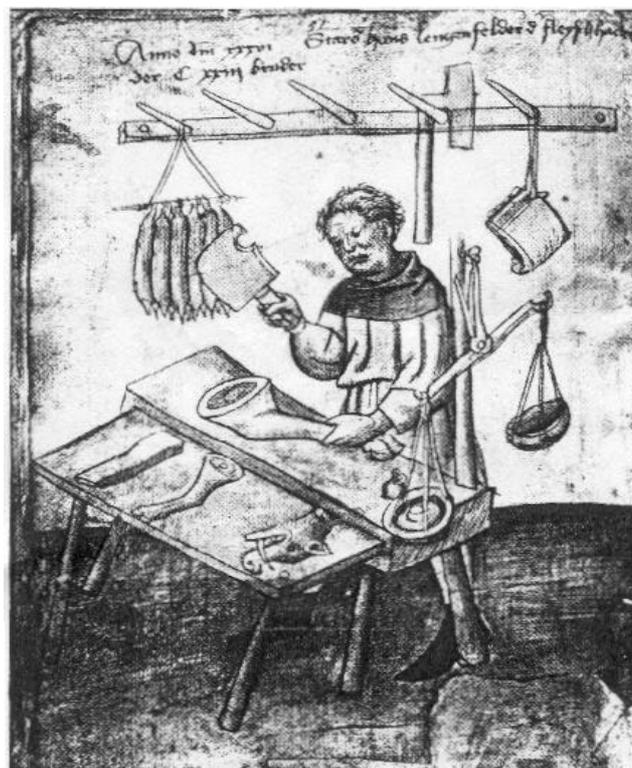


Dissertation zum Thema:

## Ein Handwerk im Wandel

Soziale Wirklichkeit selbständiger FleischermeisterInnen in  
Fachgeschäften als Fokus für Prognosen zukünftiger Entwicklungen



Hans Lengensfelder, ein Nürnberger Fleischermeister.  
Eines der ältesten Gemälde, das einen Zunftgenossen  
darstellt (15. Jahrhundert)

Universität Hamburg  
Fachbereich Philosophie und Sozialwissenschaften  
Institut für Soziologie  
Betreuer und 1. Gutachter  
Herr Professor Dr. Klaus Eichner  
Betreuer und 2. Gutachter  
Herr Professor Dr. Frank Nullmeier  
Disputation: 24. November 2000

## **Dissertation**

**zur Erlangung des Grades des Doktors der Philosophie  
im Fachbereich Philosophie und Sozialwissenschaften  
der Universität Hamburg**

### **Ein Handwerk im Wandel**

**Soziale Wirklichkeit selbständiger FleischmeisterInnen in  
Fachgeschäften als Fokus für Prognosen zukünftiger Entwicklungen**

vorgelegt von:

Klaus-Dieter Baja, Dipl.-Soz.  
Finkenried 17  
22844 Norderstedt

Geburtsort: Berlin  
Hamburg, Februar 2001

# Inhaltsverzeichnis

<b>I</b>	<b>Einleitung</b>	<b>3</b>		
<b>II</b>	<b>Das Handwerk in Deutschland</b>	<b>5</b>		
<b>III</b>	<b>Verfassung des Fleischerhandwerks in der BRD - Regelungen in der EU</b>			
	<b>3.1</b>	<b>Lehrlingsfragen</b>	<b>9</b>	
	<b>3.2</b>	<b>Vertrauensbasis zum Kunden</b>		
		<b>3.21</b>	<b>Herkunftsnachweise</b>	<b>12</b>
		<b>3.22</b>	<b>Qualitätskontrolle</b>	<b>13</b>
		<b>3.23</b>	<b>Aufklärung</b>	<b>14</b>
		<b>3.24</b>	<b>Werbung</b>	<b>14</b>
		<b>3.25</b>	<b>Transparenz</b>	<b>15</b>
	<b>3.3</b>	<b>EU-Richtlinien - Verordnungen in der BRD</b>	<b>16</b>	
		<b>3.31</b>	<b>Etikettierung</b>	<b>18</b>
		<b>3.32</b>	<b>Britisches Rindfleisch - BSE-Seuche</b>	<b>19</b>
		<b>3.33</b>	<b>Gentechnologie</b>	<b>21</b>
		<b>3.34</b>	<b>Hormone - Vitamine - Antibiotika</b>	<b>22</b>
		<b>3.35</b>	<b>Deklaration von Zusatzstoffen</b>	<b>23</b>
		<b>3.36</b>	<b>Lebensmittelhygiene</b>	<b>25</b>
<b>IV</b>	<b>Betriebswirtschaftliche Aspekte im Fleischerhandwerk</b>			
	<b>4.1</b>	<b>Eigenherstellung</b>	<b>25</b>	
	<b>4.2</b>	<b>Haltbarkeit ohne Deklaration</b>	<b>26</b>	
	<b>4.3</b>	<b>Internetauftritt des Deutschen Fleischer-Verbandes</b>	<b>27</b>	
	<b>4.4</b>	<b>Einführung des EURO</b>	<b>27</b>	
<b>V</b>	<b>Methodik der Befragungen</b>			
	<b>5.1</b>	<b>Alle Länder der BRD</b>	<b>28</b>	
	<b>5.2</b>	<b>Alte Länder der BRD</b>	<b>31</b>	
	<b>5.3</b>	<b>Neue Länder der BRD</b>	<b>31</b>	
	<b>5.4</b>	<b>Sonstiges</b>	<b>32</b>	
	<b>5.5</b>	<b>Theoriebildung</b>		
		<b>5.51</b>	<b>Das Forschungsproblem</b>	<b>33</b>
		<b>5.52</b>	<b>Theorie der Sozialen Rolle</b>	<b>34</b>
		<b>5.53</b>	<b>Bildung von Annahmen</b>	<b>35</b>
	<b>5.6</b>	<b>Konzeptspezifikation</b>	<b>36</b>	
	<b>5.7</b>	<b>Welche Art der Befragung</b>	<b>36</b>	
	<b>5.8</b>	<b>Auswahl der Adressen</b>	<b>37</b>	
	<b>5.9</b>	<b>Art und Weise der Datenaufbereitung</b>	<b>38</b>	

<b>VI</b>	<b>Fragen zur Zukunftssicherung</b>	
6.1	Selbsteinschätzung	38
6.2	Arbeitsleistung	40
<b>VII</b>	<b>Datenauswertung</b>	
7.1	Vergleich mit dem Test aus 1996	
7.11	Ergebnisse bei gleichen Fragestellungen	41
7.2	Analyse der Daten	48
7.3	Abschlußbericht	98
7.4	Fazit	99
<b>VIII</b>	<b>Zusammenfassung</b>	100
<b>IX</b>	<b>Literaturverzeichnis</b>	105
<b>X</b>	<b>Glossar</b>	108
<b>XI</b>	<b>Anhang</b>	110

## I Einleitung

Warum diese Dissertation und warum unter diesem Titel?

Seit Jahren beschäftigt sich der Autor mit dem von ihm sein ganzes Arbeitsleben begleitenden Beruf des Fleischers.

Es ist geradezu unverständlich, wenn er erleben mußte, daß dieses Handwerk, übrigens eines der Hauptzünfte im Mittelalter und sogar im alten Rom um die Zeitenwende ein hochangesehenes Gewerk, ein so geringes Ansehen in weiten Kreisen der Mitbürger genießt. Dies resultiert aus totaler Unkenntnis über diesen Beruf und der generellen und kollektiven Weigerung, sich mit diesem Handwerk auseinanderzusetzen zu wollen.

Der zweite Teil seiner obigen Fragestellung hat den Ursprung in der erstaunlichen Erfahrung, daß sein Berufsstand aus unterschiedlichen Erwägungen sich in einem erheblichen Wandel befindet. Hier sei jedoch darauf hingewiesen, daß nicht alle Faktoren berücksichtigt werden können. Auch vor dem Hintergrund der Tatsache, daß es in Teilen der Handwerkerschaft noch gute Betriebsergebnisse gibt.

Diese Ansicht über das bedrängte Handwerk soll durch zwei simple Zahlen ihren Ausdruck finden. Von 1995 bis 1997 verringerte sich die Gesamtzahl der selbständigen HandwerksmeisterInnen von 26.240 Betriebe auf 21.505 Betriebe; dies macht ein Minus von rd. 7,3 % jährlich in der Bundesrepublik Deutschland aus. Übrigens ein Trend, der so ähnlich seit Jahrzehnten anhält.

Es wird zwar von den entsprechenden Organisationen des Fleischerhandwerks durch die Bekanntgabe dieser Zahlen auf diesen Umstand verwiesen; eine Problematisierung dieser Tatsache, nach hiesiger Meinung ernsthaften Krise, ist in keinem Fachorgan oder Gremium des Präsidiums nachweisbar.

Kein einziges Wort ist von dort zu lesen über Hilfen an Kollegen und Kolleginnen durch das oberste Organ für in Existenznot geratene MeisterInnen.

Im Gegenteil, auf dem letzten Fleischer-Verbandstag im Oktober 1998 soll lt. Bericht der Allgemeinen Fleischer Zeitung vom 14. Oktober 1998 Nr. 42 der Präsident des Deutschen Fleischer-Verbandes gemeint haben: "Als wichtige Aufgabe sah Pröller in der noch härteren Abgrenzung zu Trittbrettfahrern, die von den Leistungen des Verbandes profitieren, ohne Mitglied zu sein."

Hier gibt es kein Wort darüber, daß es vielleicht auch Kollegen und Kolleginnen gibt, die es sich ökonomisch nicht leisten können, diesem Verband beizutreten. Kein Angebot an die Klientel in differenzierten und gestaffelten Beitragsnachlässen allen Fleischern und Metzgerinnen einen Beitritt zu ermöglichen. Erst wenn dies ohne Erfolg versucht worden wäre, dann ist der Begriff „Trittbrettfahrer“ vielleicht gerechtfertigt.

Grundsätzlich muß jedoch aus Redlichkeit darauf verwiesen werden, daß die Anzahl der Fleischereifilialen konstant geblieben ist. Auch ein Schwund in der Gesamtzahl der Fleischerinnungen in der Bundesrepublik Deutschland in der Zeit von 1995 bis 1998 von 432 auf 387<sup>1</sup> ist Hinweis für grundsätzliche Strukturprobleme.

In diesem Zusammenhang ist die sehr offene Diskussion auf der jährlichen Sitzung der Fleischerinnung Hersfeld-Rotenburg<sup>2</sup> über eine Veränderung der Innungsstrukturen Anzeichen genug, daß beim Deutschen Fleischer-Verband (DFV) die Alarmglocken hätten klingeln müssen. Hier in Hersfeld wurde ernsthaft darüber diskutiert, die Innung aufzulösen und einen eigenen „Unternehmensverband“ respektive einen "eingetragenen Verein e.V." zu gründen, um so die an Organisationen und Verbände abgeführten Beiträge in den eigenen Reihen zu halten. So könnte dem jeweiligen

---

<sup>1</sup> Die obigen Zahlen wurden aus dem Internet im Nov. 1998 über [www.fleischerhandwerk.de](http://www.fleischerhandwerk.de) abgerufen.

<sup>2</sup> Neue Fleischer Zeitung (NFZ), Schenklengsfeld (dt), Nr. 2, Seite 14, vom 9. Januar 1997.

Handwerker der Region viel effizienter geholfen werden im Kampf für das Überleben in diesem so hart umkämpften Markt. Darüber hinaus würden der Handwerkerschaft als Einzelmitglieder in einem Landes-Innungsverband alle Möglichkeiten der Nutzung der dortigen an den einzelnen Betrieb geleisteten Hilfen bestehen bleiben. Auch die Nutzung des „F“-Zeichens in der Branche bliebe erhalten, weil dieses Emblem nicht an die Innungsmitgliedschaft gebunden ist, sondern den Landes-Innungsverbänden zuzuordnen ist. Auch Prüfungen von Lehrlingen könnten durch Inanspruchnahme von Nachbarinnungen gesichert werden. Dies ist ein Beispiel von mehreren. Sorgen bereiten auch die Absicht der Regierung in Bonn/Berlin, den Befähigungsnachweis zur Führung eines Fleischerfachgeschäftes, also den Meisterbrief, dahingehend aufzuweichen, daß auch noch nach der Selbständigkeit dieses Zertifikat erworben werden kann. Dazu schreibt die afz am 9. Dezember 1998<sup>3</sup>: "Wie soll dies funktionieren?, fragt Uwe Schüle. Wenn der Führerschein künftig erst beim Fahren erworben wird, wird's gefährlich."

<u>Das deutsche Fleischerhandwerk:</u>	
<b>Branchenorganisation und Strukturzahlen</b>	
Der Deutsche Fleischer-Verband ist die berufsständische Spitzenorganisation des Fleischerhandwerks in der Bundesrepublik Deutschland. Ihm sind 15 Landesinnungsverbände mit 385 Innungen angeschlossen.	
<b>Das Fleischerhandwerk – Gesamtdeutschland:</b>	
<b>21 160</b>	Fleischer-Fachgeschäfte zuzüglich 11240 handwerklich betriebener Filialen
<b>36,2 Mrd. DM</b>	Gesamtumsatz 1998 einschließlich Umsatzsteuer
davon	30,8 Mrd. DM Handwerksumsatz 5,4 Mrd DM Handelswarenumsatz
<b>215 600</b>	Beschäftigte einschließlich Betriebsinhaber, mithelfende Familienangehörige und Auszubildende
<b>49 Prozent</b>	Marktanteil

Diese Zahlen wurden am 24. März 1999 in der Allgemeinen Fleischer Zeitung veröffentlicht.<sup>4</sup> Sie sollen den neuesten mir bekannten Stand des vom DFV gesammelten Materials darstellen.

Die Forschungsfrage dieser Dissertation soll lauten: "Welchen Wandel im einzelnen haben der Fleischermeister und die Fleischermeisterin heute zu akzeptieren und gibt es Wege und Hilfen aus der Krise des Handwerks, um zukünftig besser den Wettbewerb bestehen zu können?"

Da es eine dem Autor bekannte Literatur nur für das Handwerk allgemein und nicht für das Fleischerhandwerk im besonderen gibt, die ihm den Forschungsstand hätte näher bringen können, hat er sich weitestgehend an den Printmedien orientiert. Dazu wurden die Fachzeitschriften afz (Allgemeine Fleischer Zeitung) und die NFZ (Neue Fleischer Zeitung) als Grundlage von Überlegungen genutzt. Darüber hinaus wurden neben dem Studium verschiedener Probleme dieses Handwerks ein Fragebogen entwickelt und umfangreiche empirische Befragungen durchgeführt. Das war besonders wichtig, um den heutigen Sorgen und Nöten von HandwerksmeisterInnen gerecht werden zu können. Zu diesem Zweck wurden 1515 selbständige FleischermeisterInnen angeschrieben. So wurde ein Situationsbericht möglich, der die wirklichen

<sup>3</sup> Allgemeine Fleischer Zeitung (afz), Ausgabe 50, Blatt 13, unter afz/egs, Stuttgart 1998.

<sup>4</sup> afz, Nr. 12, Seite 8, unter afz/rss, Frankfurt am Main 1999.

Probleme vor Ort sehr deutlich aufzeigte. Die Gliederung dieser Studie folgt der im Fragebogen aufgestellten Problematik, darüber hinaus waren Gegenstand der schriftlichen Angaben persönliche Fragen, die, soweit sie beantwortet wurden, in der Statistik ihren Niederschlag finden.

Der Hauptuntersuchung vorgeschaltet war sowohl eine Beschreibung von Handwerk im allgemeinen als auch ein Pre-Test mit 300 Adressen aus der Diplomarbeit, bereinigt um die Fleischerbetriebsadressen, die bei dieser Befragung durch Nichtzustellung (18 Adressen) ausgefallen waren. Auch vorhandene Adressen aus der empirischen Hauptuntersuchung wurden aus dem Pre-Test eliminiert. Die frei gewordenen Plätze in der Adressenliste wurden mit Fleischern aus der Großstadt München belegt (ausgesucht aus einer Adressenliste von entsprechenden Handwerkern nach dem Zufallsprinzip). So war es möglich, in den Städten Hamburg, Berlin und Frankfurt am Main bei gleicher Fragestellung ein Panel durchzuführen.

In der empirischen Hauptuntersuchung wird der Versuch unternommen, eine Theorie zu finden (angedacht ist die Theorie der Sozialen Rolle), die dem Fleischermeister und der Meisterin gerecht wird. Nach des Autors Auffassung gibt es keine Theorie für kleine Handwerksbetriebe, da eine solche trotz intensiver Literatursuche nicht gefunden werden konnte. Es wird so sein, daß die oben erwähnte "Theorie der Sozialen Rolle" Grundlage der Überlegungen sein wird, um eine Richtschnur (Norm) zu finden, die diesem Handwerk seinen Platz in dieser unserer Wissenschaft geben wird. Daraus abzuleitende Annahmen sollen aus den Ergebnissen der empirischen Erhebung heraus eine Antwort finden.

Dies soll dann in der Zusammenfassung versucht werden zu klären neben der Beantwortung der in dieser Einleitung gestellten Forschungsfrage.

Diese Dissertation hat den Anspruch, literarisch fundierte und nachgewiesene Probleme aus den entsprechenden Medien des Handwerks und den gesammelten eigenen Erfahrungen des Autors über eine empirische Forschungsarbeit zu erhärten, um so über die Darstellung der „Sozialen Wirklichkeit“ zu zukünftigen Lösungsmöglichkeiten zur Existenzsicherung im Fleischerhandwerk beitragen zu können. Die Darstellung sämtlicher Probleme in diesem Handwerk war nicht möglich; der Autor hat sich auf eine Auswahl der wichtigsten beschränken müssen.

Abschließend darf darauf verwiesen werden, daß auch bei Nichterwähnung in jedem einzelnen Fall die männliche als auch die weibliche Schreibform gemeint ist.

## **II Das Handwerk in Deutschland**

Die Beschreibung des Handwerks allgemein hat den Sinn, darauf hinzuweisen, daß in der Soziologie literarische Grundlagen zu diesem Thema zu finden sind.

Nach Auffassung des Autors hat das Handwerk auch kulturelle Aufgaben zu leisten.

Die grundsätzliche Frage dabei sollte sein, inwieweit das gesamte Handwerk durch einheitliche Normen darstellbar ist.

Ansätze dazu sind die Unterteilung in vier Grundregeln:<sup>5</sup>

- 1.) In das produzierende oder neuanfertigende Handwerk.
- 2.) In das reparierende oder erhaltene Handwerk.
- 3.) In das dienstleistende Handwerk.
- 4.) In das handelnde Handwerk.

"Meistens vereinigt nun der Handwerksbetrieb mehrere Tätigkeitssparten in sich, d.h., er gehört mehreren oder allen diesen vier Handelsgruppen zugleich an: Der

---

<sup>5</sup> Walter Heinrich, Probleme des Klein- und Mittelbetriebes in Handwerk und Gewerbe, S.137, Münster 1962.

Neufertigung, dem Verkauf fremder Waren, der Installation und Dienstleistung, der Reparatur."

