie selbst. Diese Angaben sind nötig, um die verschiedenen Betriebe zu charakterisieren, die an der Untersuchung teilnehmen. Die Fragen beziehen sich meist auf die heutige Situation mitunter bitten wir Sie auch darum, die Situation zur Zeit der Anschaffung des Produkts zu beschreiben.

6.1. Wie viele Personen arbeiten momentan ganztags in Ihrem Betrieb bzw. Ihrer Niederlassung, und wie viele waren es im Jahr der Anschaffung des Produkts?

6_1a - Anzahl Vollzeit-Mitarbeiter heute:

6_1b - Anzahl Vollzeit-Mitarbeiter z.Z. der Anschaffung:

6.2. Wie hoch ist gegenwärtig in etwa der Bruttojahresumsatz Ihres Betriebs bzw. Ihrer Niederlassung, und wie hoch war dieser im Jahr der Anschaffung des Produkts?

- heute	bis 500.000 DM	bis 2 Mio. DM	bis 5 Mio. DM	bis 10 Mio. DM	bis 20 Mio. DM	bis 50 Mio. DM	über 50 Mio. DM
---------	-------------------	------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--------------------

6_2a	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>	G <input type="checkbox"/>
------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------

- zur Zeit der Anschaffung	bis 500.000 DM	bis 2 Mio. DM	bis 5 Mio. DM	bis 10 Mio. DM	bis 20 Mio. DM	bis 50 Mio. DM	über 50 Mio. DM
-------------------------------	-------------------	------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--------------------

6_2b	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>	G <input type="checkbox"/>
------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

6.3. Auf den folgenden Gebieten benötigen Betriebe Fachwissen.

Hat Ihr Betrieb auf diesen Gebieten einen oder mehrere Mitarbeiter mit spezifischem Fachwissen, eine eigene Abteilung, oder externe Berater wie Unternehmensberater und Anwälte?

(pro Gebiet mehrere Antworten möglich)

	wir haben Mitarbeiter mit Fachwissen	wir haben eine eigene Abteilung	wir haben externe Berater	nichts ist zutreffend
		6_3.1	6_3.2	6_3.3
- Einkauf	(6_3a) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Anzahl)	A <input type="checkbox"/>	A <input type="checkbox"/>	A <input type="checkbox"/>
- EDV	(6_3b) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Anzahl)	B <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>
- rechtliche Angelegenheiten	(6_3c) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Anzahl)	C <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
- Finanzwesen	(6_3d) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Anzahl)	D <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>

6.4. Kam es damals - zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses - in den oben genannten Bereichen zu Überstunden?

	nie oder selten	gelegentlich	oft
6_4a - Einkauf	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
6_4b - EDV	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
6_4c - rechtliche Angelegenheiten	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
6_4d - Finanzwesen	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>

6.5. Wie aktiv ist Ihr Betrieb bei der Nutzung der Möglichkeiten, die das Internet mit sich bringt?

A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
nicht aktiv	wenig aktiv	normal	aktiv	sehr aktiv

6.6. Es gibt Betriebe, die in Ihrer Branche sehr aktiv sind und an zahlreichen Veranstaltungen, wie Kongressen, Messen, Versammlungen u. dgl. teilnehmen. Andere sind diesbezüglich zurückhaltender. Wie schätzen Sie Ihren eigenen Betrieb in dieser Hinsicht ein?

A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
nicht aktiv	wenig aktiv	normal	aktiv	sehr aktiv

6.7. Wie aktiv ist Ihr Betrieb in Dachverbänden, Branchenvereinigungen und ähnlichem?

A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
überhaupt nicht	wenig aktiv	teils, teils	aktiv	sehr aktiv

6.8. Wie oft besuchen Sie oder andere Mitarbeiter Ihres Betriebs Veranstaltungen auf EDV-Gebiet?

	nie	selten	gelegentlich	ziemlich oft	sehr oft
6_8a - Messen	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
6_8b - Seminare/Workshops	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
6_8c - Kongresse/Vorträge	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>

6.9. Wie oft besuchen Sie oder andere Mitarbeiter Ihres Betriebs Vereinigungen, in denen sich Geschäftspartner in informeller Atmosphäre treffen?

	nie	selten	gelegentlich	ziemlich oft	sehr oft
6_9a - Lions/Rotarier u.ä.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
6_9b - Unternehmerclubs u.ä.	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
6_9c - Vereinigungen	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

6.10. Gibt es in Ihrem Betrieb generell - d.h. nicht nur für EDV-Produkte - schriftliche Festlegungen oder nur mündliche Absprachen in bezug auf:

(jede Zeile beantworten)

	keine	nur mündliche Absprachen	schriftliche Festlegung
6_10a - die Abteilungen oder Bereiche, die beim Suchen, Prüfen und Selektieren von Lieferanten einbezogen werden müssen?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
6_10b - das Einholen und Beurteilen von Angeboten?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
6_10c - Produktpräsentationen von Lieferanten?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
6_10d - die Abteilungen oder Bereiche, die bei den Verhandlungen und beim Vertragsabschluß einbezogen werden müssen?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
6_10e - die Art des Vertrags, der verwendet werden muß (z.B. Bestellung, Standardvertrag, angepaßter Vertrag)?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
6_10f - (regelmäßige) Beurteilung / Evaluationen der Lieferanten?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
6_10g - die Abteilungen oder Bereiche, die einbezogen werden müssen, wenn Probleme mit dem Lieferanten zu regeln sind?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
6_10h - die Beurteilung von Lieferanten?	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>

6.11. Wie viele Personen umfaßt die Geschäftsleitung Ihres Betriebs?

6_11 (Anzahl)

In welchem Bundesland waren diese Personen tätig, bevor Sie in Ihren Betrieb kamen?

Person	Bundesland
1	(6_11a) _____
2	(6_11b) _____
3	(6_11c) _____
4	(6_11d) _____
5	(6_11e) _____

6.12. Wo haben Ihre wichtigsten Geschäftspartner (z.B. Zulieferer, Abnehmer, Kooperationspartner) ihren Sitz?

Partner	Bundesland
1	(6_12a) _____
2	(6_12b) _____
3	(6_12c) _____
4	(6_12d) _____
5	(6_12e) _____

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung	Rund um die Vereinbarung	Nach der Vereinbarung
----------------------	--------------------------	-----------------------

Abschließend noch einige Fragen über Sie selbst.

6.13. In welcher Abteilung arbeiten Sie momentan und welche Funktion bekleiden Sie dort?

- tätig in Abteilung:

(6_13a) _____

- als (Funktionsumschreibung):

(6_13b) _____

6.14. Seit wann arbeiten Sie für Ihren Betrieb?

^{6_14} seit 19

In welchen (Bundes)Ländern haben Sie nach 1985 gearbeitet?

1 (6_14a) _____

2 (6_14b) _____

3 (6_14c) _____

4 (6_14d) _____

5 (6_14e) _____

6.15. Wie viele Jahre ...

^{6_15a} - sind Sie zuständig für die EDV Ihres Betriebs? Jahre

^{6_15b} - haben Sie schon Erfahrung mit EDV-Produkten? Jahre

6.16. Wie alt sind Sie?

Jahre

6.17. Was ist Ihr höchster Schul- bzw. Bildungsabschluß?

A Abschluß 8. Klasse / Grund- / Volks- / Hauptschulabschluß

B Abschluß POS / Mittlere Reife

C Abitur / Fachabitur

D Fach- / Fachhochschulabschluß

E Hochschulstudium

F Promotion

Die Fragen auf dieser Seite beziehen sich auf den Zeitabschnitt...

Vor der Vereinbarung

Rund um die Vereinbarung

Nach der Vereinbarung

ABSCHLUSS

Wir haben das Ende unserer Fragen erreicht. Herzlichen Dank für Ihre Mitarbeit.

Dieser Erhebungsbogen wird derzeit einer großen Anzahl von Betrieben vorgelegt. Nach der Datenerhebung und) verarbeitung erstellen wir einen Kurzbericht für die teilnehmenden Betriebe. In diesem Bericht werden Ihre Antworten zu den Themen dieses Fragebogens - EDV und Zusammenarbeit zwischen Abnehmer und Lieferanten - mit den Antworten der anderen ca. 700 teilnehmenden Unternehmen verglichen. Unten können Sie angeben, ob Sie einen solchen Bericht erhalten möchten. Mit der Zusendung sind keine Kosten verbunden.

Abschließend: Es ist gut möglich, daß nur ein Teil der EDV Ihres Betriebs in diesem Fragebogen thematisiert wurde. Wir würden sehr gern Informationen über ein anderes durch Ihren Betrieb angeschafftes EDV-Produkt erhalten. Mit diesen Angaben kann dann untersucht werden, wie sich das EDV-Management von Fall zu Fall unterscheidet. Der Fragebogen über diese zweite Anschaffung kann ohne neuerlichen Besuch eines Interviewers durch Sie selbständig ausgefüllt werden. Unten können Sie ankreuzen, ob Sie bereit sind, an solch einer zweiten Runde mitzuarbeiten. Darunter können Sie Ihre Anmerkungen zu diesem Fragebogen notieren.

A.1 Wünschen Sie die Zusendung des Kurzberichts?

A nein B ja

A.2 Sie können unsere Untersuchung durch Beantwortung eines zweiten Fragebogens über ein anderes EDV-Produkts außerordentlich unterstützen. Wären Sie dazu bereit?

A nein B ja

A.3 Ihre Anmerkungen zu diesem Fragebogen:

2. Beschreibung des Datensatzes 'EDV98d.SAV'

>Deckblatt<

DAS MANAGEMENT DES EDV-EINKAUFES 1999

ERHEBUNGSBOGEN

Betrieb (Firma)

Alphanumerische Variable (aus Datenschutzgruenden nicht im Datensatz)

Ansprechpartner (Kontakt)

Alphanumerische Variable (aus Datenschutzgruenden nicht im Datensatz)

Produkt (Produkt)

Alphanumerische Variable (aus Datenschutzgruenden nicht im Datensatz)

Anschaffungsjahr (Jahr)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1983	1	,1	,1	,1
1987	1	,1	,1	,2
1989	1	,1	,1	,3
1990	1	,1	,1	,4
1991	3	,3	,3	,7
1992	5	,5	,5	1,2
1993	5	,5	,5	1,7
1994	20	2,0	2,0	3,7
1995	15	1,5	1,5	5,1
1996	69	6,8	6,8	12,0
1997	159	15,6	15,7	27,7
1998	444	43,6	43,9	71,6
1999	287	28,2	28,4	100,0
,	2	,2	Missing	
9999	6	,6	Missing	
Total	1019	100,0	100,0	

keine Angaben

Mean 1997,749 Median 1998,000 Mode 1998,000 Std dev 1,427

Valid cases 1011 Missing cases 8

Besuchsdatum (Datum)

Alphanumerische Variable (aus Datenschutzgruenden nicht im Datensatz)

Diese Studie foerdern und finanzieren:

Universitaet Leipzig

Deutsche Forschungsgemeinschaft, Bonn

Durchfuehrung:

Projektmanagement:
Prof. Dr. Thomas Voss
Dr. Per Kropp
lic. rer. soc. Roger Berger

Betriebsbesuche:
Wolfgang Reymann

Universitaet Leipzig
Institut fuer Soziologie
BurgstraÙe 21
04109 Leipzig

USUMA GmbH
- Markt-, Meinungs- und Sozialforschung -
Berliner Allee 96
13088 Berlin

Tel: 0341-97 35651
Fax: 0341-97 35669
E-mail: kropp@sozio.uni-leipzig.de

Tel: 030 - 927 028 10
Fax: 030 - 927 028 11
E-mail: kontakt@usuma.com

>Deckblatt - Innenseite<

ERLÄUTERUNG

Inhalt des Fragebogens

Wie bei unserem Telefonat vereinbart, legen wir Ihnen hiermit den Erhebungsbogen ueber die Anschaffung von EDV-Produkten vor. Das Produkt, um das es geht, haben wir auf der Deckseite angegeben. Die Anschaffung dieses Produkts wird in diesem Fragebogen von verschiedenen Seiten beleuchtet. In den ersten fuenf Teilen des Fragebogens geht es jeweils um einen bestimmten Aspekt der Anschaffung (z.B. Art des Produkts, Auswahl von Produkt und Lieferant), im sechsten Teil um Ihren Betrieb und Sie selbst. Eine kurze Erlaeuterung leitet jeden dieser Teile ein.

Die Fragen betreffen drei Zeitabschnitte

Wie oben bereits angedeutet, beziehen sich unsere Fragen meistens auf die Vergangenheit. Sie werden oft gebeten, sich in die Zeit vor und waehrend der Anschaffung zurueckzusetzen - bitte beachten Sie dies beim Ausfuellen des Fragebogens. Es geht uns um die *damaligen* Umstaende, Ihr *damaliges* Wissen, Ihre Meinungen und Ueberlegungen bei Entscheidungen, die Sie *damals* faellten. Um dies zu betonen, erscheint in der Fragestellung oft das Wort "damals".

Beantwortung der Fragen

Zu Ihrer Erleichterung ist die Mehrzahl der Fragen so gestellt, daß Sie lediglich das Kaestchen ankreuzen brauchen, das Ihrer Antwort am naechsten kommt. Waehlen Sie bitte stets nur *eine Antwort* aus, es sei denn, es sind ausdruuecklich mehrere Antworten moeglich. Sollten Sie fuer Ihre Antwort ueberhaupt kein passendes Kaestchen finden oder moechten Sie Ihre Antwort nicht gern preisgeben, dann machen Sie keine Eintragung und teilen Sie dies bitte unserer Mitarbeiterin bzw. unserem Mitarbeiter mit. Sie bzw. er notiert dann Ihre Anmerkungen. Selbstverstaendlich koennen Sie auch gerne nachfragen, sollte es Unklarheiten in der Fragestellung geben.

Abschließend

Wir haben versucht, die Fragen so zu stellen, daß sie ohne allzugrooes Nachdenken und zuegig beantwortet werden koennen. Eine rasche Reaktion bringt meist die passendste Antwort. Wuenschen Sie weiterfuehrende Informationen ueber diesen Fragebogen und die Studie, stehen wir Ihnen gerne zur Verfuegung.

Herzlichen Dank fuer Ihre Mitarbeit

Prof. Dr. Thomas Voss

>SEITE 1<

1. DAS PRODUKT

*Dieser Teil beschaeftigt sich mit dem auf der Deckseite angegebenen EDV-Produkt. Wir nennen es kurz "das Produkt". Wichtig ist, daß Sie die Fragen dieses ersten Teils stets **im Hinblick auf die Zeit beantworten, in der die Vereinbarung ueber die Anschaffung des Produkts getroffen wurde**. Aus diesem Grund wird in den Fragen regelmaeßig von "damals" gesprochen.*

1. 1. Was lieferte der Lieferant damals an Ihren Betrieb?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

P1a_a Standardsoftware

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	626	61,4	61,4	61,4	Nicht zutreffend
1	393	38,6	38,6	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,386	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev			,487
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1a_b Angepaßte Software

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	871	85,5	85,5	85,5	Nicht zutreffend
1	148	14,5	14,5	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,145	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev	,353		
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1a_c Individualsoftware

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	965	94,7	94,7	94,7	Nicht zutreffend
1	54	5,3	5,3	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,053	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev	,224		
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1a_d Branchenspezifische Software

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	763	74,9	74,9	74,9	Nicht zutreffend
1	256	25,1	25,1	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,251	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev	,434		
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1b_a PCs

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	481	47,2	47,2	47,2	Nicht zutreffend
1	538	52,8	52,8	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,528	Median	1,000	Mbde	1,000
		Std dev	,499		
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1b_b Workstations

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	904	88,7	88,7	88,7	Nicht zutreffend
1	115	11,3	11,3	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,113	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev	,317		
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1b_c Netzwerkkonfiguration

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	810	79,5	79,5	79,5	Nicht zutreffend
1	209	20,5	20,5	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,205	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,404				
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1b_d Minicomputer

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	991	97,3	97,3	97,3	Nicht zutreffend
1	28	2,7	2,7	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,027	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,164				
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1b_e Mainframe

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	1003	98,4	98,4	98,4	Nicht zutreffend
1	16	1,6	1,6	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,016	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,124				
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1b_f Computergesteuerte Maschinen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	988	97,0	97,0	97,0	Nicht zutreffend
1	31	3,0	3,0	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,030	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,172				
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1b_g Zubehoer

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	728	71,4	71,4	71,4	Nicht zutreffend
1	291	28,6	28,6	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,286	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,452				
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1b_h Verkabelung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	786	77,1	77,1	77,1	Nicht zutreffend
1	233	22,9	22,9	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,229	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev			,420
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1b_i Internet-Verbindung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	937	92,0	92,0	92,0	Nicht zutreffend
1	82	8,0	8,0	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,080	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev			,272
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1c_a Planung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	950	93,2	93,2	93,2	Nicht zutreffend
1	69	6,8	6,8	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,068	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev			,251
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1c_b Schulung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	892	87,5	87,5	87,5	Nicht zutreffend
1	127	12,5	12,5	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,125	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev			,330
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1c_c Anleitung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	868	85,2	85,2	85,2	Nicht zutreffend
1	151	14,8	14,8	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,148	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev			,355
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1c_d Beratung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	869	85,3	85,3	85,3	Nicht zutreffend
1	150	14,7	14,7	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,147	Median	,000	Mde	,000
		Std dev			,354
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1c_e Betriebsanleitung /Dokumentation

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	807	79,2	79,2	79,2	Nicht zutreffend
1	212	20,8	20,8	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,208	Median	,000	Mde	,000
		Std dev			,406
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1c_f Begleitung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	959	94,1	94,1	94,1	Nicht zutreffend
1	60	5,9	5,9	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,059	Median	,000	Mde	,000
		Std dev			,236
Valid cases	1019	Missing cases	0		

P1c_g Praesentation Ihres Betriebes im Internet

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	1008	98,9	98,9	98,9	Nicht zutreffend
1	11	1,1	1,1	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,011	Median	,000	Mde	,000
		Std dev			,103
Valid cases	1019	Missing cases	0		

1. 2. (P2) Welchen Betrag hatten Sie damals an den Lieferanten zu zahlen, spätere Erweiterungen usw. nicht mitgerechnet?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
100	1	,1	,1	,1
...				
1000	8	,8	,8	3,8
...				
2000	43	4,2	4,4	10,7
...				
5000	41	4,0	4,2	33,6
...				
20000	47	4,6	4,8	71,0
...				
80000	12	1,2	1,2	90,0
...				
2000000	1	,1	,1	99,8
3500000	1	,1	,1	99,9
5000000	1	,1	,1	100,0
,	9	,9	Missing	
999999999	37	3,6	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	

Mean	51808,728	Median	10000,000	Mbde	10000,000	Std dev	237485,239
Valid cases	973	Missing cases	46				

1. 3. Wie groß war damals die Bedeutung des Produkts fuer:

P3a die EDV in Ihrem Betrieb?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	12	1,2	1,2	1,2 Sehr gering
2	53	5,2	5,3	6,5 Gering
3	118	11,6	11,8	18,4 Teils, Teils
4	375	36,8	37,6	56,0 Gross
5	439	43,1	44,0	100,0 Sehr gross
,	2	,2	Missing	
9	20	2,0	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	

Mean	4,180	Median	4,000	Mbde	5,000	Std dev	,921
Valid cases	997	Missing cases	22				

P3b den Umsatz/Erfolg Ihres Betriebs?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	59	5,8	6,1	6,1 Sehr gering
2	108	10,6	11,1	17,2 Gering
3	223	21,9	23,0	40,2 Teils, Teils
4	327	32,1	33,7	74,0 Gross
5	252	24,7	26,0	100,0 Sehr gross
,	4	,4	Missing	
9	46	4,5	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	

Mean	3,624	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	1,159
Valid cases	969	Missing cases	50				

P3c den Umsatz/Erfolg des Lieferanten?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	126	12,4	13,7	13,7	sehr gering		
2	218	21,4	23,7	37,4	gering		
3	235	23,1	25,6	63,0	teils, teils		
4	242	23,7	26,3	89,3	groß		
5	98	9,6	10,7	100,0	sehr groß		
,	10	1,0	Missing				
9	90	8,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,965	Median	3,000	Mode	4,000	Std dev	1,215
Valid cases	919	Missing cases	100				

1. 4. (P4) War es damals fuer Sie und Ihre Mitarbeiter einfach oder schwierig, direkt bei Lieferung die Qualitaet des Produkts einzuschaetzen?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	147	14,4	14,5	14,5	sehr einfach		
2	342	33,6	33,7	48,2	einfach		
3	261	25,6	25,7	74,0	teils, teils		
4	218	21,4	21,5	95,5	schwierig		
5	46	4,5	4,5	100,0	sehr schwierig		
,	1	,1	Missing				
9	4	,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,679	Median	3,000	Mode	2,000	Std dev	1,101
Valid cases	1014	Missing cases	5				

1. 5. (P5) Wieviel Erfahrung mit EDV gab es in Ihrem Betrieb damals im Vergleich mit anderen Betrieben Ihrer Branche?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	37	3,6	3,7	3,7	keine		
2	107	10,5	10,7	14,4	wenig		
3	350	34,3	34,9	49,3	normal		
4	265	26,0	26,4	75,7	viel		
5	244	23,9	24,3	100,0	sehr viel		
,	1	,1	Missing				
9	15	1,5	Missing				

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,570	Median	4,000	Mode	3,000	Std dev	1,080
Valid cases	1003	Missing cases	16				

1. 6. Wie wichtig war es damals, daß das Produkt:

P6a termingerecht geliefert wurde?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	42	4,1	4,1	4,1	Unwichtig		
2	110	10,8	10,9	15,0	Nicht sehr wichtig		
3	100	9,8	9,9	24,9	Teils, Teils		
4	412	40,4	40,7	65,5	Wichtig		
5	349	34,2	34,5	100,0	Äusserst wichtig		
.	2	,2	Missing				
9	4	,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,904	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	1,115
Valid cases	1013	Missing cases	6				

P6b lange fuer Ihren Betrieb verwendbar bleiben wuerde?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	5	,5	,5	,5	Unwichtig		
2	15	1,5	1,5	2,0	Nicht sehr wichtig		
3	61	6,0	6,0	8,0	Teils, Teils		
4	459	45,0	45,4	53,4	Wichtig		
5	471	46,2	46,6	100,0	Äusserst wichtig		
.	1	,1	Missing				
9	7	,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	4,361	Median	4,000	Mbde	5,000	Std dev	,707
Valid cases	1011	Missing cases	8				

P6c lange durch den Lieferanten unterstuetzt werden wuerde?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	69	6,8	6,8	6,8	Unwichtig		
2	91	8,9	9,0	15,9	Nicht sehr wichtig		
3	125	12,3	12,4	28,3	Teils, Teils		
4	361	35,4	35,8	64,1	Wichtig		
5	362	35,5	35,9	100,0	Äusserst wichtig		
.	1	,1	Missing				
9	10	1,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,849	Median	4,000	Mbde	5,000	Std dev	1,200
Valid cases	1008	Missing cases	11				

P6d lange mit anderer Hard- und Software kompatibel bleiben wuerde?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	27	2,6	2,7	2,7	Unwichtig		
2	36	3,5	3,6	6,3	Nicht sehr wichtig		
3	66	6,5	6,6	12,9	Teils, Teils		
4	393	38,6	39,2	52,1	Wichtig		
5	480	47,1	47,9	100,0	Aeusserst wichtig		
,	1	,1	Missing				
9	16	1,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	4,260	Median	4,000	Mode	5,000	Std dev	,930
Valid cases	1002	Missing cases	17				

P6e von einem Betrieb mit ISO-Zertifikat angeboten wurde?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	338	33,2	34,0	34,0	Unwichtig		
2	228	22,4	22,9	56,9	Nicht sehr wichtig		
3	110	10,8	11,1	68,0	Teils, Teils		
4	225	22,1	22,6	90,6	Wichtig		
5	93	9,1	9,4	100,0	Aeusserst wichtig		
,	4	,4	Missing				
9	21	2,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,504	Median	2,000	Mode	1,000	Std dev	1,395
Valid cases	994	Missing cases	25				

>SEITE 2<

1. 7. Angenommen, das Produkt haette damals nicht funktioniert und ersetzt werden muessen. Wie groB waere dann der Schaden - in zeitlicher und finanzieller Hinsicht - gewesen im Hinblick auf:

P7a Neuanschaffung eines Produkts?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	75	7,4	7,4	7,4	Keiner oder sehr gering		
2	186	18,3	18,4	25,8	Gering		
3	198	19,4	19,6	45,4	Teils, Teils		
4	336	33,0	33,2	78,6	Gross		
5	216	21,2	21,4	100,0	Sehr gross		
,	1	,1	Missing				
9	7	,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,427	Median	4,000	Mode	4,000	Std dev	1,219
Valid cases	1011	Missing cases	8				

P7b neuerliche Schulung von Personal?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	263	25,8	26,2	26,2	Keiner oder sehr gering		
2	293	28,8	29,2	55,4	Gering		
3	144	14,1	14,4	69,8	Teils, Teils		
4	215	21,1	21,4	91,2	Gross		
5	88	8,6	8,8	100,0	Sehr gross		
,	2	,2	Missing				
9	14	1,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,573	Median	2,000	Mode	2,000	Std dev	1,314
Valid cases	1003	Missing cases	16				

P7c neuerliche Daten- und Informationseingabe?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	155	15,2	15,4	15,4	Keiner oder sehr gering		
2	182	17,9	18,1	33,5	Gering		
3	137	13,4	13,6	47,1	Teils, Teils		
4	280	27,5	27,8	75,0	Gross		
5	252	24,7	25,0	100,0	Sehr gross		
,	1	,1	Missing				
9	12	1,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,290	Median	4,000	Mode	4,000	Std dev	1,413
Valid cases	1006	Missing cases	13				

P7d Stillstand anderer Abteilungen?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	272	26,7	27,0	27,0	Keiner oder sehr gering		
2	200	19,6	19,9	46,9	Gering		
3	166	16,3	16,5	63,4	Teils, Teils		
4	221	21,7	21,9	85,3	Gross		
5	148	14,5	14,7	100,0	Sehr gross		
,	1	,1	Missing				
9	11	1,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,775	Median	3,000	Mode	1,000	Std dev	1,427
Valid cases	1007	Missing cases	12				

1. 8. Wenn Sie an die damalige Zeit denken:

P8a Wie groß war die Zahl vergleichbarer Produkte damals?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	89	8,7	8,8	8,8	Sehr klein		
2	235	23,1	23,3	32,2	Klein		
3	182	17,9	18,1	50,2	Teils, Teils		
4	351	34,4	34,9	85,1	Gross		
5	150	14,7	14,9	100,0	Sehr gross		
,	1	,1	Missing				
9	11	1,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,236	Median	3,000	Mbde	4,000	Std dev	1,215
Valid cases	1007	Missing cases	12				

P8b Wie groß war die Zahl vergleichbarer Lieferanten damals?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	83	8,1	8,3	8,3	Sehr klein		
2	206	20,2	20,6	28,8	Klein		
3	195	19,1	19,5	48,3	Teils, Teils		
4	367	36,0	36,6	84,9	Gross		
5	151	14,8	15,1	100,0	Sehr gross		
,	1	,1	Missing				
9	16	1,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,296	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	1,191
Valid cases	1002	Missing cases	17				

1. 9. (P9) Haette Ihr Betrieb die Leistung damals selbst erbringen koennen (z.B. bei Softwareanpassungen oder Verkabelungen)?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	712	69,9	70,6	70,6	Nein		
2	90	8,8	8,9	79,5	Sehr schwierig		
3	115	11,3	11,4	90,9	Schwierig		
4	70	6,9	6,9	97,8	Leicht		
5	22	2,2	2,2	100,0	Sehr leicht		
,	2	,2	Missing				
9	8	,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,612	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	1,070
Valid cases	1009	Missing cases	10				

2. DIE AUSWAHL VON PRODUKT UND LIEFERANT

Bitte versetzen Sie sich im folgenden Abschnitt in die Zeit vor der Vereinbarung zurück, als in Ihrem Betrieb ueberlegt wurde, welches Produkt und welcher Lieferant ausgewaehlt werden sollten.

2.1. Gab es damals unter den potentiellen Lieferanten solche, mit denen Ihr Betrieb bereits geschaeftliche Beziehungen hatte?

