

www.testarchiv.eu

Open Test Archive

Repositorium für Open-Access-Tests

ISTA-F

Instrument zur stressbezogenen Tätigkeitsanalyse bei Freelancern

Clasen, J. (2019)

Clasen, J. (2019). ISTA-F. Instrument zur stressbezogenen Tätigkeitsanalyse bei Freelancern [Verfahrensdokumentation und Fragebogen]. In Leibniz-Institut für Psychologie (ZPID) (Hrsg.), Open Test Archive. Trier: ZPID.
<https://doi.org/10.23668/psycharchives.4490>

Alle Informationen und Materialien zu dem Verfahren finden Sie unter:

<https://www.testarchiv.eu/de/test/9007847>

Verpflichtungserklärung

Bei dem Testverfahren handelt es sich um ein Forschungsinstrument, das der Forschung, Lehre und Praxis dient. Es wird vom Testarchiv online und kostenlos zur Verfügung gestellt und ist urheberrechtlich geschützt, d. h. das Urheberrecht liegt weiterhin bei den AutorInnen.

Mit der Nutzung des Verfahrens verpflichte ich mich, die Bedingungen der [Creative Commons Lizenz CC BY-SA 4.0](#) zu beachten. Ich werde nach Abschluss meiner mit dem Verfahren zusammenhängenden Arbeiten mittels des [Rückmeldeformulars](#) die TestautorInnen über den Einsatz des Verfahrens und den damit erzielten Ergebnissen informieren.

Terms of use

The test instrument is a research instrument that serves research, teaching and practice. It is made available online and free of charge by the test archive and is protected by copyright, i.e. the copyright remains with the author(s). By using this test, I agree to abide by the terms of the [Creative Commons License CC BY-SA 4.0](#). After completion of my work with the measure, I will inform the test authors about the use of the measure and the results I have obtained by means of the [feedback form](#).

Teil 1

Im Folgenden werden einige Fragen zu Ihrer selbstständigen Arbeitstätigkeit gestellt. Bitte kreuzen Sie das für Sie bzw. Ihre Arbeit Zutreffende an oder tragen Sie die erbetenen Angaben in die dafür vorgesehenen Felder ein.

SD1	Wie viel Prozent Ihres Gesamteinkommens bestreiten Sie durch Ihre selbstständige Tätigkeit?	_____ %
SD2	Beschäftigen Sie dauerhaft sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter ?	(1) ja (2) nein
SD11	In welchem Beruf arbeiten Sie überwiegend ?	
SD14	Was für Aufträge bearbeiten Sie typischerweise? Bitte beschreiben Sie kurz, welcher Art Ihre Aufträge sind (z. B. Kommunikationstrainings, Artikel für Frauenzeitschriften etc.	
SD10	In welcher Organisationsform arbeiten Sie?	(1) solo-selbstständig, überwiegend alleine arbeitend (2) solo-selbstständig, überwiegend mit Kooperationspartner(inne)n arbeitend (Netzwerk o. ä.) (3) GmbH, Verein, Stiftung o. ä.
T1	Wie viel Prozent Ihrer Arbeitszeit nehmen die folgenden Aufgaben ein? <i>Achten Sie bitte darauf, dass Ihre Angaben sich zu 100% addieren!</i>	_____ % Akquise & Kundenkommunikation (inkl. Angebotserstellung) _____ % Auftragsbearbeitung (inkl. Vorbereitung, Planung, Abstimmung) _____ % Auftragsmanagement / Verwaltung (inkl. Korrespondenz, Finanzen ...) _____ % Fortbildung
T5	Wo verbringen Sie wie viel Prozent Ihrer Arbeitszeit ? <i>Achten Sie bitte darauf, dass Ihre Angaben sich zu 100% addieren!</i>	_____ % zu Hause / im eigenen Büro _____ % in einer Bürogemeinschaft _____ % bei Kunden / Auftraggebern _____ % an anderen Orten
AE1	An wie vielen Tagen arbeiten Sie pro Arbeitswoche meistens für Ihre selbstständige Tätigkeit?	an _____ Tagen / Arbeitswoche
AE2	Wie viele Stunden arbeiten Sie durchschnittlich pro Arbeitswoche für Ihre selbstständige Tätigkeit?	_____ Stunden / Arbeitswoche
AE4	Wie viel Urlaub hatten Sie in den letzten 12 Monaten? "Auftragslücken" zählen nicht als Urlaub!	_____ Wochen
AE5	Wie viele Wochen haben Sie insgesamt in den letzten 12 Monaten als Selbstständige/r gearbeitet? 52 Wochen (=12 Monate) minus Urlaubswochen minus der Phasen, in denen Sie keine Aufträge oder andere berufliche Aufgaben hatten.	_____ Wochen