Ein Hinweis auf die Überlegenheit der Großindustrie kann schon deshalb nicht akzeptiert werden, weil im Handel und im Handwerk, also dem traditionellen Mittelstand, noch die meisten Arbeitnehmer beschäftigt werden.<sup>6</sup>

So gilt es auch heute noch, daß mit der Förderung von Handel und Handwerk mehr Arbeitsplätze geschaffen werden können als mit dem Ausbau der Industrie. Besonders jetzt erleben wir in Zeiten von Globalisierung und Zusammenschlüssen der Großindustrie einen erstaunlichen Abbau von Arbeit bei gleichzeitiger Gewinnmaximierung. Um eine Ausuferung solcher Entwicklungen zu verhindern, muß die Politik gegensteuern. "Wir müssen die Idee, die sich teilweise in den Köpfen....festgesetzt hat, fallen lassen, daß Kleinbetriebe unbedingt rückständig sein müßten. Die Konzentrationslehre Marxens hat sich also als Irrtum erwiesen."<sup>7</sup>

Auch andere Autoren haben sich in ähnlicher Weise geäußert. Bereits in den Jahren vor dem ersten Weltkrieg wurde die Meinung vertreten, daß "die Verdrängung der kleinen und mittleren Betriebe durch die großen [hat] demnach nicht in dem vielfach erwarteten Ausmaß stattgefunden (hat), sondern ihre Zahl ist im Zug der Industriearisierung insgesamt gleichfalls gewachsen." Hier wird darauf hingewiesen, daß es weitere Gründe für ein Überleben des Handwerks gegeben hat. Zum einen wird die Spezialisierung genannt als auch darauf, daß solche Handwerksbetriebe "bestimmte Arten örtlichen Bedarfs befriedigen konnten." Anders ausgedrückt, der Handel als auch das Handwerk waren schneller, effizienter als auch frischer am Markt. Hinzukam, daß der Betrieb vor Ort bekannt war und damit seine Leistungsfähigkeit. Als Beispiel für das Fleischerhandwerk wird Bremen genannt zwischen 1875 und 1907, wo die Anzahl der örtlichen Schlachtereien von 508 auf 1290 wuchs; dies auch wegen des steigenden Verzehrs von Fleisch- und Wurstwaren aus Gründen des regelmäßigen Verdienstes.<sup>8</sup>

Nachfolgend sollen einige der herausragenden Sozialwissenschaftler zu Wort kommen, die sich zum Thema Handwerk geäußert haben.<sup>9</sup>

#### Adam Smith (1723-1790)

Hier dargestellt seine Gedanken zur Arbeitsteilung: "Letztens muß Jeder sehen, wie sehr die Arbeit durch Anwendung geeigneter Maschinen erleichtert und abgekürzt wird (Seite 13)."

Hier kann der Autor aus seiner langjährigen Erfahrung hinzufügen, daß das Fleischerhandwerk in den letzten Jahrzehnten mit modernsten und sehr effektiven Maschinen den Menschen im Handwerk eine großen Entlastung beschert hat; darüber hinaus war durch diese Rationalisierung die ständige Kostenexplosion am Markt unter Kontrolle zu bringen.

#### Gustav Schmoller (1838-1917)

"Das Handwerksgeschäft alten Stils ist von der Form und den Sitten der Familienwirtschaft beherrscht; darin liegt seine Kraft und seine Stärke. Der Handwerker kennt seinen Kunden, für den er arbeitet; er fühlt sich ihm verantwortlich (Seite 35)."

Hier ist hinzuzufügen, daß jene Ansicht aus dieser Zeit in vollem Umfang für heute bestätigt werden kann. Ein Handwerksbetrieb wird immer dann besonders erfolgreich am Markt agieren können, wenn die familiären Strukturen in Ordnung sind.

---

<sup>6</sup> Heinrich, S. 143.

<sup>7</sup> Ebenda, S. 174.

<sup>8</sup> Dorothea Schmidt, Gewerbefleiß: Handwerk, Klein- und Mittelbetriebe seit 1850, S. 30 ff, Bremen 1997.

<sup>9</sup> Handwerkswissenschaftliches Institut, Handwerk im Widerstreit der Lehrmeinungen: das neuzeitliche Handwerksproblem in der sozialwissenschaftlichen Literatur, Forschungsberichte aus dem Handwerk, Band 3, Seite 13ff, Münster 1960.

### Werner Sombart (1863-1941)

"Handwerker nennen wir alle Wirtschaftssubjekte in einer handwerksmäßig organisierten Wirtschaft (Seite 61)."

Diese Ansicht stößt heute bei vielen Handwerkern auf Kritik. Staatliche Institutionen sowie Funktionäre von Verbänden treiben oft die Kosten, die sie mit bewirken, in unerträgliche Höhen. Nur wenn der Handwerker ausreichend gewinnorientiert handeln kann, wird es für diese Gewerbe auch eine Zukunft geben.

### Karl Marx (1835-1883)

"Die bisherigen kleinen Mittelstände, die kleinen Industriellen, Kaufleute und Rentiers, die Handwerker und Bauern, alle diese Klassen fallen ins Proletariat hinab (Seite 19)."

An dieser Stelle möchte der Autor zur besseren Erklärung direkt aus dem "Manifest der Kommunistischen Partei zitieren:<sup>10</sup> "Was den Kommunismus auszeichnet, ist nicht die Abschaffung des Eigentums überhaupt, sondern die Abschaffung des bürgerlichen Eigentums."

Eine Evaluation obiger Ansicht an dieser Stelle sollte erlaubt sein. Die Geschichte hat über die dort vertretene Meinung eine sehr deutliche Antwort gegeben. Gleichmacherei ist kein guter Ratgeber für wirtschaftliche Entwicklung. Wenn im gleichen Maß die Einkommen der Menschen steigen, wie die Produktivkräfte sich entwickeln, ist Marxens Prognose falsch. Es wird auch an unseren Politikern liegen, immer dort, wo Schieflagen entstehen, einzugreifen und regulierend zu wirken. Darüber hinaus gilt die Erfahrung, daß Märkte und Geld äußerst sensibel auf Fehlentwicklungen reagieren.

Auch bei Karl Büchner finden sich kritische Anmerkungen zum Handwerk in seinem Buch "Der Niedergang des Handwerks".

### Karl Büchner (1847-1939)

Er hat seine Auffassung in fünf Punkten zusammengefaßt:<sup>11</sup>

- 1.) Verdrängung des Handwerks durch gleichartige Fabrikproduktion.
- 2.) Schmälerung seines Produktionsgebietes durch Fabrik oder Verlag.
- 3.) Angliederung des Handwerks an die Großunternehmung.
- 4.) Verarmung des Handwerks durch Bedarfsverschiebung.
- 5.) Herabdrückung des Handwerks zur Heim- und Schwitzarbeit durch das Magazin (Seite 41).

"Daß das Handwerk in allen Fällen, wo es für sich gebrauchsfertige, raschem Verderb nicht unterliegende Ware erzeugt, in höchstem Grade gefährdet ist. In allen Fällen dagegen, wo das Handwerk Produkte erzeugt, die lokal angebracht oder individuell angepaßt werden müssen, verliert der Handwerker wenigstens nicht die Fühlung mit dem Konsumenten." Diese Ansicht vertritt Büchner für das städtische Handwerk. Seine Vorstellungen über das ländliche Handwerk stellte er wie folgt dar: "Der Bedarf ist hier noch nicht konzentriert; er ist vielfach individuell geartet/ jedermann kennt den Handwerker und sein Haus persönlich (Seite 52)."

Die hier vorgestellte Meinung trifft recht gut die Situation im heutigen Handwerk.

---

<sup>10</sup> Karl Marx, Friedrich Engels, Manifest der Kommunistischen Partei, Grundsätze des Kommunismus, in: Philipp Reclam jun. GmbH & Co., Seite 34, Stuttgart 1969 und 1989.

<sup>11</sup> Handwerkswissenschaftliches Institut, Seite 41 und 52.

### Wilhelm Wernet<sup>12</sup>

"Relativ häufig und ausgedehnt kommen Überschneidungen (Handwerk mit der Industrie) beispielsweise bei ... Fleischern...vor."

Diese Beobachtung ist richtig. Immerhin hat das Fleischerhandwerk rund 51 % seines Umsatzes nach dem letzten Krieg an die fleischverarbeitende Industrie verloren (siehe Seite 4 in der Einleitung). Auch bei Wernet findet (wie auch bei anderen) eine deutliche Abgrenzung Industrie zu Handwerk wie folgt statt:

- 1.) "Der Abnehmerkreis bei der handwerklichen, individuellen Kundenproduktion ist eng.
- 2.) Der Handwerksmeister ist zugleich Kapitalgeber, Unternehmer und Arbeiter in seinem Betrieb.
- 3.) Die beschränkte Anzahl von Betriebsangehörigen verbietet eine stärkere Arbeitsteilung. Keiner ist in seinem Können oder in seiner Ausbildung auf Teilfunktionen beschränkt; beherrscht nach seiner Ausbildungszeit sämtliche Arbeiten. Die kaufmännische Verwaltung des Betriebes ist unkompliziert."

Die gegenwärtige wirtschaftliche Lage des Handwerks schätzt Wernet wie folgt ein:

- 1.) Als Handwerkswirtschaft wird die Gesamtheit der in der Handwerksrolle eingetragenen Betriebe bezeichnet.
- 2.) Der Wirtschaftskörper Handwerk ist kein homogener...gleichförmiger Bereich, sondern zergliedert...
- 3.) Am auffälligsten springt die Gliederung in Fachzweige ins Auge.
- 4.) ...Aufgliederung...ist die Schichtung nach der Betriebsgröße.
- 5.) Hier werden Aussagen getroffen über die regionale Streuung der Gewerke.
- 6.) Es herrscht eine starke Anlagetätigkeit in den Handwerkszweigen.
- 7.) Unterscheidung zwischen Investitions-Handwerkszweigen, Konsumgüter- und Dienstleistungs-Handwerkszweigen.
- 8.) In der Wahrnehmung betrieblicher Funktionen nimmt die Mehrzahl der Handwerksbetriebe eine volkswirtschaftliche Schlüsselstellung ein (Seiten 64-65).

Dies alles ist bei Wernet ein Teil der begrifflichen Darstellung von Handwerk als systematische Zusammenfassung grundsätzlicher Gesichtspunkte von Abgrenzung zur Industrie (Seiten 81-86).

### Reinhold Reith

Er gibt Auskünfte über das Metzgerhandwerk in seiner historischen Dimension; gestaltet als Lexikon des Alten Handwerks.<sup>13</sup>

Das Handwerk schon zu Zeiten des Mittelalters war bestimmt durch "Ehrbarkeit, Sittlichkeit, Religiosität". Die Ehrbarkeit diente in dieser Zeit der Reinhaltung des Handwerks; kontrolliert von straff organisierten Zünften.<sup>14</sup> Ein fremder Meister ohne die nachgewiesene Ehrbarkeit konnte keinesfalls die Tochter eines ortsansässigen Meisters ehelichen. Lerner schrieb dazu: "Das Recht haben schon unsere Eltern gehabt und von ihren Vorfahren übernommen."<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> Wilhelm Wernet, Zur Frage der Abgrenzung von Handwerk mit Industrie: die wirtschaftlichen Zusammenhänge in ihrer Bedeutung für die Beurteilung von Abgrenzungsfragen, Seite 15ff, Münster 1965.

<sup>13</sup> Carsten Maehnert, Metzger, in: Reinhold Reith (Hg.), Lexikon des alten Handwerks: vom Spätmittelalter bis ins 20. Jahrhundert, Seiten 158ff, München 1990.

<sup>14</sup> Rolf Sprandel, Gewerbe und Handel 900-1350, in: Hermann Aubin, Wolfgang Zorn (Hg), Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1, S. 217 a.a.O., Stuttgart 1971.

<sup>15</sup> Franz Lerner, Geschichte des Frankfurter Metzger-Handwerks, S. 44, Frankfurt am Main 1959.

Bereits im Mittelalter hatte das Metzgerhandwerk nicht den besten Ruf. Belegt ist dies bei Lerner: "Die patrizischen Junker und die gelehrten Syndici, die im Rat den Ton angaben, hielten jedenfalls die Metzger für fast so gefährlich wie die Stiere, die jene schlachteten."<sup>16</sup> Die Reglementierung der Anzahl an geduldeten Fleischern bis 1810 regelten die Räte in den Städten in Zusammenarbeit mit den Zünften.<sup>17</sup>

Die Geschichte des deutschen Fleischerhandwerks vom Mittelalter bis in die Neuzeit ist sehr gut dargestellt bei O. D. Potthoff. Selbst ein Rückgriff auf selbständige Fleischer im "Alten Rom" mit schon erstaunlicher Arbeitsteilung ist hier zu finden.<sup>18</sup>

Die Ursprünge des Fleischerhandwerks selbst liegen aber im Dunkeln. Fest steht, daß es bereits zu Zeiten des Alten Testaments rituelle Schlachtungen von dafür prädestinierten Fachleuten gab (siehe Altes Testament).<sup>19</sup>

Eine Anmerkung noch zu Gustav Schmoller: Er hat sehr deutlich die Situation des Metzgerhandwerks während des Dreißigjährigen Krieges in München um 1635 beschrieben. Zu dieser Zeit hatte sich die Einwohnerzahl um 15000 Menschen verringert; das Metzgerhandwerk hatte sich im selben Zeitraum in seiner Substanz erhalten. Welche Folgen dies beinhaltete, beschrieb Schmoller so: "Die Zunftverfassung gibt dem Einzelnen zu viel, um zu sterben, zu wenig, um ordentlich zu leben, und so ist das Handwerk im Verhältnis zur Bevölkerung an vielen Orten viel zu stark besetzt."<sup>20</sup>

### III Verfassung des Fleischerhandwerks in der BRD - Regelungen in der EU

#### 3.1 Lehrlingsfragen

Viele Dokumentationen verweisen auf einen erheblichen Lehrlingsmangel für dieses Handwerk speziell in den Großstädten der Bundesrepublik Deutschland. Hier sei nur hingewiesen auf eine nachfolgende verzweifelte Anfrage an die Zeitschrift BILD-Hamburg vom Anfang Januar 1999 eines Fleischermeisters von dort.



<sup>16</sup> Lerner, Seite 122.

<sup>17</sup> Friedrich Nicolai, Beschreibung der königlichen Residenzstadt Berlin, S. 267, Berlin 1987.

<sup>18</sup> O. D. Potthoff (Hg.), Illustrierte Geschichte des Deutschen Fleischer-Handwerks vom 12. Jahrhundert bis zur Gegenwart, Seite 12, Berlin 1927.

<sup>19</sup> Christoph Weigel, Abbildung und Beschreibung der gemein-nützlichen Hauptstände, Seite 489f., Regensburg 1698.

<sup>20</sup> Gustav Schmoller, Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert, Seite 18f, Halle 1870.

Auch wenn es so aussieht, daß zum Herbst 1999 diesem Handwerker durch diesen Aufruf geholfen werden konnte, so ändert sich dadurch keineswegs die Tatsache, daß im Fleischerhandwerk bundesweit offene Lehrstellen in vielen Betrieben unbesetzt bleiben; trotz zusätzlicher Information, daß es eine höhere Anzahl von Schulabgängern zur Zeit gibt.<sup>21</sup>

Erhebliche Kritik wird im Zusammenhang der Lehrlingsfragen auch an die Allgemeinschulen und Berufsschulen geübt seitens der Betriebsinhaber auf verschiedenen berufsständischen Veranstaltungen.

Im gleichen Bericht der afz wird darauf verwiesen, daß mit der Bemühung verstärkt durch Anwerbversuche von Lehrlingen durch die entsprechenden Berufsorganisationen auch die Aus- und Weiterbildung für angehende Handwerker durch die Berufsschulen Schritt gehalten werden muß. Nur wenn die Handwerksjugend auf die sich verändernden Märkte durch qualifizierte Ausbildung in allen Bereichen gut vorbereitet wird, kann die zukünftige Generation in der Lage sein, dem sich öffnenden Handel standhalten und erfolgreich ihr Berufsleben gestalten können.

Insgesamt muß jedoch angemerkt werden, daß in 1999 die Anzahl der geschlossenen Lehrverträge im Fleischerhandwerk zugenommen hat.<sup>22</sup>

Aber auch europaweit haben Jugendliche große Schwierigkeiten, einen entsprechenden Ausbildungsplatz zu erhalten. Dies wird dokumentiert durch eine Studie der OECD von 1995 zum Thema: „Schwieriger Start ins Berufsleben“.

Es ist eine Auflistung von Arbeitslosigkeit unter Jugendlichen. Fairerweise muß jedoch darauf verwiesen werden, daß Deutschland am unteren Tabellenrand unter Nummer 20 von 25 aufgelisteten Nationen rangiert mit folgenden jugendlichen Arbeitslosenquoten: 1.) Jugendliche 15-19 Jahre = 7,6%.

2.) Jugendliche 20-24 Jahre = 8,8%.

Nicht verschwiegen werden darf, daß es in der Bundesrepublik eine große Diskussion darüber gibt, ob das duale Ausbildungssystem im Fleischerhandwerk der geeignete Weg ist, um die Heranbildung von Lehrlingen optimal gestalten zu können. Duales Ausbildungssystem meint hier eine Schulung des Nachwuchses durch den Meisterbetrieb und die Berufsschule. In mehrfacher Weise wird diese Problematik in verschiedenen Diskussionen dokumentiert.<sup>23</sup> Bei der Gesamtproblematik in Lehrlingsfragen darf nicht übersehen werden, daß junge Menschen heute weitaus größere Möglichkeiten auf dem Ausbildungssektor haben als zu früheren Zeiten. In diesem Zusammenhang soll nur an die veränderten Verhältnisse im Medien- und Telekommunikationsbereich erinnert werden.

Darüber hinaus hat unser Handwerk nach wie vor unter Jugendlichen nicht den besten Ruf.

#### 1.) Fragebogen-Nr. 92:

"Ich habe den Fragebogen als Ehefrau ausgefüllt. Wir haben seit 8 Jahren einen Betrieb gepachtet. Ohne den Party-Service könnten wir nicht überleben. Als Meistersfrau mit Kindern ist ein 14-Studentag normal. Mein erlernter Beruf ist Steuerfachgehilfin. Mir ist aufgefallen, daß unser Berufsstand sehr negativ gesehen wird. Mandanten von früher beachten mich als "Fleischereifachverkäuferin" nicht mehr. Das ist auch der Grund, warum keine Auszubildende mehr zu bekommen sind. Daran sind auch die Medien schuld. Ein Fleischer wird im Fernsehen immer als " dick, dumm, dreckig" dargestellt."<sup>24</sup>

<sup>21</sup> afz, Nr. 10, Seite 22, Bereich Stuttgart, 10. März 1999.

<sup>22</sup> Internet: DFV-Information vom 17. März 1999 unter <http://www.fleischerhandwerk.de>.

<sup>23</sup> afz/pö vom 24. März 1999, Nr.12, Seite 9; afz/rhd vom 28. April 1999, Nr. 17, Seite 17.

<sup>24</sup> siehe Anmerkungen der Klientel im Anhang.

Hier mangelt es an Aufklärung durch die entsprechenden Körperschaften. Es ist zum einen abwegig, daß dieses Gewerk bestimmt wird durch Menschen grobschlächtiger Art und zum anderen von der falschen Annahme, daß dieser Beruf nur von kräftigen Typen ausgeführt werden kann. Es wird übersehen, daß die Anzahl weiblicher Fleischermeister kontinuierlich zunimmt und der Grad der Mechanisierung in diesem Handwerk einen beachtlichen Umfang erreicht hat. Auch wird in den Berufsschulen die schulische Weiterbildung zum Realschulabschluß angeboten. Gute Voraussetzungen auch für sogenannte „Spätzünder“.