A1a Gab es bekannte Lieferanten?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	296	29,0	29,4	29,4	nein → Frage 2.2		
1	711	69,8	70,6	100,0	ja → Frage 2.1b		
,	1	,1	Missing				
9	11	1,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,706	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,456
Valid cases	1007	Missing cases	12				

A1b Haben Sie sich bei der Suche nach potentiellen Lieferanten **zuerst** bei Betrieben orientiert, mit denen Ihr Betrieb bereits geschaeftliche Beziehungen hatte?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	82	8,0	11,8	11,8	nein		
1	612	60,1	88,2	100,0	ja		
,	3	,3	Missing				
7	296	29,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	26	2,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,882	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,323
Valid cases	694	Missing cases	325				

2.2 (A2) Wurden damals Angebote eingeholt?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	383	37,6	38,3	38,3	nein → Frage 2.4		
1	69	6,8	6,9	45,2			
2	111	10,9	11,1	56,2			
3	226	22,2	22,6	78,8			
4	90	8,8	9,0	87,8			
5	69	6,8	6,9	94,7			
6	12	1,2	1,2	95,9			
7	2	,2	,2	96,1			
8	4	,4	,4	96,5			
9	3	,3	,3	96,8			
10	19	1,9	1,9	98,7			
...							
40	1	,1	,1	99,9			
61	1	,1	,1	100,0			
,	2	,2	Missing				
98	4	,4	Missing				
999	12	1,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,261	Median	2,000	Mbde	,000	Std dev	3,322
Valid cases	1001	Missing cases	18				

2. 3. (A3) Wie schwierig war es damals fuer Ihren Betrieb, die Angebote zu beurteilen bzw. zu vergleichen?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	66	6,5	10,6	10,6	sehr einfach		
2	219	21,5	35,2	45,7	einfach		
3	173	17,0	27,8	73,5	teils, teils		
4	144	14,1	23,1	96,6	schwierig		
5	21	2,1	3,4	100,0	sehr schwierig		
.	1	,1	Missing				
7	383	37,6	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	12	1,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,735	Median	3,000	Mbde	2,000	Std dev	1,036
Valid cases	623	Missing cases	396				

>SEITE 3<

Die folgenden Fragen bitte wieder auf jeden Fall ausfuellen.

2. 4. Wie suchten Sie damals nach einem geeigneten Produkt und einem geeigneten Lieferanten?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

A4a Nicht wirklich gesucht → Frage 2. 5

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	635	62,3	62,3	62,3	nicht zutreffend		
1	384	37,7	37,7	100,0	zutreffend		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,377	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,485
Valid cases	1019	Missing cases	0				

A4b Ueber kommerzielle Unternehmensberatungen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	608	59,7	95,7	95,7	nicht zutreffend		
1	27	2,6	4,3	100,0	zutreffend		
7	384	37,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,043	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,202
Valid cases	635	Missing cases	384				

A4c Mit eigenen Datensystemen, Fachzeitschriften und Handbuechern, 'Gelbe Seiten'

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	367	36,0	57,8	57,8	nicht zutreffend		
1	268	26,3	42,2	100,0	zutreffend		
7	384	37,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,422	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,494
Valid cases	635	Missing cases	384				

A4d Internet

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	525	51,5	82,7	82,7	nicht zutreffend
1	110	10,8	17,3	100,0	zutreffend
7	384	37,7	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,173	Median	,000	Mde	,000
Std dev					,379
Valid cases	635	Missing cases	384		

A4e Auf Messen, Kongressen usw.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	467	45,8	73,5	73,5	nicht zutreffend
1	168	16,5	26,5	100,0	zutreffend
7	384	37,7	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,265	Median	,000	Mde	,000
Std dev					,441
Valid cases	635	Missing cases	384		

A4f Ueber Unternehmensverbaende, Kammern usw.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	590	57,9	92,9	92,9	nicht zutreffend
1	45	4,4	7,1	100,0	zutreffend
7	384	37,7	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,071	Median	,000	Mde	,000
Std dev					,257
Valid cases	635	Missing cases	384		

A4g Ueber andere Betriebe

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	492	48,3	77,5	77,5	nicht zutreffend
1	143	14,0	22,5	100,0	zutreffend
7	384	37,7	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,225	Median	,000	Mde	,000
Std dev					,418
Valid cases	635	Missing cases	384		

A4h Ueber 'informelle Wege' bei Kollegen, Freunden, Bekannten usw.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	378	37,1	59,5	59,5	nicht zutreffend
1	257	25,2	40,5	100,0	zutreffend
7	384	37,7	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,405	Median	,000	Mde	,000
Std dev					,491
Valid cases	635	Missing cases	384		

A4i Durch Besuche bei potentiellen Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	477	46,8	75,1	75,1	nicht zutreffend		
1	158	15,5	24,9	100,0	zutreffend		
7	384	37,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,249	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,433
Valid cases	635	Missing cases	384				

A4j Durch Praesentationen und Vorstellungen potentieller Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	441	43,3	69,4	69,4	nicht zutreffend		
1	194	19,0	30,6	100,0	zutreffend		
7	384	37,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,306	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,461
Valid cases	635	Missing cases	384				

A4k Durch die Einholung von Informationen ueber die Kreditwuerdigkeit potentieller Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	624	61,2	98,3	98,3	nicht zutreffend		
1	11	1,1	1,7	100,0	zutreffend		
7	384	37,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,017	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,131
Valid cases	635	Missing cases	384				

2. 5. Wer war in Ihrem Betrieb damals an der Auswahl des Produkts und des Lieferanten beteiligt?
(existierte die jeweilige Abteilung oder Person damals gar nicht, bitte "gab es nicht" ankreuzen)

A5a Die Unternehmensleitung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	171	16,8	17,2	17,2	nein		
1	821	80,6	82,8	100,0	ja		
,	2	,2	Missing				
3	4	,4	Missing		gab es nicht		
7	3	,3	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	18	1,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,828	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,378
Valid cases	992	Missing cases	27				

A5b Die EDV-Abteilung/EDV-Fachleute

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	108	10,6	15,9	15,9 nein			
1	571	56,0	84,1	100,0 ja			
,	7	,7	Missing				
3	254	24,9	Missing	gab es nicht			
7	19	1,9	Missing	Filter, trifft nicht zu			
9	60	5,9	Missing	Keine Antwort, Verweigerung			

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,841	Median	1,000	Mde	1,000	Std dev	,366
Valid cases	679	Missing cases	340				

A5c Die Finanzabteilung/Finanzfachleute

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	447	43,9	68,8	68,8 nein			
1	203	19,9	31,2	100,0 ja			
,	15	1,5	Missing				
3	243	23,8	Missing	gab es nicht			
7	20	2,0	Missing	Filter, trifft nicht zu			
9	91	8,9	Missing	Keine Antwort, Verweigerung			

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,312	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,464
Valid cases	650	Missing cases	369				

A5d Die Produktionsabteilung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	419	41,1	80,0	80,0 nein			
1	105	10,3	20,0	100,0 ja			
,	15	1,5	Missing				
3	359	35,2	Missing	gab es nicht			
7	23	2,3	Missing	Filter, trifft nicht zu			
9	98	9,6	Missing	Keine Antwort, Verweigerung			

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,200	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,401
Valid cases	524	Missing cases	495				

A5e Die Einkaufsabteilung/Einkaeufer

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	352	34,5	70,5	70,5 nein			
1	147	14,4	29,5	100,0 ja			
,	13	1,3	Missing				
3	391	38,4	Missing	gab es nicht			
7	22	2,2	Missing	Filter, trifft nicht zu			
9	94	9,2	Missing	Keine Antwort, Verweigerung			

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,295	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,456
Valid cases	499	Missing cases	520				

A5f Die Verkaufsabteilung/Verkaefer

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	427	41,9	83,2	83,2	nein		
1	86	8,4	16,8	100,0	ja		
,	14	1,4	Missing				
3	373	36,6	Missing		gab es nicht		
7	22	2,2	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	97	9,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,168	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,374
Valid cases	513	Missing cases	506				

A5g Die Rechtsabteilung/Juristen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	243	23,8	95,3	95,3	nein		
1	12	1,2	4,7	100,0	ja		
,	16	1,6	Missing				
3	616	60,5	Missing		gab es nicht		
7	33	3,2	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	99	9,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,047	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,212
Valid cases	255	Missing cases	764				

A5h Die Muttergesellschaft

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	227	22,3	78,5	78,5	nein		
1	62	6,1	21,5	100,0	ja		
,	16	1,6	Missing				
3	593	58,2	Missing		gab es nicht		
7	28	2,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	93	9,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,215	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,411
Valid cases	289	Missing cases	730				

2. 6 (A6) Wieviel Zeit investierten Sie und Ihre Kollegen damals insgesamt fuer Vergleich und Auswahl von Produkt und Lieferant?
(in Personentagen)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
, 0	35	3,4	3,6	3,6
, 1	4	,4	,4	4,0
, 2	8	,8	,8	4,8
, 3	3	,3	,3	5,1
, 5	69	6,8	7,1	12,2
1, 0	193	18,9	19,9	32,1
1, 5	14	1,4	1,4	33,5
2, 0	127	12,5	13,1	46,6
2, 5	13	1,3	1,3	47,9
3, 0	121	11,9	12,4	60,4
3, 5	7	,7	,7	61,1
...				
240, 0	1	,1	,1	99,7
300, 0	1	,1	,1	99,8
360, 0	2	,2	,2	100,0
,	3	,3	Missing	
9999, 0	44	4,3	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	
Mean	9,222	Median	3,000	Mbde 1,000 Std dev 26,029
Valid cases	972	Missing cases	47	

2. 7. (A7) War dies mehr oder weniger Zeit als Ihr Betrieb damals durchschnittlich in die Auswahl **vergleichbarer Produkte und Lieferanten** investierte?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	92	9,0	10,6	10,6 viel weniger
2	180	17,7	20,8	31,5 weniger
3	355	34,8	41,1	72,6 gleichviel
4	209	20,5	24,2	96,8 mehr
5	28	2,7	3,2	100,0 viel mehr
,	1	,1	Missing	
7	144	14,1	Missing	Es gab damals keine vergleichbaren Produkte oder Lieferanten
9	10	1,0	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	
Mean	2,885	Median	3,000	Mbde 3,000 Std dev ,997
Valid cases	864	Missing cases	155	

>SEITE 4<

2. 8. Bitte beurteilen Sie nun den gewählten Lieferanten nach den folgenden Kriterien:
(wie Schulnoten: 1 == 'der beste Wert', 4 == 'gerade akzeptabel', 6 == 'voellig unakzeptabel')

A8a Den Preis des Produktes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	137	13,4	13,6	13,6	Sehr gut		
2	598	58,7	59,3	72,9	Gut		
3	183	18,0	18,2	91,1	Befriedigend		
4	83	8,1	8,2	99,3	Gerade akzeptabel		
5	5	,5	,5	99,8	Unakzeptabel		
6	2	,2	,2	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	4	,4	Missing				
9	7	,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,233	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,818
Valid cases	1008	Missing cases	11				

A8b Die Qualitaet des Produktes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	271	26,6	26,8	26,8	Sehr gut		
2	584	57,3	57,8	84,7	Gut		
3	111	10,9	11,0	95,6	Befriedigend		
4	38	3,7	3,8	99,4	Gerade akzeptabel		
5	4	,4	,4	99,8	Unakzeptabel		
6	2	,2	,2	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	4	,4	Missing				
9	5	,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,937	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,770
Valid cases	1010	Missing cases	9				

A8c Die Naehc / Erreichbarkeit des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	318	31,2	31,5	31,5	Sehr gut		
2	419	41,1	41,5	73,0	Gut		
3	141	13,8	14,0	87,0	Befriedigend		
4	88	8,6	8,7	95,7	Gerade akzeptabel		
5	22	2,2	2,2	97,9	Unakzeptabel		
6	21	2,1	2,1	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	4	,4	Missing				
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,148	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	1,146
Valid cases	1009	Missing cases	10				

A8d Die Reputation / das Ansehen des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	161	15,8	16,5	16,5	Sehr gut		
2	599	58,8	61,6	78,1	Gut		
3	162	15,9	16,6	94,8	Befriedigend		
4	32	3,1	3,3	98,0	Gerade akzeptabel		
5	10	1,0	1,0	99,1	Unakzeptabel		
6	9	,9	,9	100,0	Voellig unakzeptabel		
.	8	,8	Missing				
9	38	3,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,135	Median	2,000	Mode	2,000	Std dev	,829
Valid cases	973	Missing cases	46				

A8e Den angebotenen Service

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	253	24,8	25,1	25,1	Sehr gut		
2	503	49,4	50,0	75,1	Gut		
3	147	14,4	14,6	89,8	Befriedigend		
4	58	5,7	5,8	95,5	Gerade akzeptabel		
5	29	2,8	2,9	98,4	Unakzeptabel		
6	16	1,6	1,6	100,0	Voellig unakzeptabel		
.	4	,4	Missing				
9	9	,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,160	Median	2,000	Mode	2,000	Std dev	1,057
Valid cases	1006	Missing cases	13				

A8f Die angebotenen Garantien

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	191	18,7	19,2	19,2	Sehr gut		
2	558	54,8	56,1	75,4	Gut		
3	167	16,4	16,8	92,2	Befriedigend		
4	44	4,3	4,4	96,6	Gerade akzeptabel		
5	18	1,8	1,8	98,4	Unakzeptabel		
6	16	1,6	1,6	100,0	Voellig unakzeptabel		
.	4	,4	Missing				
9	21	2,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,183	Median	2,000	Mode	2,000	Std dev	,962
Valid cases	994	Missing cases	25				

2. 9. Wahrscheinlich gab es neben dem von Ihnen gewählten Lieferanten noch andere potentielle Lieferanten. Darueber moechten wir gerne mehr wissen.

A9a Wieviele andere potentielle Lieferanten gab es damals?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	436	42,8	43,4	43,4	keine → Frage 2. 11		
1	81	7,9	8,1	51,4			
2	215	21,1	21,4	72,8			
3	123	12,1	12,2	85,1			
4	58	5,7	5,8	90,8			
...							
50	3	,3	,3	99,7			
100	3	,3	,3	100,0			
,	3	,3	Missing				
98	4	,4	Missing				
999	7	,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,180	Median	1,000	Mde	,000	Std dev	6,425
Valid cases	1005	Missing cases	14				

Bitte bewerten Sie nun - so gut wie moeglich - bis zu 2 alternative Lieferanten wie in Frage 2.8. mit Schulnoten.
(1 == 'der beste Wert', 4 == 'gerade akzeptabel', 6 == 'voellig unakzeptabel')

A9bn_1a Den Preis des Produktes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	49	4,8	9,1	9,1	Sehr gut		
2	173	17,0	32,0	41,1	Gut		
3	214	21,0	39,6	80,7	Befriedigend		
4	75	7,4	13,9	94,6	Gerade akzeptabel		
5	16	1,6	3,0	97,6	Unakzeptabel		
6	13	1,3	2,4	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	10	1,0	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	33	3,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,769	Median	3,000	Mde	3,000	Std dev	1,052
Valid cases	540	Missing cases	479				

A9bn1_b Die Qualitaet des Produktes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	74	7,3	14,0	14,0	sehr gut		
2	216	21,2	41,0	55,0	Gut		
3	187	18,4	35,5	90,5	Befriedigend		
4	42	4,1	8,0	98,5	Gerade akzeptabel		
5	7	,7	1,3	99,8	Unakzeptabel		
6	1	,1	,2	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	11	1,1	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	45	4,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,421	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,888
Valid cases	527	Missing cases	492				

A9bn1_c Die Naehc / Erreichbarkeit des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	69	6,8	12,9	12,9	Sehr gut		
2	172	16,9	32,1	45,0	Gut		
3	185	18,2	34,6	79,6	Befriedigend		
4	82	8,0	15,3	95,0	Gerade akzeptabel		
5	23	2,3	4,3	99,3	Unakzeptabel		
6	4	,4	,7	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	10	1,0	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		
9	38	3,7	Missing		Keine Antwort, Verwei		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,682	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	1,064
Valid cases	535	Missing cases	484				

A9bn1_d Die Reputation / das Ansehen des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	57	5,6	11,3	11,3	Sehr gut		
2	236	23,2	46,6	57,9	Gut		
3	166	16,3	32,8	90,7	Befriedigend		
4	40	3,9	7,9	98,6	Gerade akzeptabel		
5	5	,5	1,0	99,6	Unakzeptabel		
6	2	,2	,4	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	13	1,3	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	64	6,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,419	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,857
Valid cases	506	Missing cases	513				

A9bn1_e Den angebotenen Service

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	35	3,4	6,6	6,6	Sehr gut		
2	198	19,4	37,5	44,1	Gut		
3	201	19,7	38,1	82,2	Befriedigend		
4	67	6,6	12,7	94,9	Gerade akzeptabel		
5	19	1,9	3,6	98,5	Unakzeptabel		
6	8	,8	1,5	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	9	,9	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	46	4,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,737	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	,990
Valid cases	528	Missing cases	491				

A9bn1_f Die angebotenen Garantien

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	42	4,1	8,0	8,0	Sehr gut		
2	244	23,9	46,7	54,8	Gut		
3	171	16,8	32,8	87,5	Befriedigend		
4	47	4,6	9,0	96,6	Gerade akzeptabel		
5	13	1,3	2,5	99,0	Unakzeptabel		
6	5	,5	1,0	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	11	1,1	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	50	4,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,540	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,925
Valid cases	522	Missing cases	497				

A9bn2_a Den Preis des Produktes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	25	2,5	5,6	5,6	Sehr gut		
2	109	10,7	24,3	29,9	Gut		
3	174	17,1	38,8	68,8	Befriedigend		
4	94	9,2	21,0	89,7	Gerade akzeptabel		
5	29	2,8	6,5	96,2	Unakzeptabel		
6	17	1,7	3,8	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	16	1,6	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	119	11,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,098	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	1,127
Valid cases	448	Missing cases	571				

A9bn2_b Die Qualitaet des Produktes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	52	5,1	11,9	11,9	Sehr gut		
2	158	15,5	36,2	48,2	Gut		
3	167	16,4	38,3	86,5	Befriedigend		
4	46	4,5	10,6	97,0	Gerade akzeptabel		
5	8	,8	1,8	98,9	Unakzeptabel		
6	5	,5	1,1	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	16	1,6	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	131	12,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,576	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	,971
Valid cases	436	Missing cases	583				

A9bn2_c Die Naehc / Erreichbarkeit des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	38	3,7	8,6	8,6	Sehr gut		
2	118	11,6	26,7	35,3	Gut		
3	157	15,4	35,5	70,8	Befriedigend		
4	96	9,4	21,7	92,5	Gerade akzeptabel		
5	23	2,3	5,2	97,7	Unakzeptabel		
6	10	1,0	2,3	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	16	1,6	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		
9	125	12,3	Missing		Keine Antwort, Verwei		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,950	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	1,114
Valid cases	442	Missing cases	577				

A9bn2_d Die Reputation / das Ansehen des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	38	3,7	8,9	8,9	Sehr gut		
2	172	16,9	40,3	49,2	Gut		
3	167	16,4	39,1	88,3	Befriedigend		
4	39	3,8	9,1	97,4	Gerade akzeptabel		
5	5	,5	1,2	98,6	Unakzeptabel		
6	6	,6	1,4	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	17	1,7	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		
9	139	13,6	Missing		Keine Antwort, Verwei		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,576	Median	3,000	Mbde	2,000	Std dev	,920
Valid cases	427	Missing cases	592				

A9bn2_e Den angebotenen Service

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	18	1,8	4,1	4,1	Sehr gut		
2	143	14,0	32,6	36,7	Gut		
3	177	17,4	40,3	77,0	Befriedigend		
4	76	7,5	17,3	94,3	Gerade akzeptabel		
5	16	1,6	3,6	97,9	Unakzeptabel		
6	9	,9	2,1	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	15	1,5	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		
9	129	12,7	Missing		Keine Antwort, Verwei		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,900	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	,993
Valid cases	439	Missing cases	580				

A9bn2_f Die angebotenen Garantien

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	21	2,1	4,8	4,8	Sehr gut		
2	181	17,8	41,4	46,2	Gut		
3	170	16,7	38,9	85,1	Befriedigend		
4	46	4,5	10,5	95,7	Gerade akzeptabel		
5	11	1,1	2,5	98,2	Unakzeptabel		
6	8	,8	1,8	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	17	1,7	Missing				
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		
9	129	12,7	Missing		Keine Antwort, Verwei		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,700	Median	3,000	Mbde	2,000	Std dev	,943
Valid cases	437	Missing cases	582				

2. 10. Uns interessieren nun positive oder negative Informationen, die Sie damals durch eigene Erfahrungen hatten bzw. die Sie von Dritten ueber den gewaehlten und die in Frage 2.9 genannten alternativen Lieferanten erhielten.
Sie koennen mehrere Alternativen je Zeile ankreuzen.

A10a_a Positive Informationen aus eigener Erfahrung ueber den gewaehlten Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	195	19,1	33,4	33,4	Nicht zutreffend		
1	388	38,1	66,6	100,0	Zutreffend		
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,666	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,472
Valid cases	583	Missing cases	436				

A10a_b Positive Informationen aus eigener Erfahrung ueber die erste Alternative

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	452	44,4	77,5	77,5	Nicht zutreffend		
1	131	12,9	22,5	100,0	Zutreffend		
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,225	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,418
Valid cases	583	Missing cases	436				

A10a_c Positive Informationen aus eigener Erfahrung ueber die zweite Alternative

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	533	52,3	91,4	91,4	Nicht zutreffend		
1	50	4,9	8,6	100,0	Zutreffend		
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,086	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,280
Valid cases	583	Missing cases	436				

A10b_a Negative Informationen aus eigener Erfahrung ueber den gewaelhten Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	559	54,9	95,9	95,9	Nicht zutreffend
1	24	2,4	4,1	100,0	Zutreffend
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,041	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,199
Valid cases	583	Missing cases	436		

A10b_b Negative Informationen aus eigener Erfahrung ueber die erste Alternative

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	507	49,8	87,0	87,0	Nicht zutreffend
1	76	7,5	13,0	100,0	Zutreffend
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,130	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,337
Valid cases	583	Missing cases	436		

A10b_c Negative Informationen aus eigener Erfahrung ueber die zweite Alternative

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	515	50,5	88,3	88,3	Nicht zutreffend
1	68	6,7	11,7	100,0	Zutreffend
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,117	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,321
Valid cases	583	Missing cases	436		

A10c_a Positive Informationen aus der Erfahrung Dritter ueber den gewaelhten Lieferanten?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	379	37,2	65,0	65,0	Nicht zutreffend
1	204	20,0	35,0	100,0	Zutreffend
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,350	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,477
Valid cases	583	Missing cases	436		

A10c_b Positive Informationen aus der Erfahrung Dritter ueber die erste Alternative

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	453	44,5	77,7	77,7	Nicht zutreffend
1	130	12,8	22,3	100,0	Zutreffend
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,223	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,417
Valid cases	583	Missing cases	436		

A10c_c Positive Informationen aus der Erfahrung Dritter ueber die zweite Alternative

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	506	49,7	86,8	86,8	Nicht zutreffend		
1	77	7,6	13,2	100,0	Zutreffend		
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,132	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,339
Valid cases	583	Missing cases	436				

A10d_a Negative Informationen aus der Erfahrung Dritter ueber den gewaehlten Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	565	55,4	96,9	96,9	Nicht zutreffend		
1	18	1,8	3,1	100,0	Zutreffend		
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,031	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,173
Valid cases	583	Missing cases	436				

A10d_b Negative Informationen aus der Erfahrung Dritter ueber die erste Alternative

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	527	51,7	90,4	90,4	Nicht zutreffend		
1	56	5,5	9,6	100,0	Zutreffend		
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,096	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,295
Valid cases	583	Missing cases	436				

A10d_c Negative Informationen aus der Erfahrung Dritter ueber die zweite Alternative

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	512	50,2	87,8	87,8	Nicht zutreffend		
1	71	7,0	12,2	100,0	Zutreffend		
7	436	42,8	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,122	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,327
Valid cases	583	Missing cases	436				

>SEITE 5<

2. 11. (A11) Jeder Betrieb hat seine festgelegten Verfahrensweisen. Betrachtet man den Such- und Auswahlprozeß fuer diesen Lieferanten und dieses Produkt insgesamt: inwiefern lag hier eine solche Standardprozedur vor?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	182	17,9	18,4	18,4	Nicht oder kaum		
2	197	19,3	19,9	38,4	In geringem Masse		
3	208	20,4	21,1	59,4	Teils, Teils		
4	252	24,7	25,5	84,9	Groesstenteils		
5	149	14,6	15,1	100,0	Vollstaendig		
,	4	,4	Missing				
9	27	2,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,989	Median	3,000	Mbde	4,000	Std dev	1,340
Valid cases	988	Missing cases	31				

2. 12. Geben Sie bitte an, inwiefern damals die folgenden Aussagen zutrufen:

Schon bevor die Vereinbarungen endgueltig abgeschlo-sen waren, waren wir davon ueberzeugt, daß:

A12a wir ein gutes Produkt gefunden hatten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	5	,5	,5	,5	Nein		
2	10	1,0	1,0	1,5	Kaum		
3	180	17,7	18,1	19,6	Teils, Teils		
4	598	58,7	60,0	79,5	Sehr		
5	204	20,0	20,5	100,0	Voellig		
,	4	,4	Missing				
9	18	1,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,989	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	,686
Valid cases	997	Missing cases	22				

A12b wir ein preiswertes Produkt gefunden hatten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	11	1,1	1,1	1,1	Nein		
2	61	6,0	6,1	7,2	Kaum		
3	325	31,9	32,6	39,9	Teils, Teils		
4	474	46,5	47,6	87,4	Sehr		
5	125	12,3	12,6	100,0	Voellig		
,	4	,4	Missing				
9	19	1,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,644	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	,818
Valid cases	996	Missing cases	23				

A12c wir einen faehigen Lieferanten gefunden hatten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	6	,6	,6	,6	Nein		
2	26	2,6	2,6	3,2	Kaum		
3	183	18,0	18,3	21,5	Teils, Teils		
4	596	58,5	59,6	81,1	Sehr		
5	189	18,5	18,9	100,0	Voellig		
,	4	,4	Missing				
9	15	1,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

	Total		1019	100,0	100,0		
Mean	3,936	Median	4,000	Mode	4,000	Std dev	,726
Valid cases	1000	Missing cases	19				

A12d wir einen zuverlaessigen Lieferanten gefunden hatten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	5	,5	,5	,5	nein		
2	11	1,1	1,1	1,6	kaum		
3	199	19,5	20,0	21,6	teils, teils		
4	588	57,7	59,0	80,6	sehr		
5	193	18,9	19,4	100,0	voellig		
,	4	,4	Missing				
9	19	1,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,957	Median	4,000	Mode	4,000	Std dev	,694
Valid cases	996	Missing cases	23				

3. DIE BEZIEHUNG ZUM LIEFERANTEN

Die folgenden Fragen beziehen sich auf den Lieferanten des Produkts und die Beziehung Ihres Unternehmens zu diesem Betrieb. Wir bitten Sie, in diesem Teil des Fragebogens die Fragen wieder fuer den **Zeitraum vor der Vereinbarung** zu beantworten. Es geht also **nicht** um Erfahrungen, die Sie **nach** der Anschaffung des Produkts mit diesem Lieferanten machten. Jene spaeteren Erfahrungen sind das Thema in einem der folgenden Abschnitte.

3. 1. Wuerden Sie uns Sitz und Namen des damaligen Lieferanten nennen?