Teil 2

Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Fragen zu Ihren Auftraggebern.

KU2	Wie viele Ihrer Auftraggeber sind „Stammkunden“?	___ % meiner Auftraggeber
KU3	Wer sind Ihre Auftraggeber ? Bitte beschreiben Sie hier kurz, für welche Art von Auftraggeber Sie arbeiten (z. B. Werbe- oder PR-Agenturen, Redaktionen, Großkonzerne, mittelständische Unternehmen, Privatwirtschaft oder öffentlicher Dienst ...)	

Bei den nächsten Fragen geht es um den Kontakt mit Ihren Auftraggebern (bzw. den Kontaktpersonen im Auftraggeber-Unternehmen). Bitte schätzen Sie ein, wie Ihre Auftraggeber sind!

	Ich habe mit Auftraggebern zu tun, ...	
SK5	... die unfreundlich sind.	(1) trifft für 0% der Auftraggeber zu (2) trifft für 25% der Auftraggeber zu (3) trifft für 50 % der Auftraggeber zu (4) trifft für 75% der Auftraggeber zu (5) trifft für 100% der Auftraggeber zu
SK6	... die meine Arbeit behindern.	(1) trifft für 0% der Auftraggeber zu (2) trifft für 25% der Auftraggeber zu (3) trifft für 50 % der Auftraggeber zu (4) trifft für 75% der Auftraggeber zu (5) trifft für 100% der Auftraggeber zu
SK11	... die sich nicht beraten lassen wollen.	(1) trifft für 0% der Auftraggeber zu (2) trifft für 25% der Auftraggeber zu (3) trifft für 50 % der Auftraggeber zu (4) trifft für 75% der Auftraggeber zu (5) trifft für 100% der Auftraggeber zu
SK12	... mit denen es Schwierigkeiten bei der Abstimmung gibt.	(1) trifft für 0% der Auftraggeber zu (2) trifft für 25% der Auftraggeber zu (3) trifft für 50 % der Auftraggeber zu (4) trifft für 75% der Auftraggeber zu (5) trifft für 100% der Auftraggeber zu
SK13	... bei denen unklar ist, was sie von einem wollen.	(1) trifft für 0% der Auftraggeber zu (2) trifft für 25% der Auftraggeber zu (3) trifft für 50 % der Auftraggeber zu (4) trifft für 75% der Auftraggeber zu (5) trifft für 100% der Auftraggeber zu
SK14	... die mir die Arbeit durch ihr Verhalten erschweren.	(1) trifft für 0% der Auftraggeber zu (2) trifft für 25% der Auftraggeber zu (3) trifft für 50 % der Auftraggeber zu (4) trifft für 75% der Auftraggeber zu (5) trifft für 100% der Auftraggeber zu
SK22	... deren Wünsche widersprüchlich sind.	(1) trifft für 0% der Auftraggeber zu (2) trifft für 25% der Auftraggeber zu (3) trifft für 50 % der Auftraggeber zu (4) trifft für 75% der Auftraggeber zu (5) trifft für 100% der Auftraggeber zu
SK33	... die überzogene Forderungen haben.	(1) trifft für 0% der Auftraggeber zu (2) trifft für 25% der Auftraggeber zu (3) trifft für 50 % der Auftraggeber zu (4) trifft für 75% der Auftraggeber zu (5) trifft für 100% der Auftraggeber zu

Teil 3

Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Fragen zu Ihrer Arbeit. Dabei geht es um die Arbeit an sich und nicht darum, wie Sie persönlich die Arbeit verrichten.