Zu dem Thema Lehrlingsfragen und Nachwuchssorgen haben viele Klienten persönlich Stellung bezogen:<sup>25</sup>

- 1.) Fragebogen-Nr. 90:  
"Ehrbarkeit, Recht und Freiheit zählen im Handwerk nicht. Die Zukunft sieht in meinen Augen fürs Fleischer-Handwerk durch zu viele Auflagen sehr dunkel aus. Große Nachwuchssorgen. Meine Kinder übernehmen auch nicht. 1970 in unserem Ort 6 Schlachtereien, zur Zeit noch 2, in 5 Jahren voraussichtlich keine mehr. Schreibtischarbeit nimmt überhand, siehe Eigenkontrolle u.s.w. Der Meistertitel ist in Brüssel bedeutungslos.
- 2.) Fragebogen-Nr. 96:  
Hallo Herr Baja! Viel Erfolg für Ihre Promotion! Als grundsätzliches Problem unseres Handwerks sehe ich eine Imageverbesserung und eine Steigerung der Ausbildung. Ohne Nachwuchs "stirbt" unser Gewerbe, besonders die echten Fachgeschäfte aus.
- 3.) Fragebogen-Nr. 97:  
Das Fleischerhandwerk wird verschwinden wie das Schuster- und Schneiderhandwerk. Kein Nachwuchs. Unsinnige Verordnungen erschweren das Handwerk immer mehr. Bald gibt es nur noch Fachidioten, aber keine Fleischermeister mehr, die ihr Handwerk von Grund auf können.
- 4.) Fragebogen-Nr. 104:  
3 Kinder, aber keiner will ins Geschäft! Entweder verpachten oder verkaufen.
- 5.) Fragebogen-Nr. 253:  
Zwei meiner Kinder (Zwillinge, weiblich) sind in unserem Betrieb beschäftigt. Deshalb sehe ich die Zukunft positiv. Als Obermeister der Innung wünsche ich mir mehr geeignete Mädchen, die den Beruf der Verkäuferin erlernen wollen. Ich hoffe Ihnen geholfen zu haben.
- 6.) Fragebogen-Nr. 281:  
Ich würde gerne weitere Fachkräfte ausbilden oder einstellen, aber leider ist es uns nicht möglich, geeignete Bewerber zu finden, die auch bereit sind, evtl. Freitagnachmittag oder am Wochenende zur Verfügung zu stehen (Party-Service). Ein Freizeitausgleich dafür wäre bei uns selbstverständlich.
- 7.) Fragebogen-Nr. 446:  
Berufsschulen: Zu viele nicht berufsbezogene Fächer, z.B. Sport oder Religion für 20jährige."

### 3.2 Vertrauensbasis zum Kunden

---

<sup>25</sup> siehe Anmerkungen der Klientel im Anhang.

### 3.21 Herkunftsnachweise

Der Sinn solcher Herkunftsnachweise liegt in der lückenlosen Rückverfolgbarkeit von Fleischprodukten. In den europäischen Ländern werden unterschiedliche Systeme praktiziert. Hier kann nur auf die Versuche in Deutschland Bezug genommen werden. Grundsätzlich muß gelten, daß vom Mastbetrieb (dem Bauern im Normalfall) für Lebewiehe bis zur Verpackung und dem Versand von Fleisch- und Wurstprodukten Herkunft und Rückverfolgbarkeit gewährleistet sein müssen. Es sollte davon ausgegangen werden, daß beide obigen Begriffe unterschiedlicher Strukturen bedürfen, aber nicht von einander getrennt zu begreifen sind; dies meint, daß sie sich bedingen. Wie kann so etwas gehen?

Die Herkunftssicherung setzt eine grundsätzliche Registrierung sämtlicher einzelner Tiere in Viehbeständen voraus. Nur so kann verbürgt werden, daß das Fleisch aus heimischer Produktion stammt. Darüber hinaus gilt es, sämtliche Produzenten von Fleischerzeugnissen mit eigenen Identifikationsnummern lückenlos zu erfassen und durch tierärztliche Betreuung zu unterstützen und zu kontrollieren.

Die Erfassung der Bestände sollte in sogenannten Datenbanken erfolgen.<sup>26</sup> Dies setzt voraus, daß jedes einzelne Tier eine Erfassungsnummer erhält in Form einer Ohrmarkierung. Diese Markierung ist Grundlage und Voraussetzung für Herkunftssicherung und Rückverfolgbarkeit jedes einzelnen Tieres von der Geburt bis zur Schlachtung und darüber hinaus. In solchen Datenbanken muß auch der Tierarzt bekannt sein, der bestimmte Tierbestände zu kontrollieren hat. Die dort erstellten Tierbestände müssen der obigen Datei zugänglich gemacht werden. In Deutschland gibt es erste Versuche zum Aufbau solcher Dateien. Nach hiesiger Auffassung macht dies nur Sinn, wenn eine Zentralorganisation die Gesamtdaten erfasst, um so die lückenlose Rückverfolgbarkeit zu garantieren (siehe Fußnote 26). Große Probleme werden sich in Bezug auf die Bürokratisierung solcher Maßnahmen ergeben. Es wird auch darauf ankommen, welchen Verbraucherschutz eine Gesellschaft bereit ist zu wollen und natürlich für die Kosten der Durchführung auch zu bezahlen. Es gibt auch Überlegungen, neben der Ohrmarkierung zusätzliche Tätowierungen an maßgeblichen Tierkörperteilen wie Keulen und Schinken anzubringen. Ziel soll sein, daß bei schlechter Identifizierung solcher Markierungen maßgebliche Preisnachlässe für den Produzenten in Frage kommen. Überlegungswert wäre auch, um eine Überbürokratisierung zu verhindern, das Lebewiehe erst beim Verlassen des Heimatstalls zu markieren. Grundsätzlich sollte aber als Mindestanforderung gelten, daß eine sogenannte Kenntniskette entsteht. Dies bedeutet, daß immer der Vorbesitzer in dieser Kette bekannt ist. Nur so läßt sich eine Identifikation herstellen. Alle diese Maßnahmen machen aber nur Sinn, wenn gleichzeitig eine Kontrolle über die Art der Zucht, Hygiene und Fütterung des Viehs zu haben ist.

Es gibt bereits umfangreiche EU-Richtlinien (wie Qualitätssicherung, Fleischhygieneverordnung, Hackfleischverordnung, Zusatzstoffrahmenrichtlinien und andere, auf die noch Bezug genommen wird), die obige Darlegungen vorschreiben. Dies setzt aber voraus, daß solche Betriebe auch die EU-Zulassungskriterien erfüllen. Diese Anforderungen sind normalerweise mit so hohen Investitionskosten verbunden, daß Fleischer-Fachgeschäfte dies nicht leisten können. So bleibt es oftmals wie gehabt, daß die „Großen“ auch die entsprechenden Geschäfte tätigen können; sehr zum Leidwesen des produzierenden Fleischerhandwerks.

Der Hinweis eines Klienten:<sup>27</sup>

<sup>26</sup> siehe Internet unter [www.fleischerhandwerk.de](http://www.fleischerhandwerk.de), Herkunftsnachweis, DFV, Frankfurt am Main 1998.

<sup>27</sup> siehe Anmerkungen der Klientel im Anhang.

1.) Fragebogen-Nr.41:

"Ich sehe die Zukunft als selbständiger Fleischermeister aufgrund einer mehrjährigen guten Erfahrung mit NEULAND-Markenfleisch durchweg positiv."

In die Überlegung zum Herkunftsnachweis und der Rückverfolgbarkeit gehört auch die Beschreibung in dieser Dissertation der unter **3.31** darzulegenden Etikettierung. Maßgeblichen Anteil am Gelingen solcher Kontrollsysteme werden nur in Zusammenarbeit mit der CMA und dem fleischverarbeitenden Gewerbe möglich sein. Wie es den Anschein hat, arbeiten CMA und DFV eng zusammen, was sich auch in der Vermarktung des gemeinsam initiierten Markenzeichen „F“ des Fleischerhandwerks dokumentiert.

Abschließend geht der Autor davon aus, daß Herkunftsnachweis und Rückverfolgbarkeit nur dann praktikabel und transparent sind, wenn die gesamte Branche sich auf einheitliche Kriterien zur Umsetzung solcher Maßnahmen in Deutschland einigt. Es geht nicht, daß sich jeder Landesverband ein eigenes System leistet. Und es geht nicht, daß **nur** Innungsmitglieder teilhaben dürfen an solchen Maßnahmen.

### 3.22 Qualitätskontrolle

Daß die Qualitätskontrolle mit an den Anfang dieses Bereiches der Dissertation gestellt worden ist, soll die eminente Bedeutung dieser Maßnahme im Vertrauensverhältnis zu den Kunden dokumentieren. Nur wenn das Vertrauensverhältnis zwischen beiden Parteien funktioniert, können sowohl das Fleischerhandwerk als auch Verbraucher profitieren. Dies setzt jedoch voraus, daß der Kunde mit qualitativ hochwertigen Produkten mit einwandfreiem Herkunftsnachweis versorgt wird. Hier sei angemerkt, daß Theodor Heuss einmal gesagt hat: „Qualität ist das Anständige.“<sup>28</sup>

Es gibt sicher sehr unterschiedliche Möglichkeiten, Qualität selbst bestimmen zu können. Einige FleischermeisterInnen schließen sich mit Bauern zwecks gemeinsamer Führung eines Mastbetriebes zusammen. So bleibt die Aufzucht, Schlachtung und Vermarktung in einer Hand.<sup>29</sup>

In Einzelfällen führen auch Meister oder Meisterinnen neben ihres Fleischer-Fachgeschäftes noch einen Mastbetrieb, um so Qualität und Vertrauen besser zum Verbraucher bringen zu können. Daß dies in ländlichen Regionen eher möglich scheint als in Städten, liegt auf der Hand.

In der NFZ gibt es einen Bericht über die Fleischerei Boneberger im oberbayerischen Schongau, wo als oberste Prämisse die Qualitätskontrolle Ausgangspunkt ist für jede weitere Geschäftspolitik. Auf der Grundlage dieser Voraussetzung fundieren alle weiteren Maßnahmen im Interesse der Kunden; mit großartigem Erfolg für beide Seiten.<sup>30</sup>

Abschließend möchte der Autor noch auf die Wichtigkeit ständiger Qualitätskontrollen hinweisen in Bezug auf die Vergabe des Gütesiegels der CMA in Zusammenarbeit mit dem DFV „Handwerkliche Meister-Qualität“ in Verbindung mit dem Recht, das gemeinsame Werbezeichen „F“ führen zu dürfen. Diese Gütegemeinschaft erlangt durch die Bereitschaft ständiger Qualitätskontrollen das Vertrauen der Verbraucher.

Nur wer die Voraussetzungen an Hygiene, Fachkunde und maschineller Ausrüstung bieten kann, hat die Möglichkeit, über eine Zulassungsprüfung das begehrte Gütesiegel zu erhalten.

Meinungsbild in Teilen der Klientel:

<sup>28</sup> afz vom 6. Februar 1999, Nr. 6, Seite 6.

<sup>29</sup> afz vom 31. Oktober 1999, Nr. 44, Seite 8, unter dem Titel: "Metzger schlachtet auf Bauernhof".

<sup>30</sup> NFZ vom 21. November 1996, Nr. 47, Seite 8.

1.) Fragebogen-Nr. 243:

"Ein gut geführtes Fachgeschäft mit energischem Einsatz und Qualitätsbewußtsein in guter Lage wird immer Erfolg haben."<sup>31</sup>

### 3.23 Aufklärung

Aufklärung setzt voraus, daß das Vertrauensverhältnis zu den Kunden stimmt. Grundlage ist die Bereitschaft des Inhabers eines Betriebes in diesem Handwerk absolut das positive Antwortverhalten zu dokumentieren. Darüber hinaus bedarf es sämtlicher zur Zeit möglichen Informationsquellen, die zur Verfügung stehen. Zu denken ist hier der Qualitätshinweis auf die Herkunft, die Aufzucht des Lebendviehs, hygienischer Komponenten und dem eventuellen Gütesiegel von CMA und DFV. Sehr wichtig ist auch das persönliche Gespräch zwischen VerkäuferIn und Kunden. Hier kann Vertrauen aufgebaut werden, um mit gezielten Informationen dem Kunden Aufklärung über Sachverhalte und Zusammenhänge zu geben. Eine große Bedeutung muß auf die gute Schulung des Verkaufspersonal zukommen. Denn es genügt eben nicht nur, daß der Meister und die Meisterin qualifiziert sind, sondern auch das Personal spielt bei der Aufklärung im Fachgeschäft eine entscheidende Rolle. So gesehen wird sich die positive MitarbeiterInnenschulung auf das Vertrauen zum Kundenkreis auswirken.

### 3.24 Werbung

Werbung für das Fleischfachgeschäft kann auf sehr unterschiedliche Art erfolgen. Die wichtigste scheint mir die direkte Werbung zu sein. Unabhängig der Tatsache, daß Qualität, Aufklärung, Transparenz, Schulung von Personal, Präsentation des Warenangebots u.s.w. in irgend einer Form auch Reklame ist, so soll hier an die Handzettelwerbung, Zeitungswerbung vor Ort etc. erinnert werden; also die direkt auf den Betrieb bezogene Aufmerksamkeit. Voraussetzung dafür ist, daß der Handwerksbetrieb überhaupt aufgrund seiner finanziellen Möglichkeiten sich eine solche Werbung leisten kann. Auch direkte Werbung ist teuer. Nicht nur, daß Printmedien dafür erhebliche Geldforderungen stellen, auch die Handzettelwerbung ist nicht zum Nulltarif zu bekommen. Neben den nicht unerheblichen Druckkosten, muß auch die Verteilung berücksichtigt werden. Allerdings kann der Handwerker hier sehr direkt positive Akzente für seinen Betrieb setzen. Dadurch ergibt sich die Möglichkeit, daß der Meister oder die Meisterin sich profilieren können, um eine möglichst gesunde Kundenbindung anzustreben.

Dazu gehört natürlich regelmäßige Erinnerung, Aufklärung über Herkunftsnachweise und Bekanntgabe wöchentlicher Sonderangebote. Darüber hinaus wären noch zu nennen der Hinweis auf Sonderleistungen wie Partyservice, Rezeptinformationen, Sonderverkäufe zu Feier- und Festtagen oder anderen Anlässen und vieles mehr. Im Zeitalter des Computers ergeben sich heute auch preiswerte Alternativen in der Herstellung von Handzetteln und Hauswurfsendungen, die genutzt werden sollten. Sehr beliebt sind auch Tage der offenen Tür mit entsprechenden Angeboten in und auch außerhalb der Verkaufsräume.

Die nächste Art der Werbung wird über die Innungen gesteuert. Normalerweise werden dort entsprechende Etats aufgelegt, die für die Außendarstellung des Fleischer-gewerbes im Innungsbereich genutzt werden. Diese Art der Werbung ist anonym, also nur auf sämtliche Fachgeschäfte der Region bezogen. Im Vordergrund stehen hier landes- und ortsübliche Spezialitäten. Auch werden und wurden alle erdenkli-

---

<sup>31</sup> siehe Anmerkungen der Klientel im Anhang.

chen Möglichkeiten genutzt, dem Verbraucher die vielschichtige Problematik des Handwerks nahe zu bringen. Auch über die sehr attraktive Buswerbung in NRW wird berichtet.<sup>32</sup> Das hier verwendete Motto soll „Hallo Fleisch“ heißen.

An solchen Aktionen können zum einen nur Innungsmitglieder und zum anderen darüber hinaus nur solche, die in den Werbetopf eingezahlt haben, teilnehmen.

Eine weitere Möglichkeit ergibt sich aus der Werbung über den DFV. Diese kann naturgemäß nur überregionale Themen ansprechen. Hier werden auch die Grundlagen gelegt für qualitätsbezogene Wettbewerbe innerhalb des Fleischerhandwerks in Deutschland. Die dort erreichten Qualifikationen sind dann wieder werbewirksam im eigenen Geschäft zu vermarkten. Auch die Darstellung des Gewerbes gegenüber Politik und Verwaltung jedweder Art sind seitens des Deutschen Fleischer-Verbandes Werbung für das gesamte Fleischerhandwerk in der Bundesrepublik. Ein wesentlicher Aspekt der überregionalen Werbung ist auf dem Hintergrund von vertrauensbildenden Maßnahmen für den Verbraucher zu sehen. Neuerdings gibt es auch Versuche, im neuen Medium Datenautobahn Fuß zu fassen.

Ansichten eines Probanden:

1.) Fragebogen-Nr. 103:

"Ich habe die Meisterprüfung am 5.6.1959 in Frankfurt bestanden.

Werbung des DFV: Mit dem Bullen von Tölz kann man nicht werben.

Fett, Fett, Fett."<sup>33</sup>

### 3.25 Transparenz

Transparenz beschreibt eine verbraucherfreundliche Orientierungshilfe vom Mastbetrieb bis zur Verkaufstheke. Besonders gut gelöst ist diese Transparenz bei den Direktvermarktern. Damit sind meist Bauernhöfe gemeint, die in Ladengeschäften auf ihrem Hof nicht nur Fleischprodukte sondern auch andere auf dem eigenen Land hergestellte Erzeugnisse verkaufen. Hier können die Verbraucher vor Ort erfahren, wie die Waren erzeugt und bearbeitet werden. Im Normalfall, mit allen Regelungen die einem Handwerksbetrieb vorgeschrieben werden, könnte so etwas nicht erlaubt werden. Inwieweit hier Gesetze gebeugt werden, vermag nicht beurteilt werden. Was das Handwerk lernen könnte, ist das Öffentlichmachen der Produktion durch Sichtfenster; hier können Verbraucher direkt miterleben, wie so ein Betrieb arbeitet. Dies ist Transparenz im besten Sinn. Man muß aus Gründen der Fairneß sagen, daß solche Öffentlichmachung aus bautechnischen Gründen bei vielen Fleischerfachgeschäften nicht möglich ist. Wo es denkbar wäre, wird nach meinem Kenntnisstand von dieser Möglichkeit kaum Gebrauch gemacht.

Alles über Transparenz, insbesondere bezüglich der Strukturen in der Landwirtschaft 1992 bis heute, kann bei Wirth unter 11.3.4.1 nachgelesen werden.<sup>34</sup>

### 3.3 EU-Richtlinien - Verordnungen in der BRD

Grundlage der Gesetzgebung in Europa wie auch in der BRD ist die Qualitätssicherung lt. Qualitätssicherungsprogramm gemäß Normenserie DIN EN ISO 9000-9004<sup>35</sup>

<sup>32</sup> afz-journal, "Werbung rollt durch das Land", Seite 12, Frankfurt am Main 10/1998.

<sup>33</sup> siehe Anmerkungen der Klientel im Anhang.

<sup>34</sup> Wirth, Barciaga, Krell (Hg.), Handbuch Fleisch und Fleischwaren, Technologie, Marketing und Betriebswirtschaft, Recht, Grundwerk Auflage 1996, 6., Aktualisierung, Bd. 1, Hamburg 1999.

<sup>35</sup> Wirth, Bd. 1, 11.1.

als EU-weites Zertifikat für Mindestqualitätsstandards des Produktes "Fleischerzeugnis". Nur wenn diese Standards erfüllt sind, erhält ein Fleischereibetrieb die EU-Zulassung (siehe HACCP-Konzept<sup>36</sup>).

Das Qualitätssicherungsprogramm beschreibt:

1.) "Was ist Fleischqualität?"

Fleischqualität ist nach DIN 55350 die Summe aller sensorischen, ernährungsphysiologischen, hygienisch-toxikologischen und verarbeitungstechnologischen Eigenschaften.<sup>37</sup>

2.) "Was ist Fleischqualitätssicherung?"

Sie ( nach DIN EN ISO 9001<sup>38</sup>) ist zusammengefaßt inklusive der Eigenkontrolle in folgenden EU-Richtlinien: "Frisches Fleisch" = Nr. 64/433/EWG, Art. 4/10/13.

"Fleischerzeugnisse" = Nr. 77/99 / EWG, Art. 7 Abs.1.

"Hackfleisch" = Nr. 88/657/EWG, Anlage 1, Kap.IV

"Amtl.-Lebensmittel-

überwachung" = Nr. 89/397/EWG, Art. 5 u. 6.

"Lebensmittelhyg." = Nr. 93/43 /EWG, Art. 3

Anzumerken wäre noch, daß die Eigenkontrolle verpflichtend vorgeschrieben ist.

Als Grundlage gilt folgende Zusammensetzung von Fleisch.<sup>39</sup>

Makronährstoffe: Protein, Fett, Kohlehydrate.

Mikronährstoffe : Spurenelemente, Vitamine, Mineralstoffe.

Sonstiges : Cholesterin, Purine und Rückstände.