B1a Postleitzahl des Sitzes des damaligen Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
78	1	,1	,3	,3	
...					
4103	11	1,1	2,8	4,3	
...					
4249	4	,4	1,0	20,2	
...					
4430	6	,6	1,5	30,8	
...					
4994	1	,1	,3	40,2	
...					
30539	1	,1	,3	50,0	
...					
66459	1	,1	,3	60,1	
...					
80339	6	,6	1,5	71,0	
...					
81308	1	,1	,3	80,1	
...					
82110	2	,2	,5	90,2	
...					
96342	1	,1	,3	99,5	
97256	1	,1	,3	99,7	
97664	1	,1	,3	100,0	
,	65	6,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
99999	558	54,8	Missing		
Total	1019	100,0	100,0		

Mean 40166,109 Median 30582,000 Mde 4103,000 Std dev 36531,964

Valid cases 396 Missing cases 623

B1b Ort

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

B1c Name

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

B1d Keine Antwort

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	169	16,6	100,0	100,0	Explizite Verweigerung
,	43	4,2	Missing		
9	807	79,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
Total	1019	100,0	100,0		

Valid cases 169 Missing cases 850

3. 2. (B2) Wieviele Mitarbeiter hatte der Lieferant damals schaeztungsweise?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	25	2,5	3,5	3,5			
2	36	3,5	5,1	8,6			
3	43	4,2	6,1	14,7			
4	28	2,7	3,9	18,6			
...							
8	43	4,2	6,1	40,2			
9	5	,5	,7	40,9			
10	112	11,0	15,8	56,7			
11	5	,5	,7	57,4			
12	26	2,6	3,7	61,1			
15	43	4,2	6,1	67,1			
...							
30	34	3,3	4,8	82,7			
...							
75	1	,1	,1	90,0			
80	9	,9	1,3	91,3			
100	16	1,6	2,3	93,5			
...							
1000	5	,5	,7	99,7			
2000	1	,1	,1	99,9			
15000	1	,1	,1	100,0			
,	20	2,0	Missing				
9999	290	28,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	67,162	Median	10,000	Mbde	10,000	Std dev	581,201
Valid cases	709	Missing cases	310				

3. 3. Was fuer ein Unternehmen war der Lieferant damals?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

B3a ein anerkannter Marken- oder Vertragshaendler

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	511	50,1	50,1	50,1	Nicht zutreffend		
1	508	49,9	49,9	100,0	Zutreffend		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,499	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,500
Valid cases	1019	Missing cases	0				

B3b ein Einzel-, Groß- oder Zwischenhaendler

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	586	57,5	57,5	57,5	Nicht zutreffend		
1	433	42,5	42,5	100,0	Zutreffend		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,425	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,495
Valid cases	1019	Missing cases	0				

B3c ein Hersteller von EDV-Produkten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	616	60,5	60,5	60,5	Nicht zutreffend
1	403	39,5	39,5	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,395	Median	,000	Mde	,000
		Std dev			,489
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B3d Niederlassung eines großen deutschen Konzerns

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	984	96,6	96,6	96,6	Nicht zutreffend
1	35	3,4	3,4	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,034	Median	,000	Mde	,000
		Std dev			,182
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B3e Niederlassung eines großen ausländischen Konzerns

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	967	94,9	94,9	94,9	Nicht zutreffend
1	52	5,1	5,1	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,051	Median	,000	Mde	,000
		Std dev			,220
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B3f Mitglied eines Dachverbandes, einer Unternehmensvereinigung o.ae.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	986	96,8	96,8	96,8	Nicht zutreffend
1	33	3,2	3,2	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,032	Median	,000	Mde	,000
		Std dev			,177
Valid cases	1019	Missing cases	0		

>SEITE 6<

3. 4. Hatte Ihr Betrieb schon vor der Anschaffung dieses Produkts mit dem Lieferanten zu tun?

B4a Hatte Ihr Betrieb schon vor der Anschaffung dieses Produkts mit dem Lieferanten zu tun?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	351	34,4	34,8	34,8	nein → Frage 3. 14.		
1	659	64,7	65,2	100,0	Ja, vorherige Zusammenarbeit		
,	1	,1	Missing				
7	1	,1	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	7	,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,652	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,476
Valid cases	1010	Missing cases	9				

B4b Vorherige Zusammenarbeit in Monaten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
3	1	,1	,2	,2			
...							
24	76	7,5	12,0	20,7			
30	7	,7	1,1	21,8			
31	2	,2	,3	22,1			
36	70	6,9	11,0	33,1			
...							
48	76	7,5	12,0	47,5			
...							
60	98	9,6	15,5	64,0			
66	7	,7	1,1	65,1			
72	48	4,7	7,6	72,7			
...							
96	49	4,8	7,7	86,3			
...							
188	1	,1	,2	99,4			
240	3	,3	,5	99,8			
252	1	,1	,2	100,0			
,	49	4,8	Missing				
777	329	32,3	Missing				
999	7	,7	Missing				

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	60,981	Median	60,000	Mbde	60,000	Std dev	37,036
Valid cases	634	Missing cases	385				

3. 5. (B5) Wie oft hatte Ihr Betrieb vor der Anschaffung des Produkts bereits mit dem Lieferanten zu tun?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	24	2,4	3,6	3,6	Einmal		
2	33	3,2	5,0	8,6	Selten		
3	244	23,9	36,9	45,5	Gelegentlich		
4	285	28,0	43,1	88,5	Ziemlich oft		
5	76	7,5	11,5	100,0	Sehr oft		
,	1	,1	Missing				
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	5	,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,538	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	,893
Valid cases	662	Missing cases	357				

3. 6. (B6) Welchem Umfang hatten diese Geschaefte im Vergleich zur hier besprochenen Transaktion?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	96	9,4	14,5	14,5	Deutlich geringerer Umfang		
2	152	14,9	23,0	37,5	Etwas geringerer Umfang		
3	209	20,5	31,6	69,0	Etwas gleicher Umfang		
4	109	10,7	16,5	85,5	Etwas groesserer Umfang		
5	96	9,4	14,5	100,0	Deutlich groesserer Umfang		
,	1	,1	Missing				
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	5	,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,935	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	1,246
Valid cases	662	Missing cases	357				

3. 7. (B7) Wie zufrieden war Ihr Betrieb mit den Geschäftsbeziehungen mit dem Lieferanten vor der Anschaffung des Produkts?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	4	,4	,6	,6	Sehr Unzufrieden		
2	5	,5	,8	1,4	Unzufrieden		
3	47	4,6	7,1	8,5	Teils, Teils		
4	428	42,0	64,8	73,2	Zufrieden		
5	177	17,4	26,8	100,0	Sehr zufrieden		
,	1	,1	Missing				
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	4,163	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	,630
Valid cases	661	Missing cases	358				

3. 8. (B8a) Hatten Sie vorher bereits maßgeschneiderte, betriebsspezifische Produkte von dem Lieferanten bezogen?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	263	25,8	40,2	40,2	Nein		
1	392	38,5	59,8	100,0	Ja		
,	1	,1	Missing				
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	12	1,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,598	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,491
Valid cases	655	Missing cases	364				

B8b Wie zufrieden waren Sie mit diesem Produkt?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	7	,7	1,8	1,8	Sehr Unzufrieden		
2	4	,4	1,0	2,8	Unzufrieden		
3	32	3,1	8,0	10,8	Teils, Teils		
4	254	24,9	63,8	74,6	Zufrieden		
5	101	9,9	25,4	100,0	Sehr zufrieden		
,	20	2,0	Missing				
7	594	58,3	Missing		Filter, trifft nicht		
9	7	,7	Missing		Keine Antwort, Verwei		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	4,101	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	,724
Valid cases	398	Missing cases	621				

3. 9. Wie schaezten Sie vor dem Vertragsabschluß Ihren Lieferanten hinsichtlich der folgenden Aspekte ein?

B9a Fachwissen der Mitarbeiter

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
2	9	,9	1,4	1,4	Gering		
3	74	7,3	11,3	12,7	Teils,Teils		
4	398	39,1	60,8	73,4	Hoch		
5	174	17,1	26,6	100,0	Sehr hoch		
,	2	,2	Missing				
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	11	1,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	4,125	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	,647
Valid cases	655	Missing cases	364				

B9b Verlaeßlichkeit der Mitarbeiter

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	2	,2	,3	,3	Sehr gering		
2	4	,4	,6	,9	Gering		
3	108	10,6	16,5	17,4	Teils,Teils		
4	395	38,8	60,2	77,6	Hoch		
5	147	14,4	22,4	100,0	Sehr hoch		
,	1	,1	Missing				
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	11	1,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	4,038	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	,663
Valid cases	656	Missing cases	363				

B9c Bonitaet des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	2	,2	,3	,3	Sehr gering		
2	8	,8	1,3	1,7	Gering		
3	75	7,4	12,5	14,2	Teils,Teils		
4	365	35,8	60,9	75,1	Hoch		
5	149	14,6	24,9	100,0	Sehr hoch		
,	7	,7	Missing				
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	62	6,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	4,087	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	,671
Valid cases	599	Missing cases	420				

3. 10. (B10) Wie waren vor der Anschaffung aufgrund fruherer Kontakte die Arbeitsbeziehungen zwischen Mitarbeitern Ihres Betriebes und denen des Lieferanten?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	1	,1	,2	,2	Sehr schlecht		
2	2	,2	,3	,5	Schlecht		
3	49	4,8	7,7	8,2	Befriedigend		
4	442	43,4	69,6	77,8	Gut		
5	141	13,8	22,2	100,0	Sehr gut		
,	1	,1	Missing				
6	17	1,7	Missing		Es gab keine fruheren Kontakte		
7	354	34,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	12	1,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	4,134	Median	4,000	Mde	4,000	Std dev	,555
Valid cases	635	Missing cases	384				

>SEITE 7<

Die folgenden Fragen betreffen Ihre **wichtigste Kontaktperson** beim Lieferanten aus der Zeit vor der Vereinbarung. Geben Sie bitte an, inwiefern die folgenden Aussagen zutreffen.

3. 11. Was wußten Sie damals von der Kontaktperson?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

B11a Ich wußte, wo die Kontaktperson wohnt.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	440	43,2	65,9	65,9	Nicht zutreffend		
1	228	22,4	34,1	100,0	Zutreffend		
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,341	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,475
Valid cases	668	Missing cases	351				

B11b Ich wußte, wann die Kontaktperson Geburtstag hat.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	608	59,7	91,0	91,0	Nicht zutreffend		
1	60	5,9	9,0	100,0	Zutreffend		
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,090	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,286
Valid cases	668	Missing cases	351				

B11c Ich wußte, ob die Kontaktperson Kinder hat.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	546	53,6	81,7	81,7	Nicht zutreffend		
1	122	12,0	18,3	100,0	Zutreffend		
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,183	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,387
Valid cases	668	Missing cases	351				

B11d Ich wußte, wo die Kontaktperson im Urlaub war.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	576	56,5	86,2	86,2	Nicht zutreffend		
1	92	9,0	13,8	100,0	Zutreffend		
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,138	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,345
Valid cases	668	Missing cases	351				

B11e Mir war nichts davon bekannt.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	271	26,6	40,6	40,6	Nicht zutreffend		
1	397	39,0	59,4	100,0	Zutreffend		
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,594	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,491
Valid cases	668	Missing cases	351				

3. 12. Welche der folgenden Aussagen trafen damals auf die Kontaktperson zu?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

B12a Wir duzten uns.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	599	58,8	89,7	89,7	Nicht zutreffend		
1	69	6,8	10,3	100,0	Zutreffend		
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,103	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,305
Valid cases	668	Missing cases	351				

B12b Ich haette die Kontaktperson auch zuhause angerufen, wenn Probleme aufgetreten waeren.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	459	45,0	68,7	68,7	Nicht zutreffend		
1	209	20,5	31,3	100,0	Zutreffend		
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,313	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,464
Valid cases	668	Missing cases	351				

B12c Es paßte zu unserer Beziehung, daß wir auch mal was zusammen unternehmen.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	640	62,8	95,8	95,8	Nicht zutreffend		
1	28	2,7	4,2	100,0	Zutreffend		
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,042	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,201
Valid cases	668	Missing cases	351				

B12d Keine der obigen Aussagen traf zu.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	253	24,8	37,9	37,9	Nicht zutreffend		
1	415	40,7	62,1	100,0	Zutreffend		
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,621	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,485
Valid cases	668	Missing cases	351				

3. 13. (B13) Wie groß war vor der Anschaffung des Produkts nach Ihrer Einschätzung die Abhaengigkeit Ihres Betriebs vom Lieferanten (z.B. durch vorhergehende Lieferungen)?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	156	15,3	25,2	25,2	Sehr gering		
2	158	15,5	25,5	50,6	Gering		
3	164	16,1	26,5	77,1	Teils, Teils		
4	124	12,2	20,0	97,1	Gross		
5	18	1,8	2,9	100,0	Sehr gross		
,	2	,2	Missing				
7	351	34,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	46	4,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,500	Median	2,000	Mbde	3,000	Std dev	1,153
Valid cases	620	Missing cases	399				

Die folgenden Fragen bitte wieder auf jeden Fall ausfüllen.

3. 14. (B14) Erwarteten Sie damals zukuenftige Geschaefte mit dem Lieferanten?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	205	20,1	20,2	20,2	keine		
2	107	10,5	10,6	30,8	wenige		
3	594	58,3	58,6	89,4	ab und zu		
4	91	8,9	9,0	98,4	viele		
5	16	1,6	1,6	100,0	sehr viele		
,	1	,1	Missing				
9	5	,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,611	Median	3,000	Mde	3,000	Std dev	,958
Valid cases	1013	Missing cases	6				

3. 15. (B15) War Ihr Betrieb damals durch seinen großen EDV-Bedarf generell ein interessanter Kunde?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	165	16,2	16,3	16,3	nein		
2	200	19,6	19,8	36,1	in geringem Maße		
3	318	31,2	31,4	67,5	teils, teils		
4	296	29,0	29,2	96,7	in großem Maße		
5	33	3,2	3,3	100,0	in sehr großem Maße		
,	1	,1	Missing				
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,834	Median	3,000	Mde	3,000	Std dev	1,116
Valid cases	1012	Missing cases	7				

=====

>SEITE 8<

3. 16. (B16a) Plante Ihr Betrieb neben der Anschaffung des Produkts bereits kuenftige Geschaefte mit dem Lieferanten?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	596	58,5	59,4	59,4	Nein		
1	408	40,0	40,6	100,0	Ja		
,	1	,1	Missing				
9	14	1,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,406	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,491
Valid cases	1004	Missing cases	15				

B16b Welchem Umfang sollten diese Geschäfte im Vergleich zur hier besprochenen Transaktion haben?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	56	5,5	14,7	14,7	deutlich geringerer Umfang		
2	73	7,2	19,1	33,8	etwas geringerer Umfang		
3	178	17,5	46,6	80,4	etwa gleichen Umfang		
4	47	4,6	12,3	92,7	etwas größerer Umfang		
5	28	2,7	7,3	100,0	deutlich größerer Umfang		
,	1	,1	Missing				
7	596	58,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	40	3,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,785	Median	3,000	Mode	3,000	Std dev	1,073
Valid cases	382	Missing cases	637				

B16c Machten Sie dies dem Lieferanten deutlich?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	525	51,5	56,1	56,1	nein		
1	411	40,3	43,9	100,0	ja		
,	8	,8	Missing				
9	75	7,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,439	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,497
Valid cases	936	Missing cases	83				

3. 17. Welche Geschäftspartner des Lieferanten kannten Sie? Und mit welchen Geschäftspartnern des Lieferanten unterhielt Ihr Betrieb vor der Anschaffung des Produkts selbst Geschäftsbeziehungen?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

B17a_a Wir kannten andere Kunden des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	587	57,6	57,6	57,6	Nicht zutreffend		
1	432	42,4	42,4	100,0	Zutreffend		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,424	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,494
Valid cases	1019	Missing cases	0				

B17a_b Wir kannten Lieferanten des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	910	89,3	89,3	89,3	Nicht zutreffend		
1	109	10,7	10,7	100,0	Zutreffend		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,107	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,309
Valid cases	1019	Missing cases	0				

B17a_c Wir kannten Bank(-en) des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	969	95,1	95,1	95,1	Nicht zutreffend
1	50	4,9	4,9	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,049	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,216
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B17a_d Wir kannten Finanz- und Steuerberater des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	1002	98,3	98,3	98,3	Nicht zutreffend
1	17	1,7	1,7	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,017	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,128
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B17a_e Wir kannten andere Geschäftspartner des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	918	90,1	90,1	90,1	Nicht zutreffend
1	101	9,9	9,9	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,099	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,299
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B17a_f Wir kannten anderes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	1002	98,3	98,3	98,3	Nicht zutreffend
1	17	1,7	1,7	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,017	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,128
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B17b_a Wir hatten Geschäftsbeziehungen zu anderen Kunden des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	873	85,7	85,7	85,7	Nicht zutreffend
1	146	14,3	14,3	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,143	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,351
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B17b_b Wir hatten Geschaeftsbeziehungen zu Lieferanten des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	964	94,6	94,6	94,6	Nicht zutreffend
1	55	5,4	5,4	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,054	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,226
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B17b_c Wir hatten Geschaeftsbeziehungen zu Bank(-en) des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	984	96,6	96,6	96,6	Nicht zutreffend
1	35	3,4	3,4	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,034	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,182
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B17b_d Wir hatten Geschaeftsbeziehungen zu Finanz- und Steuerberater des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	997	97,8	97,8	97,8	Nicht zutreffend
1	22	2,2	2,2	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,022	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,145
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B17b_e Wir hatten Geschaeftsbeziehungen zu anderen Geschaeftspartnern des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	964	94,6	94,6	94,6	Nicht zutreffend
1	55	5,4	5,4	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,054	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,226
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B17b_f Wir hatten Geschaeftsbeziehungen zu anderen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	1005	98,6	98,6	98,6	Nicht zutreffend
1	14	1,4	1,4	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,014	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,116
Valid cases	1019	Missing cases	0		

B17c anderes, naemlich:

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

3. 18. Wieviele andere Kunden des Lieferanten kannte Ihr Betrieb vor der Vereinbarung zur Lieferung des Produkts?

B18a Bekannte Kunden des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	428	42,0	49,3	49,3
1	98	9,6	11,3	60,6
2	114	11,2	13,1	73,7
3	80	7,9	9,2	82,9
4	36	3,5	4,1	87,1
5	39	3,8	4,5	91,6
6	7	,7	,8	92,4
8	6	,6	,7	93,1
9	4	,4	,5	93,5
10	31	3,0	3,6	97,1
12	2	,2	,2	97,4
15	5	,5	,6	97,9
20	12	1,2	1,4	99,3
25	2	,2	,2	99,5
30	1	,1	,1	99,7
45	1	,1	,1	99,8
50	2	,2	,2	100,0
,	2	,2	Missing	
88	127	12,5	Missing	Weiss nicht
99	22	2,2	Missing	Keine Antwort, Verweigerung
<hr/>				
Total	1019	100,0	100,0	
Mean	2,195	Median	1,000	Mbde ,000 Std dev 4,568
Valid cases	868	Missing cases	151	0 408 40,0 48,2 48,2

B18b Wieviele davon kannten Sie gut?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	491	48,2	60,5	60,5
1	138	13,5	17,0	77,6
2	93	9,1	11,5	89,0
3	37	3,6	4,6	93,6
4	13	1,3	1,6	95,2
5	21	2,1	2,6	97,8
6	3	,3	,4	98,2
8	1	,1	,1	98,3
9	1	,1	,1	98,4
10	9	,9	1,1	99,5
12	1	,1	,1	99,6
15	2	,2	,2	99,9
20	1	,1	,1	100,0
,	7	,7	Missing	
88	133	13,1	Missing	Filter, trifft nicht zu
99	68	6,7	Missing	Keine Antwort, Verweigerung
<hr/>				
Total	1019	100,0	100,0	
Mean	,961	Median	,000	Mbde ,000 Std dev 1,916
Valid cases	811	Missing cases	208	

3. 19. Geben Sie bitte an, inwiefern die folgenden Aussagen fuer die anderen Kunden des Lieferanten zutreffen:

B19a Sie haben sehr viel Kontakt untereinander.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	81	7,9	18,7	18,7	Nicht zutreffend		
2	104	10,2	24,0	42,7	Kaum		
3	168	16,5	38,8	81,5	Teils, Teils		
4	56	5,5	12,9	94,5	Sehr		
5	24	2,4	5,5	100,0	Voellig zutreffend		
,	23	2,3	Missing				
7	410	40,2	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	153	15,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,626	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	1,096
Valid cases	433	Missing cases	586				

B19b Sie konkurrieren miteinander.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	230	22,6	54,1	54,1	Nicht zutreffend		
2	56	5,5	13,2	67,3	Kaum		
3	93	9,1	21,9	89,2	Teils, Teils		
4	32	3,1	7,5	96,7	Sehr		
5	14	1,4	3,3	100,0	Voellig zutreffend		
,	27	2,6	Missing				
7	410	40,2	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	157	15,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,927	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	1,164
Valid cases	425	Missing cases	594				

B19c Jeder kennt jeden.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	164	16,1	38,6	38,6	Nicht zutreffend		
2	73	7,2	17,2	55,8	Kaum		
3	103	10,1	24,2	80,0	Teils, Teils		
4	63	6,2	14,8	94,8	Sehr		
5	22	2,2	5,2	100,0	Voellig zutreffend		
,	28	2,7	Missing				
7	410	40,2	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	156	15,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,308	Median	2,000	Mbde	1,000	Std dev	1,263
Valid cases	425	Missing cases	594				

B19d Sie stehen einander eher feindselig und mißtrauisch gegeneinander.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	326	32,0	77,3	77,3	Nicht zutreffend		
2	58	5,7	13,7	91,0	Kaum		
3	30	2,9	7,1	98,1	Teils, Teils		
4	3	,3	,7	98,8	Sehr		
5	5	,5	1,2	100,0	Voellig zutreffend		
.	28	2,7	Missing				
7	410	40,2	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	159	15,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,348	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	,745
Valid cases	422	Missing cases	597				

B19e Sie haben keine Geheimnisse voneinander.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	213	20,9	50,4	50,4	Nicht zutreffend		
2	76	7,5	18,0	68,3	Kaum		
3	97	9,5	22,9	91,3	Teils, Teils		
4	16	1,6	3,8	95,0	Sehr		
5	21	2,1	5,0	100,0	Voellig zutreffend		
.	27	2,6	Missing				
7	410	40,2	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	159	15,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,950	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	1,154
Valid cases	423	Missing cases	596				

>SEITE 9<

4. DIE VEREINBARUNG

Die Anschaffung eines Produkts erfordert Vereinbarungen ueber verschiedene Dinge. Die Vereinbarungen koennen sehr umfangreich und praezise oder sehr knapp sein. Manche Vereinbarungen werden nicht schriftlich, sondern muedlich festgelegt. Zudem werden manche Vereinbarungen standardisiert, andere sehr spezifisch auf das Produkt ausgerichtet. Mit diesen Aspekten beschaeftigen sich die folgenden Fragen. In diesem Teil beziehen sich die Fragen auf den **Zeitabschnitt rund um die Vereinbarung**.

4.1. Welche Zahlungsweise wurde damals vereinbart?

C1 Zahlungsweise

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	78	7,7	8,0	8,0	Leasing/Miete		
2	892	87,5	92,0	100,0	Kauf		
.	1	,1	Missing				
9	48	4,7	Missing				

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,920	Median	2,000	Mode	2,000	Std dev	,272
Valid cases	970	Missing cases	49				

C1a Welche Laufzeit hat(te) der Vertrag?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
2	1	,1	1,3	1,3
9	1	,1	1,3	2,6
12	3	,3	3,9	6,6
24	8	,8	10,5	17,1
36	42	4,1	55,3	72,4
38	1	,1	1,3	73,7
42	1	,1	1,3	75,0
48	10	1,0	13,2	88,2
50	1	,1	1,3	89,5
53	1	,1	1,3	90,8
60	7	,7	9,2	100,0
,	1	,1	Missing	
77	892	87,5	Missing	Filter, trifft nicht zu
99	50	4,9	Missing	Keine Antwort, Verweigerung
Total	1019	100,0	100,0	

Mean 37,289 Median 36,000 Mde 36,000 Std dev 11,908

Valid cases 76 Missing cases 943

C1b_a Anzahlung (vor Lieferung)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	882	86,6	93,7	93,7 Nicht zutreffend
1	59	5,8	6,3	100,0 Zutreffend
7	78	7,7	Missing	Filter, trifft nicht zu
Total	1019	100,0	100,0	

Mean ,063 Median ,000 Mde ,000 Std dev ,243

Valid cases 941 Missing cases 78

C1b_b Vollstaendige Bezahlung nach Abnahme / bei Erhalt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	185	18,2	19,7	19,7 Nicht zutreffend
1	756	74,2	80,3	100,0 Zutreffend
7	78	7,7	Missing	Filter, trifft nicht zu
Total	1019	100,0	100,0	

Mean ,803 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,398

Valid cases 941 Missing cases 78

C1b_c Mit Ratenzahlung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	913	89,6	97,0	97,0 Nicht zutreffend
1	28	2,7	3,0	100,0 Zutreffend
7	78	7,7	Missing	Filter, trifft nicht zu
Total	1019	100,0	100,0	

Mean ,030 Median ,000 Mde ,000 Std dev ,170

Valid cases 941 Missing cases 78

C1b_d Zahlungsfrist

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	794	77,9	84,4	84,4	Nicht zutreffend		
1	147	14,4	15,6	100,0	Zutreffend		
7	78	7,7	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,156	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,363
Valid cases	941	Missing cases	78				

C1d Zahlungsfrist in Wochen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	9	,9	6,3	6,3			
2	57	5,6	39,9	46,2			
3	15	1,5	10,5	56,6			
4	50	4,9	35,0	91,6			
6	5	,5	3,5	95,1			
8	3	,3	2,1	97,2			
12	2	,2	1,4	98,6			
20	1	,1	,7	99,3			
30	1	,1	,7	100,0			
777	872	85,6	Missing		Filter, trifft nicht zu		
999	4	,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,469	Median	3,000	Mbde	2,000	Std dev	3,153
Valid cases	143	Missing cases	876				

4.2. Welche der folgenden Dokumente wurden im Zusammenhang mit der Anschaffung des Produkts damals zwischen Ihrem Betrieb und dem Lieferanten ausgetauscht?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

C2a Lieferauftrag

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	254	24,9	24,9	24,9	Nicht zutreffend		
1	765	75,1	75,1	100,0	Zutreffend		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,751	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,433
Valid cases	1019	Missing cases	0				

C2b Auftragsbestaetigung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	195	19,1	19,1	19,1	Nicht zutreffend		
1	824	80,9	80,9	100,0	Zutreffend		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,809	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,394
Valid cases	1019	Missing cases	0				

C2c Allgemeine Geschäftsbedingungen des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	575	56,4	56,4	56,4	Nicht zutreffend
1	444	43,6	43,6	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,436	Median	,000	Mde	,000
Std dev	,496				
Valid cases	1019	Missing cases	0		

C2d Allgemeine Geschäftsbedingungen unseres Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	908	89,1	89,1	89,1	Nicht zutreffend
1	111	10,9	10,9	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,109	Median	,000	Mde	,000
Std dev	,312				
Valid cases	1019	Missing cases	0		

C2e Schriftlicher Vertrag

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	664	65,2	65,2	65,2	Nicht zutreffend
1	355	34,8	34,8	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,348	Median	,000	Mde	,000
Std dev	,477				
Valid cases	1019	Missing cases	0		

C2f Aufzeichnungen bezueglich technischer Spezifikationen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	707	69,4	69,4	69,4	Nicht zutreffend
1	312	30,6	30,6	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,306	Median	,000	Mde	,000
Std dev	,461				
Valid cases	1019	Missing cases	0		

C2g Aufzeichnungen von Verhandlungen ueber Preis, Bedingungen usw.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	786	77,1	77,1	77,1	Nicht zutreffend
1	233	22,9	22,9	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,229	Median	,000	Mde	,000
Std dev	,420				
Valid cases	1019	Missing cases	0		

Bei einer geschäftlichen Transaktion können verschiedenartige Verträge abgeschlossen werden. Die folgenden Fragen beziehen sich auf den "Hauptvertrag". Darunter verstehen wir das Dokument, das die "Kernvereinbarung" festschreibt - die Lieferung des Produkts - und von beiden Parteien unterzeichnet wurde.

4.3. Vertragsregelung

C3a Handelte es sich bei dem Hauptvertrag eher um einen **Standardvertrag** oder um einen **spezifisch angepaßten Vertrag**?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	434	42,6	43,9	43,9	vollständig standardisiert		
2	256	25,1	25,9	69,8	überwiegend standardisiert		
3	83	8,1	8,4	78,2	teils/teils		
4	141	13,8	14,3	92,5	überwiegend angepaßt		
5	74	7,3	7,5	100,0	vollständig angepaßt		
,	3	,3	Missing				
9	28	2,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,155	Median	2,000	Mode	1,000	Std dev	1,321
Valid cases	988	Missing cases	31				

C3b Handelte es sich dabei um einen Vertrag:

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	331	32,5	34,4	34,4	Aus dem Unternehmen		
2	618	60,6	64,2	98,6	Vom Lieferanten		
3	13	1,3	1,4	100,0	Von einer dritten Partei		
,	9	,9	Missing				
9	48	4,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,669	Median	2,000	Mode	2,000	Std dev	,499
Valid cases	962	Missing cases	57				

C3c Von einer dritten Partei, nämlich:

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

>SEITE 10<

In den folgenden Fragen wird von der "Vereinbarung" gesprochen. Damit sind alle Absprachen gemeint, die im Zusammenhang mit der Anschaffung des Produkts mit dem Lieferanten getroffen wurden - einschließlich aller Absprachen, die in gesonderten Unterverträgen oder eventuellen Anlagen festgelegt wurden, sowie aller mündlichen Absprachen.