UN1	Wie oft erhalten Sie von Auftraggebern unklare Aufträge (Informationen, Vorgaben)?	(1) bei ca. 0 % der Aufträge (2) bei ca. 25 % der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (5) bei ca. 100% der Aufträge
UN2	Wie oft erhalten Sie von Auftraggebern widersprüchliche Aufträge (Informationen, Vorgaben)?	(1) bei ca. 0 % der Aufträge (2) bei ca. 25 % der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (5) bei ca. 100% der Aufträge
UN3	Wie oft kommt es vor, dass Sie bei Ihrer Arbeit Entscheidungen treffen müssen, ohne ausreichende Informationen zu haben?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Monat) (3) gelegentlich (etwa ein x pro Woche) (4) oft (mehrmals pro Woche) (5) sehr oft (fast täglich)
UN4	Wie oft kommt es vor, dass Sie bei Ihrer Arbeit Entscheidungen treffen müssen, ohne deren Folgen zu kennen ?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Monat) (3) gelegentlich (etwa ein x pro Woche) (4) oft (mehrmals pro Woche) (5) sehr oft (fast täglich)
UN6	Wie oft kommt es vor, dass Sie wegen mangelnder Kenntnisse bzw. Erfahrungen nicht wissen, wie Sie bei der Bearbeitung einer Aufgabe / eines Auftrags vorgehen sollen?	(1) bei ca. 0 % der Aufgaben (2) bei ca. 25 % der Aufgaben (3) bei ca. 50% der Aufgaben (4) bei ca. 75% der Aufgaben (5) bei ca. 100% der Aufgaben
UN7	Bei wie vielen Ihrer Buchungen / Optionen werden Termine vom Auftraggeber noch offengehalten bzw. verschoben ?	(1) bei ca. 0 % der Optionen (2) bei ca. 25 % der Optionen (3) bei ca. 50% der Optionen (4) bei ca. 75% der Optionen (5) bei ca. 100% der Optionen
UN8	Wie viele Ihrer Buchungen / Optionen werden vor Auftragsbeginn wieder storniert ?	(1) ca. 0 % der Optionen (2) ca. 10 % der Optionen (3) ca. 25% der Optionen (4) ca. 50% der Optionen (5) mehr als 50% der Optionen
UN9	Wissen Sie bereits zu Beginn eines Auftrags, wie der Auftrag sich gestalten wird (inhaltlich und / oder zeitlich)?	(1) bei ca. 100% der Aufträge (2) bei ca. 75% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (4) bei ca. 25 % der Aufträge (5) bei ca. 0 % der Aufträge

Die folgenden Fragen beziehen sich nur auf die Bearbeitung von Kunden-Aufträgen (inkl. Vorbereitung und Planung).

ZD1	Stehen Sie bei der Bearbeitung von Aufträgen unter Zeitdruck ?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Woche) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Tag) (4) oft (mehrmals pro Tag) (5) sehr oft (fast ununterbrochen)
------------	---	---

ZD3	Wie häufig passiert es, dass Sie bei der Bearbeitung von Aufträgen schneller arbeiten , als Sie es normalerweise tun, um die Arbeit zu schaffen?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Woche) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Tag) (4) oft (mehrmals pro Tag) (5) sehr oft (fast ununterbrochen)
ZD5	Wie oft kommt es bei der Bearbeitung von Aufträgen vor, dass Sie wegen zu viel Arbeit keine Pause machen können?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Monat) (3) gelegentlich (etwa ein x pro Woche) (4) oft (mehrmals pro Woche) (5) sehr oft (fast täglich)
ZD7	Wie oft kommt es bei der Bearbeitung von Aufträgen vor, dass Sie wegen zu viel Arbeit länger als geplant arbeiten?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Monat) (3) gelegentlich (etwa ein x pro Woche) (4) oft (mehrmals pro Woche) (5) sehr oft (fast täglich)

Die folgenden Fragen beziehen sich nur auf die Bearbeitung Ihrer sonstigen Aufgaben. Damit ist die Zeit gemeint, in der Sie nicht an Aufträgen arbeiten.