Als Beispiel zur Erklärung wie Hackfleisch offiziell definiert ist:

"Frisches Fleisch, das durch einen Fleischwolf gedreht oder durch Hacken oder auf andere Weise fein zerkleinert wurde und dem nicht mehr als 1 % Kochsalz (NaCl) zugeführt worden ist; Separatorenfleisch gilt nicht als Hackfleisch."<sup>40</sup>

Das deutsche Fleischhygienegesetz vom 8.7.1993 (BGBl. I, S. 1189), geändert im §25 vom 22.12.1997 (BGBl. I, S. 3224) beschreibt die inländische Situation; die Beschreibung dieses Gesetzes auf den Seiten A1-A3, beispielsweise die hygienischen Anforderungen unter § 5, und die Kennzeichnung von Schlachttieren unter § 8.<sup>41</sup>

Unter den "Hygienischen Richtlinien" hat der Autor folgendes Zitat von 795 nach der Zeitenwende Karls des Großen entdeckt: "Alles was mit Händen verarbeitet und zubereitet wird wie Speck, Rauchfleisch, Sülze, Pökelfleisch, Wein, Essig, Brombeerwein, Würzwein, Most, Senf, Käse, Butter, Malz, Malzbier, Honig, Wachs, Mehl, sollte mit größter Sauberkeit hergestellt werden."<sup>42</sup>

Die deutsche Fleischhygieneverordnung vom 21. Mai 1997 (BGBl. I, S. 1138) geändert 24. März 1999 (BGBl. I, S. 498) beschreibt verschiedene Ausführungsbestimmungen:

§ 3 Kennzeichnungspflicht von Schlachttieren

§ 4 Anmeldung zur Schlachttier- und Fleischuntersuchung

§10 Inverkehrbringen von Fleisch

§10a Gewinnen, Zubereiten, Behandeln von Fleisch in zugelassenen Betrieben

§10b Gewinnen, Zubereiten, Behandeln von Fleisch in registrierten Betrieben

<sup>36</sup> Ebenda, Bd. 1, 11.4.1.2.

<sup>37</sup> Ebenda, Bd. 1, 11.2.

<sup>38</sup> Ebenda, Bd. 1, 11.2.1f.

<sup>39</sup> Ebenda, Bd. 1, 12.3.

<sup>40</sup> Ebenda, Bd. 2, B 1, Seite 5.

<sup>41</sup> Kurt Maria Zrenner, Martin Hartig, Kommentar zum Fleischhygienerecht, Grundwerk 1991, 24., Aktualisierungslieferung, Hamburg 1999.

<sup>42</sup> Behr's Verlag GmbH & Co., Handbuch Gemeinschaftsgastronomie: Hygienische-Richtlinien, 14., Aktualisierungslieferung, Zitat 6.0, Hamburg 1999.

## §11 Zulassung von Betrieben

### §11a Registrierung von Betrieben.<sup>43</sup>

Untersuchungen von Tierkrankheiten wie Trichinen unter B 1.1, Kapitel III.<sup>44</sup>

Es ist nicht zu leugnen, daß der (die) InhaberIn eines Fleischer-Fachgeschäftes sehr viel mehr Zeit in seinem (ihrem) Büro verweilen muß, um die gesamte Palette an Vorschriften so peinlich genau einhalten zu können, daß eine Bestrafung seitens der Behörden weitestgehend vermieden werden kann. Dies setzt ständiges Neulernen von immer neuen Gesetzen und Anordnungen voraus. Nachdem durch jahrzehntelange Erfahrungen mit der inländischen Bürokratie ein Zurechtkommen mit nationalen Gesetzen und Richtlinien möglich war, trifft die heutigen FleischermeisterInnen zusätzlich die Gesetzgebung der EU-Kommissare. Schlimm daran ist besonders, daß auch bisherige Praktiken über Bord geworfen worden sind, die sich durchaus als geeignet erwiesen haben, einen Lebensmittelbetrieb erfolgreich führen zu können. Zwar versuchen die entsprechenden Berufsorganisationen besondere „Stilblüten“ bei der Festschreibung neuer Erlasse einzudämmen, dies jedoch mit mäßigem Erfolg. Es ist durchaus schwer, in Europa Einheitsstandards zu erreichen, wenn beispielsweise auf den nationalen Ebenen historisch gewachsene große Unterschiede im Handwerk bestehen.

Beispiele für neue EU-Vorschriften:

#### Kennzeichnung von Rindfleisch<sup>45</sup>

Eine abschließende Beurteilung dieser Anordnung läßt sich erst ab dem Jahr 2000 vornehmen. Zur Zeit gilt eine auf freiwilliger Basis praktizierte Lösung, die individuelle Möglichkeiten dem Handwerk beläßt (ein sogenanntes „fakultatives“ System). Grundlage einer Kennzeichnung ist die komplette Rückverfolgbarkeit von Rindfleisch von der Mast bis zum Verkauf.

Sehr umstritten ist die Praktikabilität solcher Erlasse. Unbestritten ist, daß eine Kennzeichnung an jedem Stück Fleisch im Tresen nicht durchführbar ist.

#### EU-Zulassung (Wirth, Bd.2, B 1.11)

EU-Zulassung für entsprechende Zerlege- und Verarbeitungsbetriebe. Um eine obige Zulassung zu erhalten, müssen Investitionen in Gang gebracht werden, die den (die) InhaberIn eines Fleischer-Fachgeschäftes schlicht überfordern. Unabhängig von den oft nicht veränderbaren örtlichen Gegebenheiten, müssen hygienetechnische Vorleistungen erbracht werden, die der Handwerksbetrieb um die Ecke nicht finanziell leisten kann. Gedacht sind hier Kühlschleusen zwischen Produktion und Laden, zwischen Betrieb und Transportrampe und umgekehrt verbunden mit gleichzeitigen Hygieneschleusen. Darüber hinaus werden an die Sozialräume der Betriebe Anforderungen gestellt, die sich investiv nur große Unternehmen leisten können; und hier liegen die Schwierigkeiten. Damit solche Großbetriebe existieren können, müssen sie neben den traditionellen Fleischereien auch die Gastronomie und andere Großabnehmer beliefern. Speziell die Gastronomie war stets der Großabnehmer der Metzgerbetriebe. So konnten sie großzügiger einkaufen, frischer anbieten, weil sie die Überhänge für die größeren Abnehmer verwerten konnten. Solche EU-geförderten Zerlege- und Verarbeitungsbetriebe sind auf lange Sicht der Untergang des Fleischerhandwerks.

Bestrahlte Gewürze<sup>46</sup> (Grundsätzliche Sensorik einschließlich der Grundgeschmäcker). Die Zulassung von bestrahlten Gewürzen und anderen Lebensmitteln gilt seit 1999 durch die EU-Kommission. Hier wird die Bestrahlung von diesen Substanzen

<sup>43</sup> Wirth, Bd. 2, B 1, Hamburg 1999.

<sup>44</sup> Ebenda, Bd. 2, B1.1.

<sup>45</sup> Käte K. Glandorf, Peter Kuhnert, Erich Lück, Handbuch Lebensmittelzusatzstoffe, Grundwerk 1991, 12., Aktualisierungslieferung, A III 8, Seiten 1-3, Hamburg 1999.

<sup>46</sup> Hall, Gordon Siewek, Gerhardt, Handbuch Aromen und Gewürze, 2., Kapitel, Hamburg 1999.

mit „Röntgen- und Gammastrahlen“ erlaubt. Dies ist eine in Deutschland sehr umstrittene Richtlinie, die es hier bisher nicht gab und gesetzlich verboten war. Es besteht durchaus die Befürchtung, daß die eng gefaßte obige EU-Verordnung zukünftig einer Ausdehnung Tür und Tor öffnen wird.<sup>47</sup>

Fleischhygienerecht (BGBl. I vom 8.7.93, S. 1189, modifiziert 22.12.97, S.3224).

Neben dem obigen Recht und seiner Neufassung 1997 sind dem EU-Rahmenrecht noch die Hackfleisch-Richtlinien, Frischfleisch-Richtlinien und die Fleischerzeugnis-Richtlinien angepaßt worden. Die in diesen Bestimmungen zusammengefaßten Vorschriften sind so komplex, daß HandwerksmeisterInnen völlig überfordert sind, dies zu praktizieren, respektive genau zu wissen, was jeweils zu tun ist. Selbst die Vertreter der Überwachungsbehörden müssen einem wandelnden Lexikon gleichen.

Richtlinie für Tierkennzeichnung (§ 8 im Fleischhygienerecht).

Sinn dieser Richtlinie soll sein, landwirtschaftliche Nutztiere mit doppelten Ohrmarken und entsprechenden Identifizierungs-Codes auszustatten. Diese Code-Systeme sollen in Datenbanken festgehalten werden, um so eine lückenlose Überwachung des Viehbestandes in einem Land der EU zu gewährleisten. Bis heute funktionieren diese Datenbanken immer noch nicht flächendeckend.

Eigenkontrolle in den Betrieben auf freiwilliger Basis, Qualitätssicherungskonzepte und andere bürokratische Verordnungen und Richtlinien führen zunehmend zur Belastung des Handwerkmeisters und der Meisterin, welche das Leistungsvermögen der in diesem Zweig der Wirtschaft Arbeitenden bei weitem übersteigt.

### 3.31 Etikettierung

Der Sinn einer Etikettierung von Fleisch- und Fleischprodukten ist vor dem Hintergrund der BSE-Problematik zu sehen. Ganz besonders soll mit dieser Maßnahme der Verbraucher eine Orientierungshilfe erhalten über Bezug von Tierprodukten.

Dies soll der Aufklärung und Transparenz dienen, zumal die Herkunft von Fleischerzeugnissen in der Öffentlichkeit einen hohen Stellenwert genießt. Speziell beim Rindfleisch ist dies besonders geboten. Vor diesem Hintergrund muß deutlich darauf verwiesen werden, daß es in deutschen Mastbetrieben zu keiner Zeit BSE-verseuchte Rinderbestände gegeben hat. Die wenigen in der Bundesrepublik aufgetretenen Fälle von BSE waren allesamt auf Importe aus Großbritannien zurückzuführen; und zwar nachweislich (siehe unter 3.32).

Zurück zur Etikettierung: Da diese bis jetzt noch keine gesetzlich abgesegnete Forderung seitens der EU-Behörden ist, wird diese Etikettierung vom Fleischerfachhandel auf freiwilliger Basis in den meisten Unternehmen praktiziert.

Voraussetzung einer glaubhaften Etikettierung ist allerdings die lückenlose Kennzeichnung und Registrierung der Viehbestände durch den Bauernstand. Es kann davon ausgegangen werden, daß diese Arbeiten in Deutschland nahezu lückenlos erfolgt sind. In anderen europäischen Ländern ist diese Praxis noch nicht ausreichend vorhanden. Das mag wohl auch zum einen damit zusammenhängen, daß die EU-Behörden, in diesem Fall die EU-Kommission, im Jahr 1999 zurücktreten mußte und somit handlungsunfähig wurde und zum anderen das europäische Parlament in 1999 neu gewählt werden mußte. Solche Umstände führten dazu, daß die zum 1. Januar 2000 geplante obligatorische Etikettierung nicht mehr möglich wurde. Darüber hinaus gibt es unterschiedliche Auffassungen darüber, ob es überhaupt eines solchen Gesetzes bedarf. Seitens vieler berufsständischer Organisationen und Verbände wird eine wahlweise (fakultative) Etikettierung vorgezogen. Es darf jedoch nicht verschwiegen werden, daß sowohl der Bauernverband (wegen seiner Vorleistungen) als auch die Verbraucherverbände auf eine obligatorische Lösung in dieser Frage be-

<sup>47</sup> afz vom 31. März 1999, Nr. 13, Seite 9.

stehen. Es gibt seit dem 1. Juli 1998 eine Verpflichtung in Deutschland zur Etikettierung von Rindfleisch und Rindfleischprodukten, jedoch ist eine flächendeckende Erfassung und Ahndung von Verstößen wegen der ausstehenden europäischen Entscheidungen nicht möglich. Auch darf nicht verschwiegen werden, daß es zur Zeit in Deutschland unzählige Systeme zur Etikettierung gibt, die mehr Verwirrung stiften als Aufklärung (Rahmenrichtlinien 89/107/EWG des Rates vom 21.12.88 modifiziert am 10.9.1994 unter 94/34EWG).<sup>48</sup>

### 3.32 Britisches Rindfleisch - BSE-Seuche

Wieso wird in Verbindung mit der BSE-Seuche (Bovine Spongiforme Enzephalopathie) Großbritannien genannt? Dazu muß dargelegt werden, daß dort diese Tierkrankheit erstmalig aufgetreten ist.

Heute wissen wir, daß diese Seuche (Viruserkrankung) im königlichen Inselreich hausgemacht ist. Die Ursache für diese Krankheit lag in der Verwertung von Tierfutter, welches auf der Insel unsachgemäß vorbehandelt worden ist. Sowohl bei den Druckverhältnissen wie auch bei der Höhe der durch die EU-Gemeinschaft festgelegten Mindesttemperaturen von 133 Grad Celsius mit mindestens 20 Minuten Dauer bei der Herstellung der Futtermittel wurde unsachgemäß gearbeitet.<sup>49</sup> So konnte sich dieses Krankheitsbild entwickeln, welches bei den Tieren eine allmähliche Zersetzung der Gehirnstrukturen in Gang bringt. Zwischenzeitlich ist es wissenschaftlich noch immer nicht erwiesen, ob die bei uns bekannte Creutzfeldt-Jakob-Erkrankung, in Großbritannien in anderer Form, eine Übertragung von BSE auf den Menschen auslösen kann.<sup>50</sup> Da es gegen diese Krankheit keine vorbeugende medizinische Abwehr gibt, war eine Totalvernichtung durch Verbrennung ganzer Tierbestände unumgänglich. Durch die Vermarktung von Lebendvieh aus Großbritannien in andere Länder wurde der BSE-Erreger auch außerhalb der Insel zu einem Problem. Besonders die Schweiz und Portugal waren und sind in diese Probleme involviert.<sup>51</sup>

Auch in Deutschland traten 6 BSE-Fälle auf. Jedoch, wie bereits dargelegt, ausschließlich auf den Import aus Großbritannien bezogen. Durch Sofortmaßnahmen gilt die Bundesrepublik heute als BSE-freies Land.<sup>52</sup>

Der Verbraucher indes hat speziell beim Fleischkauf mit großer Zurückhaltung reagiert. Dies hatte zur Folge, daß das deutsche Fleischerhandwerk dramatische Umsatzverluste beim Rindfleisch hinnehmen mußte. Nur durch große Anstrengungen bei Aufklärung, Transparenz, Werbung, Herkunftsnachweisen und anderen Maßnahmen konnte ein Teil des Vertrauens in deutsche Produkte in diesem Markt zurückgewonnen werden; obwohl diese Kaufenthaltung unbegründet ist.<sup>53</sup>

Welche Anstrengungen sind darüber hinaus zu nennen: Die Etikettierung (wie bereits unter 2.04 beschrieben) hat dazu beigetragen, daß der Verbraucher das Ursprungsland, Alter, Geschlecht, Fleischqualität und Fleischart des Fleischproduktes auch in Verbindung mit dem für jedes Tier obligatorischen Tierpaß nachvollziehen kann. Darüber hinaus unterstützt ihn der Mastbetrieb für obige Einhaltung der vorgegebenen Kriterien durch Eigenverantwortlichkeit. So ist der Lebensweg jedes Rindes akribisch nachvollziehbar. Gegen kriminelle Elemente ist trotzdem kein „Kraut“ gewachsen. Die Behörden bemühen sich jedoch um Aufklärung.

<sup>48</sup> Glandorf, A III 8, Seite 1-3.

<sup>49</sup> R. Schrieber, in: BSE-Rinderseuche: Gefahr für den Menschen?, Seite 33, Frankfurt am Main 94.

<sup>50</sup> Peter Hoffmann (Hg.), in BSE-Rinderseuche: Gefahr für den Menschen?, Seite 5f., Ffm. 1994.

<sup>51</sup> BGA (Bundesgesundheitsamt), in: BSE-Rinderseuche: Gefahr für den Menschen?, S. 44, Ffm. 94.

<sup>52</sup> Ebenda, Seite 43.

<sup>53</sup> A. Mayr in: BSE-Rinderseuche: Gefahr für den Menschen?, Seite 21, Ffm. 1994.

Gegen die von der EU-Kommission ausgesprochene und beschlossene Exporterleichterung für britisches Rindfleisch im Frühjahr 1999<sup>54</sup> haben alle Verbände und Organisationen, die mit dieser Frage beschäftigt sind, energisch protestiert. Es hat den Anschein, daß die Rindfleisch-Lobby in Großbritannien starken Druck auf die EU-Kommission ausübt und offensichtlich auch ausüben kann.<sup>55</sup>

Es gibt neuerdings Tests, besonders aus der Schweiz, die möglicherweise eine Erkrankung mit BSE nachweisen können. Diese Tests sind jedoch zum Zeitpunkt dieser Dissertation noch nicht abgeschlossen. So kann hier nur die Hoffnung ausgesprochen werden, daß für sämtliches Rindfleisch solche Tests gelingen mögen.

Die deutsche Fleischwirtschaft sollte aus sich heraus den Verkauf britischen Rindfleischs boykottieren.

Dazu schreibt die afz am 2. Dezember 1998, Nr. 49, Seite 24: „Die Kommission habe die Interessen der Verbraucher dem Druck britischer Lobbyisten geopfert.. die Brüsseler Bürokraten seien wieder zu ihrer alten „Gefälligkeitspolitik“ bei der BSE-Bekämpfung zurückgekehrt.“ Die Auswahl der BSE-Fälle bis 13. Oktober 1998 weltweit wurde wie folgt aufgeschlüsselt:<sup>56</sup>

Dänemark	1 Fall	(durch Import)
Luxemburg	1 Fall	
Italien	2 Fälle	(durch Import)
Niederlande	3 Fälle	
Deutschland	6 Fälle	(durch Import)
Belgien	6 Fälle	(durch Import)
Frankreich	43 Fälle	
Portugal	157 Fälle	
Irland	<u>314 Fälle</u>	
Gesamt	533 Fälle	

In Großbritannien gab es im selben Zeitraum (wie oben) 175239 registrierte Fälle. Weltweit waren es 176053 Fälle. Diese Zahlen zeigen sehr deutlich, wie gefährlich eine Aufhebung des Exportverbots für britisches Rindfleisch wäre. Zumal publik geworden ist, daß allein 1998 mindestens 1435 neue BSE-Fälle dort bekannt geworden sind. Es besteht heute überhaupt kein Zweifel in der Tatsache, daß die EU-Kommission seit mindestens 1990 mit allen Mitteln versucht hat, daß BSE-Problem im Sinne der Briten zu handhaben.

Selbst die afz/red vom 24. Februar 1999, Nr. 8, Seite 2 schreibt unter dem Titel: "Lord Phillips ermittelt länger als geplant" sinngemäß, daß der offizielle britische BSE-Untersuchungsausschuß erst zum Jahr 2000 einen entsprechenden Bericht vorlegen kann, obwohl dies zum Juni 1999 geplant war. Wenn man sich vorstellt, daß bereits 1987 in Großbritannien schon 446 BSE-Fälle dokumentiert sind, dann ist es um so unverständlicher, daß im Jahr 1999 noch immer kein Untersuchungsbericht von der Insel vorliegt. Dies allein zeigt die wenig verbraucherfreundliche Haltung der EU-Kommission.

### 3.33 Gentechnologie

Es läßt sich jedoch nicht leugnen, daß die Veränderung der DNS zu Ängsten führt.

<sup>54</sup> Wiedereinfuhrerlaubnis, siehe ARD, Tagesschau 20.00 Uhr vom 17.03.2000.

<sup>55</sup> Wolfgang Miels, Verbraucherschutz in: Spongiforme Enzephalopathien bei Tieren unter besonderer Berücksichtigung der BSE, Leopoldina-Podiumsdiskussion, Seite 51 und 53, Halle 1996.

<sup>56</sup> afz vom 4. November 1998, Nr. 45, Seite 2.