4. 4. Im folgenden finden Sie eine Anzahl finanzieller und juristischer Details, die in Vereinbarungen ueber diese Art von Produkten geregelt werden koennen.

Geben Sie fuer jede Zeile zunaechst an, inwiefern dieser Aspekt damals bei den Verhandlungen mit dem Lieferanten ein Diskussionsgegenstand war und mehr oder weniger Beachtung erhielt, als bei Verhandlungen ueber die Lieferung aehnlicher Produkte ueblich ist.

Geben Sie danach an, in welcher Weise der Punkt geregelt wurde.

C4a_1 Preis als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	131	12,9	14,1	14,1	Keine
2	170	16,7	18,2	32,3	Klein
3	631	61,9	67,7	100,0	Gross
.	4	,4	Missing		
9	83	8,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	2,536	Median	3,000	Mode	3,000
		Std dev			,728
Valid cases	932	Missing cases	87		

C4a_2 Vereinbarung des Preises

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	78	7,7	8,1	8,1	Nur mündlich
2	884	86,8	91,9	100,0	Schriftlich
.	6	,6	Missing		
7	10	1,0	Missing		Nicht geregelt
9	41	4,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,919	Median	2,000	Mode	2,000
		Std dev			,273
Valid cases	962	Missing cases	57		

C4b_1 Zahlungstermine als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	408	40,0	45,2	45,2	Keine
2	299	29,3	33,1	78,3	Klein
3	196	19,2	21,7	100,0	Gross
.	7	,7	Missing		
9	109	10,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,765	Median	2,000	Mode	1,000
		Std dev			,784
Valid cases	903	Missing cases	116		

C4b_2 Vereinbarung der Zahlungstermine

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	85	8,3	10,6	10,6	Nur mündlich		
2	719	70,6	89,4	100,0	Schriftlich		
,	10	1,0	Missing				
7	97	9,5	Missing		Nicht geregelt		
9	108	10,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,894	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,308
Valid cases	804	Missing cases	215				

C4c_1 Kosten bei Zahlungsverzug als Diskussion

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	683	67,0	77,0	77,0	Keine		
2	135	13,2	15,2	92,2	Klein		
3	69	6,8	7,8	100,0	Gross		
,	7	,7	Missing				
9	125	12,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,308	Median	1,000	Mde	1,000	Std dev	,607
Valid cases	887	Missing cases	132				

C4c_2 Vereinbarung der Kosten bei Zahlungsverzug

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	50	4,9	11,7	11,7	Nur mündlich		
2	377	37,0	88,1	100,0	Schriftlich		
,	14	1,4	Missing				
7	392	38,5	Missing		Nicht geregelt		
9	186	18,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,883	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,322
Valid cases	427	Missing cases	592				

C4d_1 Liefertermin als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	197	19,3	21,6	21,6	Keine		
2	191	18,7	20,9	42,5	Klein		
3	526	51,6	57,5	100,0	Gross		
,	4	,4	Missing				
9	101	9,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,360	Median	3,000	Mde	3,000	Std dev	,814
Valid cases	914	Missing cases	105				

C4d_2 Vereinbarung des Liefertermins

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	184	18,1	20,6	20,6	Nur mündlich		
2	711	69,8	79,4	100,0	Schriftlich		
,	6	,6	Missing				
7	57	5,6	Missing		Nicht geregelt		
9	61	6,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,794	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,404
Valid cases	895	Missing cases	124				

C4e_1 Haftung des Lieferanten als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	361	35,4	40,1	40,1	Keine		
2	221	21,7	24,6	64,7	Klein		
3	318	31,2	35,3	100,0	Gross		
,	5	,5	Missing				
9	114	11,2	Missing		Keine Antwort, Verwei		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,952	Median	2,000	Mbde	1,000	Std dev	,868
Valid cases	900	Missing cases	119				

C4e_2 Vereinbarung ueber Haftung des Lieferant

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	79	7,8	12,9	12,9	Nur mündlich		
2	534	52,4	87,1	100,0	Schriftlich		
,	10	1,0	Missing				
7	234	23,0	Missing		Nicht geregelt		
9	162	15,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,871	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,335
Valid cases	613	Missing cases	406				

C4f_1 Auswirkung hoererer Gewalt als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	683	67,0	78,2	78,2	Keine		
2	140	13,7	16,0	94,3	Klein		
3	50	4,9	5,7	100,0	Gross		
,	8	,8	Missing				
9	138	13,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,275	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,561
Valid cases	873	Missing cases	146				

C4f_2 Vereinbarung ueber Auswirkungen hoererer Gewalt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	53	5,2	18,6	18,6	Nur mündlich		
2	232	22,8	81,4	100,0	Schriftlich		
,	12	1,2	Missing				
7	465	45,6	Missing		Nicht geregelt		
9	257	25,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,814	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,390
Valid cases	285	Missing cases	734				

C4g_1 Garantie des Lieferanten als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	197	19,3	21,7	21,7	Keine		
2	185	18,2	20,4	42,0	Klein		
3	527	51,7	58,0	100,0	Gross		
,	5	,5	Missing				
9	105	10,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,363	Median	3,000	Mde	3,000	Std dev	,816
Valid cases	909	Missing cases	110				

C4g_2 Vereinbarung ueber Garantie des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	65	6,4	7,7	7,7	Nur mündlich		
2	778	76,3	92,3	100,0	Schriftlich		
,	10	1,0	Missing				
7	83	8,1	Missing		Nicht geregelt		
9	83	8,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,923	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,267
Valid cases	843	Missing cases	176				

C4h_1 Qualitätsnorm als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	245	24,0	27,3	27,3	Keine		
2	159	15,6	17,7	44,9	Klein		
3	495	48,6	55,1	100,0	Gross		
,	5	,5	Missing				
9	115	11,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,278	Median	3,000	Mde	3,000	Std dev	,864
Valid cases	899	Missing cases	120				

C4h_2 Vereinbarung ueber Qualitaetsnorm

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	123	12,1	18,0	18,0	Nur mündlich		
2	559	54,9	82,0	100,0	Schriftlich		
,	9	,9	Missing				
7	237	23,4	Missing		Nicht geregelt		
9	90	8,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,820	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,385
Valid cases	682	Missing cases	337				

C4i_1 Escrow als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	618	60,6	86,8	86,8	Keine		
2	76	7,5	10,7	97,5	Klein		
3	18	1,8	2,5	100,0	Gross		
,	26	2,6	Missing				
9	281	27,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,157	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,428
Valid cases	712	Missing cases	307				

C4i_2 Vereinbarung ueber Escrow

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	35	3,4	16,3	16,3	Nur mündlich		
2	180	17,7	83,7	100,0	Schriftlich		
,	31	3,0	Missing				
7	451	44,4	Missing		Nicht geregelt		
9	321	31,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,837	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,370
Valid cases	215	Missing cases	804				

C4j_1 Sicherheit des Produkts als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	404	39,6	45,6	45,6	Keine		
2	139	13,6	15,7	61,3	Klein		
3	343	33,7	38,7	100,0	Gross		
,	8	,8	Missing				
9	125	12,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,931	Median	2,000	Mbde	1,000	Std dev	,916
Valid cases	886	Missing cases	133				

C4j_2 Vereinbarung ueber Sicherheit des Produktion

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	120	11,8	25,3	25,3	Nur mündlich		
2	354	34,7	74,7	100,0	Schriftlich		
,	16	1,6	Missing				
7	351	34,4	Missing		Nicht geregelt		
9	178	17,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,747	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,435
Valid cases	474	Missing cases	545				

C4k_1 Einschränkung der Nutzungsrechte als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	616	60,5	70,3	70,3	Keine		
2	134	13,2	15,3	85,6	Klein		
3	126	12,4	14,4	100,0	Gross		
,	9	,9	Missing				
9	134	13,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,441	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,731
Valid cases	876	Missing cases	143				

C4k_2 Vereinbarung ueber Einschränkung der Nutzungsrechte

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	70	6,9	24,7	24,7	Nur mündlich		
2	213	20,9	75,3	100,0	Schriftlich		
,	16	1,6	Missing				
7	418	40,9	Missing		Nicht geregelt		
9	302	29,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,753	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,432
Valid cases	283	Missing cases	736				

C4l_1 Geheimhaltungspflicht des Nutzers als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	678	66,5	77,4	77,4	Keine		
2	107	10,5	12,2	89,6	Klein		
3	91	8,9	10,4	100,0	Gross		
,	9	,9	Missing				
9	134	13,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,330	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,655
Valid cases	876	Missing cases	143				

C4l_2 Vereinbarung ueber Geheimhaltungspflicht

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	61	6,0	29,6	29,6	Nur mündlich		
2	145	14,2	70,4	100,0	Schriftlich		
,	17	1,7	Missing				
7	487	47,8	Missing		Nicht geregelt		
9	309	30,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,704	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,458
Valid cases	206	Missing cases	813				

C4m_1 Versicherung des Lieferanten als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	662	65,0	75,7	75,7	Keine		
2	136	13,3	15,6	91,3	Klein		
3	76	7,5	8,7	100,0	Gross		
,	9	,9	Missing				
9	136	13,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,330	Median	1,000	Mde	1,000	Std dev	,629
Valid cases	874	Missing cases	145				

C4m_2 Vereinbarung ueber Versicherung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	53	5,2	19,9	19,9	Nur mündlich		
2	214	21,0	80,1	100,0	Schriftlich		
,	16	1,6	Missing				
7	468	45,9	Missing		Nicht geregelt		
9	268	26,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,801	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,400
Valid cases	267	Missing cases	752				

C4n_1 Servicezeitraum als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	243	23,8	27,2	27,2	Keine		
2	148	14,5	16,5	43,7	Klein		
3	504	49,5	56,3	100,0	Gross		
,	6	,6	Missing				
9	118	11,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,292	Median	3,000	Mde	3,000	Std dev	,866
Valid cases	895	Missing cases	124				

C4n_2 Vereinbarung ueber Servicezeitraum

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	127	12,5	16,9	16,9	Nur mündlich		
2	625	61,3	83,1	100,0	Schriftlich		
,	11	1,1	Missing				
7	132	13,0	Missing		Nicht geregelt		
9	124	12,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,831	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,375
Valid cases	752	Missing cases	267				

C4o_1 Liefergarantie fuer Ersatzteile als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	385	37,8	43,6	43,6	Keine		
2	155	15,2	17,6	61,2	Klein		
3	343	33,7	38,8	100,0	Gross		
,	7	,7	Missing				
9	129	12,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,952	Median	2,000	Mbde	1,000	Std dev	,907
Valid cases	883	Missing cases	136				

C4o_2 Vereinbarung ueber Liefergarantie fuer Ersatzteile

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	135	13,2	29,5	29,5	Nur mündlich		
2	323	31,7	70,5	100,0	Schriftlich		
,	10	1,0	Missing				
7	284	27,9	Missing		Nicht geregelt		
9	267	26,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,705	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,456
Valid cases	459	Missing cases	560				

C4p_1 Pflege-/Unterstützungszeitraum als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	309	30,3	35,0	35,0	Keine		
2	174	17,1	19,7	54,6	Klein		
3	401	39,4	45,4	100,0	Gross		
,	6	,6	Missing				
9	129	12,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,104	Median	2,000	Mbde	3,000	Std dev	,891
Valid cases	884	Missing cases	135				

C4p_2 Vereinbarung ueber Pflege-/Unterstuetzungszeitraum

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	149	14,6	23,5	23,5	Nur muendlich		
2	484	47,5	76,5	100,0	Schriftlich		
,	11	1,1	Missing				
7	196	19,2	Missing		Nicht geregelt		
9	179	17,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,765	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,425
Valid cases	633	Missing cases	386				

C4q_1 Updating als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	409	40,1	46,5	46,5	Keine		
2	138	13,5	15,7	62,2	Klein		
3	332	32,6	37,8	100,0	Gross		
,	6	,6	Missing				
9	134	13,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,912	Median	2,000	Mbde	1,000	Std dev	,914
Valid cases	879	Missing cases	140				

C4q_2 Vereinbarung ueber Updating

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	127	12,5	26,5	26,5	Nur muendlich		
2	353	34,6	73,5	100,0	Schriftlich		
,	13	1,3	Missing				
7	297	29,1	Missing		Nicht geregelt		
9	229	22,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,735	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,442
Valid cases	480	Missing cases	539				

C4r_1 Schiedsregelung als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	706	69,3	81,9	81,9	Keine		
2	111	10,9	12,9	94,8	Klein		
3	45	4,4	5,2	100,0	Gross		
,	7	,7	Missing				
9	150	14,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,233	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,532
Valid cases	862	Missing cases	157				

C4r_2 Vereinbarung ueber Schiedsregelung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	43	4,2	14,6	14,6	Nur mündlich		
2	252	24,7	85,4	100,0	Schriftlich		
,	19	1,9	Missing				
7	505	49,6	Missing		Nicht geregelt		
9	200	19,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,854	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,353
Valid cases	295	Missing cases	724				

C4s_1 Verrechnung Entwicklungskosten als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	720	70,7	83,2	83,2	Keine		
2	72	7,1	8,3	91,6	Klein		
3	73	7,2	8,4	100,0	Gross		
,	9	,9	Missing				
9	145	14,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,252	Median	1,000	Mde	1,000	Std dev	,598
Valid cases	865	Missing cases	154				

C4s_2 Vereinbarung ueber Verrechnung der Entwicklungskosten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	50	4,9	27,3	27,3	Nur mündlich		
2	133	13,1	72,7	100,0	Schriftlich		
,	18	1,8	Missing				
7	537	52,7	Missing		Nicht geregelt		
9	281	27,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,737	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,447
Valid cases	183	Missing cases	836				

C4t_1 Beratungsstruktur bei Installation als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	451	44,3	51,3	51,3	Keine		
2	193	18,9	22,0	73,3	Klein		
3	235	23,1	26,7	100,0	Gross		
,	6	,6	Missing				
9	134	13,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,754	Median	1,000	Mde	1,000	Std dev	,849
Valid cases	879	Missing cases	140				

C4t_2 Vereinbarung ueber Beratungsstruktur bei Installation

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	179	17,6	43,0	43,0	Nur mündlich		
2	237	23,3	57,0	100,0	Schriftlich		
,	12	1,2	Missing				
7	325	31,9	Missing		Nicht geregelt		
9	266	26,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,570	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,493
Valid cases	416	Missing cases	603				

C4u_1 Technische Spezifikationen als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	366	35,9	41,2	41,2	Keine		
2	172	16,9	19,4	60,6	Klein		
3	350	34,3	39,4	100,0	Gross		
,	6	,6	Missing				
9	125	12,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,982	Median	2,000	Mde	1,000	Std dev	,898
Valid cases	888	Missing cases	131				

C4u_2 Vereinbarung ueber technische Spezifikationen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	92	9,0	17,1	17,1	Nur mündlich		
2	445	43,7	82,9	100,0	Schriftlich		
,	12	1,2	Missing				
7	244	23,9	Missing		Nicht geregelt		
9	226	22,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,831	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,380
Valid cases	537	Missing cases	482				

C4v_1 Stornierungstermine als Diskussionsgegenstand

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	708	69,5	80,5	80,5	Keine		
2	114	11,2	13,0	93,4	Klein		
3	58	5,7	6,6	100,0	Gross		
,	7	,7	Missing				
9	132	13,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,261	Median	1,000	Mde	1,000	Std dev	,570
Valid cases	880	Missing cases	139				

C4v_2 Vereinbarung ueber Stornierungstermine

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	41	4,0	18,5	18,5	Nur mündlich		
2	181	17,8	81,5	100,0	Schriftlich		
,	15	1,5	Missing				
7	508	49,9	Missing		Nicht geregelt		
9	274	26,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,815	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,389
Valid cases	222	Missing cases	797				

=====

>SEITE 11<

4. 5. Wie waren bei Unterzeichnung des Hauptvertrags die folgenden Punkte geregelt?
(sollte ein bestimmter technischer Aspekt nicht zutreffen, bitte "kein Vertragspunkt" ankreuzen)

C5a Kommunikationsmöglichkeiten mit anderen Geräeten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	35	3,4	5,5	5,5	Nur sehr global		
2	97	9,5	15,1	20,6	Nur global		
3	85	8,3	13,2	33,8	Teils, Teils		
4	243	23,8	37,9	71,7	Detailliert		
5	182	17,9	28,3	100,0	Sehr detailliert		
,	2	,2	Missing				
7	297	29,1	Missing		Kein Vertragspunkt		
9	78	7,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,685	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	1,189
Valid cases	642	Missing cases	377				

C5b Installation(-s-prozedur)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	37	3,6	5,8	5,8	Nur sehr global		
2	115	11,3	18,2	24,0	Nur global		
3	84	8,2	13,3	37,3	Teils, Teils		
4	264	25,9	41,7	79,0	Detailliert		
5	133	13,1	21,0	100,0	Sehr detailliert		
,	3	,3	Missing				
7	300	29,4	Missing		Kein Vertragspunkt		
9	83	8,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,539	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	1,177
Valid cases	633	Missing cases	386				

C5c Internet-Zugang (Modem usw.)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	32	3,1	8,8	8,8	Nur sehr global		
2	71	7,0	19,6	28,4	Nur global		
3	51	5,0	14,0	42,4	Teils, Teils		
4	134	13,2	36,9	79,3	Detailliert		
5	75	7,4	20,7	100,0	Sehr detailliert		
,	5	,5	Missing				
7	560	55,0	Missing		Kein Vertragspunkt		
9	91	8,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,410	Median	4,000	Mode	4,000	Std dev	1,257
Valid cases	363	Missing cases	656				

C5d erforderliche Speicherkapazität

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	32	3,1	5,0	5,0	Nur sehr global		
2	69	6,8	10,9	15,9	Nur global		
3	64	6,3	10,1	26,0	Teils, Teils		
4	282	27,7	44,5	70,5	Detailliert		
5	187	18,4	29,5	100,0	Sehr detailliert		
,	3	,3	Missing				
7	311	30,5	Missing		Kein Vertragspunkt		
9	71	7,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,825	Median	4,000	Mode	4,000	Std dev	1,121
Valid cases	634	Missing cases	385				

C5e Systemanalyse, -entwurf und -entwicklung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	40	3,9	8,7	8,7	Nur sehr global		
2	68	6,7	14,8	23,6	Nur global		
3	78	7,7	17,0	40,6	Teils, Teils		
4	152	14,9	33,2	73,8	Detailliert		
5	120	11,8	26,2	100,0	Sehr detailliert		
,	6	,6	Missing				
7	473	46,4	Missing		Kein Vertragspunkt		
9	82	8,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,533	Median	4,000	Mode	4,000	Std dev	1,264
Valid cases	458	Missing cases	561				

C5f Definition von Programmen, Modulen und Prozeduren

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	26	2,6	4,9	4,9	Nur sehr global		
2	68	6,7	12,9	17,8	Nur global		
3	69	6,8	13,0	30,8	Teils, Teils		
4	219	21,5	41,4	72,2	Detailliert		
5	147	14,4	27,8	100,0	Sehr detailliert		
,	5	,5	Missing				
7	403	39,5	Missing		Kein Vertragspunkt		
9	82	8,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,743	Median	4,000	Mode	4,000	Std dev	1,141
Valid cases	529	Missing cases	490				

4.6. In manchen Vereinbarungen wird alles sehr detailliert und ausführlich geregelt, während in anderen vieles offen gelassen wird.

Wieviel wurde in dieser Vereinbarung **im Vergleich mit Vereinbarungen zu ähnlichen Produkten** (nicht zwangsläufig nur aus dem EDV-Bereich) offen gelassen in bezug auf:

C6a Finanzielle und juristische Bestimmungen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	249	24,4	27,2	27,2	Nichts		
2	174	17,1	19,0	46,2	Sehr wenig		
3	211	20,7	23,1	69,3	Wenig		
4	157	15,4	17,2	86,4	Teils, Teils		
5	80	7,9	8,7	95,2	Viel		
6	44	4,3	4,8	100,0	Sehr viel		
,	3	,3	Missing				
7	75	7,4	Missing		Keine vergleichbaren Produkte		
9	26	2,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,756	Median	3,000	Mode	1,000	Std dev	1,475
Valid cases	915	Missing cases	104				

C6b Technische Spezifikationen im Vergleich

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	240	23,6	26,1	26,1	Nichts		
2	227	22,3	24,7	50,8	Sehr wenig		
3	189	18,5	20,6	71,4	Wenig		
4	139	13,6	15,1	86,5	Teils, Teils		
5	97	9,5	10,6	97,1	Viel		
6	27	2,6	2,9	100,0	Sehr viel		
,	3	,3	Missing				
7	75	7,4	Missing		Keine vergleichbaren Produkte		
9	22	2,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,681	Median	2,000	Mode	1,000	Std dev	1,425
Valid cases	919	Missing cases	100				

C6c Die Vereinbarung insgesamt im Vergleich

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	207	20,3	22,6	22,6	Nichts		
2	194	19,0	21,2	43,9	Sehr wenig		
3	240	23,6	26,3	70,1	Wenig		
4	185	18,2	20,2	90,4	Teils, Teils		
5	72	7,1	7,9	98,2	Viel		
6	16	1,6	1,8	100,0	Sehr viel		
,	3	,3	Missing				
7	75	7,4	Missing		Keine vergleichbaren Produkte		
9	27	2,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,747	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	1,316
Valid cases	914	Missing cases	105				

C6d Es gab keine aehnlichen Produkte

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	75	7,4	100,0	100,0	Zutreffend
,	57	5,6	Missing		
7	860	84,4	Missing		Filter, trifft nicht zu
9	27	2,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		
Valid cases	75	Missing cases	944		

4.7. (C7) Wurden damals bei der Formulierung und Beurteilung dieser Vereinbarung von Ihrem Betrieb externe juristische Berater hinzugezogen?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	932	91,5	93,5	93,5	nein		
1	65	6,4	6,5	100,0	ja		
,	2	,2	Missing				
9	20	2,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,065	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,247
Valid cases	997	Missing cases	22				

4.8. Wer war damals in Ihrem Betrieb und beim Lieferanten mit dem Abschluß der Vereinbarung ueber die Lieferung des Produkts beteiligt? (Falls die jeweilige Abteilung oder Person damals gar nicht existierte, bitte "gab es nicht" ankreuzen)

C8a_1 Vereinbarung durch die Unternehmensleitung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	161	15,8	16,3	16,3	Nein		
1	824	80,9	83,7	100,0	Ja		
,	3	,3	Missing				
7	31	3,0	Missing		Gab es nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,837	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,370
Valid cases	985	Missing cases	34				

C8a_2 Vereinbarung durch die Unternehmensleitung beim Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	390	38,3	44,8	44,8	Nein
1	481	47,2	55,2	100,0	Ja
,	20	2,0	Missing		
7	128	12,6	Missing		Gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,552	Median	1,000	Mode	1,000
Std dev	,498				
Valid cases	871	Missing cases	148		

C8b_1 Vereinbarung durch EDV-Abteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	127	12,5	18,8	18,8	Nein
1	548	53,8	81,2	100,0	Ja
,	11	1,1	Missing		
7	333	32,7	Missing		Gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,812	Median	1,000	Mode	1,000
Std dev	,391				
Valid cases	675	Missing cases	344		

C8b_2 Vereinbarung durch EDV-Abteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	337	33,1	42,4	42,4	Nein
1	458	44,9	57,6	100,0	Ja
,	22	2,2	Missing		
7	202	19,8	Missing		Gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,576	Median	1,000	Mode	1,000
Std dev	,494				
Valid cases	795	Missing cases	224		

C8c_1 Vereinbarung durch die Finanzabteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	460	45,1	68,8	68,8	Nein
1	209	20,5	31,2	100,0	Ja
,	14	1,4	Missing		
7	336	33,0	Missing		Gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,312	Median	,000	Mode	,000
Std dev	,464				
Valid cases	669	Missing cases	350		

C8c_2 Vereinbarung durch die Finanzabteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	582	57,1	88,2	88,2	Nein
1	78	7,7	11,8	100,0	Ja
,	33	3,2	Missing		
7	326	32,0	Missing		Gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,118	Median	,000	Mode	,000
		Std dev	,323		
Valid cases	660	Missing cases	359		

C8d_1 Vereinbarung durch die Produktionsabteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	440	43,2	84,0	84,0	Nein
1	84	8,2	16,0	100,0	Ja
,	14	1,4	Missing		
7	480	47,1	Missing		Gab es nicht
9	1	,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,160	Median	,000	Mode	,000
		Std dev	,367		
Valid cases	524	Missing cases	495		

C8d_2 Vereinbarung durch die Produktionsabteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	540	53,0	89,6	89,6	Nein
1	63	6,2	10,4	100,0	Ja
,	33	3,2	Missing		
7	383	37,6	Missing		Gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,104	Median	,000	Mode	,000
		Std dev	,306		
Valid cases	603	Missing cases	416		

C8e_1 Vereinbarung durch die Einkaufsabteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	369	36,2	72,4	72,4	Nein
1	141	13,8	27,6	100,0	Ja
,	17	1,7	Missing		
7	492	48,3	Missing		Gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,276	Median	,000	Mode	,000
		Std dev	,448		
Valid cases	510	Missing cases	509		

C8e_2 Vereinbarung durch die Einkaufsabteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	612	60,1	93,7	93,7 Nein
1	41	4,0	6,3	100,0 Ja
,	32	3,1	Missing	
7	334	32,8	Missing	Gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0	

Mean ,063 Median ,000 Mde ,000 Std dev ,243

Valid cases 653 Missing cases 366

C8f_1 Vereinbarung durch die Verkaufsabteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	459	45,0	87,3	87,3 Nein
1	67	6,6	12,7	100,0 Ja
,	17	1,7	Missing	
7	476	46,7	Missing	Gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0	

Mean ,127 Median ,000 Mde ,000 Std dev ,334

Valid cases 526 Missing cases 493

C8f_2 Vereinbarung durch die Verkaufsabteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	203	19,9	26,1	26,1 Nein
1	576	56,5	73,9	100,0 Ja
,	24	2,4	Missing	
7	216	21,2	Missing	Gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0	

Mean ,739 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,439

Valid cases 779 Missing cases 240

C8g_1 Vereinbarung durch die Rechtsabteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	276	27,1	92,6	92,6 nein
1	22	2,2	7,4	100,0 ja
,	16	1,6	Missing	
7	705	69,2	Missing	gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0	

Mean ,074 Median ,000 Mde ,000 Std dev ,262

Valid cases 298 Missing cases 721

C8g_2 Vereinbarung durch die Rechtsabteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	390	38,3	96,8	96,8 nein
1	13	1,3	3,2	100,0 ja
,	31	3,0	Missing	
7	585	57,4	Missing	gab es nicht

Total	1019	100,0	100,0	

Mean	,032	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,177
Valid cases	403	Missing cases	616				

>SEITE 12<

4. 9. (C9) Wieviel Zeit investierten Sie und Ihre Kollegen damals ungefaehr in die Formulierung der Vereinbarung und in die Verhandlungen mit dem Lieferanten dieses Produkts?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
,0	119	11,7	13,0	13,0
,1	12	1,2	1,3	14,3
,2	11	1,1	1,2	15,5
,3	13	1,3	1,4	16,9
,4	2	,2	,2	17,1
,5	79	7,8	8,6	25,8
,9	1	,1	,1	25,9
1,0	379	37,2	41,4	67,2
...				
25,0	1	,1	,1	99,0
30,0	5	,5	,5	99,6
60,0	4	,4	,4	100,0
,	10	1,0	Missing	
999,0	93	9,1	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	

Mean	2,283	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	5,222
Valid cases	916	Missing cases	103				

4. 10. (C10) War dies mehr oder weniger Zeit, als Ihr Betrieb damals durchschnittlich in Verhandlungen mit Lieferanten **aehnlicher Produkte** (nicht zwangslaueufig nur aus dem EDV-Bereich) investierte?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	147	14,4	16,9	16,9 Viel weniger
2	177	17,4	20,4	37,3 Weniger
3	399	39,2	45,9	83,2 Gleichviel
4	123	12,1	14,2	97,4 Mehr
5	11	1,1	1,3	98,6 Viel mehr
,	5	,5	Missing	
7	127	15,5	Missing	Keine vergleichbaren Produkte
9	30	2,9	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	

Mean	2,620	Median	3,000	Mode	3,000	Std dev	,972
Valid cases	857	Missing cases	162				

4. 11. (C11) War es damals bereits denkbar, daß der Vertrag ganz oder teilweise auch fuer zukuenftige Geschaefte mit dem Lieferanten verwendet werden koennte?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	249	24,4	25,5	25,5	Nein		
2	180	17,7	18,4	43,9	Eher unwahrscheinlich		
3	245	24,0	25,1	69,0	Vielleicht		
4	231	22,7	23,6	92,6	Wahrscheinlich		
5	72	7,1	7,4	100,0	Sicherlich		
.	3	,3	Missing				
9	39	3,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,690	Median	3,000	Mode	1,000	Std dev	1,281
Valid cases	977	Missing cases	42				

5. NACH DER VEREINBARUNG

Die folgenden Fragen beziehen sich auf den **Zeitabschnitt nach der Vereinbarung**. Bei Lieferung oder Service bezüglich des Produkts traten moeglicherweise Probleme auf. Diese Probleme und die Art, wie mit ihnen umgegangen wurde, sowie ganz allgemein die Entwicklung der Beziehung Ihres Betriebs mit dem Lieferanten wollen wir nun betrachten. Die Fragen beziehen sich auf die Zeit nach der Festlegung der Vereinbarungen bis heute. Sollte Ihr Betrieb keine Geschaeftsbeziehungen mehr mit diesem Lieferanten unterhalten - z.B. weil der Lieferant nicht mehr besteht oder aus anderen Gruenden -, beruecksichtigen Sie dann bei Ihren Antworten die Zeit nach der Vereinbarung bis einschließlich dem letzten Geschaeftskontakt mit diesem Lieferanten.