ZD2	Stehen Sie bei der Arbeit unter Zeitdruck , wenn Sie nicht an Aufträgen arbeiten?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Woche) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Tag) (4) oft (mehrmals pro Tag) (5) sehr oft (fast ununterbrochen)
ZD4	Wie häufig passiert es, dass Sie schneller arbeiten , als Sie es normalerweise tun, um die Arbeit zu schaffen, wenn Sie nicht an Aufträgen arbeiten?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Woche) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Tag) (4) oft (mehrmals pro Tag) (5) sehr oft (fast ununterbrochen)
ZD6	Wie oft kommt es vor, dass Sie wegen zu viel Arbeit keine Pause machen können, wenn Sie nicht an Aufträgen arbeiten?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Monat) (3) gelegentlich (etwa ein x pro Woche) (4) oft (mehrmals pro Woche) (5) sehr oft (fast täglich)
ZD8	Wie oft kommt es vor, dass Sie wegen zu viel Arbeit länger als geplant arbeiten, wenn Sie nicht an Aufträgen arbeiten?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Monat) (3) gelegentlich (etwa ein x pro Woche) (4) oft (mehrmals pro Woche) (5) sehr oft (fast täglich)

Die folgenden Fragen beziehen sich wieder auf Ihre gesamten Arbeitsaufgaben.

HS1	Wenn man Ihre Arbeit insgesamt betrachtet, wie viele Möglichkeiten zu eigenen Entscheidungen bietet Ihnen Ihre Arbeit?	(1) sehr wenig (2) ziemlich wenig (3) etwas (4) ziemlich viel (5) sehr viel
HS2	Bei wie vielen Ihrer Aufträge können Sie selbst die Idee bzw. das Konzept entwickeln ?	(5) bei ca. 100% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (1) bei 0% der Aufträge
HS3	Bei wie vielen Ihrer Aufträge können Sie sich an der Ideen- bzw. Konzeptentwicklung beteiligen ?	(5) bei ca. 100% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (1) bei 0% der Aufträge

HS4	Bei wie vielen Ihrer Aufträge können Sie selbst das gesamte Vorgehen bei der Bearbeitung bestimmen (inhaltliche und zeitliche Auftragsplanung, Art und Weise der Ausführung) ohne dass Ihnen z. B. vom Auftraggeber ein Vorgehen vorgegeben wird?	(5) bei ca. 100% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (1) bei 0% der Aufträge
ZS3	Bei wie vielen Aufträgen können Sie die Auftragstermine (z. B. Lage des Start- bzw. Abgabetermins) im Vorfeld beeinflussen ?	(5) bei ca. 100% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (1) bei 0% der Aufträge
ZS4	Bei wie vielen Aufträgen können Sie Deadlines / Abgabetermine nachträglich verschieben ?	(5) bei ca. 100% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (1) bei 0% der Aufträge (9) Ich bearbeite keine längeren „Projekte“.
ZS5	Können Sie die Dauer Ihrer Projekte bzw. Jobs (Zeit, die Sie für die Auftrags erledigung haben) mitbestimmen ?	(5) bei ca. 100% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (1) bei 0% der Aufträge

Bei den folgenden Fragen geht es weiterhin um die Arbeit an sich und nicht darum, wie Sie persönlich die Arbeit verrichten.