Ständig wird dem Verbraucher etwas Wahrheit und viel Unwahrheit über neue Lebensmittel erzählt. Der Bürger fühlt sich allein gelassen in Beurteilung von genmanipulierten Nahrungsmitteln. Es gibt Publikationen, wie über das geklonte Schaf Dolly, die nicht dazu beitragen, Menschen zu beruhigen. In Deutschland ist die Genfrage ein sehr konträr diskutiertes Thema. Insgesamt geht der Autor aber von einer deutlichen Mehrheit aus, die solchen Lebensmitteln nichts abgewinnen können.<sup>57</sup> Es bleibt die Hoffnung auf eine strenge Kennzeichnungspflicht genmanipulierter Produkte. Dies gäbe dem Verbraucher die Möglichkeit, selbst darüber zu entscheiden, ob er solche Nahrungsmittel verzehren möchte oder nicht.<sup>58</sup>

Auch sollten zuerst Langzeitstudien vorliegen, bevor der Bürger auf Genveränderungen losgelassen wird. Genmanipulierte Pflanzen sind längst im Umlauf. So gesehen finden bereits ohne Zustimmung des Einzelnen Feldversuche statt.<sup>59</sup>

Im Frühjahr 1999 hat Deutschland laut Aussage der afz<sup>60</sup> die „Neuartigen- Lebensmittel- und Lebensmittelzutaten-Verordnung“<sup>61</sup>(94/34/EWG) erlassen. Da in großem Umfang Nahrungsmittelkonzerne auf genmanipulierte Produkte verzichten, besteht in Verbindung mit obiger Verordnung die Chance, aus dieser Sackgasse herauszukommen.

Auch wenn in der Bundesrepublik Deutschland Genmanipulationen an Tieren nach meiner Kenntnis noch nicht vorgenommen werden<sup>62</sup>, so sind die Futtermittel und Tierarzneimittel mit Sicherheit durch Gentechnik teilweise hergestellt. So gesehen kommt über diese Transportwege genverändertes Material in den Lebenskreislauf. Große Sorgen bestehen darin, daß beispielsweise Antibiotika nicht mehr ihre volle Wirksamkeit entfalten können. Dies wäre bestimmt eine große Katastrophe für uns Menschen. All diese Gründe führen mehrheitlich zu einer Ablehnung in der Bevölkerung über die Gentechnologie.

Wenn an die Verhaltensweisen in der BSE-Problematik durch Politiker und Wirtschaftler und zwar europaweit, vielleicht auch global, gedacht wird, kann es Bürgern, also Verbrauchern, nicht nachgetragen werden, daß ihre Glaubwürdigkeit gegen solche Machenschaften nahe „null“ gesunken ist. Es sieht so aus, daß selbst bei guten Ergebnissen in der Wissenschaft über die Gene die Menschen niemandem mehr glauben können.

Es hat sich permanent erwiesen, daß der Kommerz stets die Oberhand behält gegenüber dem Verbraucherschutz. Hinzu kommt, daß auch ethische Bedenken gegen diese Wissenschaft sprechen; zumal eine wirkliche Kontrollierbarkeit zur Zeit nicht gewährleistet werden kann.<sup>63</sup>

Da mag es wohl sehr spöttisch klingen, wenn in der NFZ stand, „die Gentechnik wird im gleichen Augenblick uneingeschränkt angenommen, in dem sie ein Mittel gegen Krebs bietet.“<sup>64</sup>

Informationen über das Klonen von Tieren, wie im Fall Dolly in Großbritannien, kann der Laie unter der Frage: "Was ist DANN-Klonierung?" erhalten.<sup>65</sup>

---

<sup>57</sup> Jürgen Hampel, Chancen und Risiken der Gentechnik aus Sicht des Verbrauchers, in: DLG-Informationstage 1999, Seite 13, Leipzig 1999.

<sup>58</sup> Phillip Freiherr von dem Bussche, DLG-Informationstage, Seite 5-9, Leipzig 1999.

<sup>59</sup> Hans-Ulrich Waiblinger, Gentechnisch veränderte Lebensmittel-Kennzeichnung und Überwachung, in: DLG-Informationstage 1999, Seite 53f., Leipzig 1999.

<sup>60</sup> afz/red, "Kennzeichnungspflicht für Gensoja und Genmais", vom 24. März 1999, Nr. 12, Titelseite.

<sup>61</sup> Glandorf, Seite A III - 4.0-4.3.

<sup>62</sup> Lothar Krökel, Die praktische Bedeutung der Gentechnik für die Fleischverarbeitung, in: DLG-Informationstage 1999, Seite 47ff., Leipzig 1999.

<sup>63</sup> Kristina Sinemus, Kommunikationsstrategien für die Lebensmittel von morgen, in: DLG-Informationstage 1999, Seite 60f., Leipzig 1999.

<sup>64</sup> Wolfgang Frühwald, NFZ vom 19. Dez. 1996, Nr. 51-52, Seite 2.

<sup>65</sup> T. A. Brown, Gentechnologie für Einsteiger, aus dem engl. übersetzt von Sebastian Vogel, 2. Aufl., 1., korrigierter Nachdruck 1999, Heidelberg und Berlin 1999.

Darüber hinaus gibt es auch ein gentechnologisches Lexikon mit mehr als 2000 Stichworten.<sup>66</sup> Antworten auf Fragen über Gentechnik und Teilung der Gene, Erbfragen, genetisches Material allgemein oder Retroviren u.s.w. finden Interessierte bei Hagemann.<sup>67</sup>

### 3.34 Hormone - Vitamine - Antibiotika

Es ist allgemein bekannt, daß sowohl Hormone als auch Vitamine in der Tiermast zur schnelleren und vermehrten Vermarktung von Fleischprodukten zum Einsatz kommen. Sinn solcher Mastzusätze sind zum einen die Verbesserung an Muskelmasse und Konsistenz im Fleisch und zum anderen, um eine gesteigerte und dauerhaftere Farbhelligkeit dort zu erreichen. Hierbei ist es auch Ziel der Mast, den Fettanteil insgesamt zu reduzieren.

Wie wir alle wissen, hat das Verhalten der Verbraucher in Form ihrer Einkaufsgewohnheiten einen maßgeblichen Einfluß bei der Produktion von Fleischprodukten ausgeübt. Der generelle Wunsch nach „magerem Fleisch“ hat die Produzenten bei der Tierhaltung zu ständig neuen Verfahren bei der Mast veranlaßt, diesen Verbraucherswünschen gerecht werden zu können.

Der Zusatz von Hormonen bei der Rinderhaltung ist zur Zeit in Deutschland weitestgehend durch Gesetz verboten worden. Auch europaweit gilt hier eine sehr restriktive Handhabung, jedoch kein generelles Verbot bei Tierprodukten (siehe öffentliche Mediendiskussion); aber in Futtermitteln sind solche vorhanden.<sup>68</sup>

Nichts desto trotz haben die Europäer im Zusammenhang globaler Märkte große Probleme, hormonbehandeltes Rindfleisch aus den Vereinigten Staaten von Amerika und Kanada außerhalb ihrer Grenzen zu halten. Durch eine Entscheidung der Welt handelsorganisation WTO ist es der EU (Europäische Union) verboten worden, ihren Markt gegen hormonbehandeltes Rindfleisch aus Nordamerika abzuschotten (gilt auch für Australien und Neuseeland) [siehe auch hier die öffentliche Mediendiskussion].

So gibt es zukünftig nur wenig Möglichkeiten, diesem Dilemma beizukommen. Entweder die Märkte in Europa werden und bleiben weiter für solches Fleisch abgeschottet, mit der Folge hoher Konventionalstrafen, oder der Handel mit hormonbehandelten Tierprodukten wird wieder genehmigt. Unter Umständen einigen sich auch die dafür zuständigen Gremien auf andere Zollerleichterungen mit den entsprechenden Ländern. Kommt es jedoch zu einer Aufhebung der Beschränkungen, dann würde auch die Wiederaufnahme an Hormonzusätzen in deutschen Mastbetrieben neu beginnen. Letzteres wäre ein fataler Rückfall in längst überwunden geglaubte Zustände. Der einzige Ausweg aus dieser prekären Situation ist nur in der Kaufhaltung der Verbraucher zu sehen. Hier sind Organisationen, wie die AgV (Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände e.V.) oder der BLL (Bund für Lebensmittelrecht und Lebensmittelkunde e.V.) aufgerufen, entsprechende Boykottinitiativen zu starten. Besonders Wachstumshormone (sehr oft auch gentechnisch hergestellt) werden in der Mast verwendet. Vor der Gefahr bösartiger Krankheiten für den Menschen warnen Wissenschaftler seit Jahren; dies jedoch vor dem Hintergrund, daß der letzte Beweis für solche Annahmen bis heute nicht erbracht werden konnte.

Der Einsatz von Wachstumshormonen (siehe Fußnote 64) in der Schweinemast findet zur Zeit in Europa noch auf freiwilliger Basis statt. Immerhin führt der Wettbewerb in der Fleischproduktionsbranche dazu, daß sich hormonfreies Fleisch sehr werbewirksam und besser verkäuflich zeigt; dies läßt hoffen. Sehr fortschrittlich und vor-

<sup>66</sup> Horst Helgaufs, Gentechnologie von A-Z, Studienausgabe, 1., korrigierter Nachdruck, Weinheim 1992.

<sup>67</sup> Rudolf Hagemann, Allgemeine Genethik, 4., neubearb. Auflage, Seiten 5-48, Heidelberg 1999.

<sup>68</sup> Heiner Niemann, DLG-Informationstage 1999, Seite 33, Leipzig 1999.

bildlich in einer drastischen Reduzierung bei der Anwendung von Wachstumshormonen im Schweinefleisch zeigen die Bemühungen auch von Dänemark. Dort hat auf freiwilliger Basis die Firma „Danske Slagterier“ zugesagt, bis Ende 1999 auf den Einsatz von solchen Hormonen zu verzichten.<sup>69</sup> Zurück zu den Vitaminen: Für eine Reduktion des Sauerstoffgehaltes (Oxidationsprozeß) in Fleischprodukten sowohl bei Rind- als auch bei Schweinefleisch eignet sich besonders Vitamin E. Durch Zugabe dieses Vitamins zum Mastfutter kann die Haltbarkeit und Farbintensität von Fleischprodukten nachhaltig verlängert werden.

Ausführliche Darlegungen zu diesem Bereich finden sich in der NFZ<sup>70</sup> für Rind- und Schweinefleisch.

Ein wichtiges Mastmittel<sup>71</sup> und für die Aufzucht von Tieren oft verwendetes Medikament war und ist der Einsatz von Antibiotika. Also Mittel zur Bekämpfung von Antibiose, dies meint ein medikamentöser Angriff auf gefährliche Kleinlebewesen.

In Deutschland haben sich namhafte Futtermittelhersteller gegen die Verwendung von Antibiotika ausgesprochen.<sup>72</sup> Das bedeutet aber leider nicht, daß hierzulande keine Antibiotika zum Einsatz kommen. Immerhin noch vier verschiedene Medikamente dieser Art werden noch eingesetzt; es wird allerdings darauf verwiesen, daß eine Gefährdung für den Menschen nicht möglich sei. EU-weit (89/397/EWG) gilt die Verordnung von Antibiotika nur soweit, als es unerlässlich ist, dies zum Erhalt und der Gesundung von Tierbeständen notwendig ist. Das dafür erforderliche Maß sollte eingehalten werden. Deshalb wurde auch die großzügige Genehmigung unterschiedlicher Antibiotika eingeschränkt. Aufgrund der Nahrungsmittelkette wird vermutet, daß Reste dieser Medikamente im menschlichen Körper sich ablagern und somit die Heilung von gefährlichen Krankheiten eingeschränkt werden könnte.

### 3.35 Deklaration von Zusatzstoffen

Um zur Deklaration von Zusatzstoffen<sup>73</sup> in den Fleischer-Fachgeschäften Stellung nehmen zu können, soll eine Bestimmung der meist gebräuchlichsten Artikel dieser Art vorgestellt werden. Als Anmerkung gilt, daß die meisten Zusatzstoffe chemisch hergestellt sind und als Anwendung sowohl äußerlich als auch für die Produktion von Fleisch- und Wurstwaren gelten.

Phosphate: Die Produktion von Fleisch- und Wurstwaren ist ohne die Verwendung von Phosphaten kaum durchführbar. Vorwiegend in Kutterhilfsmitteln zur Stabilisierung und Homogenität speziell der Brätmasse bei Brühwurst sind solche Zusatzstoffe unabdingbar. Sicher ist richtig, daß Fleisch von frisch geschlachteten Tieren eine größere Bindefähigkeit aufzeigt als gekühltes Fleisch und somit ein Verzicht auf Phosphate möglich erscheint. Bedenken muß man jedoch, daß den meisten Fleischereien solches Material aus begrifflichen Gründen nicht zur Verfügung steht.

Direktvermarkter werben allerdings mit dem Verzicht von Phosphaten in ihren Produkten. Sogenannte Biomärkte, die zur Zeit in Deutschland in großer Anzahl entstehen, muß allerdings in Bezug auf die Einhaltung der Hygienevorschriften und anderer das Fleischerhandwerk belastender Verordnungen ein großes Fragezeichen entgegengesetzt werden.

Farbstoffe (oft natürlicher Art) gehören ebenfalls zu den Zusatzstoffen, die deklariert werden müssen. Dies gilt bei rotem Paprika nur dann, wenn über den Gebrauch als Gewürz eine Verwendung erfolgt. An diesem Beispiel kann die Problematik solcher

<sup>69</sup> afz vom 10. Febr. 1999, Nr. 6, Seite 2.

<sup>70</sup> NFZ vom 28. November 1996, Nr. 48, Seite 6.

<sup>71</sup> Mathias Müller, Gentechnik und die praktische Bedeutung für die Fleischerzeugung, in: DLG-Informationstage 1999, Seite 46, Leipzig 1999.

<sup>72</sup> afz vom 3. Febr. 1999, Nr. 5, Seite 5, unter "Deuka erteilt Antibiotika Absage".

<sup>73</sup> Glandorf, Seiten A.III. 4.0 - A.V. 16.

Mittel aufgezeigt werden. Zwischenzeitlich hat die EU<sup>74</sup> ca. 30 verschiedene Farbstoffe zur Verwendung bei der Herstellung von Fleisch- und Wurstwaren genehmigt. Auch hier viele neue Farbzusatzstoffe, die in Deutschland bei Verwendung vor 1998 strenge Strafen nach sich gezogen hätten.

Glutamate sind Geschmacksverstärker, die über entsprechende Säuren und Salze hergestellt werden. Auch hier gilt die Verwendung von geringen Mengen, die eine Gefährdung des Verbrauchers ausschließt. Erfahrungsgemäß sollten maximal 10 g Glutamat auf ein Kilo Fertigmasse die oberste Grenze darstellen. Auch diese Anwendung gehört in die Kennzeichnungspflicht.

Konservierungsstoffe: Es gelten Sorbinsäure und Benzoesäure (speziell im Salat- und Marinadenbereich) zur besseren Haltbarkeit und der Verhütung und Entstehung von Schimmelpilzen. Die Zuordnung, Nitritpökelsalz bei den Konservierungsstoffen durch die EU zuzulassen, ist äußerst umstritten. Dieses Salz wird vorwiegend zur Umrötung von Fleisch- und Wurstwaren eingesetzt, neben seinem Charakter als Gewürz. Hier ist anzumerken, daß es diese Art der Haltbarmachung von Fleischprodukten bereits seit Jahrhunderten gibt (Hinweis hier auf Salpeter).

Schwefelung von bestimmten Artikeln ist als Verfahren in Deutschland für das Fleischerhandwerk neu; es findet nach hiesigem Kenntnisstand bei uns keine Anwendung.

Antioxidationsmittel, die zur Haltbarmachung und besseren Stabilität von Fleisch- und Wurstwaren eingesetzt werden (siehe auch unter 3.34 Hormone - Vitamine).

Kennzeichnungspflichtig sind sämtliche hier aufgezeigten Zusatzstoffe. Da es im Ladengeschäft nicht möglich ist, jeden einzelnen Artikel in der Verkaufstheke kenntlich zu machen, genügt auf Anweisung der EU-Kommission ein deutlich angebrachtes Hinweisschild im Verkaufsraum über die zur Verwendung gelangten Zusatzstoffe. Diese neue Verordnung ist am 1. Januar 1998 in Kraft getreten.

An dieser Stelle soll nochmals sehr deutlich gemacht werden, daß es nicht möglich ist, auf alle Zusatzstoffe Bezug zu nehmen.

In den Zusatzstoff-Rahmenrichtlinien werden folgende Punkte dargestellt:

- 1.) Farbstoffe A III 4.0 -4.3
- 2.) Kennzeichnung und Etikettierung A III 8.0, Seite 1-3
- 3.) Verwendung von E-Nummern A III 9.0, Seite 1-11
- 4.) Das Internationale Ziffernsystem für Zusatzstoffe (96) A IV 12.0, S.2-16
- 5.) Die Anzahl der Zusatzstoffe A V 12.0, Seite 1-2
- 6.) Zusätzliche Zusatzstoffe A V 16.0, Seite 11.“

Es "ist ein Zusatzstoff ein Stoff mit oder ohne Nährwert, der in der Regel weder selbst ein Lebensmittel verzehrt noch als charakteristische Lebensmittelzutat verwendet wird und einem Lebensmittel aus technologischen Gründen bei der Herstellung, Verarbeitung, Zubereitung, Behandlung, Verpackung, Beförderung oder Lagerung zugesetzt wird, wodurch er selbst oder seine Nebenprodukte (mittelbar oder unmittelbar) zu einem Bestandteil des Lebensmittel werden oder werden können."<sup>75</sup>

- 1.) Grundlagen
- 2.) Grundsätzliche Sensorik einschließlich der Grundgeschmäcker (mit Fehlparfums)
- 3.) Praktische Grundlagen der Anwendung
- 4.) Qualitätsmanagement und Qualitätskontrolle

<sup>74</sup> Zusatzstoff-Rahmenrichtlinien 89/107/EWG des Rates vom 21.12.88, modifiziert 94/34/EWG vom 10.09.1994, im besonderen ABI L 237/1 vom 10.9.94.

<sup>75</sup> Hall, Gordon, Siewek, Gerhardt (Hg.), Handbuch Aromen und Gewürze, 5.1.1.2.3, S. 11, Hbg. 99.

## 5.) Vorschriften

Die obige Aufteilung findet sich für Interessenten bei Hall (siehe Fußnote 75). Auch ein Lexikon für Lebensmittelzusatzstoffe gibt es.<sup>76</sup>

### 3.36 Lebensmittelhygiene

Lebensmittelhygieneverordnung spielt sich natürlich nicht nur auf dem europäischen Gebiet ab. Auch deutsche Verordnungen beschäftigen sich mit diesem Bereich, seinen Normen und Begriffen.

- 1.) Was sind Lebensmittel? §7, Absatz 1
- 2.) Was ist Lebensmittelhygiene?
- 3.) Was sind leichtverderbliche Lebensmittel?
- 4.) Was sind verpackte Lebensmittel (Seite 35)?
- 5.) Herstellen
- 6.) Behandeln
- 7.) Inverkehrbringen §1, Absatz 1-2 zu Lebensmitteln und Ihrer Behandlung  
§5, Absatz 1 über Bedarfsgegenstände  
§7, Absatz 1 über Mindesthaltbarkeitsdatum
- 8.) Nachteilige Beeinflussung
- 9.) Genußtauglichkeit
- 10.) Mindesthaltbarkeitsdatum
- 11.) Bedarfsgegenstände (Seite 36).<sup>77</sup>

## IV Betriebswirtschaftliche Aspekte im Fleischerhandwerk

### 4.1 Eigenherstellung

Nach Auffassung des Autors dieser Dissertation ist ein Überleben des Berufs des Fleischermeisters und damit seine eventuelle Selbständigkeit auch zukünftig nur sicherzustellen, wenn das Handwerk eine weitestgehende Eigenherstellung der Fleisch- und Wurstwaren durchführt. Es ist nicht so, daß diese Auffassung von allen Kollegen mit getragen wird. Es gibt durchaus ernst zunehmende Meinungen, die davon ausgehen, daß es allemal preiswerter wäre für das Gewerbe, wenn sich viele Kollegen zu sogenannten Produktionsgemeinschaften zusammenschließen würden. Dies hätte den Vorteil, Neuinvestitionen auf mehrere Schultern verteilen zu können. Nach hiesiger Auffassung begibt sich der Handwerker bei dieser Einstellung in eine weitere Abhängigkeit, die einer Selbständigkeit weitestgehend zuwiderläuft.