5. 1. Wurden nach Vertragsabschluß bezüglich des Produkts jemals die Vereinbarungen veraendert? Wenn ja, weshalb?

N1a Vereinbarung wurde nach Vertragsschluss veraendert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	921	90,4	91,9	91,9	Nein		
1	81	7,9	8,1	100,0	Ja		
.	2	,2	Missing				
9	15	1,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,081	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,273
Valid cases	1002	Missing cases	17				

N1b_a Fuer uns unguenstige Bestimmungen geaendert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	82	8,0	83,7	83,7	Nicht zutreffend		
1	16	1,6	16,3	100,0	Zutreffend		
7	921	90,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,163	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,372
Valid cases	98	Missing cases	921				

N1b_b Fuer den Lieferanten unguenstige Bestimmungen geaendert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	94	9,2	95,9	95,9	Nicht zutreffend		
1	4	,4	4,1	100,0	Zutreffend		
7	921	90,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,041	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,199
Valid cases	98	Missing cases	921				

N1b_c Bestimmungen wurden wegen Meinungsverschiedenheiten geändert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	87	8,5	88,8	88,8	Nicht zutreffend		
1	11	1,1	11,2	100,0	Zutreffend		
7	921	90,4	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,112	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,317
Valid cases	98	Missing cases	921				

N1b_d Änderungen des Lieferinhaltes und -umfangs

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	47	4,6	48,0	48,0	Nicht zutreffend		
1	51	5,0	52,0	100,0	Zutreffend		
7	921	90,4	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,520	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,502
Valid cases	98	Missing cases	921				

N1b_e Änderungen des Zeitplans

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	63	6,2	64,3	64,3	Nicht zutreffend		
1	35	3,4	35,7	100,0	Zutreffend		
7	921	90,4	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,357	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,482
Valid cases	98	Missing cases	921				

5.2. Geben Sie bitte an, inwiefern die folgenden Aussagen ueber den Verlauf der Anschaffung zutreffend sind:

N2a Der Lieferant gab stets ein wahrheitsgetreues Bild von seinen Geschaeften

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	15	1,5	1,6	1,6	Nicht		
2	29	2,8	3,0	4,6	Kaum		
3	150	14,7	15,7	20,3	Teils, Teils		
4	417	40,9	43,5	63,8	Sehr		
5	347	34,1	36,2	100,0	Voellig		
,	6	,6	Missing				
9	55	5,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	4,098	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	,879
Valid cases	958	Missing cases	61				

N2b Der Lieferant vertuschte Fakten, wenn es fuer ihn guentiger war

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	628	61,6	66,0	66,0	Nicht		
2	198	19,4	20,8	86,8	Kaum		
3	92	9,0	9,7	96,4	Teils, Teils		
4	29	2,8	3,0	99,5	Sehr		
5	5	,5	,5	100,0	Voellig		
.	9	,9	Missing				
9	58	5,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,514	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,830
Valid cases	952	Missing cases	67				

N2c Der Lieferant versprach mitunter etwas, das er nicht hielt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	585	57,4	61,1	61,1	Nicht		
2	183	18,0	19,1	80,2	Kaum		
3	124	12,2	12,9	93,1	Teils, Teils		
4	55	5,4	5,7	98,9	Sehr		
5	11	1,1	1,1	100,0	Voellig		
.	7	,7	Missing				
9	54	5,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,668	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,982
Valid cases	958	Missing cases	61				

N2d Der Lieferant war stets ehrlich und offenerzig

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	39	3,8	4,1	4,1	Nicht		
2	44	4,3	4,6	8,7	Kaum		
3	191	18,7	20,0	28,8	Teils, Teils		
4	373	36,6	39,1	67,9	Sehr		
5	306	30,0	32,1	100,0	Voellig		
.	7	,7	Missing				
9	59	5,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,906	Median	4,000	Mbde	4,000	Std dev	1,033
Valid cases	953	Missing cases	66				

>SEITE 13<

5. 3. Im folgenden finden Sie eine Liste möglicher Probleme im Zusammenhang mit Lieferung und Service bei dieser Art von Produkten. Inwiefern entstanden diese Probleme im Zusammenhang mit diesem Produkt?

N3a Ueberschreitung Liefertermin

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	802	78,7	79,3	79,3	Gar nicht
2	95	9,3	9,4	88,7	Kaum
3	71	7,0	7,0	95,7	Teils, Teils
4	36	3,5	3,6	99,3	Stark
5	7	,7	,7	100,0	Sehr stark
,	2	,2	Missing		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,369 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,819

Valid cases 1011 Missing cases 8

N3b Ueberschreitung Preis / Budget

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	909	89,2	90,1	90,1	Gar nicht
2	59	5,8	5,8	95,9	Kaum
3	25	2,5	2,5	98,4	Teils, Teils
4	12	1,2	1,2	99,6	Stark
5	4	,4	,4	100,0	Sehr stark
,	2	,2	Missing		
9	8	,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,160 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,550

Valid cases 1009 Missing cases 10

N3c Produkt unvollstaendig

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	833	81,7	82,6	82,6	Gar nicht
2	74	7,3	7,3	90,0	Kaum
3	76	7,5	7,5	97,5	Teils, Teils
4	21	2,1	2,1	99,6	Stark
5	4	,4	,4	100,0	Sehr stark
,	2	,2	Missing		
9	9	,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,303 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,731

Valid cases 1008 Missing cases 11

N3d Produkt zu langsam / zu beschaenkt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	850	83,4	84,4	84,4	Gar nicht
2	70	6,9	7,0	91,4	Kaum
3	55	5,4	5,5	96,8	Teils, Teils
4	19	1,9	1,9	98,7	Stark
5	13	1,3	1,3	100,0	Sehr stark
,	2	,2	Missing		
9	10	1,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,287 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,763

Valid cases 1007 Missing cases 12

N3e Abweichung von abgesprochenen Spezifikationen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	838	82,2	83,1	83,1	Gar nicht
2	95	9,3	9,4	92,6	Kaum
3	56	5,5	5,6	98,1	Teils, Teils
4	14	1,4	1,4	99,5	Stark
5	5	,5	,5	100,0	Sehr stark
,	2	,2	Missing		
9	9	,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,267 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,671

Valid cases 1008 Missing cases 11

N3f Inkompatibilitaet mit anderen EDV-Produkten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	843	82,7	83,9	83,9	Gar nicht
2	84	8,2	8,4	92,2	Kaum
3	49	4,8	4,9	97,1	Teils, Teils
4	21	2,1	2,1	99,2	Stark
5	8	,8	,8	100,0	Sehr stark
,	2	,2	Missing		
9	12	1,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,276 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,720

Valid cases 1005 Missing cases 14

N3g Qualitaet des Produktes war unzureichend

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	824	80,9	82,1	82,1	Gar nicht
2	92	9,0	9,2	91,2	Kaum
3	61	6,0	6,1	97,3	Teils, Teils
4	18	1,8	1,8	99,1	Stark
5	9	,9	,9	100,0	Sehr stark
,	3	,3	Missing		
9	12	1,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,303 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,740

Valid cases 1004 Missing cases 15

N3h Installation unsorgfaeltig

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	823	80,8	82,0	82,0	Gar nicht
2	93	9,1	9,3	91,2	Kaum
3	63	6,2	6,3	97,5	Teils, Teils
4	14	1,4	1,4	98,9	Stark
5	11	1,1	1,1	100,0	Sehr stark
,	2	,2	Missing		
9	13	1,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,304 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,743

Valid cases 1004 Missing cases 15

N3i Einfuehrung zu knapp

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	752	73,8	74,8	74,8	Gar nicht
2	106	10,4	10,5	85,4	Kaum
3	95	9,3	9,5	94,8	Teils, Teils
4	43	4,2	4,3	99,1	Stark
5	9	,9	,9	100,0	Sehr stark
,	3	,3	Missing		
9	11	1,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,459 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,896

Valid cases 1005 Missing cases 14

N3j Service zu langsam / zu spaet

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	752	73,8	74,8	74,8	Gar nicht
2	127	12,5	12,6	87,4	Kaum
3	74	7,3	7,4	94,7	Teils, Teils
4	32	3,1	3,2	97,9	Stark
5	21	2,1	2,1	100,0	Sehr stark
,	3	,3	Missing		
9	10	1,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,452 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,915

Valid cases 1006 Missing cases 13

N3k Notwendige Anpassung zu langsam/zu spaet

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	767	75,3	76,4	76,4	Gar nicht
2	94	9,2	9,4	85,8	Kaum
3	76	7,5	7,6	93,3	Teils, Teils
4	45	4,4	4,5	97,8	Stark
5	22	2,2	2,2	100,0	Sehr stark
,	2	,2	Missing		
9	13	1,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,467 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,966

Valid cases 1004 Missing cases 15

N31 Unvollstaendige/undeutliche Dokumentation

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	754	74,0	75,0	75,0	Gar nicht		
2	97	9,5	9,7	84,7	Kaum		
3	83	8,1	8,3	92,9	Teils, Teils		
4	40	3,9	4,0	96,9	Stark		
5	31	3,0	3,1	100,0	Sehr stark		
,	2	,2	Missing				
9	12	1,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,504	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	1,012
Valid cases	1005	Missing cases	14				



Achtung ! Falls Sie hier ueberall "gar nicht" angekreuzt haben, fahren Sie bitte fort mit Frage

5. 12.

5. 4. Welche Ursachen haben Ihrer Meinung nach bei den Problemen im Zusammenhang mit der Anschaffung eine Rolle gespielt?

N4a Bequemlichkeit des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	205	20,1	53,4	53,4	Sicher nicht		
2	69	6,8	18,0	71,4	Wahrscheinlich nicht		
3	68	6,7	17,7	89,1	Vielleicht		
4	32	3,1	8,3	97,4	Wahrscheinlich		
5	10	1,0	2,6	100,0	Sicher		
,	15	1,5	Missing				
7	571	56,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	49	4,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,888	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	1,127
Valid cases	384	Missing cases	635				

N4b Inkompetenz des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	221	21,7	57,6	57,6	Sicher nicht		
2	63	6,2	16,4	74,0	Wahrscheinlich nicht		
3	50	4,9	13,0	87,0	Vielleicht		
4	36	3,5	9,4	96,4	Wahrscheinlich		
5	14	1,4	3,6	100,0	Sicher		
,	16	1,6	Missing				
7	571	56,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	48	4,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,852	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	1,179
Valid cases	384	Missing cases	635				

N4c Mißverstaendnisse

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	166	16,3	43,2	43,2	Sicher nicht		
2	73	7,2	19,0	62,2	Wahrscheinlich nicht		
3	99	9,7	25,8	88,0	Vielleicht		
4	41	4,0	10,7	98,7	Wahrscheinlich		
5	5	,5	1,3	100,0	Sicher		
.	13	1,3	Missing				
7	571	56,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	51	5,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,078	Median	2,000	Mode	1,000	Std dev	1,110
Valid cases	384	Missing cases	635				

N4d Probleme durch hoehere Gewalt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	320	31,4	84,7	84,7	Sicher nicht		
2	19	1,9	5,0	89,7	Wahrscheinlich nicht		
3	31	3,0	8,2	97,9	Vielleicht		
4	5	,5	1,3	99,2	Wahrscheinlich		
5	3	,3	,8	100,0	Sicher		
.	15	1,5	Missing				
7	571	56,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	55	5,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,286	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	,738
Valid cases	378	Missing cases	641				

N4e Probleme durch ungenuegende Koordination

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	137	13,4	35,0	35,0	Sicher nicht		
2	46	4,5	11,8	46,8	Wahrscheinlich nicht		
3	104	10,2	26,6	73,4	Vielleicht		
4	84	8,2	21,5	94,9	Wahrscheinlich		
5	20	2,0	5,1	100,0	Sicher		
.	13	1,3	Missing				
7	571	56,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	44	4,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,499	Median	3,000	Mode	1,000	Std dev	1,301
Valid cases	391	Missing cases	628				

N4f Probleme durch Profitsucht des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid	Cum			
			Percent	Percent			
1	243	23,8	63,8	63,8	Sicher nicht		
2	63	6,2	16,5	80,3	Wahrscheinlich nicht		
3	40	3,9	10,5	90,8	Vielleicht		
4	22	2,2	5,8	96,6	Wahrscheinlich		
5	13	1,3	3,4	100,0	Sicher		
,	16	1,6	Missing				
7	571	56,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	51	5,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,685	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	1,088
Valid cases	381	Missing cases	638				

5. 5. (N5) Denken Sie, daß Sie juristisch nachweisen koennten, was die Ursache der Probleme war?

Value	Frequency	Percent	Valid	Cum			
			Percent	Percent			
1	221	21,7	55,0	55,0	Nicht		
2	133	13,1	33,1	88,1	Kaum		
3	28	2,7	7,0	95,0	Ziemlich gut		
4	13	1,3	3,2	98,3	Gut		
5	7	,7	1,7	100,0	Sehr gut		
,	13	1,3	Missing				
7	571	56,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	33	3,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,637	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,881
Valid cases	402	Missing cases	617				

=====

>SEITE 14<

5. 6. Welche der folgenden Maßnahmen erwoag Ihr Betrieb, welche drohte er an und welche Maßnahmen ergriff Ihr Betrieb tatsaechlich im Zusammenhang mit Problemen bezueglich des (pro Maßnahme mehrere Antworten moeglich)

N6a_a Bei Problemen erwoagen, die Sache auf sich beruhen zu lassen

Value	Frequency	Percent	Valid	Cum			
			Percent	Percent			
0	364	35,7	80,2	80,2	Nicht zutreffend		
1	90	8,8	19,8	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,198	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,399
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6a_c Bei Problemen tatsaechlich die Sache auf sich beruhen lassen

Value	Frequency	Percent	Valid	Cum			
			Percent	Percent			
0	374	36,7	82,4	82,4	Nicht zutreffend		
1	80	7,9	17,6	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,176	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,381
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6b_a Bei Problemen erwogen, mit dem Lieferant zu verhandeln

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	395	38,8	87,0	87,0	Nicht zutreffend		
1	59	5,8	13,0	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,130	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,337
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6b_c Bei Problemen tatsaechlich mit dem Lieferanten verhandelt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	242	23,7	53,3	53,3	Nicht zutreffend		
1	212	20,8	46,7	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,467	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,499
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6c_a Bei Problemen erwogen, telefonisch auf vereinbarte Absprachen zu verweisen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	404	39,6	89,0	89,0	Nicht zutreffend		
1	50	4,9	11,0	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,110	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,313
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6c_c Bei Problemen tatsaechlich telefonisch auf vereinbarte Absprachen verwiesen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	245	24,0	54,0	54,0	Nicht zutreffend		
1	209	20,5	46,0	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,460	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,499
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6d_a Bei Problemen erwogen, schriftlich auf vereinbarte Absprachen zu verweisen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	391	38,4	86,1	86,1	Nicht zutreffend		
1	63	6,2	13,9	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,139	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,346
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6d_c Bei Problemen tatsaechlich schriftlich auf vereinbarte Absprachen verwiesen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	353	34,6	77,8	77,8	Nicht zutreffend		
1	101	9,9	22,2	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,222	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,416
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6e_a Bei Problemen erwogen, bei Treffen auf vereinbarte Absprachen zu verweisen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	420	41,2	92,5	92,5	Nicht zutreffend		
1	34	3,3	7,5	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,075	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,264
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6e_c Bei Problemen tatsaechlich bei Treffen vereinbarte Absprachen verwiesen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	317	31,1	69,8	69,8	Nicht zutreffend		
1	137	13,4	30,2	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,302	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,460
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6f_a Bei Problemen erwogen, Garantie-bzw. Servicevertrag in Anspruch genommen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	409	40,1	90,1	90,1	Nicht zutreffend		
1	45	4,4	9,9	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,099	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,299
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6f_c Bei Problemen tatsaechlich Garantie-bzw. Servicevertrag in Anspruch genommen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	308	30,2	67,8	67,8	Nicht zutreffend		
1	146	14,3	32,2	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,322	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,468
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6g_a Bei Problemen erwogen, sich beim Lieferanten zu beschweren

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	412	40,4	90,7	90,7	Nicht zutreffend		
1	42	4,1	9,3	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,093	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,290
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6g_b Bei Problemen angedroht sich beim Lieferanten zu beschweren

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	438	43,0	96,5	96,5	Nicht zutreffend		
1	16	1,6	3,5	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,035	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,185
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6g_c Bei Problemen tatsaechlich beim Lieferanten beschwert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	406	39,8	89,4	89,4	Nicht zutreffend		
1	48	4,7	10,6	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,106	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,308
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6h_a Bei Problemen erwogen, sich beim eigenen Unternehmen zu melden

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	428	42,0	94,3	94,3	Nicht zutreffend		
1	26	2,6	5,7	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,057	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,233
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6h_b Bei Problemen angedroht sich beim eigenen Unternehmen zu melden

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	446	43,8	98,2	98,2	Nicht zutreffend		
1	8	,8	1,8	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,018	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,132
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6h_c Bei Problemen tatsaechlich beim eigenen Unternehmen gemeldet

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	414	40,6	91,2	91,2	Nicht zutreffend
1	40	3,9	8,8	100,0	Zutreffend
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,088	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,284				
Valid cases	454	Missing cases	565		

N6i_a Bei Problemen erwogen, andere Kunden des Lieferanten zu unterrichten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	429	42,1	94,5	94,5	Nicht zutreffend
1	25	2,5	5,5	100,0	Zutreffend
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,055	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,228				
Valid cases	454	Missing cases	565		

N6i_b Bei Problemen angedroht andere Kunden des Lieferanten zu unterrichten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	445	43,7	98,0	98,0	Nicht zutreffend
1	9	,9	2,0	100,0	Zutreffend
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,020	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,140				
Valid cases	454	Missing cases	565		

N6i_c Bei Problemen tatsaechlich andere Kunden des Lieferanten unterrichtet

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	434	42,6	95,6	95,6	Nicht zutreffend
1	20	2,0	4,4	100,0	Zutreffend
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,044	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,205				
Valid cases	454	Missing cases	565		

N6j_a Bei Problemen erwogen, Termine zu setzen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	426	41,8	93,8	93,8	Nicht zutreffend
1	28	2,7	6,2	100,0	Zutreffend
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,062	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,241				
Valid cases	454	Missing cases	565		

N6j_b Bei Problemen angedroht Termine zu setzen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	428	42,0	94,3	94,3	Nicht zutreffend		
1	26	2,6	5,7	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,057	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,233
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6j_c Bei Problemen tatsaechlich Termine gesetzt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	314	30,8	69,2	69,2	Nicht zutreffend		
1	140	13,7	30,8	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,308	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,462
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6k_a Bei Problemen erwogen, Bezahlung zu reduzieren oder zu verzoegern

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	421	41,3	92,7	92,7	Nicht zutreffend		
1	33	3,2	7,3	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,073	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,260
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6k_b Bei Problemen angedroht Bezahlung zu reduzieren

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	426	41,8	93,8	93,8	Nicht zutreffend		
1	28	2,7	6,2	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,062	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,241
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6k_c Bei Problemen tatsaechlich Bezahlung reduzieren

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	386	37,9	85,0	85,0	Nicht zutreffend		
1	68	6,7	15,0	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,150	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,357
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6l_a Bei Problemen erwogen, Bezahlung zu verweigern

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	425	41,7	93,6	93,6	Nicht zutreffend		
1	29	2,8	6,4	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,064	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,245
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6l_b Bei Problemen angedroht Bezahlung zu verweigern

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	434	42,6	95,6	95,6	Nicht zutreffend		
1	20	2,0	4,4	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,044	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,205
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6l_c Bei Problemen tatsaechlich Bezahlung verweigern

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	441	43,3	97,1	97,1	Nicht zutreffend		
1	13	1,3	2,9	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,029	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,167
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6m_a Bei Problemen erwogen, Schadenersatz zu fordern

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	419	41,1	92,3	92,3	Nicht zutreffend		
1	35	3,4	7,7	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,077	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,267
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6m_b Bei Problemen angedroht Schadenersatz zu fordern

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	426	41,8	93,8	93,8	Nicht zutreffend		
1	28	2,7	6,2	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,062	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,241
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6m_c Bei Problemen tatsaechlich Schadenersatz gefordert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	439	43,1	96,7	96,7	Nicht zutreffend
1	15	1,5	3,3	100,0	Zutreffend
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,033	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,179				
Valid cases	454	Missing cases	565		

N6n_a Bei Problemen erwogen, andere rechtliche Schritte zu ergreifen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	420	41,2	92,5	92,5	Nicht zutreffend
1	34	3,3	7,5	100,0	Zutreffend
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,075	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,264				
Valid cases	454	Missing cases	565		

N6n_b Bei Problemen angedroht andere rechtliche Schritte zu ergreifen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	441	43,3	97,1	97,1	Nicht zutreffend
1	13	1,3	2,9	100,0	Zutreffend
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,029	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,167				
Valid cases	454	Missing cases	565		

N6n_c Bei Problemen tatsaechlich andere rechtliche Schritte ergriffen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	450	44,2	99,1	99,1	Nicht zutreffend
1	4	,4	,9	100,0	Zutreffend
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,009	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,094				
Valid cases	454	Missing cases	565		

N6d_a Bei Problemen erwogen, Beziehung abubrechen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	426	41,8	93,8	93,8	Nicht zutreffend
1	28	2,7	6,2	100,0	Zutreffend
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,062	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,241				
Valid cases	454	Missing cases	565		

N6d_b Bei Problemen angedroht Beziehung abubrechen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	439	43,1	96,7	96,7	Nicht zutreffend		
1	15	1,5	3,3	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,033	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,179
Valid cases	454	Missing cases	565				

N6d_c Bei Problemen tatsaechlich Beziehung abgebrochen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	424	41,6	93,4	93,4	Nicht zutreffend		
1	30	2,9	6,6	100,0	Zutreffend		
7	565	55,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,066	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,249
Valid cases	454	Missing cases	565				

5. 7. (C7) Wie verlief im allgemeinen die Kommunikation mit dem Lieferanten im Zusammenhang mit Problemen bezueglich des Produkts?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	150	14,7	36,9	36,9	Fast immer muedlich		
2	142	13,9	34,9	71,7	Meist muedlich		
3	92	9,0	22,6	94,3	Gleich oft muedlich wie schriftlich		
4	18	1,8	4,4	98,8	Meist schriftlich		
5	5	,5	1,2	100,0	Fast immer schriftlich		
,	11	1,1	Missing				
7	571	56,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	30	2,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,983	Median	2,000	Mbde	1,000	Std dev	,940
Valid cases	407	Missing cases	612				

5. 8. Wer war damals in Ihrem Betrieb und beim Lieferanten an der Loesung von Problemen bezueglich des Produkts beteiligt? (mehrere Antworten moeglich; falls die betreffende Abteilung oder Person damals nicht existierte, bitte "gab es nicht" ankreuzen)

N8a_1 Loesung des Problems durch Unternehmensleitung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	110	10,8	28,7	28,7	Nein		
1	273	26,8	71,3	100,0	Ja		
,	16	1,6	Missing				
7	614	60,3	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,713	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,453
Valid cases	383	Missing cases	636				

N8a_2 Loesung des Problems durch Unternehmensleitung beim Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	121	11,9	35,4	35,4	Nein		
1	221	21,7	64,6	100,0	Ja		
,	24	2,4	Missing				
3	5	,5	Missing		Gab es nicht		
7	642	63,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,646	Median	1,000	Mde	1,000	Std dev	,479
Valid cases	342	Missing cases	677				

N8b_1 Loesung des Problems durch EDV-Abteilung/EDV-Fachleute des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	44	4,3	16,0	16,0	Nein		
1	231	22,7	84,0	100,0	Ja		
,	17	1,7	Missing				
3	80	7,9	Missing		Gab es nicht		
7	641	62,9	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,840	Median	1,000	Mde	1,000	Std dev	,367
Valid cases	275	Missing cases	744				

N8b_2 Loesung des Problems durch EDV-Abteilung/EDV-Fachleute des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	73	7,2	23,1	23,1	Nein		
1	243	23,8	76,9	100,0	Ja		
,	21	2,1	Missing				
3	24	2,4	Missing		Gab es nicht		
7	652	64,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,769	Median	1,000	Mde	1,000	Std dev	,422
Valid cases	316	Missing cases	703				

N8c_1 Loesung des Problems durch Finanzabteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	170	16,7	73,9	73,9	Nein		
1	60	5,9	26,1	100,0	Ja		
,	21	2,1	Missing				
3	95	9,3	Missing		Gab es nicht		
7	667	65,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,261	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,440
Valid cases	230	Missing cases	789				

N8c_2 Loesung des Problems durch Finanzabteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	191	18,7	84,5	84,5	Nein		
1	35	3,4	15,5	100,0	Ja		
,	29	2,8	Missing				
3	71	7,0	Missing		Gab es nicht		
7	687	67,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,155	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,363
Valid cases	226	Missing cases	793				

N8d_1 Loesung des Problems durch Produktionsabteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	158	15,5	78,2	78,2	Nein		
1	44	4,3	21,8	100,0	Ja		
,	20	2,0	Missing				
3	121	11,9	Missing		Gab es nicht		
7	670	65,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,218	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,414
Valid cases	202	Missing cases	817				

N8d_2 Loesung des Problems durch Produktionsabteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	164	16,1	77,7	77,7	Nein		
1	47	4,6	22,3	100,0	Ja		
,	27	2,6	Missing				
3	82	8,0	Missing		Gab es nicht		
7	693	68,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,223	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,417
Valid cases	211	Missing cases	808				

N8e_1 Loesung des Problems durch Einkaufsabteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	148	14,5	71,8	71,8	Nein		
1	58	5,7	28,2	100,0	Ja		
,	19	1,9	Missing				
3	118	11,6	Missing		Gab es nicht		
7	670	65,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,282	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,451
Valid cases	206	Missing cases	813				

N8e_2 Loesung des Problems durch Einkaufsabteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	214	21,0	93,4	93,4	Nein		
1	15	1,5	6,6	100,0	Ja		
,	28	2,7	Missing				
3	61	6,0	Missing		Gab es nicht		
7	695	68,2	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,066	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,248
Valid cases	229	Missing cases	790				

N8f_1 Loesung des Problems durch Verkaufsabteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	173	17,0	81,6	81,6	Nein		
1	39	3,8	18,4	100,0	Ja		
,	20	2,0	Missing				
3	106	10,4	Missing		Gab es nicht		
7	675	66,2	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,184	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,388
Valid cases	212	Missing cases	807				

N8f_2 Loesung des Problems durch Verkaufsabteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	96	9,4	34,0	34,0	Nein		
1	186	18,3	66,0	100,0	Ja		
,	25	2,5	Missing				
3	46	4,5	Missing		Gab es nicht		
7	660	64,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,660	Median	1,000	Mde	1,000	Std dev	,475
Valid cases	282	Missing cases	737				

N8g_1 Loesung des Problems durch Rechtsabteilung des Betriebes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	132	13,0	94,3	94,3	Nein		
1	8	,8	5,7	100,0	Ja		
,	21	2,1	Missing				
3	172	16,9	Missing		Gab es nicht		
7	680	66,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,057	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,233
Valid cases	140	Missing cases	879				

N8g_2 Loesung des Problems durch Rechtsabteilung des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	182	17,9	97,8	97,8	Nein		
1	4	,4	2,2	100,0	Ja		
,	28	2,7	Missing				
3	103	10,1	Missing		Gab es nicht		
7	696	68,3	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	6	,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,022	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,145
Valid cases	186	Missing cases	833				

5. 9. (N9) Wurden die Probleme bezueglich des Produkts im allgemeinen zur Zufriedenheit Ihres Betriebs geloest?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	13	1,3	3,3	3,3	Fast nie		
2	23	2,3	5,8	9,0	Selten		
3	90	8,8	22,6	31,6	Teils, Teils		
4	113	11,1	28,3	59,9	Oft		
5	160	15,7	40,1	100,0	Fast immer		
,	11	1,1	Missing				
7	571	56,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	38	3,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,962	Median	4,000	Mde	5,000	Std dev	1,073
Valid cases	399	Missing cases	620				

=====

>SEITE 15<

5. 10. Haben Sie ueber Probleme bezueglich des Produkts auch mit Kollegen in anderen Betrieben gesprochen? Wenn ja, mit wem?