AK1	Wie oft müssen Sie bei Ihrer Arbeit sehr komplizierte Entscheidungen treffen?	(1) sehr selten (etwa 1 x pro Jahr) (2) selten (ein paar Mal pro Jahr) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Monat) (4) oft (etwa 1 x pro Woche) (5) sehr oft (fast täglich)
AK3	Wie oft können Sie bei Ihrer Arbeit Neues dazulernen (fachlich)?	(1) sehr selten (etwa 1 x pro Jahr) (2) selten (ein paar Mal pro Jahr) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Monat) (4) oft (etwa 1 x pro Woche) (5) sehr oft (fast täglich)
AK7	Wie oft muss man bei Ihrer Tätigkeit neue Konzepte bzw. Ideen entwickeln ?	(1) sehr selten (etwa 1 x pro Jahr) (2) selten (ein paar Mal pro Jahr) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Monat) (4) oft (etwa 1 x pro Woche) (5) sehr oft (fast täglich)
AK4	Wie oft muss man bei Ihrer Arbeit aktiv seine Arbeitsweise überprüfen (z.B. weil etwas nicht optimal läuft)?	(1) sehr selten (etwa 1 x pro Jahr) (2) selten (ein paar Mal im Jahr) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Monat) (4) oft (etwa 1 x pro Woche) (5) sehr oft (etwa 1 x pro Tag)
AK5	Wie oft muss man sich bei Ihrer Arbeit mit aktuellen Informationen (über Branche, Markt etc.) versorgen?	(1) sehr selten (etwa 1 x pro Jahr) (2) selten (ein paar Mal im Jahr) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Monat) (4) oft (etwa 1 x pro Woche) (5) sehr oft (etwa 1 x pro Tag)
AK2	Wie viele Ihrer Aufgaben / Aufträge sind besonders schwierig ?	(5) ca. 100% der Aufträge (4) ca. 75% der Aufträge (3) ca. 50% der Aufträge (2) ca. 25% der Aufträge (1) ca. 0% der Aufträge

VA2	Wie viele Ihrer Aufträge sind einander inhaltlich / thematisch ähnlich ?	(1) ca. 100% der Aufträge (2) ca. 75% der Aufträge (3) ca. 50% der Aufträge (4) ca. 25% der Aufträge (5) ca. 0% der Aufträge
VA1	Die Arbeit von Person A beinhaltet viele unterschiedliche Aufgabenbereiche (Steuer, Marketing, Kundenprojekte ...). Die Arbeit von Person B beinhaltet wenig unterschiedliche Aufgabenbereiche.	Ihre Arbeitssituation ist ... (5) genau wie die von A (4) ähnlich wie die von A (3) zwischen A und B (2) ähnlich wie die von B (1) genau wie die von B
VA3	Person A bearbeitet ganz unterschiedliche Arten von Aufträgen zu einem bestimmten Thema. Person B bearbeitet immer die gleiche Art von Auftrag zu einem bestimmten Thema. Journalistin A schreibt zum Thema „Partnerschaft“ Interviews, Reportagen, Features... Journalistin B schreibt zum Thema „Partnerschaft“ immer Features.	Ihre Arbeitssituation ist ... (5) genau wie die von A (4) ähnlich wie die von A (3) zwischen A und B (2) ähnlich wie die von B (1) genau wie die von B
VA4	Die Aufträge von A erfordern immer das gleiche Vorgehen . Die Aufträge von B erfordern ein sehr unterschiedliches Vorgehen . Web-Designer A kann bei der Erstellung von Web-Sites immer gleich vorgehen. Web-Designer B muss je nach Auftrag immer wieder anders vorgehen.	Ihre Arbeitssituation ist ... (1) genau wie die von A (2) ähnlich wie die von A (3) zwischen A und B (4) ähnlich wie die von B (5) genau wie die von B

Im Folgenden geht es darum, wie gut Sie während Ihrer Arbeit mit anderen Personen Kontakt aufnehmen, jemandem helfen / Hilfe erhalten oder sich mit anderen unterhalten können. Die folgenden Fragen beziehen sich auf Tage, an denen Sie in Ihrem Büro arbeiten.