Um es deutlich zu machen, nur bei der Eigenherstellung ist unter starker Berücksichtigung der regionalen Besonderheiten an Spezialitäten eine ausreichende Gewinnmarge zu erzielen, die ein Überleben dieses Berufsstandes sicherstellt.

Gute Chancen zur Überprüfung der selbst erzeugten Artikel bieten die umfangreichen Wettbewerbe seitens der CMA und des DFV. Zu diesem Zweck wurde das CMA-Prüfsiegel in Zusammenarbeit mit dem DFV (allerdings nur für Innungsmitglieder) eingeführt. Grundlage hier ist die Bereitschaft der Betriebe zur totalen Kontrolle ihrer Produkte. Dies kann insgesamt zu mehr Kreativität im eigenen Herstellungsprogramm führen.

Aufgrund von schriftlichen Befragungen aus meiner Diplomarbeit kann gefolgert werden, daß es in den Landgemeinden und Kleinstädten günstigere Bedingungen zum Erhalt von Fleischer-Fachgeschäften gibt als in Städten und Großstädten.

<sup>76</sup> Erich Lück, Peter Kuhnert, Lexikon Lebensmittelzusatzstoffe, 2., Aufl., Hamburg 1998.

<sup>77</sup> DIN (Hg.), Deutsches Institut für Normung e.V., 1., Auflage 1998, Berlin, Wien, Zürich, Beuth 1998.

Dies hängt zum Teil an nicht so starker Konkurrenz seitens Großanbietern, aber auch an traditionell stärker in kleinen Gemeinden praktizierter Solidarität mit langjährigen Geschäftspartnern, Lieferanten und Kunden; das hat auch etwas mit Treue zu tun. Darüber hinaus befinden sich die Betriebe im ländlichen Raum sehr oft seit Generationen in den Händen von alteingesessenen Handwerksfamilien. Es gibt bei all diesen Überlegungen allerdings eine entscheidende Prämisse. Handwerker müssen sich am Markt weiter und besser positionieren. Dies meint eine Verkaufsstrategie zu entwerfen, die neue Anforderungen aufnimmt und umsetzt. Auch die zukünftige schulische Bildung des Nachwuchts muß zusätzlich vorangetrieben werden. Nach den empirischen Daten scheint dem Autor hier eine gute Entwicklung im Fleischerhandwerk eingesetzt zu haben. Die jungen Frauen und Männer in diesem Gewerbe verlassen heute verstärkt den schulischen Bereich mit höherer Qualifikation.

## 4.2 Haltbarkeit ohne Deklaration

Um der Redlichkeit willen soll an dieser Stelle auch darauf verwiesen werden, daß nicht jede Art von Konservierung deklariert werden muß. Aus der Erfahrung als Fleischermeister ergeben sich folgende Arten von Haltbarkeit.

Räucherung: Eine Art der Verlängerung von genießbarkeit bei Fleisch- und Wurstwaren. Hier gilt es zu unterscheiden zwischen der Heiß- und der Kalträucherung. Bei der Räucherung generell gibt es regional Unterschiede in der Verwendung von verschiedenartigen Holzsorten auch mit Untermischung von Gewürzen wie beispielsweise Holunderbeeren. Heißrauch findet Verwendung bei Kasseler, den meisten Sorten von Brühwurst wie Würstchen, Bockwurst, Mortadella etc.; Kaltrauch wird bei Speck, Schinken, Rohwurst etc. angewendet. Kalträucherung zieht sich über mehrere Tage und Nächte hin; Heißrauch wird meistens über eine Gasrauchküche innerhalb von wenigen Stunden durchgeführt (A Seite 8.1-8.2 u. 8.2.8, siehe Fußnote 78.).  
Kochen: Jede Leber- und Blutwurstsorte (also Kochwurst) wird bei ca. 82 Grad Celsius haltbar gemacht. Eine anschließende Kalträucherung unterstützt diesen Vorgang (A Seite 6.3).

Brühung: Gebrüht werden vornehmlich Brühwurstsorten wie Würstchen, Jagdwurst und andere bei ca. 72 Grad Celsius. Dem Brühen vorgeschaltet ist hier die Heißräucherung (A Seite 6.2).

Salzung: Konservierung durch Salzung unter Verwendung von Kochsalz. Nach längerer Verweildauer in entsprechenden Gefäßen folgt der Kaltrauch für eine zusätzliche Variante der Haltbarmachung [manchmal auch unter Zusatz von Salpeter zur Umrötung] (A Seite 4.9 u. 6.6).

Schnellpökellung: Durch das Einspritzen von Salzlake in Fleisch mittels einer Lakespritze bei einem Salzgehalt von ca. 6 bis 12 Grad. Hier allerdings wird weitestgehend Nitritpökelsalz verwendet, was nach der neuen Zusatzstoffverordnung deklariert werden muß.

Kühlung: Die Art der Konservierung von Fleisch- und Wurstwaren ist bei Kühlung nur bedingt möglich. Fleischwaren werden sinnvoller Weise zwischen 2 und 4 Grad Celsius gekühlt, Wurstwaren bei ca. 8 Grad Celsius. Durch diese Unterschiedlichkeit bedürfen Fleischereien einen Hauptkühlraum für Fleisch und einen Nebenkühlraum für Wurst (A Seite 4.2).

Gefrier-Kühlung: Diese Kühlform läßt sinnvoller Weise das Fleisch anfangs bei mehr als minus 40 Grad Celsius Schockgefrieren, um dann bei minus 18 bis 20 Grad Celsius gelagert zu werden (A Seite 8.2.2).

Sülzwaren: Haltbarmachung durch Verwendung von Essig und diversen Gewürzen unter Hinzufügen von unterschiedlichen Ingredienzen aus verschiedenen Tierkörperprodukten (siehe Tabelle 13.3.1-5, A Seite 12.3.1.2).<sup>78</sup>

Konserven: Vom Kochen im Wasserbad über Sterilisieren im Autoklaven zum Evakuieren (einen Raum luftleer machen) Haltbarmachung mit Konservendosen.<sup>79</sup>

### 4.3 Internetauftritt des Deutschen Fleischer-Verbandes

Daß der Internetauftritt des DFV im November 1998 seinen Anfang genommen hat stimmt nicht. Aber durch die sehr gelungene neue Homepage des Deutschen Fleischer-Verbandes unter [www.fleischerhandwerk.de](http://www.fleischerhandwerk.de) wird ein gedeihlicher Einstieg nach Maß im Medium eingeleitet. Auch diese Arbeit profitiert von den ins Internet vom DFV gestellten Adressen von Fleischer-Fachgeschäften mit Prüfsiegel. So konnte gezielt Adressenmaterial nach Komplettierung durch den Autor gesammelt werden, so daß eine empirische schriftliche Befragung möglich werden konnte.

Wie nun die Innungsmitglieder diese neue Betriebsamkeit des DFV anzunehmen gedenken, werden die empirischen Arbeiten in dieser Studie zeigen.

Auf dem 108. Deutschen Fleischer-Verbandstag in Lübeck im Oktober 1998 wurden die neuen Aktivitäten im „world wide web“ vorgestellt.<sup>80</sup> Ob diese besonders positiv bedachten Anfänge im Medium Internet auch zukunftsfruchtig sind, wird sich herausstellen müssen. Nach hiesiger Auffassung müssen Meisterin und Meister sehr hart arbeiten, um im Markt erfolgreich bestehen zu können. Dies wird zur Folge haben, daß im Handwerk zur Zeit mit Sicherheit wenig Interesse bestehen dürfte, die karge Freizeit am PC verbringen zu wollen. Dies muß nicht eine Kritik an den Bemühungen des DFV bedeuten. Entwicklungen zu verschlafen ist mit Sicherheit der falsche Weg. Positiv sollte angemerkt werden, daß die Organisationen, die sich normalerweise mit dem Internet beschäftigen müssen, so schnell an wichtige Informationen über das Fleischerhandwerk gelangen können; dies setzt allerdings ständige Aktualität der Angebote im Netz voraus. Ein weiterer positiver Gesichtspunkt für das Internet beim DFV ist die Möglichkeit, über E-Mailing auf kurzem Weg mit anderen Anbietern in Kontakt zu treten und umgekehrt, um so schnellstmögliche Informationsketten aufbauen zu können.

### 4.4 Einführung des EURO

Am Beginn der Diskussion zur Währungsunion waren die meisten Bürger in Deutschland gegen eine Einführung des EURO. Diese Einstellung hat sich 1999 relativiert, selbst vor dem Hintergrund einer 12%igen Abwertung gegenüber dem Dollar. Die Verträge sind unterschrieben und es macht keinen Sinn, den Tatsachen des EURO auszuweichen. Viele der Fleischer-Fachgeschäfte haben ihre Kassen bereits umstellen lassen, die Neueinstellung der Waagen wird mit Sicherheit auch rechtzeitig fertig. Die bis zur Einführung anfallenden Kosten wird das Handwerk verkraften können; die Vorbereitungszeit war sicher lange genug. Sceptikern sei gesagt, daß neue Risiken beim Geld auch neue Möglichkeiten am Markt nicht ausschließen. Die im Jahr 2002 beginnende erstmalige Geldwährung in EURO wird aus Gründen neuer Kalkulation einen erheblichen Arbeitsaufwand bedeuten. Wichtig scheint zu sein, daß es nicht zu falschen Aufrundungen oder Abrundungen kommt, die zu großen Problemen führen. Kleine Abweichungen können sich im Jahreszeitraum zu großen Summen auftürmen.

<sup>78</sup> Wirth, Bd. 1, A 4.2-12.3.1.2.

<sup>79</sup> Friedrich Benthlin, Der Fleischermeister, Bd. 2, Seiten 311-314, Berlin 1938.

<sup>80</sup> afz vom 21. Oktober 1998, Nr. 43, Seite 11.

Als schwierigste Phase glaubt der Autor in den sechs Monaten der Gültigkeit von zwei Währungen zu sehen. Dies bedeutet zweifache Buchführung im Cash-Geschäft, welches die Arbeit nicht erleichtern dürfte. Doch Grund zur Panik ist unangebracht. Es lohnt sich, die auf das Handwerk zukommenden Umstellungen gelassen zu betrachten. Wer bereit ist flexibel zu reagieren, wird die Währungsunion meistern. Sollten einzelne HandwerksmeisterInnen nicht mit der Einführung des EURO zurechtkommen, dann können sie sich vertrauensvoll aber rechtzeitig an die zuständigen Handwerkskammern zwecks Hilfestellung wenden.

1.) Fragebogen-Nr. 446:

"Euro: find ich gut; nur für uns zu kostensteigernd."<sup>81</sup>

## V Methodik der Befragungen

### 5.1 Alle Länder der BRD

**Tabelle 5.1.1** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V1 In welchem Bundesland befindet sich Ihr Unternehmen? (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente	
Schleswig Holstein		24	4,8	4,8	
Hamburg		4	,8	,8	
Bremen		1	,2	,2	
Niedersachsen		47	9,4	9,4	
Mecklenburg-Vorpom.		5	1,0	1,0	
Berlin		5	1,0	1,0	
Brandenburg		15	3,0	3,0	
Sachsen-Anhalt		7	1,4	1,4	
Sachsen		52	10,4	10,4	
Hessen		22	4,4	4,4	
Rheinland-Pfalz		29	5,8	5,8	
Saarland		3	,6	,6	
Baden-Württemberg		63	12,5	12,6	
Thüringen		28	5,6	5,6	
Bayern		39	7,8	7,8	
Nordrhein-Westfalen		157	31,3	31,3	
verweigert		1	,2	absenter Fall	
	Total	502	100,0	100,0	
Modalwert	157	valide Fälle	501	absente Fälle	1

Die obige Tabelle deckt den gesamten Befragungsraum aus der Bundesrepublik ab. Wie sehr deutlich zu erkennen ist, sind in allen 16 Bundesländern Probanden vertreten. Nordrhein-Westfalen ist nicht nur das bevölkerungsreichste Land, sondern, wie am Modalwert auch gut zu erkennen, das Land mit den am meisten zurückgesandten Fragebögen. Ganz enttäuschend die Rücklaufquote aus den Stadt-Staaten Berlin, Hamburg und Bremen. Schon hier deuten sich die gravierenden Probleme an, die in den großen deutschen Städten vorherrschen.

**Tabelle 5.1.2** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

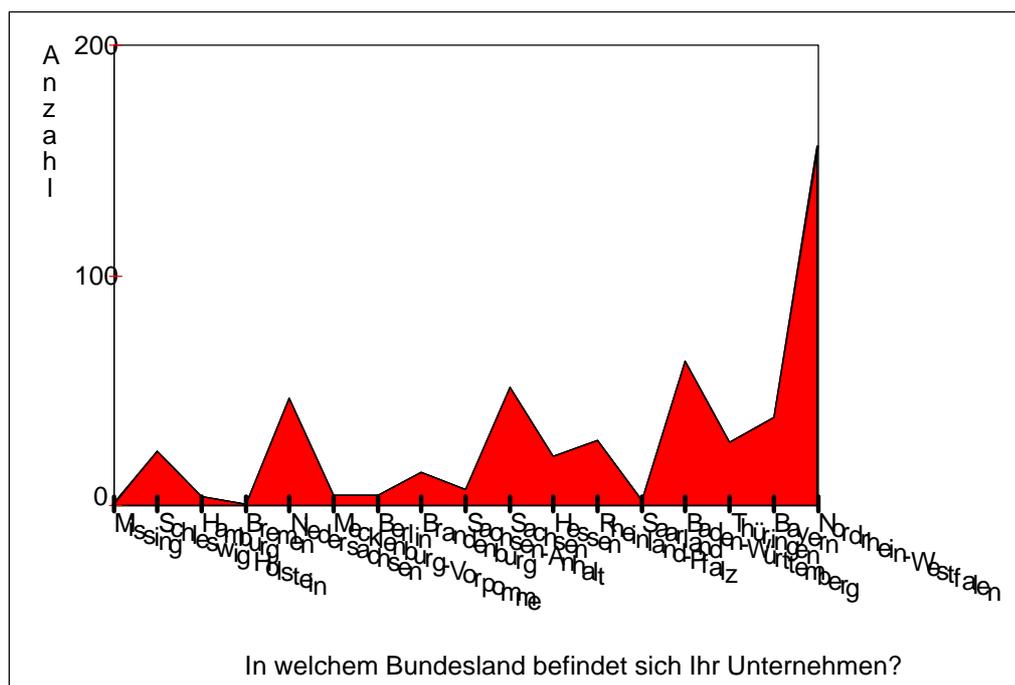
<sup>81</sup> siehe Anmerkungen der Klientel im Anhang.

ANB Alte Bundesländer - Neue Bundesländer (n=502)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
Alte Bundesländer	395	78,7	78,8
Neue Bundesländer	106	21,1	21,2
verweigert	1	,2	absenter Fall
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	501	absenter Fall	1

Die Tabelle 5.1.2 wurde durch den SPSS-Befehl "recode" aus der Tabelle 5.1.1 transformiert. So war es möglich, einen Vergleich zwischen den Alten und Neuen Bundesländern zu unterschiedlichen Fragen formulieren zu können. Die Tabelle 5.1.1 war für viele Fragen zu umfangreich und dadurch zu unübersichtlich. Die neue Variable hat den Namen **ANB** erhalten.

Prozentual entspricht die Tabelle ANB in etwa dem Anteil der Bevölkerung in der Bundesrepublik Deutschland. Zum einen ein erstaunliches Phänomen, zum anderen erleichtert es auch die Berechnungen, da von paritätischen Grundannahmen ausgegangen werden kann in Bezug auf die folgenden Fragen.

**Abbildung 5.1.1** (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Die Abbildung 5.1.1 soll auf graphischem Weg die rein optische Darstellung der einzelnen Bundesländer bezogen auf die Rücklaufquote anzeigen. Sehr deutlich ist auch hier auf einen Blick die überragende Stellung von Nordrhein-Westfalen auszumachen.

Die Übernahme der Struktur der nachfolgenden Tabellen aus dem SPSS haben ihren Sinn zum einen in der Notwendigkeit des Gebrauchs aller dortigen Daten im Verlauf dieser Arbeit und aus Gründen der gleichwertigen optischen Darstellung dieser Dissertation. Die nachfolgende Tabelle soll mit dem Test von 1996 verglichen werden. Es ist zu berücksichtigen, daß es sich seinerseits um eine exemplarische Umfrage gehandelt hat. Der entscheidende Punkt ist, daß die Rücklaufquote 1996

nur 6% betrug; 1999 bei gleicher Anzahl von Probanden bei gleichen Adressen bereits exakt 15,45%. Aus dieser hohen Anzahl nicht zustellungsfähiger Adressen 1999, die aber 1996 zugestellt werden konnten, muß geschlossen werden, daß zwischen 1996 und 1999 in Hamburg, Berlin und Frankfurt am Main viele Fleischer-Fachgeschäfte haben aus unterschiedlichen Gründen schließen müssen. Dies deckt sich auch mit den bereits dargelegten Zahlen über die Reduzierung des Gewerbes in den letzten Jahren seitens des Deutschen Fleischer-Verbandes.

**Tabelle 5.1.3** (Pre-Test Januar 1999)

V1 In welchem Bundesland befindet sich Ihr Unternehmen? (n=47)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
Hamburg	12	25,5	26,1
Berlin	17	36,2	37,9
Frankfurt am Main	13	27,7	28,3
München	4	8,5	8,7
verweigert	1	2,1	absenter Fall
	-----	-----	-----
Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	42	absente Fälle	5

**Tabelle 4.1:** Wo betreiben Sie Ihr Geschäft (n=300)?  
(Untersuchung von 1996)

	Wert	Frequenz	Prozent	valide Prozente	kum. Prozente
Hamburg	1,00	29	36,3	36,3	36,3
Berlin	2,00	25	31,3	31,3	67,5
Frankfurt/M.	3,00	26	32,5	32,5	100,0
Total		80	100,0	100,0	
valide Fälle	80	absente Fälle	0		

Das Antwortverhalten hat sich sehr unterschiedlich in den einzelnen Städten entwickelt. Im Hamburger Raum war die Bereitschaft, den vorgelegten Fragebogen 1999 zu beantworten um 7,8% geringer als 1996. Die Berliner Kollegen haben sich dagegen um 9,2% bereitwilliger 1999 gezeigt, der Bitte nach Beantwortung des Fragebogens Folge zu leisten. Auch im Raum Frankfurt am Main fiel die Bereitschaft zur Auskunft um 1,5% geringer aus. Es darf nicht unerwähnt bleiben, daß 1996 noch 80 Fragebögen ausgewertet werden konnten; diese Zahl hat sich auch aufgrund von Betriebsschließungen 1999 dann auf 47 insgesamt reduziert. Bei einer so hohen Nichtzustellbarkeitsquote von rund 15,5 % der zum Versand gebrachten Fragebögen war mit einem besseren Ergebnis nicht zu rechnen; auch wenn der Gesamttrücklauf so nicht erwartet worden war.

## 5.2 Alte Länder der BRD

Aufgrund der unterschiedlichen Anzahl an Bürgern und ökonomischer Stärke zwischen den „Alten Bundesländern“ und den „Neuen Bundesländern“ macht es auch

nach fast 10 Jahre der Wiedervereinigung Sinn, unterschiedliche Analysen vorzunehmen.