N10a Problembesprechung mit Kollegen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	309	30,3	74,5	74,5	nein → Frage 5.12		
1	106	10,4	25,5	100,0	Ja		
,	10	1,0	Missing				
7	571	56,0	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	23	2,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,255	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,437
Valid cases	415	Missing cases	604				

N10b_a Problembesprechung mit anderen Geschaeftpartnern von uns

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	79	7,8	54,5	54,5	Nicht zutreffend		
1	66	6,5	45,5	100,0	Zutreffend		
7	874	85,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,455	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,500
Valid cases	145	Missing cases	874				

N10b_b Problembesprechung mit Geschäftspartnern des Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	113	11,1	77,9	77,9	Nicht zutreffend		
1	32	3,1	22,1	100,0	Zutreffend		
7	874	85,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,221	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,416
Valid cases	145	Missing cases	874				

N10b_c Problembesprechung mit Geschäftspartnern von uns und dem Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	117	11,5	80,7	80,7	Nicht zutreffend		
1	28	2,7	19,3	100,0	Zutreffend		
7	874	85,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,193	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,396
Valid cases	145	Missing cases	874				

5. 11. Wuerden Sie hier bitte angeben, inwiefern die folgenden Aussagen zutrafen

N11a Probleme kamen nebenbei zur Sprache

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	56	5,5	60,2	60,2	Unrichtig		
1	37	3,6	39,8	100,0	Richtig		
,	11	1,1	Missing				
7	880	86,4	Missing				
9	35	3,4	Missing				
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,398	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,492
Valid cases	93	Missing cases	926				

N11b Suche nach Informationen ueber das Auftreten / Loesen solcher Probleme

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	14	1,4	14,0	14,0	Unrichtig		
1	86	8,4	86,0	100,0	Richtig		
,	10	1,0	Missing				
7	880	86,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	29	2,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,860	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,349
Valid cases	100	Missing cases	919				

N11c Wollten Geschäftspartner vor Lieferanten warnen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	77	7,6	87,5	87,5	Unrichtig		
1	11	1,1	12,5	100,0	Richtig		
,	12	1,2	Missing				
7	880	86,4	Missing		Filter, trifft nicht zu		
9	39	3,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,125	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,333
Valid cases	88	Missing cases	931				

Die folgenden Fragen bitte wieder auf jeden Fall ausfüllen.

5. 12. Wie zufrieden sind Sie und Ihre Mitarbeiter mit dem Produkt und mit dem Lieferanten? Können Sie dies in einer Note von 1 ("sehr gut") bis 6 ("ungeneuegend") ausdrücken?

N12a Zufriedenheit mit Produkt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	250	24,5	24,7	24,7	Sehr gut		
2	604	59,3	59,6	84,3	Gut		
3	111	10,9	11,0	95,3	Befriedigend		
4	30	2,9	3,0	98,2	Gerade akzeptabel		
5	14	1,4	1,4	99,6	Unakzeptabel		
6	4	,4	,4	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	1	,1	Missing				
9	5	,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,979	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,814
Valid cases	1013	Missing cases	6				

N12b Zufriedenheit mit Lieferant

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	183	18,0	18,3	18,3	Sehr gut		
2	583	57,2	58,3	76,6	Gut		
3	136	13,3	13,6	90,2	Befriedigend		
4	54	5,3	5,4	95,6	Gerade akzeptabel		
5	30	2,9	3,0	98,6	Unakzeptabel		
6	14	1,4	1,4	100,0	Voellig unakzeptabel		
,	3	,3	Missing				
9	16	1,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,207	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,994
Valid cases	1000	Missing cases	19				

5. 13. (N13a) Wer ist fuer die Zahlungserledigung in Ihrem Betrieb zustaendig?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	423	41,5	41,8	41,8	Sie selbst		
2	488	47,9	48,3	90,1	Ein Mitarbeiter /Abteilung		
3	91	8,9	9,0	99,1	Der Eigentuerer		
4	9	,9	,9	100,0	Andere		
,	3	,3	Missing				
9	5	,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,689	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,669
Valid cases	1011	Missing cases	8				

N13b andere, naemlich:

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

5. 14. (N14a) Kam es dazu, daß Zahlungen an den Lieferanten ausgesetzt oder verzoegert wurden?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	895	87,8	89,6	89,6	nein, wir ueberwiesen die Summe puenktlich → Frage 5.16.		
1	104	10,2	10,4	100,0	ja, wir ueberwiesen die Summe		
,	2	,2	Missing				
99	18	1,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,104	Median	,000	Mde	,000	Std dev	,306
Valid cases	999	Missing cases	20				

N14b Wir ueberwiesen die Summe Wochen nach der Faelligkeit:

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	2	,2	2,9	2,9			
2	7	,7	10,3	13,2			
3	12	1,2	17,6	30,9			
4	20	2,0	29,4	60,3			
6	9	,9	13,2	73,5			
8	6	,6	8,8	82,4			
9	1	,1	1,5	83,8			
10	6	,6	8,8	92,6			
12	3	,3	4,4	97,1			
15	1	,1	1,5	98,5			
20	1	,1	1,5	100,0			
,	6	,6	Missing				
77	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
99	50	4,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	5,500	Median	4,000	Mde	4,000	Std dev	3,556
Valid cases	68	Missing cases	951				

N14c_a Wir betrachteten die bisher erbrachte Leistung als noch nicht vollstaendig.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	51	5,0	41,1	41,1	Nicht zutreffend		
1	73	7,2	58,9	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,589	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,494
Valid cases	124	Missing cases	895				

N14c_b Nachbesserungen durch den Lieferanten standen aus.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	61	6,0	49,2	49,2	Nicht zutreffend		
1	63	6,2	50,8	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,508	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,502
Valid cases	124	Missing cases	895				

N14c_c Die vom Zulieferer geforderte Zahlungsfrist unueblich kurz war.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	123	12,1	99,2	99,2	Nicht zutreffend		
1	1	,1	,8	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,008	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,090
Valid cases	124	Missing cases	895				

N14c_d Da sich auch der Zulieferer nicht an die vertraglich festgelegten Lieferfristen hielt.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	118	11,6	95,2	95,2	Nicht zutreffend		
1	6	,6	4,8	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,048	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,215
Valid cases	124	Missing cases	895				

N14c_e Ein Fehler in unserer Buchhaltung fuehrte zu einer verspaeeteten Zahlungsanweisung.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	121	11,9	97,6	97,6	Nicht zutreffend		
1	3	,3	2,4	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,024	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,154
Valid cases	124	Missing cases	895				

N14c_f Wir warteten auf Außenstaende unserer Kunden.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	116	11,4	93,5	93,5	Nicht zutreffend		
1	8	,8	6,5	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,065	Median	,000	Mo de	,000	Std dev	,247
Valid cases	124	Missing cases	895				

N14c_g Anderer Grund

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	120	11,8	96,8	96,8	Nicht zutreffend		
1	4	,4	3,2	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,032	Median	,000	Mo de	,000	Std dev	,177
Valid cases	124	Missing cases	895				

N14c_h Weiss nicht

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	120	11,8	96,8	96,8	Nicht zutreffend		
1	4	,4	3,2	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,032	Median	,000	Mo de	,000	Std dev	,177
Valid cases	124	Missing cases	895				

N14d anderer Grund:

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

=====

>SEITE 16<

5. 15. Kam es im Hinblick auf die vom Lieferanten geforderte Zahlung der Rechnungssumme . . .
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

N15a Bei Rechnungssumme informell diskutierte Meinungsverschiedenheiten mit dem Lieferanten?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	86	8,4	69,4	69,4	Nicht zutreffend		
1	38	3,7	30,6	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,306	Median	,000	Mo de	,000	Std dev	,463
Valid cases	124	Missing cases	895				

N15b Mahnung durch Lieferanten wegen Zahlung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	90	8,8	72,6	72,6	Nicht zutreffend		
1	34	3,3	27,4	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,274	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,448
Valid cases	124	Missing cases	895				

N15c Anrufung Schlichtungsstelle wegen Zahlung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	122	12,0	98,4	98,4	Nicht zutreffend		
1	2	,2	1,6	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,016	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,126
Valid cases	124	Missing cases	895				

N15d Einschaltung eines Anwalts durch den Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	120	11,8	96,8	96,8	Nicht zutreffend		
1	4	,4	3,2	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,032	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,177
Valid cases	124	Missing cases	895				

N15e Gerichtsverfahren wegen Zahlung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	122	12,0	98,4	98,4	Nicht zutreffend		
1	2	,2	1,6	100,0	Zutreffend		
7	895	87,8	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,016	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,126
Valid cases	124	Missing cases	895				

Die folgenden Fragen bitte wieder auf jeden Fall ausfüllen.

5. 16. (N16) Würden Sie und Ihre Mitarbeiter den Lieferanten nach den Erfahrungen bei der Lieferung des Produkts anderen Betrieben weiterempfehlen oder abraten?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	24	2,4	2,5	2,5	entschieden abraten		
2	34	3,3	3,5	5,9	abraten		
3	196	19,2	20,0	25,9	weder abraten noch empfehlen		
4	547	53,7	55,9	81,8	empfehlen unbeding		
5	178	17,5	18,2	100,0	empfehlen		
,	1	,1	Missing				
9	39	3,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,839	Median	4,000	Mode	4,000	Std dev	,846
Valid cases	979	Missing cases	40				

5. 17. (N17) Unterhalten sich Mitarbeiter aus Ihrem Unternehmen mitunter mit Geschäftspartnern ueber den Verlauf von Geschaefen Ihres Betriebes?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	248	24,3	28,1	28,1	nicht		
2	156	15,3	17,7	45,9	sehr selten		
3	161	15,8	18,3	64,1	selten		
4	288	28,3	32,7	96,8	mitunter		
5	28	2,7	3,2	100,0	regelmäßig		
,	1	,1	Missing				
9	137	13,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,650	Median	3,000	Mode	4,000	Std dev	1,279
Valid cases	881	Missing cases	138				

5. 18 Haben Sie mit dem Lieferanten noch Kontakt?

N18a Kontakt mit Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	168	16,5	19,2	19,2	nein → Frage 5.20		
1	708	69,5	80,8	100,0	Ja		
,	1	,1	Missing				
9	142	13,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,808	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	,394
Valid cases	876	Missing cases	143				

N18b_a Kontakt wegen Unterhalt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	525	51,5	61,7	61,7	Nicht zutreffend		
1	326	32,0	38,3	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,383	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,486
Valid cases	851	Missing cases	168				

N18b_b Kontakt wegen Updating

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	419	41,1	49,2	49,2	Nicht zutreffend		
1	432	42,4	50,8	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,508	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	,500
Valid cases	851	Missing cases	168				

N18b_c Kontakt wegen Einkauf neuer Produkte

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	384	37,7	45,1	45,1	Nicht zutreffend		
1	467	45,8	54,9	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,549	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	,498
Valid cases	851	Missing cases	168				

N18b_d Kontakt wegen anderer Zusammenhaenge

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	780	76,5	91,7	91,7	Nicht zutreffend		
1	71	7,0	8,3	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,083	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,277
Valid cases	851	Missing cases	168				

N18c wegen anderem Zusammenhang, naemlich:

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

5. 19. Welche der folgenden Arten von Informationen, Einladungen usw. schickt der Lieferant gegenwaertig an Ihren Betrieb? Und welche schickt Ihr Betrieb an den Lieferanten?

N19a_a Lieferant schickte uns Jahresabschluss/Bilanz

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	836	82,0	98,2	98,2	Nicht zutreffend		
1	15	1,5	1,8	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,018	Median	,000	Mode	,000	Std dev	,132
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19a_b Lieferant schickte uns Produkt-/Betriebsinformation

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	511	50,1	60,0	60,0	Nicht zutreffend		
1	340	33,4	40,0	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,400	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,490
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19a_c Lieferant schickte uns Einladung zu Empfaengen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	729	71,5	85,7	85,7	Nicht zutreffend		
1	122	12,0	14,3	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,143	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,351
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19a_d Lieferant schickte uns Neujahrsgruesse

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	511	50,1	60,0	60,0	Nicht zutreffend		
1	340	33,4	40,0	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,400	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,490
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19a_e Lieferant schickte uns Weihnachts-/Werbegeschenke

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	700	68,7	82,3	82,3	Nicht zutreffend		
1	151	14,8	17,7	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,177	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,382
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19a_f Lieferant schickte uns Essenseinladungen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	817	80,2	96,0	96,0	Nicht zutreffend		
1	34	3,3	4,0	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,040	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,196
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19a_g Lieferant schickte uns Einladungen zu Sport- und Kulturveranstaltungen u.ae.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	842	82,6	98,9	98,9	Nicht zutreffend		
1	9	,9	1,1	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,011	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,102
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19a_h Lieferant schickte uns Messeeinladungen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	632	62,0	74,3	74,3	Nicht zutreffend		
1	219	21,5	25,7	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,257	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,437
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19a_i Lieferant schickte uns anderes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	826	81,1	97,1	97,1	Nicht zutreffend		
1	25	2,5	2,9	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,029	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,169
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19b_a Wir schickten dem Lieferanten Jahresabschluss/Bilanz

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	847	83,1	99,5	99,5	Nicht zutreffend		
1	4	,4	,5	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,005	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,068
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19b_b Wir schickten dem Lieferanten Produkt-/Betriebsinformation

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	828	81,3	97,3	97,3	Nicht zutreffend		
1	23	2,3	2,7	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,027	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,162
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19b_c Wir schicken dem Lieferanten Einladungen zu Empfaengen u.ae.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	832	81,6	97,8	97,8	Nicht zutreffend
1	19	1,9	2,2	100,0	Zutreffend
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,022	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,148				
Valid cases	851	Missing cases	168		

N19b_d Wir schicken dem Lieferanten Neujahrsgruesse

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	639	62,7	75,1	75,1	Nicht zutreffend
1	212	20,8	24,9	100,0	Zutreffend
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,249	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,433				
Valid cases	851	Missing cases	168		

N19b_e Wir schicken dem Lieferanten Weihnachts-/Werbegeschenke

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	786	77,1	92,4	92,4	Nicht zutreffend
1	65	6,4	7,6	100,0	Zutreffend
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,076	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,266				
Valid cases	851	Missing cases	168		

N19b_f Wir schicken dem Lieferanten Essenseinladungen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	831	81,6	97,6	97,6	Nicht zutreffend
1	20	2,0	2,4	100,0	Zutreffend
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,024	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,152				
Valid cases	851	Missing cases	168		

N19b_g Wir schicken dem Lieferanten Einladunge zu Sport- und Kulturveranstaltungen u.ae.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	847	83,1	99,5	99,5	Nicht zutreffend
1	4	,4	,5	100,0	Zutreffend
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,005	Median	,000	Mbde	,000
Std dev	,068				
Valid cases	851	Missing cases	168		

N19b_h Wir schickten dem Lieferanten Messeeinladungen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	833	81,7	97,9	97,9	Nicht zutreffend		
1	18	1,8	2,1	100,0	Zutreffend		
7	168	16,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,021	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,144
Valid cases	851	Missing cases	168				

N19b_i Wir schickten dem Lieferanten anderes

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	1010	99,1	99,1	99,1	Nicht zutreffend		
1	9	,9	,9	100,0	Zutreffend		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,009	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,094
Valid cases	1019	Missing cases	0				

N19c anderes, naemlich

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

➔ Fortsetzung bei Frage 5.21

 =====
 >SEITE 17<

5. 20. (N20a) a) Seit wievielen Jahren haben Sie keinen Kontakt mehr?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
,2	1	,1	,7	,7			
,3	2	,2	1,4	2,2			
,4	2	,2	1,4	3,6			
,5	18	1,8	12,9	16,5			
1,0	67	6,6	48,2	64,7			
1,5	1	,1	,7	65,5			
2,0	33	3,2	23,7	89,2			
3,0	9	,9	6,5	95,7			
4,0	2	,2	1,4	97,1			
5,0	2	,2	1,4	98,6			
6,0	1	,1	,7	99,3			
10,0	1	,1	,7	100,0			
,	4	,4	Missing				
77,0	708	69,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
99,0	168	16,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,483	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	1,203
Valid cases	139	Missing cases	880				

- b) Welche der folgenden Gruende waren dafuer entscheidend?
(alle zutreffenden Antworten ankreuzen)

N20b_a Der Lieferant existiert nicht mehr

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	291	28,6	93,6	93,6	Nicht zutreffend
1	20	2,0	6,4	100,0	Zutreffend
7	708	69,5	Missing		Filter, trifft nicht zu
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,064	Median	,000	Mde	,000
Std dev	,246				
Valid cases	311	Missing cases	708		

N20b_b Die Beziehung wurde durch uns abgebrochen.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	272	26,7	87,5	87,5	Nicht zutreffend
1	39	3,8	12,5	100,0	Zutreffend
7	708	69,5	Missing		Filter, trifft nicht zu
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,125	Median	,000	Mde	,000
Std dev	,332				
Valid cases	311	Missing cases	708		

N20b_c Die Beziehung wurde durch den Lieferanten abgebrochen.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	307	30,1	98,7	98,7	Nicht zutreffend
1	4	,4	1,3	100,0	Zutreffend
7	708	69,5	Missing		Filter, trifft nicht zu
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,013	Median	,000	Mde	,000
Std dev	,113				
Valid cases	311	Missing cases	708		

N20b_d Es gab keinen Anlaß mehr fuer Geschaeftskontakte.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	212	20,8	68,2	68,2	Nicht zutreffend
1	99	9,7	31,8	100,0	Zutreffend
7	708	69,5	Missing		Filter, trifft nicht zu
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,318	Median	,000	Mde	,000
Std dev	,467				
Valid cases	311	Missing cases	708		

➔ Fortsetzung bei Frage 5.24

Die naechsten Fragen betreffen Ihre **wichtigste Kontaktperson** beim Lieferanten. Geben Sie bitte an, inwiefern die folgenden Aussagen zutreffen.

5. 21. Was wissen Sie von der Kontaktperson?

N21a Ich weiss, wo die Kontaktperson wohnt.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	648	63,6	78,3	78,3	Nicht zutreffend		
1	180	17,7	21,7	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,217	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,413
Valid cases	828	Missing cases	191				

N21b Ich weiss, wann die Kontaktperson Geburtstag hat.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	779	76,4	94,1	94,1	Nicht zutreffend		
1	49	4,8	5,9	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,059	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,236
Valid cases	828	Missing cases	191				

N21c Ich weiss, ob die Kontaktperson Kinder hat.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	692	67,9	83,6	83,6	Nicht zutreffend		
1	136	13,3	16,4	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,164	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,371
Valid cases	828	Missing cases	191				

N21d Ich weiss, wo die Kontaktperson ihren Urlaub verbringt.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	745	73,1	90,0	90,0	Nicht zutreffend		
1	83	8,1	10,0	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,100	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,301
Valid cases	828	Missing cases	191				

N21Ee Mir ist nichts davon bekannt.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	486	47,7	58,7	58,7	Nicht zutreffend		
1	342	33,6	41,3	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,413	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,493
Valid cases	828	Missing cases	191				

5. 22. Welche der folgenden Aussagen treffen auf die Kontaktperson zu?

N22a Wir duzen uns.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	765	75,1	92,4	92,4	Nicht zutreffend		
1	63	6,2	7,6	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,076	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,265
Valid cases	828	Missing cases	191				

N22b Wenn ich laengere Zeit krank waere, wuerde die Kontaktperson von sich hoeren lassen.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	791	77,6	95,5	95,5	Nicht zutreffend		
1	37	3,6	4,5	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,045	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,207
Valid cases	828	Missing cases	191				

N22c Ich wuerde die Kontaktperson auch zuhause anrufen, wenn Probleme anliegen.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	669	65,7	80,8	80,8	Nicht zutreffend		
1	159	15,6	19,2	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,192	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,394
Valid cases	828	Missing cases	191				

N22d Es paßt zu unserer Beziehung, daß wir auch mal zusammen Essen gehen.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	766	75,2	92,5	92,5	Nicht zutreffend		
1	62	6,1	7,5	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,075	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,263
Valid cases	828	Missing cases	191				

N22e Es paßt zu unserer Beziehung, daß wir auch mal was zusammen unternehmen.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	805	79,0	97,2	97,2	Nicht zutreffend		
1	23	2,3	2,8	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,028	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,164
Valid cases	828	Missing cases	191				

N22f Wir tauschen gelegentlich Geschenke aus.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	818	80,3	98,8	98,8	Nicht zutreffend		
1	10	1,0	1,2	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,012	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,109
Valid cases	828	Missing cases	191				

N22g Wir unterhalten uns auch mal ueber unsere Interessen und Hobbys.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	689	67,6	83,2	83,2	Nicht zutreffend		
1	139	13,6	16,8	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,168	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,374
Valid cases	828	Missing cases	191				

N22h Wir unterhalten uns auch mal ueber unsere Familien.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	741	72,7	89,5	89,5	Nicht zutreffend		
1	87	8,5	10,5	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,105	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,307
Valid cases	828	Missing cases	191				

N22i Wir unterhalten uns auch mal ueber persoenliche Geschaefte.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	761	74,7	91,9	91,9	Nicht zutreffend		
1	67	6,6	8,1	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,081	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,273
Valid cases	828	Missing cases	191				

N22j Keine der obigen Aussagen trifft zu.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	512	50,2	61,8	61,8	Nicht zutreffend		
1	316	31,0	38,2	100,0	Zutreffend		
7	191	18,7	Missing		Filter, trifft nicht zu		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,382	Median	,000	Mbde	,000	Std dev	,486
Valid cases	828	Missing cases	191				

5. 23. (N23) Wie lange kennen Sie die Kontaktperson schon?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	106	10,4	21,2	21,2			
2	92	9,0	18,4	39,7			
3	76	7,5	15,2	54,9			
4	53	5,2	10,6	65,5			
5	54	5,3	10,8	76,4			
6	28	2,7	5,6	82,0			
7	17	1,7	3,4	85,4			
...							
15	4	,4	,8	99,4			
16	1	,1	,2	99,6			
20	2	,2	,4	100,0			
,	4	,4	Missing				
77	219	21,5	Missing		Filter, trifft nicht zu		
99	297	29,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	4,060	Median	3,000	Mbde	1,000	Std dev	3,140
Valid cases	499	Missing cases	520				

~~>SEITE 18<~~

5. 24. (N24a) Wurden seit der beschriebenen Transaktion nochmals EDV-Produkte fuer Ihren Betrieb angeschafft?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	350	34,3	40,5	40,5	nein → Frage 6.1.		
1	515	50,5	59,5	100,0	Ja		
,	3	,3	Missing				
9	151	14,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,595	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,491
Valid cases	865	Missing cases	154				

N24b Bei wievielen Anschaffungen haben Sie wiederum auf den obigen Lieferanten zurueckgegriffen?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	136	13,3	28,2	28,2	
1	107	10,5	22,2	50,3	
2	99	9,7	20,5	70,8	
3	45	4,4	9,3	80,1	
4	23	2,3	4,8	84,9	
5	24	2,4	5,0	89,9	
6	7	,7	1,4	91,3	
...					
50	1	,1	,2	99,8	
54	1	,1	,2	100,0	
,	7	,7	Missing		
77	350	34,3	Missing		Filter, trifft nicht zu
99	179	17,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	2,663	Median	1,000	Mde	,000
Std dev					4,868
Valid cases	483	Missing cases	536		

N24c Bei wievielen Anschaffungen haetten Sie wiederum auf den obigen Lieferanten zurueckgreifen koennen, haben aber den Auftrag an einen anderen Lieferanten erteilt?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	225	22,1	51,5	51,5	
1	68	6,7	15,6	67,0	
2	49	4,8	11,2	78,3	
3	21	2,1	4,8	83,1	
4	17	1,7	3,9	87,0	
5	18	1,8	4,1	91,1	
...					
48	1	,1	,2	99,8	
50	1	,1	,2	100,0	
,	8	,8	Missing		
77	350	34,3	Missing		Filter, trifft nicht zu
99	224	22,0	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
<hr/>					
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	2,288	Median	,000	Mde	,000
Std dev					5,613
Valid cases	437	Missing cases	582		

6. IHR BETRIEB UND SIE SELBST

Abschließend bitten wir Sie um ergänzende Informationen ueber Ihren Betrieb und Sie selbst. Diese Angaben sind noetig, um die verschiedenen Betriebe zu charakterisieren, die an der Untersuchung teilnehmen. Die Fragen beziehen sich meist auf die heutige Situation, mitunter bitten wir Sie auch darum, die Situation zur Zeit der Anschaffung des Produkts zu beschreiben.

6. 1. Wieviele Personen arbeiten momentan ganztags in Ihrem Betrieb bzw. Ihrer Niederlassung, und wieviele waren es im Jahr der Anschaffung des Produkts?

S1a Anzahl der Vollzeit-Mitarbeiter heute

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	1	,1	,1	,1			
1	24	2,4	2,4	2,5			
2	42	4,1	4,2	6,8			
3	64	6,3	6,5	13,2			
4	63	6,2	6,4	19,6			
5	75	7,4	7,6	27,2			
6	42	4,1	4,2	31,4			
...							
23	7	,7	,7	70,3			
...							
40	13	1,3	1,3	80,4			
...							
80	14	1,4	1,4	90,6			
...							
700	2	,2	,2	99,9			
800	1	,1	,1	100,0			
,	2	,2	Missing				
999	28	2,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	33,908	Median	11,000	Mode	5,000	Std dev	69,363
Valid cases	989	Missing cases	30				

S1b Anzahl Vollzeit-Mitarbeiter z.Z. der Anschaffung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	27	2,6	2,8	2,8			
2	54	5,3	5,6	8,4			
3	60	5,9	6,2	14,6			
4	59	5,8	6,1	20,7			
5	62	6,1	6,4	27,1			
6	51	5,0	5,3	32,3			
...							
10	58	5,7	6,0	52,3			
...							
14	23	2,3	2,4	60,6			
...							
22	11	1,1	1,1	70,6			
...							
74	1	,1	,1	90,0			
...							
500	3	,3	,3	99,8			
700	1	,1	,1	99,9			
850	1	,1	,1	100,0			
,	3	,3	Missing				
999	48	4,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	32,750	Median	10,000	Mode	8,000	Std dev	68,026
Valid cases	968	Missing cases	51				

6. 2. Wie hoch ist gegenwaertig in etwa der Bruttojahresumsatz Ihres Betriebs bzw. Ihrer Niederlassung, und wie hoch war dieser im Jahr der Anschaffung des Produkts?