K1	Mit wie vielen verschiedenen Berufskolleg(inn)en / Kooperationspartner(inne)n können Sie während der Arbeit in Ihrem Büro telefonisch oder per Email etc. Kontakt aufnehmen?	(1) mit keiner Person (2) mit 1-2 Personen (3) mit 3-5 Personen (4) mit 6-10 Personen (5) mit mehr als 10 Personen
K3	Können Sie sich während der Arbeit in Ihrem Büro mit Anderen (z. B. Kolleg(inn)en, Partner/in, Bekannten) persönlich über Dinge unterhalten, die nichts mit der Arbeit zu tun haben?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Monat) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Woche) (4) oft (mehrmals pro Woche) (5) sehr oft (ein bis mehrmals täglich)

Die folgenden Fragen beziehen sich auf Tage, an denen Sie beim Kunden / Auftraggeber arbeiten bzw. auf externe Arbeitstermine (=extern). Wenn Sie nie extern arbeiten, überspringen Sie die Fragen KOM4-KOM6!

K4	Mit wie vielen verschiedenen Berufskolleg(inn)en / Kooperationspartner(inne)n können Sie während der Arbeit extern telefonisch oder per Email etc. Kontakt aufnehmen?	(1) mit keiner Person (2) mit 1-2 Personen (3) mit 3-5 Personen (4) mit 6-10 Personen (5) mit mehr als 10 Personen
K5	Mit wie vielen verschiedenen Berufskolleg(inn)en / Kooperationspartner(inne)n können Sie während der Arbeit extern persönlich Kontakt aufnehmen?	(1) mit keiner Person (2) mit 1-2 Personen (3) mit 3-5 Personen (4) mit 6-10 Personen (5) mit mehr als 10 Personen

K6	Können Sie sich während der Arbeit extern mit Anderen (z. B. Kolleg(inn)en, Partner/in, Bekannten) persönlich über Dinge unterhalten, die nichts mit der Arbeit zu tun haben?	(1) sehr selten / nie (2) selten (etwa 1 x pro Monat) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Woche) (4) oft (mehrmals pro Woche) (5) sehr oft (ein bis mehrmals täglich)
-----------	--	--

Die folgenden Fragen beziehen sich auf die Zusammenarbeit mit Ihren Auftraggebern.

KEK2	Wie oft müssen Sie genau zuhören und nachfragen , um zu verstehen, was Ihre Auftraggeber von Ihnen wollen?	(1) bei 0% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (5) bei ca. 100% der Aufträge
KEK5	Wie oft müssen Sie sich mit Ihren Auftraggebern über die Art und Weise Ihrer Zusammenarbeit abstimmen ?	(1) bei 0% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (5) bei ca. 100% der Aufträge
KEK6	Wie oft müssen Sie Ihr Vorgehen gemeinsam mit Ihren Auftraggebern planen ?	(1) bei 0% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (5) bei ca. 100% der Aufträge
KEK7	Wie oft müssen Sie genau wissen, wie weit die Auftraggeberseite gerade ist?	(1) bei 0% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (5) bei ca. 100% der Aufträge
KEK8	Wie oft muss die Auftraggeberseite genau wissen, wie weit Sie gerade mit der Arbeit sind?	(1) bei 0% der Aufträge (2) bei ca. 25% der Aufträge (3) bei ca. 50% der Aufträge (4) bei ca. 75% der Aufträge (5) bei ca. 100% der Aufträge

Bitte versuchen Sie weiterhin, die Fragen möglichst objektiv zu beantworten.