Die alten Bundesländer sind bei der Hauptuntersuchung mit allen Ländern und anzahlmäßig mit folgenden Adressenblöcken vertreten:

Schleswig-Holstein	32 Adressen
Hamburg	10 Adressen
Bremen	1 Adresse
Niedersachsen	83 Adressen
Berlin	4 Adressen
Hessen	63 Adressen
Rheinland-Pfalz	69 Adressen
Saarland	8 Adressen
Baden-Württemberg	155 Adressen
Bayern	100 Adressen
Nordrhein-Westfalen	432 Adressen

Alles zusammen ergibt 957 Adressen aus den alten Bundesländern. Insgesamt fällt auf, daß Fleischerfachgeschäfte aus den Großstädten prozentual wenig vertreten sind.

Diese Adressen der alten Bundesländer wurden im November 1998 aus dem Internet unter [www.fleischerhandwerk.de](http://www.fleischerhandwerk.de) herausgelesen. Es handelt sich hier um **alle** dort gespeicherten Anschriften, herausgegeben vom Deutschen Fleischer-Verband (DFV) und der Centralen Marketing-Gesellschaft der Agrarwirtschaft (CMA). Die dort veröffentlichten Adressen sind ausgezeichnete Betriebe mit dem CMA-Gütezeichen „Handwerkliche Meister-Qualität“. Dies sind Fleischerfachgeschäfte, die sich freiwillig ständiger Kontrollen ihrer hergestellten Produkte unterziehen und dafür das Recht erhalten, das vom DFV und der CMA gemeinsam initiierte Werbezeichen „F“ zu führen. Darüber hinaus werden diese Unternehmen auch werblich unterstützt.

Leider gab es im Internet nur Angaben über Namen, Postleitzahlen und Ortschaften. So mußten in mühevoller Kleinarbeit über Telefonbücher und andere Medien Straßennamen und Hausnummern ermittelt werden.

Im Vorfeld der Adressensuche hat sich der Autor dieser Dissertation an das Präsidium des DFV mit im Anhang befindlichen Schreiben gewandt; leider nicht mit entsprechendem Erfolg. Es gab nur einen Rückruf aus der Geschäftsleitung des DFV mit dem Hinweis, daß für mich geeignete Adressen aus Strukturgründen nicht vorhanden sind.

### 5.3 Neue Länder der BRD

Die „Neuen Bundesländer“ mit Ihren Adressenblöcken (ohne Berlin) setzen sich wie folgt zusammen:

Mecklenburg-Vorpommern	19 Adressen
Brandenburg	7 Adressen
Sachsen-Anhalt	28 Adressen
Thüringen	87 Adressen
Sachsen	117 Adressen

Alles zusammen an Anschriften ergibt 258.

Alle Angaben über das Zusammentragen dieser Betriebsortadressen sind in **5.2** nachlesbar. Für die Hauptuntersuchung der Empirie ergibt sich somit eine Gesamtzahl von:  $957 + 258 = n = 1215$ .

Es wurden also 1215 Fleischerfachgeschäfte in Gesamtdeutschland im Haupttest angeschrieben. Dazu war es nötig, eine entsprechende Adressenliste zu erstellen, um adäquate Kuverts aufsetzen zu können. Alles sollte wie ein Privatbrief aussehen. Deshalb auch keine Infopost, sondern ein normaler Brief mit frankiertem Rückkuvert wurde zum Versand gebracht. Mit Sicherheit kann von einer Repräsentativität in dieser empirischen Befragung im Hinblick auf alle ins Internet vom DFV und der CMA gestellten Adressen ausgegangen werden. In Bezug auf alle Fleischereien in Deutschland kann angenommen werden, da ca. 5% aller Betriebe in der Bundesrepublik angeschrieben wurden, so daß von einer vergleichbaren Repräsentativität auszugehen ist, da eine vernünftige Verteilung von Stadt und Land gegeben war. Es darf auch darauf verwiesen werden, daß im Pre-Test darüber hinaus noch 300 weitere Fleischerfachgeschäfte angeschrieben worden sind. Weitere Einzelheiten unter der empirischen Befragung.

#### 5.4 Sonstiges

Damit wichtige Informationen aus den Fragebögen nicht verloren gehen, hat der Autor unter dem Begriff „Sonstiges“ Angaben der Klientel aufgelistet. Es handelt sich hier um Beschreibungen, die in der Datensammlung nicht berücksichtigt werden. In der Fragestellung aus dem Fragebogen: „Was tun Sie für das Vertrauensverhältnis zu Ihren Kunden?“ gab es die Möglichkeit neben Qualitätskontrolle, Aufklärung, Werbung und Transparenz auch noch sonstiges anzukreuzen. Bei dieser Frage waren also Mehrfachantworten erwünscht. Die unkommentierte Auflistung nachfolgender Antworten lautet:

- |                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| 01.) Alles was mir einfällt          | 15.) Qualifiziertes Fachpersonal                     |
| 02.) Von wem die Schlachttiere sind  | 16.) Pers. Vertrauen aufgebaut                       |
| 03.) Mitteilung über Einkaufsquellen | 17.) Ab Hof  |
| 04.) Gespräch/Beratung = 7 X         | 18.) Tag er offenen Hof für 2 x                      |
| 05.) Eigenes Züchterabkommen         | 19.) Mitglied im Thönes-Natur-Verb.                  |
| 06.) Eigenmarke                      | 20.) Bio-Park-Produkte                               |
| 07.) Alles Menschenmögliche          | 21.) Vorführungen                                    |
| 08.) Produktselbstkontrolle          | 22.) Besuch unserer Landwirte                        |
| 09.) DFV muß mehr für uns tun        | 23.) Betriebsführungen                               |
| 10.) Reden! Reden!                   | 24.) Kontaktpflege                                   |
| 11.) Kaufen direkt beim Landwirt     | 25.) Persönliche Beziehungen                         |
| 12.) Qualitätsfleischprogramm        | 26.) Abendseminare                                   |
| 13.) Artgerechte Tierhaltung         | 27.) Persönliche Argumente                           |
| 14.) CMA-Kontrolle                   | 28.) Adressen und Fotos von Höfen<br>im Schaufenster |

Als ein Beispiel sollen die Ansichten von Fleischermeistern aus Fragebögen-Nr. 34 und 458 zum Tragen kommen:

1.) Fragebogen-Nr. 34:

"Die Supermärkte werden in ein paar Jahren unseren Berufszweig ausgelöscht haben. Die Sonderangebote von Fleisch=Einkaufspreis, manchmal auch darunter. Das darf es nicht geben.

2.) Fragebogen-Nr. 458:

Weitere Problematik: Umsatzeinbußen beim Rindfleisch, Verbraucher kauft beim Direktvermarkter. Tiere dabei im Schlachthof geschlachtet, die

Weiterverarbeitung zu verbrauchsgerechten Portionen und Wurst erfolgt von "Schwarzarbeitern" in dafür eingerichteten Räumen, z.B. Garage!"<sup>82</sup>

## 5.5 Theoriebildung

### 5.51 Das Forschungsproblem

Die gesamten nachfolgenden Aussagen und Bemerkungen gelten sowohl für die Hauptuntersuchung als auch für den Pre-Test. Es schien sinnvoll, dies nur „einmal“ zu dokumentieren. Die Rücklaufquote aus den Pre-Test von 1999 hat im Verhältnis zur Umfrage von 1996 = 6% eindrucksvoll bestätigt, daß in Bezug auf den Fortbestand der Existenzen im Handwerk die vermutete Problematik im Fleischergewerbe sich sehr viel gravierender darstellt als noch vor 3 Jahren geglaubt.

Nachfolgend die Rücklaufquoten von 1999 (gedacht als Panel):

- |                                 |                              |
|---------------------------------|------------------------------|
| 1.) 18,3 % von Hamburg          | (93 Adressen - 17 Rückläufe) |
| 2.) 21,8 % von Berlin           | (88 Adressen - 19 Rückläufe) |
| 3.) 6,3 % von Frankfurt am Main | (96 Adressen - 6 Rückläufe)  |

Beim Vergleich mit der Umfrage von 1996 haben sich aus den Städten Hamburg und Berlin die nicht zustellbaren, noch 1996 erreichten Fleischermeister und Meisterinnen, Postsendungen mehr als verdreifacht, aus Frankfurt am Main relativiert.

Die dazu veröffentlichten Bestandszahlen im deutschen Fleischerhandwerk seitens des Deutschen Fleischer-Verbandes schienen es als dringend erforderlich, in einer Untersuchung den Sorgen und Nöten der Handwerker nachzugehen.

Die so gestellte Aufgabe machte es erforderlich, darüber nachzudenken, auf welche Weise die Bewältigung der Darstellung der Problematik im Gewerbe sichtbar gemacht werden könnte.

Aufgrund des deskriptiven Charakters dieser Dissertation wurde versucht, auch die Forschung in Fragen der bereits dargestellten Problematik beschreibend anzulegen.

Um eine Strukturierung des Forschungsprozesses aufstellen zu können, hat sich der Autor auf seine Aufzeichnungen aus dem Seminar über „Methoden der empirischen Sozialforschung“ bei Herrn Professor Dr. Klaus Heinemann, Universität Hamburg 1994, eingelassen und das dortige Design eines Planes übernommen. Dies drückt sich auch in der Abfolge der Gliederung dieser Studie aus.

Die Problemgeschichte im Fleischerhandwerk zieht sich seit Kriegsende 1945 bis heute wie ein roter Faden. Nach dem Aufblühen des Gewerbes in den 50er und 60er Jahren, gab es einen kontinuierlichen Abbau an Betrieben. Gegen eine Konsolidierung nach „Freißwelle“ und anderem waren Einwände nicht angebracht.

Allerdings der dramatische Verfall an Existenzen im Fleischerhandwerk der letzten 30 Jahre hat nun Dimensionen erreicht, die durch Beschreibung der Probleme und Gegensteuerungsmaßnahmen Wege finden muß, der Existenznot des Gewerbes ein Ende zu ermöglichen.

Diese Dissertation soll zur Erkenntnis der Schwierigkeiten beitragen, um so Hilfestellung geben zu können, Auswege und Überlebensstrategien zu entwickeln. Daß die Verwirklichung solcher Antworten den Rahmen dieser Studie übersteigt, versteht sich von selbst.

### 5.52 Theorie der Sozialen Rolle

---

<sup>82</sup> siehe Anmerkungen der Klientel im Anhang.

Da aufgrund der eigenen Lebenserfahrung nicht ausgeschlossen werden kann, daß der Autor selbst zum Gegenstand dieses Forschungsobjektes geworden ist, also Subjekt, daß andere Subjekte gleicher oder ähnlicher empirischer Lebensläufe versucht zu untersuchen, hat er sich durch die unter 5.51 dargelegten Begründungen entschlossen, auf eine der soziologisch-theoretischen Theorien zurückzugreifen. Dabei kam ihm der Gedanke, den Fleischermeister und die Fleischermeisterin zu einem fiktiven, Dahrendorf nachempfundenen „homo sociologicus“<sup>83</sup> zu reduzieren. Wie weit dies praktikabel erscheint, werden die folgenden Bemühungen erweisen müssen.

Da die bereits erwähnte Arbeit von Dahrendorf sehr psychologisch beeinflusst scheint, hat sich der Autor entschlossen, zur Erklärung der Theorie der "Sozialen Rolle" im Hinblick auf das Fleischerhandwerk auf die Arbeiten von Bellebaum<sup>84</sup> einzugehen.

Um sich mit der "Sozialen Rolle" beschäftigen zu können, müssen als erster Schritt die sozialen Positionen bestimmt werden. Solche Positionen werden für die Probanden in zwei gleichgewichtige Positionsmuster eingeteilt, um soziales Handeln erklären zu können. Zum einen wird gesprochen von „erworbenen Positionen“ (wie beispielsweise die Berufsposition) und zum anderen von „zugeschriebenen Positionen“ (wie Alters- oder Geschlechtspositionen). Wobei in besonderen Familien bei den "zugeschriebenen Positionen“ durchaus auch handwerkliche Vorgaben erbracht werden müssen. Wie hier ersichtlich ist, kann die Definition nicht immer deutlich abgegrenzt werden.

Nach Dahrendorf stellt sich nun auf der Bühne des Lebens ein vielfältiges Rollenverhalten der zur „ärgerlichen Tatsache der Gesellschaft“<sup>85</sup> gehörenden Bürger und Bürgerinnen. Zu diesen ist auch die hier befragte Klientel zu rechnen.

Dies meint im theoretischen Sinn, daß zum einen wir den Meister und die Meisterin meinen, die wir persönlich kennen, aber auch zum anderen die Funktion seiner (ihrer) Tätigkeit. Das heißt, im Grunde genommen sprechen wir immer von einer konkreten Person, die aber auch eine „Stelle“ in der Gesellschaft bekleidet, deren Verhaltensweise uns durchaus auch von anderen Stelleninhabern bekannt ist, ohne diese jedoch konkret benennen zu können.

Von den Erfahrungen aus dieser Untersuchung über die sozialen Positionen der Mitglieder im Fleischerhandwerk erfahren wir beispielsweise etwas über deren Alters-, Geschlechts-, Berufs-, Wohn- und Ausbildungspositionen, über die Position des Familienstandes, ob Kinder in den Familien leben etc. etc.. Wie nun die Gesellschaft erwartet, daß sich Positionsmitglieder zu verhalten haben, ergibt sich aus den Vorgaben und Zwängen eben dieser Gesellschaft. Diese Vorgaben haben sich gebildet aus Normen und Werte, Erwartungen oder aber auch aus Sanktionen von der Gesellschaft oder Teilen davon (wie Gruppen) bezogen auf den (die) PositionsinhaberIn. Ein besonders hier in dieser Dissertation uns interessierender Stellenbegriff ist die Meisterposition. Der Hinweis auf diese Position und die Kenntnisse darüber sagt dem Soziologen und dem Fachmann, mit wem und mit welchen Gruppen diese Personen Beziehungen haben müssen, um erfolgreich im Markt agieren zu können. Dazu gehört, daß der (die) HandwerksmeisterIn Kontakte zu bestimmten Bezugsgruppen unterhalten muß, die in einzelne sogenannte „Positionssegmente“ sich wiederfinden.

Das meint Beziehungen wie:

## 1.) MeisterIn zu Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen

<sup>83</sup> Ralf Dahrendorf, Homo Sociologicus, 15. Auflage, Opladen 1977.

<sup>84</sup> Alfred Bellebaum, Soziologische Grundbegriffe, 11., überarb. Auflage, S 51ff., Stuttgart 1991.

<sup>85</sup> Dahrendorf, Seite 17.

2.) MeisterIn zu Kollegen oder Kolleginnen

3.) MeisterIn zu Mitgliedern von Berufsorganisationen, etc., etc...

Diese Beziehungen können eine Vielzahl von Netzwerken bedeuten. Nicht jeder der Beziehungen kann der (die) PositionsinhaberIn ausweichen, da Erwartungshaltungen an ihn (sie) gestellt werden. Kann er (sie) die Erwartungen nicht erfüllen, besteht die Möglichkeit von Sanktionen gegen das Abweichen solcher sozialer Normen; dies heißt konkret, das Funktionieren einer sozialen Kontrolle durch die Gesellschaft oder Teilen davon.

Nach Dahrendorf werden die an den Meister oder die Meisterin zu stellenden Erwartungen eingeteilt in „Muß“- , „Kann“- oder „Soll-Erwartungen“<sup>86</sup>; wobei im Normalfall nur bei Verletzung von „Muß-Erwartungen“ mit Sanktionen zu rechnen ist.

Solche beschriebenen Erwartungen an Fleischer und Fleischerinnen könne sich auch zu Normen entwickeln; Normen sind im weitesten Sinn Handlungs- und Erwartungsanweisungen.

Wie sich aus den Beschreibungen ergibt, ist eine soziale Position ohne die Ausübung einer sozialen Rolle nicht denkbar; beide sind nur in Symbiose vorstellbar. So wie man sich die soziale Position eines Fleischermeisters oder einer Fleischermeisterin vorstellen kann als Individuum, so müssen wir sofort aber auch definieren, wie seine (ihre) Rolle in dieser so „ärgerlichen Tatsache der Gesellschaft“ zu funktionieren hat. Daß Kleinkinder durch einen Lernprozeß an die Beherrschung von sozialen Rollen herangeführt werden müssen, liegt auf der Hand; auch wer die Gruppen sind, die solches zu vermitteln haben.

Abschließend kann zusammengefaßt werden, daß Soziologen aufgrund von "Sozialen Rollen" und derer Definitionen bestimmte Grundregeln sozialen Handelns voraussagen können. Dies erklärt sich daraus, daß durch die Position eines Menschen, seine Bezugsgruppe bekannt ist und damit seine soziale Rolle in dieser unserer Gesellschaft.

Funktioniert dieses Zusammenspiel nicht, dann kommt es zu Interessenkonflikten zwischen einzelnen Rollen, die ein(e) PositionsinhaberIn spielen muß. Sinn dieser meiner Arbeit über eine schriftliche empirische Befragungsaktion ist der Versuch einer Aussage über die soziale Wirklichkeit im Fleischerhandwerk in Deutschland.

### 5.53 Bildung von Annahmen

Die nachfolgenden Annahmen wurden aus der beruflichen Erfahrung des Autors heraus zusammengestellt. Die Einbindung der Annahmen in die dargelegte Theorie der Sozialen Rolle wird am Ende der Datenauswertung nachvollzogen.

Da Annahmen einen kausalen Zusammenhang zwischen zwei Ereignissen postulieren, wurden folgende Korrelationen vorgenommen:

- 1.) Je älter der (die) FleischermeisterIn, desto eher wird er (sie) eine Haupt- schulausbildung erhalten haben.
- 2.) Wenn ein (e) unter 40-jähriger (e) HandwerkerIn sich in die Selbständigkeit wagt, dann sind die Wohnverhältnisse eher nicht beim Eigenheim angesiedelt.
- 3.) Je höher die Schulbildung ist, desto höher wird auch das Netto-Familien- einkommen sein.
- 4.) Wenn sich ein Betrieb in den Neuen Bundesländern befindet, dann werden die Zukunftsperspektiven geringer sein als in den Alten Bundes- ländern.
- 5.) Wenn der (die) selbständige FleischermeisterIn mehr als 50% seiner (ihrer) Wurstwaren herstellt, dann ist zu vermuten, daß das Netto-

---

<sup>86</sup> Dahrendorf, Seite 37.

- Familieneinkommen höher ist als bei geringerer prozentualer Wurstwarenherstellung.
- 6.) Je ländlicher der Firmensitz ist, desto eher wird die Zukunftsperspektive positiv beurteilt.
  - 7.) Wenn die Probanden bis 50 Jahre alt sind, dann ist das Interesse am Internet-Auftritt des DFV größer.
  - 8.) Je jünger der (die) HandwerkerIn, desto positiver ist die Einstellung zur EURO-Einführung.
  - 9.) Je älter der Klient, desto eher wird er in der Frage, daß die Berufsschulen gute Arbeit zum Wohl der Auszubildenden leisten, skeptisch sein.
  - 10.) Wenn ein (e) HandwerksmeisterIn unter 51 Jahre alt ist, muß er (sie) eine größere Arbeitsleistung erbringen als die älteren Kollegen.

## 5.6 Konzeptspezifikation

Um die aufgestellten vorläufigen Annahmen evaluieren zu können, wurde aus der Befragung über Häufigkeiten die Absicht, diese entsprechend dem Thema über bivariate Balken- und Streifendiagramme auf Validität, Reliabilität und Verifikation zu überprüfen, vorgenommen. Um Häufigkeiten als Meßinstrument einsetzen zu können, bedurfte es eines empirischen Verfahrens, welches Sachverhalte im Fleischerhandwerk messen kann. Als die Entscheidung, auch aus Kostengründen, für eine schriftliche empirische Befragung gefallen war, wurde zu diesem Zweck ein Fragebogen entwickelt und im Pre-Test zur Anwendung gebracht. Die daraus erlangten Erfahrungen konnten in einen verbesserten Fragebogen einfließen. Mit Beginn des 4. März 1999 wurde die Hauptempirie auf den Weg gebracht.

## 5.7 Welche Art der Befragung

Sowohl im Pre-Test als auch in der Hauptuntersuchung wurde, wie in 5.6 bereits angedeutet, ein schriftliches Verfahren gewählt.