S2a Heutiger Bruttojahresumsatz des Betriebe

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	107	10,5	11,7	11,7	Bis 500.000 DM		
2	314	30,8	34,4	46,1	Bis 2 Mio. DM		
3	201	19,7	22,0	68,1	Bis 5 Mio. DM		
4	123	12,1	13,5	81,5	Bis 10 Mio. DM		
5	62	6,1	6,8	88,3	Bis 20 Mio. DM		
6	54	5,3	5,9	94,2	Bis 50 Mio. DM		
7	53	5,2	5,8	100,0	Ueber 50 Mio. DM		
,	4	,4	Missing				
9	101	9,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,102	Median	3,000	Mode	2,000	Std dev	1,634
Valid cases	914	Missing cases	105				

S2b Bruttojahresumsatz des Betriebes z.Z. der Anschaffung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	114	11,2	12,7	12,7	Bis 500.000 DM		
2	312	30,6	34,6	47,3	Bis 2 Mio. DM		
3	204	20,0	22,6	69,9	Bis 5 Mio. DM		
4	115	11,3	12,8	82,7	Bis 10 Mio. DM		
5	54	5,3	6,0	88,7	Bis 20 Mio. DM		
6	50	4,9	5,5	94,2	Bis 50 Mio. DM		
7	52	5,1	5,8	100,0	Ueber 50 Mio. DM		
,	4	,4	Missing				
9	114	11,2	Missing		Keine Antwort, Verwei		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,046	Median	3,000	Mode	2,000	Std dev	1,626
Valid cases	901	Missing cases	118				

>SEITE 19<

6. 3. Auf den folgenden Gebieten benoetigen Betriebe Fachwissen. Hat Ihr Betrieb auf diesen Gebieten einen oder mehrere Mitarbeiter mit spezifischem Fachwissen, eine eigene Abteilung, oder externe Berater wie Unternehmensberater und Anwaelte?
(pro Gebiet mehrere Antworten moeglich)

S3a Mitarbeiter mit Fachwissen im Einkauf

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	11	1,1	1,9	1,9			
1	309	30,3	52,2	54,1			
2	153	15,0	25,8	79,9			
3	59	5,8	10,0	89,9			
4	26	2,6	4,4	94,3			
...							
20	2	,2	,3	99,8			
50	1	,1	,2	100,0			
,	26	2,6	Missing				
99	401	39,4	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,046	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	2,769
Valid cases	592	Missing cases	427				

S3b Mitarbeiter mit Fachwissen in der EDV

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	10	1,0	1,4	1,4
1	371	36,4	51,0	52,3
2	186	18,3	25,5	77,9
3	62	6,1	8,5	86,4
4	26	2,6	3,6	90,0
...				
25	1	,1	,1	99,7
50	2	,2	,3	100,0
,	23	2,3	Missing	
99	268	26,3	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	
Mean	2,313	Median	1,000	Mbde 1,000 Std dev 3,454
Valid cases	728	Missing cases	291	

S3c Mitarbeiter mit Fachwissen in rechtlichen Angelegenheiten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	54	5,3	31,4	31,4
1	78	7,7	45,3	76,7
2	30	2,9	17,4	94,2
3	6	,6	3,5	97,7
4	1	,1	,6	98,3
5	1	,1	,6	98,8
8	1	,1	,6	99,4
10	1	,1	,6	100,0
,	52	5,1	Missing	
99	795	78,0	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	
Mean	1,064	Median	1,000	Mbde 1,000 Std dev 1,239
Valid cases	172	Missing cases	847	

S3d Mitarbeiter mit Fachwissen im Finanzwesen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	15	1,5	2,6	2,6
1	345	33,9	58,8	61,3
2	130	12,8	22,1	83,5
3	44	4,3	7,5	91,0
...				
20	1	,1	,2	99,8
23	1	,1	,2	100,0
,	31	3,0	Missing	
99	401	39,4	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	
Mean	1,886	Median	1,000	Mbde 1,000 Std dev 2,203
Valid cases	587	Missing cases	432	

S3a_1 Eigene Einkaufsabteilung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	851	83,5	83,5	83,5	Nicht zutreffend
1	168	16,5	16,5	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,165	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,371
Valid cases	1019	Missing cases	0		

S3b_1 Eigene EDV-Abteilung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	869	85,3	85,3	85,3	Nicht zutreffend
1	150	14,7	14,7	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,147	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,354
Valid cases	1019	Missing cases	0		

S3c_1 Eigene Rechtsabteilung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	983	96,5	96,5	96,5	Nicht zutreffend
1	36	3,5	3,5	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,035	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,185
Valid cases	1019	Missing cases	0		

S3d_1 Eigene Finanzabteilung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	831	81,6	81,6	81,6	Nicht zutreffend
1	188	18,4	18,4	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,184	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,388
Valid cases	1019	Missing cases	0		

S3a_2 Externe Berater fuer Einkauf

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	997	97,8	97,8	97,8	Nicht zutreffend
1	22	2,2	2,2	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,022	Median	,000	Mbde	,000
Std dev					,145
Valid cases	1019	Missing cases	0		

S3b_2 Externe EDV-Berater

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	903	88,6	88,6	88,6	Nicht zutreffend
1	116	11,4	11,4	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,114	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev			,318
Valid cases	1019	Missing cases	0		

S3c_2 Externe Rechtsberater

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	344	33,8	33,8	33,8	Nicht zutreffend
1	675	66,2	66,2	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,662	Median	1,000	Mbde	1,000
		Std dev			,473
Valid cases	1019	Missing cases	0		

S3d_2 Externe Finanzberater

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	745	73,1	73,1	73,1	Nicht zutreffend
1	274	26,9	26,9	100,0	Zutreffend

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,269	Median	,000	Mbde	,000
		Std dev			,444
Valid cases	1019	Missing cases	0		

S3a_3 Nichts ist zutreffend (Einkauf)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	302	29,6	100,0	100,0	Zutreffend
,	717	70,4	Missing		

Total	1019	100,0	100,0		
Valid cases	302	Missing cases	717		

S3b_3 Nichts ist zutreffend (EDV)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	153	15,0	100,0	100,0	Zutreffend
,	866	85,0	Missing		

Total	1019	100,0	100,0		
Valid cases	153	Missing cases	866		

S3c_3 Nichts ist zutreffend (Recht)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	166	16,3	100,0	100,0 Zutreffend
,	853	83,7	Missing	

Total	1019	100,0	100,0	

Valid cases 166 Missing cases 853

S3d_3 Nichts ist zutreffend (Finanzen)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	124	12,2	100,0	100,0 Zutreffend
,	895	87,8	Missing	

Total	1019	100,0	100,0	

Valid cases 124 Missing cases 895

6. 4. Kam es damals - zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses - in den oben genannten Bereichen zu Ueberstunden?

S4a Ueberstunden beim Einkauf

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	706	69,3	78,9	78,9 Nie oder selten
2	126	12,4	14,1	93,0 Gelegentlich
3	63	6,2	7,0	100,0 Oft
,	7	,7	Missing	
9	117	11,5	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	

Mean 1,282 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,586

Valid cases 895 Missing cases 124

S4b Ueberstunden bei der EDV

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	467	45,8	49,4	49,4 Nie oder selten
2	224	22,0	23,7	73,0 Gelegentlich
3	255	25,0	27,0	100,0 Oft
,	9	,9	Missing	
9	64	6,3	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	

Mean 1,776 Median 2,000 Mde 1,000 Std dev ,845

Valid cases 946 Missing cases 73

S4c Ueberstunden bei rechtlichen Angelegenheiten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	788	77,3	94,0	94,0 Nie oder selten
2	32	3,1	3,8	97,9 Gelegentlich
3	18	1,8	2,1	100,0 Oft
,	14	1,4	Missing	
9	167	16,4	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	

Mean 1,081 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,343

Valid cases 838 Missing cases 181

S4d Ueberstunden im Finanzwesen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	739	72,5	82,8	82,8	Nie oder selten		
2	110	10,8	12,3	95,1	Gelegentlich		
3	44	4,3	4,9	100,0	Oft		
,	8	,8	Missing				
9	118	11,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,222	Median	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,521
Valid cases	893	Missing cases	126				

6. 5. (S5) Wie aktiv ist Ihr Betrieb bei der Nutzung der Moeglichkeiten, die das Internet mit sich bringt?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	182	17,9	18,1	18,1	Nicht aktiv		
2	171	16,8	17,0	35,0	Wenig aktiv		
3	226	22,2	22,4	57,4	Normal		
4	255	25,0	25,3	82,7	Aktiv		
5	174	17,1	17,3	100,0	Sehr aktiv		
,	2	,2	Missing				
9	9	,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	3,067	Median	3,000	Mbde	4,000	Std dev	1,354
Valid cases	1008	Missing cases	11				

6. 6. (S6) Es gibt Betriebe, die in Ihrer Branche sehr aktiv sind und an zahlreichen Veranstaltungen, wie Kongressen, Messen, Versammlungen u. dgl. teilnehmen. Andere sind diesbezüglich zurueckhaltender. Wie schatzen Sie Ihren eigenen Betrieb in dieser Hinsicht ein?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	132	13,0	13,1	13,1	Nicht aktiv		
2	302	29,6	30,0	43,1	Wenig aktiv		
3	346	34,0	34,4	77,5	Normal		
4	186	18,3	18,5	96,0	Aktiv		
5	40	3,9	4,0	100,0	Sehr aktiv		
,	2	,2	Missing				
9	11	1,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,702	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	1,040
Valid cases	1006	Missing cases	13				

6. 7. (S7) Wie aktiv ist Ihr Betrieb in Dachverbaenden, Branchenvereinigungen und aehnlichem?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	201	19,7	20,2	20,2	Ueberhaupt nicht		
2	286	28,1	28,7	48,9	Wenig aktiv		
3	333	32,7	33,5	82,4	Teils, teils		
4	156	15,3	15,7	98,1	Aktiv		
5	19	1,9	1,9	100,0	Sehr aktiv		
,	3	,3	Missing				
9	21	2,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,504	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	1,041
Valid cases	995	Missing cases	24				

6. 8. Wie oft besuchen Sie oder andere Mitarbeiter Ihres Betriebs Veranstaltungen auf EDV-Gebiet?

S8a Besuch des Betriebes bei Messen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	165	16,2	16,4	16,4	Nie		
2	266	26,1	26,4	42,8	Selten		
3	387	38,0	38,4	81,2	Gelegentlich		
4	171	16,8	17,0	98,1	Ziemlich oft		
5	19	1,9	1,9	100,0	Sehr oft		
.	3	,3	Missing				
9	8	,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,616	Median	3,000	Mbde	3,000	Std dev	1,009
Valid cases	1008	Missing cases	11				

S8b Besuch des Betriebes bei Seminaren

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	265	26,0	26,5	26,5	Nie		
2	380	37,3	38,0	64,5	Selten		
3	285	28,0	28,5	93,0	Gelegentlich		
4	60	5,9	6,0	99,0	Ziemlich oft		
5	10	1,0	1,0	100,0	Sehr oft		
.	3	,3	Missing				
9	16	1,6	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,170	Median	2,000	Mbde	2,000	Std dev	,923
Valid cases	1000	Missing cases	19				

S8c Besuch des Betriebes bei Kongressen/Vortraegen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	370	36,3	37,3	37,3	Nie		
2	347	34,1	35,0	72,4	Selten		
3	231	22,7	23,3	95,7	Gelegentlich		
4	37	3,6	3,7	99,4	Ziemlich oft		
5	6	,6	,6	100,0	Sehr oft		
.	6	,6	Missing				
9	22	2,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,953	Median	2,000	Mbde	1,000	Std dev	,899
Valid cases	991	Missing cases	28				

6. 9. Wie oft besuchen Sie oder andere Mitarbeiter Ihres Betriebs Vereinigungen, in denen sich Geschäftspartner in informeller Atmosphäre treffen?

S9a Treffen mit Geschäftspartnern im Lions/Rotarier u.ae.

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	783	76,8	82,2	82,2	Nie		
2	89	8,7	9,3	91,6	Selten		
3	56	5,5	5,9	97,5	Gelegentlich		
4	17	1,7	1,8	99,3	Ziemlich oft		
5	7	,7	,7	100,0	Sehr oft		
.	11	1,1	Missing				
9	56	5,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,294	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	,722
Valid cases	952	Missing cases	67				

S9b Treffen mit Geschäftspartnern in Unternehmerclubs

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	679	66,6	69,5	69,5	Nie		
2	146	14,3	14,9	84,4	Selten		
3	115	11,3	11,8	96,2	Gelegentlich		
4	29	2,8	3,0	99,2	Ziemlich oft		
5	8	,8	,8	100,0	Sehr oft		
.	8	,8	Missing				
9	34	3,3	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,507	Median	1,000	Mode	1,000	Std dev	,873
Valid cases	977	Missing cases	42				

S9c Treffen mit Geschäftspartnern in Vereinigungen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	419	41,1	42,6	42,6	Nie		
2	220	21,6	22,4	64,9	Selten		
3	278	27,3	28,3	93,2	Gelegentlich		
4	54	5,3	5,5	98,7	Ziemlich oft		
5	13	1,3	1,3	100,0	Sehr oft		
.	6	,6	Missing				
9	29	2,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung		
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,006	Median	2,000	Mode	1,000	Std dev	1,024
Valid cases	984	Missing cases	35				

>SEITE 20<

6. 10. Gibt es in Ihrem Betrieb - nicht nur fuer EDV-Produkte - schriftliche Festlegungen oder nur muendliche Absprachen in bezug auf:
(jede Zeile beantworten)

S10a die Abteilungen oder Bereiche, die beim Suchen, Pruefen und Selektieren von Lieferanten einbezogen werden muessen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	485	47,6	49,3	49,3	Keine
2	346	34,0	35,2	84,5	Miendliche Absprachen
3	153	15,0	15,5	100,0	Schriftliche Absprachen
,	3	,3	Missing		
9	32	3,1	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,663	Median	2,000	Mode	1,000
		Std dev			,731
Valid cases	984	Missing cases	35		

S10b das Einholen und Beurteilen von Angeboten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	382	37,5	38,9	38,9	Keine
2	398	39,1	40,5	79,3	Miendliche Absprachen
3	203	19,9	20,7	100,0	Schriftliche Absprachen
,	3	,3	Missing		
9	33	3,2	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,818	Median	2,000	Mode	2,000
		Std dev			,750
Valid cases	983	Missing cases	36		

S10c Produktpraesentationen von Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	569	55,8	58,2	58,2	Keine
2	311	30,5	31,8	90,1	Miendliche Absprachen
3	97	9,5	9,9	100,0	Schriftliche Absprachen
,	4	,4	Missing		
9	38	3,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,517	Median	1,000	Mode	1,000
		Std dev			,670
Valid cases	977	Missing cases	42		

S10d die Abteilungen oder Bereiche, die bei den Verhandlungen und beim Vertragsabschluß einbezogen werden muessen

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	497	48,8	51,0	51,0	Keine
2	335	32,9	34,4	85,4	Miendliche Absprachen
3	142	13,9	14,6	100,0	Schriftliche Absprachen
,	5	,5	Missing		
9	40	3,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,636	Median	1,000	Mode	1,000
		Std dev			,724
Valid cases	974	Missing cases	45		

S10e die Art des Vertrags, der verwendet werden muß (z.B. Bestellung, Standardvertrag, angepaßter Vertrag)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	530	52,0	54,1	54,1	Keine
2	233	22,9	23,8	77,9	Mündliche Absprachen
3	216	21,2	22,1	100,0	Schriftliche Absprachen
,	4	,4	Missing		
9	36	3,5	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,679	Median	1,000	Mde	1,000
Std dev					,812
Valid cases	979	Missing cases	40		

S10f (regelmäßige) Beurteilung / Evaluationen der Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	619	60,7	63,5	63,5	Keine
2	246	24,1	25,2	88,7	Mündliche Absprachen
3	110	10,8	11,3	100,0	Schriftliche Absprachen
,	4	,4	Missing		
9	40	3,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,478	Median	1,000	Mde	1,000
Std dev					,690
Valid cases	975	Missing cases	44		

S10g die Abteilungen oder Bereiche, die einbezogen werden müssen, wenn Probleme mit dem Lieferanten zu regeln sind

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	515	50,5	52,8	52,8	Keine
2	335	32,9	34,4	87,2	Mündliche Absprachen
3	125	12,3	12,8	100,0	Schriftliche Absprachen
,	4	,4	Missing		
9	40	3,9	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,600	Median	1,000	Mde	1,000
Std dev					,705
Valid cases	975	Missing cases	44		

S10h die Beurteilung von Lieferanten

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	516	50,6	52,9	52,9	Keine
2	345	33,9	35,4	88,3	Mündliche Absprachen
3	114	11,2	11,7	100,0	Schriftliche Absprachen
,	5	,5	Missing		
9	39	3,8	Missing		Keine Antwort, Verweigerung
Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,588	Median	1,000	Mde	1,000
Std dev					,690
Valid cases	975	Missing cases	44		

6. 11. (S11) a. Wieviele Personen umfaßt die Geschäftsleitung Ihres Betriebs?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	432	42,4	43,7	43,7			
2	318	31,2	32,2	75,9			
3	127	12,5	12,9	88,8			
4	66	6,5	6,7	95,4			
5	23	2,3	2,3	97,8			
6	16	1,6	1,6	99,4			
7	2	,2	,2	99,6			
9	1	,1	,1	99,7			
10	3	,3	,3	100,0			
,	3	,3	Missing				
99	28	2,7	Missing	Keine Antwort, Verweigerung			
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,001	Median	2,000	Mode	1,000	Std dev	1,264
Valid cases	988	Missing cases	31				

b. In welchem Bundesland waren diese Personen taetig, bevor Sie in Ihren Betrieb kamen?

S11A Geschäftsleitung: Bundesland der letzten Taetigkeit

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S11a_n S11a codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	19	1,9	2,2	2,2 Baden-Wuerttemberg			
2	430	42,2	49,1	51,3 Bayern			
3	5	,5	,6	51,9 Berlin			
4	4	,4	,5	52,3 Brandenburg			
5	1	,1	,1	52,5 Bremen			
6	8	,8	,9	53,4 Hanburg			
7	11	1,1	1,3	54,6 Hessen			
8	1	,1	,1	54,7 Mecklenburg-Vorpommern			
9	8	,8	,9	55,7 Niedersachsen			
10	29	2,8	3,3	59,0 Nordrhein-Westfalen			
11	2	,2	,2	59,2 Rheinland-Pfalz			
13	294	28,9	33,6	92,8 Sachsen			
14	48	4,7	5,5	98,3 Sachsen-Anhalt			
17	4	,4	,5	98,7 alle Bundeslaender			
18	1	,1	,1	98,9 alte Bundeslaender			
20	1	,1	,1	99,0 Ausland			
21	6	,6	,7	99,7 Europa			
22	3	,3	,3	100,0 Welt			
,	141	13,8	Missing				
99	3	,3	Missing	keine Angaben			
<hr/>							
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	7,113	Median	2,000	Mode	2,000	Std dev	5,594
Valid cases	875	Missing cases	144				

S11b Geschaeftsleitung: Bundesland der letzten Taetigkeit

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S11b_n S11b codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	14	1,4	2,9	2,9	Baden-Wuerttemberg		
2	203	19,9	42,0	44,9	Bayern		
3	13	1,3	2,7	47,6	Berlin		
4	1	,1	,2	47,8	Brandenburg		
6	8	,8	1,7	49,5	Hamburg		
7	8	,8	1,7	51,1	Hessen		
8	1	,1	,2	51,3	Mecklenburg-Vorpommern		
9	15	1,5	3,1	54,5	Niedersachsen		
10	10	1,0	2,1	56,5	Nordrhein-Westfalen		
11	5	,5	1,0	57,6	Rheinland-Pfalz		
12	2	,2	,4	58,0	Saarland		
13	163	16,0	33,7	91,7	Sachsen		
14	26	2,6	5,4	97,1	Sachsen-Anhalt		
16	1	,1	,2	97,3	Thueringen		
17	3	,3	,6	97,9	alle Bundeslaender		
18	1	,1	,2	98,1	alte Bundeslaender		
20	2	,2	,4	98,6	Ausland		
21	6	,6	1,2	99,8	Europa		
22	1	,1	,2	100,0	Welt		
,	534	52,4	Missing				
99	2	,2	Missing		keine Angaben		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	7,547	Median	7,000	MoDe	2,000	Std dev	5,638
Valid cases	483	Missing cases	536				

S11c Geschaeftsleitung: Bundesland der letzten Taetigkeit

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S11c_n S11c codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	3	,3	1,7	1,7	Baden-Wuerttemberg		
2	86	8,4	48,0	49,7	Bayern		
3	10	1,0	5,6	55,3	Berlin		
6	1	,1	,6	55,9	Hamburg		
7	4	,4	2,2	58,1	Hessen		
9	3	,3	1,7	59,8	Niedersachsen		
10	4	,4	2,2	62,0	Nordrhein-Westfalen		
11	1	,1	,6	62,6	Rheinland-Pfalz		
13	45	4,4	25,1	87,7	Sachsen		
14	10	1,0	5,6	93,3	Sachsen-Anhalt		
15	2	,2	1,1	94,4	Schleswig-Holstein		
16	1	,1	,6	95,0	Thueringen		
18	1	,1	,6	95,5	alte Bundeslaender		
20	1	,1	,6	96,1	Ausland		
21	5	,5	2,8	98,9	Europa		
22	2	,2	1,1	100,0	Welt		
,	826	81,1	Missing				
99	14	1,4	Missing		keine Angaben		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	7,123	Median	3,000	MoDe	2,000	Std dev	6,052
Valid cases	179	Missing cases	840				

S11d Geschäftsleitung: Bundesland der letzten Taetigkeit

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S11d_n S11d codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	7	,7	9,1	9,1	Baden-Wuertenberg
2	24	2,4	31,2	40,3	Bayern
3	3	,3	3,9	44,2	Berlin
7	3	,3	3,9	48,1	Hessen
9	3	,3	3,9	51,9	Niedersachsen
10	2	,2	2,6	54,5	Nordrhein-Westfalen
11	2	,2	2,6	57,1	Rheinland-Pfalz
13	23	2,3	29,9	87,0	Sachsen
14	10	1,0	13,0	100,0	Sachsen-Anhalt
,	933	91,6	Missing		
99	9	,9	Missing		keine Angaben

Total	1019	100,0	100,0		

Mean	7,701	Median	9,000	Mode	2,000	Std dev	5,432
Valid cases	77	Missing cases	942				

S11e Geschäftsleitung: Bundesland der letzten Taetigkeit

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S11e_n S11e codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	1	,1	4,8	4,8	Baden-Wuertenberg
2	9	,9	42,9	47,6	Bayern
13	7	,7	33,3	81,0	Sachsen
14	2	,2	9,5	90,5	Sachsen-Anhalt
21	2	,2	9,5	100,0	Europa
,	989	97,1	Missing		
99	9	,9	Missing		keine Angaben

Total	1019	100,0	100,0		

Mean	8,571	Median	13,000	Mode	2,000	Std dev	6,896
Valid cases	21	Missing cases	998				

6.12 Wo haben Ihre wichtigsten Geschäftspartner (z.B. Zulieferer, Abnehmer, Kooperation) ihren Sitz?

S12A Geschäftspartner: Bundesland

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S12a_n S121a codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
0	1	,1	,1	,1			
1	24	2,4	2,7	2,8	Baden-Wuerttemberg		
2	347	34,1	38,4	41,2	Bayern		
3	11	1,1	1,2	42,4	Berlin		
6	5	,5	,6	43,0	Hamburg		
7	12	1,2	1,3	44,3	Hessen		
9	11	1,1	1,2	45,5	Niedersachsen		
10	30	2,9	3,3	48,8	Nordrhein-Westfalen		
11	1	,1	,1	48,9	Rheinland-Pfalz		
12	6	,6	,7	49,6	Saarland		
13	262	25,7	29,0	78,6	Sachsen		
14	48	4,7	5,3	83,9	Sachsen-Anhalt		
15	3	,3	,3	84,3	Schleswig-Holstein		
17	104	10,2	11,5	95,8	alle Bundeslaender		
18	3	,3	,3	96,1	alte Bundeslaender		
19	1	,1	,1	96,2	neue Bundeslaender		
20	2	,2	,2	96,5	Ausland		
21	17	1,7	1,9	98,3	Europa		
22	15	1,5	1,7	100,0	Welt		
,	115	11,3	Missing				
99	1	,1	Missing		keine Angaben		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	8,901	Median	13,000	Mbde	2,000	Std dev	6,397
Valid cases	903	Missing cases	116				

S12b Geschaeftpartner: Bundesland

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S12b_n S121b codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	55	5,4	12,6	12,6	Baden-Wuerttemberg		
2	55	5,4	12,6	25,2	Bayern		
3	9	,9	2,1	27,3	Berlin		
4	8	,8	1,8	29,1	Brandenburg		
6	6	,6	1,4	30,5	Hamburg		
7	32	3,1	7,3	37,8	Hessen		
9	13	1,3	3,0	40,8	Niedersachsen		
10	31	3,0	7,1	47,9	Nordrhein-Westfalen		
11	8	,8	1,8	49,8	Rheinland-Pfalz		
13	47	4,6	10,8	60,6	Sachsen		
14	62	6,1	14,2	74,8	Sachsen-Anhalt		
15	3	,3	,7	75,5	Schleswig-Holstein		
16	24	2,4	5,5	81,0	Thueringen		
17	33	3,2	7,6	88,5	alle Bundeslaender		
18	1	,1	,2	88,8	alte Bundeslaender		
20	2	,2	,5	89,2	Ausland		
21	38	3,7	8,7	97,9	Europa		
22	9	,9	2,1	100,0	Welt		
,	578	56,7	Missing				
99	5	,5	Missing		keine Angaben		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	10,372	Median	13,000	Mbde	14,000	Std dev	6,640
Valid cases	436	Missing cases	583				

S12c Geschaeftpartner: Bundesland

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S12c_n S121c codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	17	1,7	7,6	7,6	Baden-Wuerttemberg
2	33	3,2	14,7	22,3	Bayern
3	7	,7	3,1	25,4	Berlin
4	9	,9	4,0	29,5	Brandenburg
5	1	,1	,4	29,9	Bremen
6	1	,1	,4	30,4	Hamburg
7	14	1,4	6,3	36,6	Hessen
8	2	,2	,9	37,5	Mecklenburg-Vorpommern
9	8	,8	3,6	41,1	Niedersachsen
10	18	1,8	8,0	49,1	Nordrhein-Westfalen
11	4	,4	1,8	50,9	Rheinland-Pfalz
12	1	,1	,4	51,3	Saarland
13	15	1,5	6,7	58,0	Sachsen
14	19	1,9	8,5	66,5	Sachsen-Anhalt
15	4	,4	1,8	68,3	Schleswig-Holstein
16	25	2,5	11,2	79,5	Thueringen
17	13	1,3	5,8	85,3	alle Bundeslaender
20	4	,4	1,8	87,1	Ausland
21	25	2,5	11,2	98,2	Europa
22	4	,4	1,8	100,0	Welt
,	789	77,4	Missing		
99	6	,6	Missing		keine Angaben
Total	1019	100,0	100,0		

Mean 10,750 Median 11,000 Mde 2,000 Std dev 6,796

Valid cases 224 Missing cases 795

S12d Geschaeftpartner: Bundesland

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S12d_n S121d codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	3	,3	2,8	2,8	Baden-Wuerttemberg
2	18	1,8	16,8	19,6	Bayern
3	3	,3	2,8	22,4	Berlin
4	2	,2	1,9	24,3	Brandenburg
5	1	,1	,9	25,2	Bremen
6	6	,6	5,6	30,8	Hamburg
7	9	,9	8,4	39,3	Hessen
8	1	,1	,9	40,2	Mecklenburg-Vorpommern
9	7	,7	6,5	46,7	Niedersachsen
10	9	,9	8,4	55,1	Nordrhein-Westfalen
11	1	,1	,9	56,1	Rheinland-Pfalz
13	9	,9	8,4	64,5	Sachsen
14	9	,9	8,4	72,9	Sachsen-Anhalt
16	2	,2	1,9	74,8	Thueringen
17	12	1,2	11,2	86,0	alle Bundeslaender
21	11	1,1	10,3	96,3	Europa
22	4	,4	3,7	100,0	Welt
,	908	89,1	Missing		
99	4	,4	Missing		keine Angaben
Total	1019	100,0	100,0		

Mean 10,561 Median 10,000 Mde 2,000 Std dev 6,578

Valid cases 107 Missing cases 912

S12e Geschaeftpartner: Bundesland

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S12e_n S121e codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
2	14	1,4	28,0	28,0	Bayern		
3	2	,2	4,0	32,0	Berlin		
7	4	,4	8,0	40,0	Hessen		
8	2	,2	4,0	44,0	Mecklenburg-Vorpommern		
9	2	,2	4,0	48,0	Niedersachsen		
10	4	,4	8,0	56,0	Nordrhein-Westfalen		
13	3	,3	6,0	62,0	Sachsen		
14	2	,2	4,0	66,0	Sachsen-Anhalt		
15	1	,1	2,0	68,0	Schleswig-Holstein		
16	2	,2	4,0	72,0	Thueringen		
17	7	,7	14,0	86,0	alle Bundeslaender		
21	3	,3	6,0	92,0	Europa		
22	4	,4	8,0	100,0	Welt		
,	965	94,7	Missing				
99	4	,4	Missing		keine Angaben		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	10,400	Median	10,000	Mbde	2,000	Std dev	7,100
Valid cases	50	Missing cases	969				

>SEITE 21<

Abschließend noch einige Fragen ueber Sie selbst.

6. 13. In welcher Abteilung arbeiten Sie momentan und welche Funktion bekleiden Sie dort?