EU1	Person A hat für das nächste halbe Jahr genug Aufträge / Buchungen , um ihren finanziellen Bedarf zu decken. Person B hat für das nächste halbe Jahr noch keine Aufträge / Buchungen .	Ihre Situation ist ... (1) genau wie die von A (2) ähnlich wie die von A (3) zwischen A und B (4) ähnlich wie die von B (5) genau wie die von B
EU2	Inwieweit schwanken Ihre Einnahmen von Monat zu Monat?	(1) um 0% (2) um bis zu 25% (3) um bis zu 50% (4) um bis zu 75% (5) um bis zu 100%
EU4	Wenn Sie Ihre selbstständige Tätigkeit wegen Auftragsmangels aufgeben müssten, wie groß wären dann Ihre Chancen, wieder eine adäquate Tätigkeit (z. B. als Angestellte(r) zu finden?	(1) sehr gut (2) ziemlich gut (3) mittelmäßig (4) schlecht (5) sehr schlecht
EU5	Wenn Sie Ihre selbstständige Tätigkeit wegen Auftragsmangels aufgeben müssten, wie groß wären dann Ihre Chancen, überhaupt eine Tätigkeit zu finden?	(1) sehr gut (2) ziemlich gut (3) mittelmäßig (4) schlecht (5) sehr schlecht

Bitte überlegen Sie bei der Beantwortung der folgenden Fragen, welches Verhalten durch Ihre Arbeit gefordert wird.

SR4	Wie oft muss man sich bei Ihrer Arbeit aktiv mit der Koordination von Aufgaben / Aufträgen befassen?	(1) sehr selten (etwa 1 x pro Jahr) (2) selten (ein paar Mal im Jahr) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Monat) (4) oft (etwa 1 x pro Woche) (5) sehr oft (etwa 1 x pro Tag)
SR7	Wie oft muss man bei Ihrer Arbeit Arbeitsplatz und Arbeitsmittel überprüfen (Instandhaltung, Arbeitsmittelbeschaffung etc.)?	(1) sehr selten (etwa 1 x pro Jahr) (2) selten (ein paar Mal im Jahr) (3) gelegentlich (etwa 1 x pro Monat) (4) oft (etwa 1 x pro Woche) (5) sehr oft (etwa 1 x pro Tag)
SR2	Wie genau bzw. detailliert muss man bei Ihrer Arbeit in der Regel seine Aufgaben bzw. Termine planen ?	(1) monatsweise (2) wochenweise (3) tageweise (4) stundenweise (5) minutenweise
SR8	Wie sehr muss man bei Ihrer Arbeit seine Aufgaben nach Plan erledigen ?	(1) auf den Monat genau (2) auf die Woche genau (3) auf den Tag genau (4) auf die Stunde genau (5) auf die Minute genau

Wie stark werden folgende Merkmale Ihrer Arbeitssituation von Ihnen bzw. von externen Faktoren (Kunden, Markt etc.) beeinflusst?

GM		wird ganz von mir bestimmt	wird eher von mir bestimmt	wird sowohl als auch von mir Kunden/ Markt bestimmt	wird ganz von Kunden/ Markt bestimmt	wird eher von Kunden/ Markt bestimmt
1	Urlaubsplanung	1	2	3	4	5
2	Planung der Arbeitszeit (Lage, Dauer, „Überstunden“)	1	2	3	4	5
3	Pausengestaltung	1	2	3	4	5
4	Weiterbildungsaktivitäten	1	2	3	4	5
5	Anschaffung neuer Arbeitsmittel	1	2	3	4	5
6	Gestaltung des Arbeitsplatzes (z. B. Einrichtung des Büros)	1	2	3	4	5
7	Wahl des Arbeitsortes	1	2	3	4	5
8	Unternehmensentwicklung (Tätigkeitsbereich, Produkte)	1	2	3	4	5

Teil 4

Wie sehr können Sie sich auf folgende Personen verlassen, wenn es in der Arbeit schwierig wird?

SU1		gar nicht	wenig	ziemlich	völlig	nicht vorhanden
K	Auftraggeber	1	2	3	4	9
P	Kooperationspartner(innen) / Berufskolleg(innen)	1	2	3	4	9
L	Lebenspartner(in)	1	2	3	4	9
A	Andere (z. B. Freunde, Bekannte, Verwandte)	1	2	3	4	9

Wie sehr sind folgende Personen bereit, Ihre Probleme im Zusammenhang mit der Arbeit anzuhören?

SU2		gar nicht	wenig	ziemlich	völlig	nicht vorhanden
K	Auftraggeber	1	2	3	4	9
P	Kooperationspartner(innen) / Berufskolleg(innen)	1	2	3	4	9
L	Lebenspartner(in)	1	2	3	4	9
A	Andere (z. B. Freunde, Bekannte, Verwandte)	1	2	3	4	9

Wie sehr unterstützen folgende Personen Sie, so dass Sie es in der Arbeit leichter haben?

SU3		gar nicht	wenig	ziemlich	völlig	nicht vorhanden
K	Auftraggeber	1	2	3	4	9
P	Kooperationspartner(innen) / Berufskolleg(innen)	1	2	3	4	9
L	Lebenspartner(in)	1	2	3	4	9
A	Andere (z. B. Freunde, Bekannte, Verwandte)	1	2	3	4	9

Teil 5

Zum Abschluss noch einige Angaben zu Ihrer Person...

SD3	Wie alt sind Sie?	_____ Jahre
SD4	Geschlecht	männlich weiblich
SD5	Haben Sie Kinder?	ja nein

<p>SD8</p>	<p>Wie lange sind Sie schon in Ihrem jetzigen Tätigkeitsbereich selbstständig tätig?</p>	<p>mehr als 3 Monate bis 6 Monate mehr als 6 Monate bis 1 Jahr mehr als 1 Jahr bis 2 Jahre mehr als 2 Jahre bis 5 Jahre mehr als 5 Jahre bis 10 Jahre mehr als 10 Jahre bis 15 Jahre mehr als 15 Jahre bis 20 Jahre mehr als 20 Jahre bis 30 Jahre mehr als 30 Jahre bis 40 Jahre mehr als 40 Jahre</p>
<p>SD9</p>	<p>Welche Berufsausbildung haben Sie in Bezug auf Ihre jetzige Tätigkeit? <i>Sollten mehrere Möglichkeiten auf Sie zutreffen, kreuzen Sie bitte den höchsten Abschluss an!</i></p>	<p>Keinen Abschluss Lehre ohne Abschluss (mind. 1,5 Jahre) Volontariat o.ä. (ohne Studium bzw. Lehre) abgeschlossene Lehre Meisterprüfung oder Abschluss einer Fachschule Studium ohne Abschluss Diplom, Magister o. ä. Traineeship, Volontariat o. ä. (nach dem Studium) Promotion</p>
<p>FR1</p>	<p>Verfügen Sie über finanzielle Reserven, die Sie bei zu geringem bzw. ausbleibendem Umsatz für mindestens 2 Monate nutzen können? <i>(z. B. Überbrückungsgeld, eigene Rücklagen, Einkünfte aus anderen Quellen wie das Einkommen des Partners etc.)</i></p>	<p>nein ja: -----</p>
<p>FR2</p>	<p>Wie hoch war Ihr Gewinn 2005 (vor Abzug der Steuern)?</p>	<p>bis 10.000 Euro über 10.000 bis 20.000 Euro über 20.000 bis 30.000 Euro über 30.000 bis 40.000 Euro über 40.000 bis 50.000 Euro über 50.000 bis 60.000 Euro über 60.000 bis 70.000 Euro über 70.000 bis 80.000 Euro über 80.000 Euro</p>
<p>FR3</p>	<p>Wie hoch wird voraussichtlich Ihr Gewinn in diesem Jahr sein (vor Abzug der Steuern)?</p>	<p>bis 10.000 Euro über 10.000 bis 20.000 Euro über 20.000 bis 30.000 Euro über 30.000 bis 40.000 Euro über 40.000 bis 50.000 Euro über 50.000 bis 60.000 Euro über 60.000 bis 70.000 Euro über 70.000 bis 80.000 Euro über 80.000 Euro</p>