S13a taetig in Abteilung:

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S13b als taetig als ... (Funktionsbeschreibung)

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S13B_N S13b codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	492	48,3	49,1	49,1	Unternehmensleitung		
2	262	25,7	26,1	75,2	EDV-Abteilung / EDV-Fachleute		
3	94	9,2	9,4	84,6	Finanzabteilung/Finanzfachleute		
4	41	4,0	4,1	88,7	Produktionsabteilung		
5	25	2,5	2,5	91,2	Einkaufsabteilung / Einkaufeuer		
6	30	2,9	3,0	94,2	Verkaufsabteilung / Verkaeuer		
7	3	,3	,3	94,5	Rechtsabteilung / Juristen		
8	26	2,6	2,6	97,1	sonstiges: allg. Vereinbarungen		
9	29	2,8	2,9	100,0	sonstiges: nicht zuordnenbar		
,	5	,5	Missing				
99	12	1,2	Missing		keine Angaben		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2,252	Median	2,000	Mbde	1,000	Std dev	1,954
Valid cases	1002	Missing cases	17				

6. 14. (S14) Seit wann arbeiten Sie fuer Ihren Betrieb?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1950	1	,1	,1	,1
1955	1	,1	,1	,2
1959	1	,1	,1	,3
1960	3	,3	,3	,6
...				
1996	80	7,9	8,1	85,1
1997	73	7,2	7,4	92,5
1998	67	6,6	6,8	99,3
1999	7	,7	,7	100,0
,	5	,5	Missing	
9999	30	2,9	Missing	

Total	1019	100,0	100,0	

Mean 1989,401 Median 1992,000 Mde 1990,000 Std dev 8,198

Valid cases 984 Missing cases 35 Valid Cum

b) In welchen (Bundes)Laendern haben Sie nach 1985 gearbeitet?

S14a (Bundes)Land seit 1985

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S14a_n S14a codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	17	1,7	1,8	1,8 Baden-Wuerttemberg
2	475	46,6	49,8	51,6 Bayern
3	4	,4	,4	52,0 Berlin
4	3	,3	,3	52,3 Brandenburg
5	1	,1	,1	52,4 Bremen
6	2	,2	,2	52,6 Hamburg
7	13	1,3	1,4	54,0 Hessen
8	4	,4	,4	54,4 Mecklenburg-Vorpommern
9	10	1,0	1,0	55,5 Niedersachsen
10	25	2,5	2,6	58,1 Nordrhein-Westfalen
11	3	,3	,3	58,4 Rheinland-Pfalz
13	312	30,6	32,7	91,1 Sachsen
14	54	5,3	5,7	96,8 Sachsen-Anhalt
15	3	,3	,3	97,1 Schleswig-Holstein
16	7	,7	,7	97,8 Thueringen
17	6	,6	,6	98,4 alle Bundeslaender
19	4	,4	,4	98,8 neue Bundeslaender
20	4	,4	,4	99,3 Ausland
21	3	,3	,3	99,6 Europa
22	4	,4	,4	100,0 Welt
,	62	6,1	Missing	
99	3	,3	Missing	keine Angaben

Total	1019	100,0	100,0	

Mean 7,214 Median 2,000 Mde 2,000 Std dev 5,688

Valid cases 954 Missing cases 65

S14b (Bundes)Land seit 1985

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S14b_n S14b codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent				
1	6	,6	3,8	3,8	Baden-Wuerttemberg			
2	48	4,7	30,0	33,8	Bayern			
3	10	1,0	6,3	40,0	Berlin			
4	1	,1	,6	40,6	Brandenburg			
6	3	,3	1,9	42,5	Hamburg			
7	14	1,4	8,8	51,3	Hessen			
8	1	,1	,6	51,9	Mecklenburg-Vorpommern			
9	4	,4	2,5	54,4	Niedersachsen			
10	12	1,2	7,5	61,9	Nordrhein-Westfalen			
11	1	,1	,6	62,5	Rheinland-Pfalz			
13	31	3,0	19,4	81,9	Sachsen			
14	14	1,4	8,8	90,6	Sachsen-Anhalt			
16	2	,2	1,3	91,9	Thuringen			
17	1	,1	,6	92,5	alle Bundeslaender			
20	1	,1	,6	93,1	Ausland			
21	9	,9	5,6	98,8	Europa			
22	2	,2	1,3	100,0	Welt			
,	856	84,0	Missing					
99	3	,3	Missing		keine Angaben			

Total	1019	100,0	100,0					
Mean	8,300	Median	7,000	Mbde	2,000	Std dev	6,094	
Valid cases	160	Missing cases	859					

S14c (Bundes)Land seit 1985

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S14c_n S14c codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent				
2	15	1,5	30,6	30,6	Bayern			
3	3	,3	6,1	36,7	Berlin			
4	1	,1	2,0	38,8	Brandenburg			
7	1	,1	2,0	40,8	Hessen			
9	2	,2	4,1	44,9	Niedersachsen			
13	17	1,7	34,7	79,6	Sachsen			
14	3	,3	6,1	85,7	Sachsen-Anhalt			
15	1	,1	2,0	87,8	Schleswig-Holstein			
16	2	,2	4,1	91,8	Thuringen			
21	2	,2	4,1	95,9	Europa			
22	2	,2	4,1	100,0	Welt			
,	968	95,0	Missing					
99	2	,2	Missing		keine Angaben			

Total	1019	100,0	100,0					
Mean	9,469	Median	13,000	Mbde	13,000	Std dev	6,403	
Valid cases	49	Missing cases	970					

S14d (Bundes)Land seit 1985

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S14d_n S14d codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
2	6	,6	46,2	46,2	Bayern
3	2	,2	15,4	61,5	Berlin
13	3	,3	23,1	84,6	Sachsen
21	1	,1	7,7	92,3	Europa
22	1	,1	7,7	100,0	Welt
,	1004	98,5	Missing		
99	2	,2	Missing		keine Angaben

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 7,692 Median 3,000 Mde 2,000 Std dev 7,664

Valid cases 13 Missing cases 1006

S14e (Bundes)Land seit 1985

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch enthalten)

S14e_n S14e codiert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
2	5	,5	62,5	62,5	Bayern
9	1	,1	12,5	75,0	Niedersachsen
10	1	,1	12,5	87,5	Nordrhein-Westfalen
22	1	,1	12,5	100,0	Welt
,	1009	99,0	Missing		
99	2	,2	Missing		keine Angaben

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 6,375 Median 2,000 Mde 2,000 Std dev 7,170

Valid cases 8 Missing cases 1011

6. 15. Seit wann sind Sie in Ihrem Betrieb fuer die EDV zustaeendig? Wieviel Jahre Erfahrung mit EDV haben Sie insgesamt?

S15a Zustaendig fuer die EDV im Betrieb seit ... Jahren

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
0	4	,4	,4	,4	
1	69	6,8	7,5	7,9	
2	90	8,8	9,7	17,6	
3	95	9,3	10,3	27,9	
4	88	8,6	9,5	37,4	
5	104	10,2	11,3	48,7	
6	73	7,2	7,9	56,6	
7	52	5,1	5,6	62,2	
8	57	5,6	6,2	68,4	
9	85	8,3	9,2	77,6	
10	66	6,5	7,1	84,7	
...					
14	12	1,2	1,3	91,1	
...					
29	1	,1	,1	99,8	
30	2	,2	,2	100,0	
,	6	,6	Missing		
99	89	8,7	Missing		Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 6,962 Median 6,000 Mde 5,000 Std dev 5,186

Valid cases 924 Missing cases 95

S15b Erfahrung mit EDV-Produkten seit ... Jahren

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	7	,7	,8	,8			
...							
5	56	5,5	6,1	13,0			
6	50	4,9	5,5	18,5			
7	30	2,9	3,3	21,8			
8	67	6,6	7,3	29,1			
9	55	5,4	6,0	35,1			
10	196	19,2	21,4	56,6			
11	21	2,1	2,3	58,9			
12	75	7,4	8,2	67,1			
13	19	1,9	2,1	69,1			
14	21	2,1	2,3	71,4			
15	94	9,2	10,3	81,7			
...							
20	59	5,8	6,5	93,4			
...							
30	15	1,5	1,6	99,9			
49	1	,1	,1	100,0			
,	8	,8	Missing				
99	97	9,5	Missing	Keine Antwort, Verweigerung			

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	11,659	Median	10,000	Mbde	10,000	Std dev	5,971
Valid cases	914	Missing cases	105				

6. 16. (S16) Wie alt sind Sie?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
20	2	,2	,2	,2			
...							
30	29	2,8	2,9	11,5			
...							
33	43	4,2	4,3	22,5			
34	53	5,2	5,3	27,8			
35	42	4,1	4,2	32,0			
...							
39	34	3,3	3,4	48,2			
40	37	3,6	3,7	52,0			
41	36	3,5	3,6	55,6			
42	25	2,5	2,5	58,1			
43	29	2,8	2,9	61,0			
...							
47	30	2,9	3,0	72,4			
...							
50	32	3,1	3,2	80,4			
...							
55	21	2,1	2,1	90,0			
...							
65	1	,1	,1	99,9			
68	1	,1	,1	100,0			
,	4	,4	Missing				
99	16	1,6	Missing	Keine Antwort, Verweigerung			

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	41,380	Median	40,000	Mbde	34,000	Std dev	9,465
Valid cases	999	Missing cases	20				

6. 17. (S17) Was ist Ihr hoechster Schul- bzw. Bildungsabschluss?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
1	29	2,8	2,9	2,9 Abschluss 8. Klasse / Grund- / Volks- / Hauptschulabschluss
2	194	19,0	19,4	22,3 Abschluss POS / Mittlere Reife
3	114	11,2	11,4	33,7 Abitur / Fachabitur
4	312	30,6	31,2	64,8 Fach- / Fachhochschulabschluss
5	325	31,9	32,5	97,3 Hochschulstudium
6	27	2,6	2,7	100,0 Promotion
,	3	,3	Missing	
9	15	1,5	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	
Mean	3,790	Median	4,000	Mbde 5,000 Std dev 1,241
Valid cases	1001	Missing cases	18	

=====

>SEITE 22<

ABSCHLUSS

Wir haben das Ende unserer Fragen erreicht. Herzlichen Dank fuer Ihre Mitarbeit.

Dieser Erhebungsbogen wird derzeit einer grossen Anzahl von Betrieben vorgelegt. Nach der Datenerhebung und) verarbeitung erstellen wir einen Kurzbericht fuer die teilnehmenden Betriebe. In diesem Bericht werden Ihre Antworten zu den Themen dieses Fragebogens - EDV und Zusammenarbeit zwischen Abnehmer und Lieferanten - mit den Antworten der anderen ca. 700 teilnehmenden Unternehmen verglichen. Unten koennen Sie angeben, ob Sie einen solchen Bericht erhalten moechten. Mit der Zusendung sind keine Kosten verbunden.

Abschliessend: Es ist gut moeglich, dass nur ein Teil der EDV Ihres Betriebs in diesem Fragebogen thematisiert wurde. Wir wuerden sehr gern Informationen ueber ein anderes durch Ihren Betrieb angeschafftes EDV-Produkt erhalten. Mit diesen Angaben kann dann untersucht werden, wie sich das EDV-Management von Fall zu Fall unterscheidet. Der Fragebogen ueber diese zweite Anschaffung kann ohne neuerlichen Besuch eines Interviewers durch Sie selbstaendig ausgefuellt werden. Wir senden Ihnen den Fragebogen gerne zu. Unten koennen Sie ankreuzen, ob Sie bereit sind, an solch einer zweiten Runde mitzuarbeiten. Darunter koennen Sie Ihre Anmerkungen zu diesem Fragebogen notieren.

A. 1 (E1) Wuenschen Sie die Zusendung des Kurzberichts?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	300	29,4	33,8	33,8 Nein
1	587	57,6	66,2	100,0 Ja
,	3	,3	Missing	
9	129	12,7	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	
Mean	,662	Median	1,000	Mbde 1,000 Std dev ,473
Valid cases	887	Missing cases	132	

A. 2 (E2) Sie koennen unsere Untersuchung durch Beantwortung eines zweiten Fragebogens ueber ein anderes EDV-Produkts ausserordentlich unterstuetzen. Waeren Sie dazu bereit?

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
0	527	51,7	61,6	61,6 Nein
1	329	32,3	38,4	100,0 Ja
,	6	,6	Missing	
9	157	15,4	Missing	Keine Antwort, Verweigerung

Total	1019	100,0	100,0	
Mean	,384	Median	,000	Mbde ,000 Std dev ,487
Valid cases	856	Missing cases	163	

Ihre Anmerkungen zu diesem Fragebogen:

E3_1 Anmerkungen 1

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch)

E3_2 Anmerkungen 2

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch)

E3_3 Anmerkungen 3

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch)

E3_4 Anmerkungen 4

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch)

E3_5 Anmerkungen 5

Alphanumerische Variable (nicht im Codebuch)

KAPITEL D. ANGABEN ZUM INTERVIEW

1. Erläuterung zum Datensatz 'INTERVIEW.SAV'

In diesem Datensatz sind ausgewählte Daten zum Ablauf der Interviews enthalten, die auf den Angaben der Interviewer auf einem gesonderten *Kontaktbogen* beruhen. Die Kontaktbögen liegen in der Regel nur für die durch USUMA erbrachten Erstinterviews vor. Für Fragebögen, die nicht mit Hilfe eines Interviewer ausgefüllt wurden (also die postalischen Interviews und die meisten Zweitfragebögen), liegen demzufolge keine Daten vor.

Dieser Datensatz eignet sich insbesondere für die Analyse von Intervieweffekten oder um besondere Umstände des Interviews, die hier festgehalten wurden, zu berücksichtigen.

Die Datenqualität ist nur mit Einschränkungen als gut zu bewerten. Dies ist zumindest zum Teil der Tatsache zuzuschreiben, daß USUMA Interviews, die zunächst nicht zustande gekommen waren, im Nachfassen doch noch realisieren konnte, ohne die Kontaktbögen dementsprechend zu aktualisieren. Zum Teil fehlen die Kontaktbögen auch.

2. Der Kontaktbogen

Der Kontaktbogen enthielt folgende Angaben:

< Seite 1 >

Kontaktblatt zum Projekt

Vorabinformationen [siehe Auswahl.sav]

FBNR:	[B_NR]
Produkt	[k001]
Anschaffungsjahr	[k002]
Firma	[k003]
Straße	[k004]
PLZ:	[k005] Ort: [k006]
Tel.-Nr.:	[k007]
Fax-Nr.:	[k008]
Ansprechpartner 1:	[k009]
Bemerkung:	[k010]
Termin [der Zusage]:	[k010a]

Änderungen hinsichtlich der Vorabinformationen aus Leipzig

Betrieb:	[k011]
Adresse:	[k012]
Ansprechpartner:	[k013]
Telefon:	[k014]
Geschlecht:	[k015]
Produkt:	[k016]
Anschaffungsjahr:	[k017]

Kontakte

Kontakt am: **[k018]** um **[k018a]** Termin am: **[k018b]** um **[k018c]**

Kontakt am: **[k019]** um **[k019a]** Termin am: **[k019b]** um **[k019c]**

Kontakt am: **[k020]** um **[k020a]** Termin am: **[k020b]** um **[k020c]**

[k021] o Interview wurde durchgeführt

[k022] o auch nach intensiver Nachfrage keine Auskunft!

[k023] o Sonstiges:

Zweitinterview platziert? **[k024]** o ja o nein

Interviewernummer: **[k025]**

<Seite 2>

Dauer des Interviews von: **[k026]** bis: **[k027]**

Wie war der Befragte? **[k028]**

sehr freundlich	freundlich	neutral	unfreundlic h	sehr unfreundlich
<input type="radio"/>				

Wie ernst nahm der Befragte das Interview? **[k029]**

sehr ernst	ernst	teils, teils	unfreundlic h	sehr unernst
<input type="radio"/>				

Anmerkungen: **[k030]** **[k031]** **[k032]** **[k033]** **[k034]**

3. Beschreibung des Datensatzes 'INTERVIEW.SAV'

ID_FB Identifikationsnummer (Stand 13.9.00)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
100031	1	,1	,1	,1
100061	1	,1	,1	,2
100081	1	,1	,1	,3
...				
302561	1	,1	,1	99,8
302562	1	,1	,1	99,9
302601	1	,1	,1	100,0

Total	1019	100,0	100,0	

Mean 180506,924 Median 207192,000 Mde 100031,000 Std dev 61330,079

* Multiple modes exist. The smallest value is shown.

Valid cases 1019 Missing cases 0

B_NR Betriebsnummer

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
10003	1	,1	,1	,1
10006	1	,1	,1	,2
10008	1	,1	,1	,3
...				
30255	1	,1	,1	99,7
30256	2	,2	,2	99,9
30260	1	,1	,1	100,0

Total	1019	100,0	100,0	

Mean 18050,574 Median 20719,000 Mde 10062,000 Std dev 6133,005

* Multiple modes exist. The smallest value is shown.

Valid cases 1019 Missing cases 0

INT_TYP Interviewtyp (neue Fassung 13.9.00)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	764	75,0	75,0	75,0	1. Interview (USUMA)
2	187	18,4	18,4	93,3	2. Interview (USUMA)
3	68	6,7	6,7	100,0	Postalisches Interview

Total	1019	100,0	100,0		

Mean 1,317 Median 1,000 Mde 1,000 Std dev ,592

Valid cases 1019 Missing cases 0

K018 Kontakt 1: Datum

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1,04	9	,9	1,2	1,2			
1,06	14	1,4	1,9	3,1			
1,07	5	,5	,7	3,8			
...							
30,08	3	,3	,4	97,3			
31,05	19	1,9	2,6	99,9			
31,08	1	,1	,1	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	25	2,5	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	14,037	Median	13,040	Mde	16,080	Std dev	9,210
Valid cases	742	Missing cases	277				

K018A Kontakt 1: Zeit

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
6,00	1	,1	,1	,1			
7,00	1	,1	,1	,3			
7,30	3	,3	,4	,7			
...							
18,30	1	,1	,1	99,7			
19,00	1	,1	,1	99,9			
20,00	1	,1	,1	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	37	3,6	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	10,894	Median	10,150	Mde	10,000	Std dev	2,252
Valid cases	730	Missing cases	289				

K018B Kontakt 1: Termin am

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1,04	2	,2	,4	,4			
1,06	4	,4	,7	1,1			
2,06	6	,6	1,1	2,2			
...							
31,03	2	,2	,4	99,3			
31,05	1	,1	,2	99,5			
31,08	3	,3	,5	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	214	21,0	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	14,017	Median	12,100	Mde	4,110	Std dev	8,210
Valid cases	553	Missing cases	466				

D - 5

K018C Kontakt 1: Termin um

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
6,45	1	,1	,2	,2			
7,00	4	,4	,7	,9			
7,12	1	,1	,2	1,1			
...							
18,30	3	,3	,5	98,9			
18,45	1	,1	,2	99,1			
19,00	5	,5	,9	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	218	21,4	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	11,767	Median	11,000	Mbde	10,000	Std dev	2,943
Valid cases	549	Missing cases	470				

K019 Kontakt 2: Datum

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1,04	1	,1	,5	,5			
1,06	3	,3	1,4	1,9			
1,07	1	,1	,5	2,4			
...							
30,03	5	,5	2,4	98,6			
30,08	2	,2	1,0	99,5			
31,05	1	,1	,5	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	557	54,7	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	16,374	Median	17,060	Mbde	12,040	Std dev	8,540
Valid cases	210	Missing cases	809				

K019A Kontakt 2: Zeit

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
6,30	1	,1	,5	,5			
7,30	4	,4	2,0	2,5			
8,00	9	,9	4,4	6,9			
...							
18,30	1	,1	,5	99,0			
19,00	1	,1	,5	99,5			
19,09	1	,1	,5	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	564	55,3	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	11,757	Median	11,300	Mbde	10,000	Std dev	2,612
Valid cases	203	Missing cases	816				

K019B Kontakt 2: Termin am

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1,06	2	,2	1,4	1,4			
2,06	2	,2	1,4	2,7			
2,08	1	,1	,7	3,4			
...							
30,08	2	,2	1,4	98,0			
31,03	2	,2	1,4	99,3			
31,08	1	,1	,7	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	620	60,8	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	16,940	Median	16,070	Mde	25,060	Std dev	8,976
Valid cases	147	Missing cases	872				

K019C Kontakt 2: Termin um

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
7,30	2	,2	1,4	1,4			
7,35	1	,1	,7	2,1			
8,00	2	,2	1,4	3,4			
...							
16,15	1	,1	,7	92,4			
16,30	2	,2	1,4	93,8			
17,00	9	,9	6,2	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	622	61,0	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	11,939	Median	11,000	Mde	10,000	Std dev	2,687
Valid cases	145	Missing cases	874				

K020 Kontakt 3: Datum

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1,06	2	,2	2,8	2,8			
3,05	1	,1	1,4	4,2			
3,09	1	,1	1,4	5,6			
...							
30,03	1	,1	1,4	97,2			
30,04	1	,1	1,4	98,6			
30,08	1	,1	1,4	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	696	68,3	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	16,452	Median	16,070	Mde	14,040	Std dev	8,260
* Multiple modes exist. The smallest value is shown.							
Valid cases	71	Missing cases	948				

K020A Kontakt 3: Zeit

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
6,45	1	,1	1,5	1,5	
7,30	1	,1	1,5	3,0	
8,00	4	,4	6,0	9,0	
...					
14,30	1	,1	1,5	95,5	
15,05	1	,1	1,5	97,0	
18,00	2	,2	3,0	100,0	
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview
99,99	700	68,7	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt
Total	1019	100,0	100,0		

Mean 11,262 Median 11,000 Mde 10,000 Std dev 2,409

* Multiple modes exist. The smallest value is shown.

Valid cases 67 Missing cases 952

K020B Kontakt 3: Termin am

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1,10	1	,1	1,4	1,4	
3,05	1	,1	1,4	2,8	
3,06	1	,1	1,4	4,2	
...					
30,06	1	,1	1,4	94,4	
31,03	1	,1	1,4	95,8	
31,08	3	,3	4,2	100,0	
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview
99,99	695	68,2	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt
Total	1019	100,0	100,0		

Mean 17,711 Median 17,555 Mde 15,040 Std dev 8,510

* Multiple modes exist. The smallest value is shown.

Valid cases 72 Missing cases 947

K020C Kontakt 3: Termin um

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
7,30	2	,2	2,9	2,9	
8,00	5	,5	7,1	10,0	
8,30	4	,4	5,7	15,7	
...					
17,00	3	,3	4,3	94,3	
18,00	3	,3	4,3	98,6	
18,30	1	,1	1,4	100,0	
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview
99,99	697	68,4	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt
Total	1019	100,0	100,0		

Mean 11,936 Median 11,000 Mde 10,000 Std dev 3,068

Valid cases 70 Missing cases 949

K021 Interview durchgefuehrt

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	664	65,2	100,0	100,0	
7	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview
9	103	10,1	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,000
Valid cases	664	Missing cases	355		

K022 keine Auskunft auch nach intensivem Nach

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	11	1,1	100,0	100,0	
7	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview
9	756	74,2	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,000	Mbde	1,000	Std dev	,000
Valid cases	11	Missing cases	1008		

K023 sonstiges:

This is a string (alphanumeric) variable.

K024 Zweitinterview plaziert

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
1	317	31,1	45,4	45,4	
2	381	37,4	54,6	100,0	
7	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview
9	69	6,8	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,546	Median	2,000	Mbde	2,000
				Std dev	,498
Valid cases	698	Missing cases	321		

K025 Interviewnummer

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
54	1	,1	,1	,1			
75	1	,1	,1	,3			
354	21	2,1	2,9	3,2			
...							
8732	2	,2	,3	88,9			
9371	1	,1	,1	89,0			
9374	1	,1	,1	89,2			
9377	78	7,7	10,8	100,0			
77777	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99999	47	4,6	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	2720,640	Median	2231,000	Mbde	375,000	Std dev	2734,161
Valid cases	720	Missing cases	299				

K026 Dauer des Interviews von:

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
6,45	1	,1	,1	,1			
7,00	4	,4	,6	,7			
7,30	8	,8	1,1	1,8			
...							
18,30	3	,3	,4	99,2			
18,45	1	,1	,1	99,3			
19,00	5	,5	,7	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	54	5,3	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	11,866	Median	11,100	Mbde	10,000	Std dev	2,906
Valid cases	713	Missing cases	306				

K027 Dauer des Interviews bis:

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
7,15	1	,1	,1	,1			
7,30	1	,1	,1	,3			
7,35	1	,1	,1	,4			
...							
19,35	2	,2	,3	99,6			
19,40	1	,1	,1	99,7			
20,00	2	,2	,3	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	60	5,9	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		

Total	1019	100,0	100,0				
Mean	12,620	Median	12,000	Mbde	10,450	Std dev	2,914
Valid cases	707	Missing cases	312				

* Multiple modes exist. The smallest value is shown.

K028 Freundlichkeit beim Interview

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	211	20,7	29,6	29,6	sehr freundlich		
2	379	37,2	53,2	82,7	freundlich		
3	103	10,1	14,4	97,2	freundlich		
4	9	,9	1,3	98,5	unfreundlich		
5	11	1,1	1,5	100,0	sehr unfreundlich		
7	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
9	54	5,3	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	1,920	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,790
Valid cases	713	Missing cases	306				

K029 Ernsthaftigkeit beim Interview

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	161	15,8	22,6	22,6	sehr ernst		
2	471	46,2	66,2	88,9	ernst		
3	65	6,4	9,1	98,0	teils/teils		
4	9	,9	1,3	99,3	unernst		
5	5	,5	,7	100,0	sehr unernst		
7	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
9	56	5,5	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		
Total	1019	100,0	100,0	.			
Mean	1,911	Median	2,000	Mde	2,000	Std dev	,652
Valid cases	711	Missing cases	308				

K030 Anmerkung

This is a string (alphanumeric) variable.

K031 Anmerkung (Fortsetzung 1)

This is a string (alphanumeric) variable.

K032 Anmerkung (Fortsetzung 2)

This is a string (alphanumeric) variable.

K034 Anmerkung (Fortsetzung 4)

This is a string (alphanumeric) variable.

RESPONSE Responseaufklaerung

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label
1	948	93,0	93,5	93,5	Zusage
2	65	6,4	6,4	99,9	Zusage, postalisch
4	1	,1	,1	100,0	nicht im Universum
.	5	,5	Missing		

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,067	Median	1,000	Mde	1,000
		Std dev			,262
Valid cases	1014	Missing cases	5		

N_INT Anzahl Interviews pro Betrieb

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label
1	645	63,3	63,3	63,3	Nur 1 Interview
2	374	36,7	36,7	100,0	2 Interviews gemacht

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	1,367	Median	1,000	Mde	1,000
		Std dev			,482
Valid cases	1019	Missing cases	0		

DAUER Dauer des Interviews in Stunden

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	
,00	1	,1	,1	,1	
,07	1	,1	,1	,3	
,08	1	,1	,1	,4	
...					
1,75	3	,3	,4	99,4	
2,00	2	,2	,3	99,7	
2,25	1	,1	,1	99,9	
2,50	1	,1	,1	100,0	
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview
99,99	62	6,1	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt

Total	1019	100,0	100,0		
Mean	,837	Median	,750	Mde	1,000
		Std dev			,276
Valid cases	705	Missing cases	314		

N_FB Anzahl der erbrachten Interviews dieses

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1	9	,9	1,3	1,3			
2	8	,8	1,1	2,4			
4	4	,4	,6	2,9			
...							
79	157	15,4	21,9	71,0			
89	89	8,7	12,4	83,4			
119	119	11,7	16,6	100,0			
7777	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
9999	49	4,8	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	64,013	Median	79,000	Mde	79,000	Std dev	36,395
Valid cases	718	Missing cases	301				

ANTEIL Anteil an allen 773 FB mit Kontaktblaett

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
,001294	9	,9	1,3	1,3			
,002587	8	,8	1,1	2,4			
,005175	4	,4	,6	2,9			
...							
,102199	157	15,4	21,9	71,0			
,115136	89	8,7	12,4	83,4			
,153946	119	11,7	16,6	100,0			
7,000000	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
9,000000	49	4,8	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	,083	Median	,102	Mde	,102	Std dev	,047
Valid cases	718	Missing cases	301				

TERMIN Interviewtermin (ermittelt aus k018-k020)

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent			
1,04	1	,1	,1	,1			
1,06	6	,6	,8	1,0			
1,10	1	,1	,1	1,1			
...							
31,03	5	,5	,7	98,9			
31,05	1	,1	,1	99,0			
31,08	7	,7	1,0	100,0			
77,77	252	24,7	Missing		kein face-to-face Interview		
99,99	38	3,7	Missing		keine Angabe oder Kontaktbogen fehlt		
Total	1019	100,0	100,0				
Mean	14,871	Median	14,040	Mde	4,110	Std dev	8,549
Valid cases	729	Missing cases	290				