Nach dem Studium einschlägiger auf den Berufsstand bezogener Medien, wurde zu Beginn dieser Dissertation auf sehr unterschiedliche Problematik in deskriptiver Abfolge hingewiesen. Die dort aufgetauchten Probleme wurden in einen Fragebogen eingebaut und neben weiterer persönlicher Fragestellungen erstmalig in einem Pre-Test im Januar 1999 an dreihundert Probanden aus 4 deutschen Großstädten zum Versand gebracht.<sup>87</sup>

Um in Teilbereichen zu einem Panel zu kommen, wurden Fragen aus einer Untersuchung von 1996, anlässlich der Diplomarbeit des Autors, an die gleiche Klientel gestellt und im Pre-Test dieser Dissertation vorgestellt.

Die Hauptuntersuchung im März 1999 wurde mit einem verbesserten Fragebogen<sup>88</sup> an n=1215 Probanden auf den Weg gebracht.

Dieser Fragebogen wurde mit 41 unterschiedlichen Determinanten (unabhängigen Variablen) und 122 sogenannter „value labels“ ausgestattet.

Die entsprechende Kodierung wurde den veränderten Situationen stets angepaßt.

Um die Rücklaufquote der Fragebögen zu erhöhen, wurde in einem Anschreiben<sup>89</sup> an die Klientel auf den Umstand verwiesen, daß ein Fleischermeister an Kollegen zum Zweck dieser Dissertation um Beantwortung bittet. Dabei wurde eine strenge Anonymität der Befragten zugesichert, was den Nachteil in Kauf nahm, daß eine Kodierung der Fragebögen oder anderer Hilfsmittel ausschloß. Aus diesen Gründen konnte eine Verwendung der Dillmann-Methode keine Berücksichtigung erfahren.

<sup>87</sup> Fragebogen Pre-Test, siehe Anhang.

<sup>88</sup> Fragebogen Empirie, siehe Anhang.

<sup>89</sup> Anschreiben an die Klientel bezogen auf den Pre-Test siehe Anhang; Empirie siehe Anhang .

Die Vorteile solcher Art der Befragung sind:

- 1.) Vermeidung von Interviewerfehlern
- 2.) Ehrlichere Antworten bei Abwesenheit von Interviewern
- 3.) Überlegtere Antworten
- 4.) Beantwortungszeitpunkt ist freier bestimmbar
- 5.) Zusicherung der Anonymität ist glaubwürdiger
- 6.) Die Kosten der Befragung sind niedriger

Die Nachteile solcher Art der Befragung sind:

- 1.) Höhere Ausfallquoten
- 2.) Systematische Auswahlfehler
- 3.) Keine Kontrolle der Datenerhebungssituation
- 4.) Keine spontanen Antworten<sup>90</sup>

Die oben stehenden Auswahlkriterien sprechen für sich und müssen nicht gesondert interpretiert werden.

Der Rückversand der Fragebögen zog sich bis Ende Mai 1999 hin. Immerhin konnten n= 502 Bögen in Empfang genommen werden. Dies entsprach einer Rücklaufquote von 41,3 %; eine Quote, die beim Autor große Erleichterung auslöste. Das war ein Ergebnis, auf den diese Dissertation, nach meiner Ansicht, auf gesunden Beinen stehen konnte.

## **5.8 Auswahl der Adressen**

Nachdem der Autor vergeblich versucht hatte, über den DFV an geeignetes Adressenmaterial heranzukommen, half ihm der Zufall und seine Neugier. Da für sieben Monate die Allgemeine Fleischer Zeitung abonniert worden war, um über die im Handwerk laufenden Probleme auf dem aktuellsten Stand zu sein, bemerkte der Autor im Kleingedruckten, daß der DFV eine Internetadresse „fleischerhandwerk.de“ unterhielt; diese Information machte er sich zum Nutzen und hatte Glück. Der DFV in Zusammenarbeit mit der CMA hatte Preisträger in das Internet gestellt; leider nur mit unvollständigen Adressen. Über Telefonbücher und einer Adress-CD-Rom war es ihm möglich, in mühevoller Kleinarbeit, die Adressen zu komplettieren. Dazu kam, daß die Preisträger zu 100 % im November 1998 vertreten waren und darüber hinaus die gesamte Bundesrepublik abdeckten. Auf alle 16 Bundesländer verteilt kam der Autor so an die von ihm begehrten Adressen; eine Mixtur an Fleischer-Fachgeschäften, die Großstädte, Städte, Kleinstädte und Landgemeinden beinhaltete.

Nach der Auflistung sämtlicher Adressen sowohl für den Pre-Test n=300 und der Hauptuntersuchung n=1215 in Adressenlisten auf dem PC wurden Begleitschreiben, Kuverts und Rückkuverts über den Computer erstellt und nach Frankierung zum Versand gebracht. Es wurde darauf Wert gelegt, daß der Brief an die Klientel wie ein Privatbrief aussehen sollte, um die Neugier auf den Inhalt aufrecht zu erhalten; eine Selbstverständlichkeit war auch die ausreichende Bestückung der Rückkuverts mit Briefmarken. Der Rücklauf an nicht zustellungsfähigen Adressen bewegte sich weit unter einem Prozent und kann vernachlässigt werden.

Der Rücklaufzeitraum der Briefe bewegte sich über einen Spanne von annähernd drei Monate; eine erstaunliche Periode, die unter Umständen aus der permanenten Arbeitsbelastung der Kollegen zu verstehen ist.

---

<sup>90</sup> Klaus Heinemann, Seminar: Methoden der empirischen Sozialforschung, Hamburg 1994.

## 5.9 Art und Weise der Datenaufbereitung

Die zurückerhaltenen Daten aus dem Fragebogen wurden über das Statistikprogramm SPSS für Windows 5.0 in eine Matrix eingelesen, auf der Basis eines bereits im Januar 1999 erstellten Kodierungsplanes, der aber im Laufe der Monate einer laufenden Überprüfung und Anpassung bedurfte.

Obwohl dem Autor das SPSS-Programm in seinen Grundzügen durch das empirische Praktikum an der Universität Hamburg vorgestellt worden war, besorgte er sich zum besseren Verständnis eine Literaturunterlage<sup>91</sup>, wo er weitere Informationen ablesen konnte. Darüber hinausgehende Erkenntnisse wurden auch durch das Studium in Bezug auf die Datenaufbereitung durch Schnell, Hill, Esser gewonnen.<sup>92</sup> Da weit über 20.000 Einzelinformationen in der Matrix enthalten sind, läßt sich in etwa die Größenordnung dieser Empirie verstehen. Verstärkt wurde dieser Umstand noch durch den Faktor, daß bei zwei Variablen die Möglichkeit bestand, Mehrfachantworten geben zu können.

An dieser Stelle sollen noch einige Erkenntnisse besprochen werden, die sich aus den „missing values“ ergeben. Diese enthalten eine geringe Anzahl (1%) von Verweigerern speziell im Bereich der persönlichen Fragen. Zu erkennen sind sie in der Matrix unter '99 verweigert' ab Variable **V 28**. Die Motive dieser Verweigerung können sehr vielschichtig sein; da die Anzahl aber relativ gering erscheint, glaubt der Autor, daß eine Beeinträchtigung dieser Empirie ausgeschlossen werden kann.

Etwas schwieriger stellt sich die Begründung bei den Probanden mit '98 weiß nicht'-Antworten dar. Es scheint zu einfach, daraus abzuleiten, daß Unkenntnis von Problematik in jedem Fall das Motiv für solches Antwortverhalten vorliegt; nur eine explizite Erklärung hat der Autor auch nicht. Bei Verweigerung von Antworten im hochsensiblen Bereich wie dem Einkommen läßt sich vermuten, daß je höher das Einkommen des Klienten ist, desto eher wird er verweigern.

Darüber hinaus gab es noch '0 entfällt'. Dies ist bei **V 6** dadurch zu erklären, daß sich dieses Antwortverhalten aus der Frage **V 5** ergibt. Ein weiterer Hinweis sollte erfolgen für '97 keine Antwort'. Hier lag das Antwortverhalten ausschließlich bei den Variablen mit Mehrfachantworten; eine logische Erklärung. Datenbereinigung war offensichtlich aus Gründen einer korrekten Eingabe der ins Haus eingetroffenen Fragebögen kein großes Thema, auch auf Grund von Kontrollvariablen. Ziel war immer das Erreichen von „Reduktion von Komplexität“.<sup>93</sup>

## VI Fragen zur Zukunftssicherung

### 6.1 Selbsteinschätzung

Anfangs sollen jedoch die Ergebnisse aus meiner Diplomarbeit von 1996 in Erinnerung gerufen werden. 41,3 % der damals Befragten äußerten sich über eine "ausreichende" Zukunftsperspektive und 28,8 % gaben sogar dies mit „schlecht“ an.

Dem gegenüber gaben ebenfalls 28,8 % der Probanden an, daß sie ihre Aussichten für die Zukunft als „gut“ bezeichneten. Nach Auffassung des Autors sind immerhin 70,1 % der Ansicht, daß sie nur bedingt positiv nach vorn sehen können. Diese Einstellungen lassen die zukünftigen Perspektiven im Fleischerhandwerk sehr deutlich

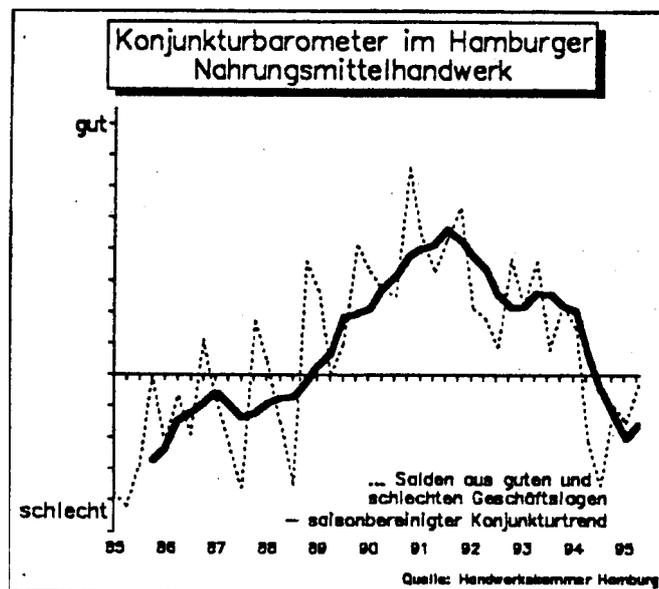
<sup>91</sup>Jürgen Janssen, Wilfried Laatz, Statistische Datenanalyse mit SPSS für Windows, Heidelberg 94.

<sup>92</sup>Rainer Schnell, Paul B. Hill, Elke Esser, Methoden der empirischen Sozialforschung, München 93.

<sup>93</sup>Niklas Luhmann, Soziologie als Theorie sozialer Systeme, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 1967, S. 618.

werden; und dies macht große Sorgen. Wie sich dieses Bild 1999 verkörpert, zeigen die Ergebnisse aus dem dargestellten Pre-Test.

Immerhin gibt es auch Hinweise für Auswege aus der rückläufigen Entwicklung des Handwerks. Bereits sehr frühzeitig hat die NFZ am 14. Dezember 1995, Nr. 50, Seite 28 unter „Perspektiven durch Kooperation unter Kollegen“ einen möglichen Weg versucht darzulegen. Es wurde darauf verwiesen, daß die zukünftige Generation den Anteil des Fleischkonsums in ihrer Ernährung nur noch als Beilage betrachten könnte. Deshalb sei es erforderlich, aufgrund des vermuteten Umsatzrückganges, auch zusätzliche Konvenienzprodukte im Sortiment zu platzieren. Darüber hinaus wird in der NFZ auf die Diskrepanz zwischen der Rückläufigkeit bei Fleisch- und Wurstverzehr zum einen und andererseits der Frische aller Lebensmittel der Branche hingewiesen. Als Ausweg wurde bei diesen Gedankenspielen die Möglichkeit gesehen, in sogenannten Produktionszusammenlegungen eine Lösung zu suchen. Hier könnten die Produktionskosten und die durch neue EU-Richtlinien sich vergrößernden Investitionskosten für das verarbeitende Gewerbe auf mehrere Schultern gelegt werden.



*Grafische Darstellung des Konjunkturbarometers im Hamburger Nahrungsmittelhandwerk.*

Insgesamt zeigt das Konjunkturbarometer im Hamburger Nahrungsmittelhandwerk eindeutig nach „schlecht“ lt. obiger Auskunft der Handwerkskammer Hamburg; ein Indiz mit Aussagekraft auch für die gesamte Bundesrepublik.

Es wird die weitere Entwicklung auf die Ernährungsgewohnheiten gerichtet sein müssen. Veränderungen beim Verzehr sollten rechtzeitig erkannt werden, progressiv angenommen und umgesetzt werden. Die Zukunft wird nicht mehr allein durch das heutige Sortiment eines Fleischerfachgeschäfts bestimmt sein können.

Ausweitungen im Sortimentsbereich werden unausweichlich sein, wie auch die forcierte Vermarktung einheimischer Spezialitäten. Im letzteren Bereich sollte der Handwerker dem Großverkaufsgeschäft überlegen sein.

Niemand weiß heute genau, wie sich das Bild des Fleischerhandwerks sowohl in Gestalt als auch in seiner Kultur darstellen wird. Soziale Anpassungsprozesse werden sich nicht verhindern lassen, im Gegenteil, sie sollten positiv begleitet werden.

Auch ökologische Gesichtspunkte müssen und werden sich im Markt etablieren. Auch hier gilt es, die sich ergebenden Aspekte sinnvoll und ertragsorientiert in die Metzgerei zu etablieren.

Ein weiteres nach vorn gerichtetes Thema wird die Fortentwicklung in Gesundheitsfragen und damit Verhaltensweisen in den Eßgewohnheiten sein. Niemand kann die Auswirkungen von heutigem Verzehr auf zukünftige gesundheitspolitische Notwendigkeiten absehen.

Zukunftsmodelle, wie das der „Metzgerei 2020“<sup>94</sup> sollen helfen, zuversichtlich mit einer technisch und soziologisch veränderten Welt vorausblickend sich bekannt machen zu können.<sup>95</sup>

Fleischerei 2020 meint verschiedene Verbundsysteme und Vernetzungen. Darüber hinaus setzt dieses Modell verstärkte Bereitschaft zu Kooperationen mit anderen aus dem gleichen Umfeld voraus.

Die zusätzliche Frage schließt sich an: "Was sollen solche Kooperationen beinhalten?" Damit ist ein reger Erfahrungsaustausch gemeint unter Kollegen und Kolleginnen. Es ist an Gemeinsamkeiten gedacht in Fragen von Beschaffung, Werbung und Entsorgung. Weitergehende Ziele könnten auch Kooperationen mit Bäckern und Bauern sein.

Das Programm "Fleischerei 2020" gibt auch Anregungen über zukünftige Sortimente in den Läden und darüber hinaus werden dort Strategien entwickelt, wie das Handwerk den Wettbewerb in den nächsten Jahren bewältigen kann.

Das Handwerk muß davon ausgehen, daß es keine Steigerungen beim privaten Verbrauch von Fleisch- und Wurstwaren mehr geben wird; dies hat zur Folge, daß auch weiterhin die Umsätze (und damit für viele Fleischereien das Ende sich anbahnt) sinken werden. So werden Prüfsiegel wie das "F" mehr als bisher in den Vordergrund treten und ein wichtiger Aspekt im Überleben dieses speziellen Handwerks sein.<sup>96</sup>

Aus Gründen des sich negativ entwickelnden Einkommens der Bevölkerung wird damit zwangsläufig der Fleischverbrauch zurückgehen. Somit werden Fleischereibetriebe zukünftig gezwungen sein, größere Geldbeträge in die Werbung zu investieren. Darüber hinaus wird eine verstärkte Ausbildung der Mitarbeiter von Nöten sein.<sup>97</sup>

Abschließend noch ein Zitat aus dem Programm "Fleischerei 2020": "Durch den BSE-Skandal wurde die bisher schon hohe Forderung nach der deutschen Herkunft noch einmal erhöht."<sup>98</sup>

## 6.2 Arbeitsleistung

Dieser Bereich im Fleischerhandwerk ist ein Problem vieler selbständiger Gewerbetreibender. Der große Arbeitsaufwand in diesem Wirtschaftszweig hat auch bereits schon Auswirkungen auf die Zukunftsfrage: Wie kann der junge Mensch, wenn er sich für diesen Beruf entscheiden soll, davon überzeugt werden, ein Arbeitsleben lang nicht nur frühzeitig sondern ebenfalls stundenmäßig pro Tag eine physisch starke Belastung auf sich zu nehmen?

Wie hoch der Arbeitsaufwand von Meistern und Meisterinnen wirklich empfunden und gelebt wird, zeigte eine Umfrage aus der Diplomarbeit des Autors von 1996. Bei der Fragestellung: Wie viele Stunden pro Tag arbeiten Sie?, gab es folgende Antworten:

1.) Unter 10 Stunden	= niemand
2.) 10 - 12 Stunden	= 38 %
3.) Über 12 Stunden	= 62 %

<sup>94</sup> Wirth, Bd. 2, B 2.4.8f.

<sup>95</sup> NFZ vom 12. Dezember 1996, Nr. 51/52, Seite 6.

<sup>96</sup> Wirth, Bd. 2, B 2.1.8, Seiten 32-37.

<sup>97</sup> Ebenda, B 2.4.3.3- B 2.4.7.1.

<sup>98</sup> Ebenda, B 2.1.9, Seite 40.

Diese Antworten müssen nicht weiter kommentiert werden.

Bei der Vielfalt an Angeboten an junge Menschen, die in einen Beruf streben, haben es wegen der oben beschriebenen Problematik Fleischereibetriebe besonders schwer, Nachwuchs für das Gewerbe zu aktivieren. Es gibt für Berufsanfänger attraktivere Angebote. Somit kann der Hinweis auf große Arbeitsbelastung kein Kriterium sein, das Lehrlingsproblem zu lösen; dazu bedarf es anderer Charakteristika.

Beispielsweise haben 66,3 % der Befragten angegeben, daß sie im eigenen Haus wohnen. Für eine Befragung im rein großstädtischen Bereich eine erstaunliche Quote. Offensichtlich können noch immer als Preis für hohe Arbeitsleistungen ausreichende Gewinnmargen erzielt werden, die einen überdurchschnittlichen Lebensstandard ermöglichen; wobei die Definition darüber durchaus sehr unterschiedlich formuliert wird.

Auch die Gewinnmargen im Handwerk von mehr als 58 % der Probanden, die mehr als DM 70.000.- jährlich verdienen, kann sich durchaus als positiv zur Entscheidung für diesen Beruf auswirken. Zumal anzumerken wäre, daß von der obigen Prozentzahl größer als 26 % über DM 90.000.- jährlich verdienen.

Aus Gründen der korrekten Wiedergabe darf jedoch nicht verschwiegen werden, daß diese Beträge den hohen Arbeitsaufwand auch der Frau Meisterin beinhaltet.

So gesehen differenziert sich das Bild entsprechend, auch wenn sehr oft die Ehegatten der BetriebsinhaberIn, aus Gründen eines eigenen Rentenanspruchs, oft als MitarbeiterIn mit eigenem Gehalt geführt werden.

Dieser Beruf, als Fazit, nimmt eine ganze Familie in Anspruch. Dabei bleibt es nicht aus, daß für eine umfangreiche Freizeitgestaltung wenig Raum bleibt.

Über 90 % der befragten Schlachter und Meisterinnen sind verheiratet. Diese hohe Quote hat natürlich ihren Sinn. Zum einen sind Fleischer und Fleischerinnen oft in ihrer Lebenseinstellung konservativ, aber auch im Berufsleben sehr stark auf ihre PartnerIn angewiesen. Zurecht heißt es in vielen Fällen in unserem Handwerk, daß die Frauen die Seele des Betriebes sind. Besonders ihr Fleiß und ihre Tüchtigkeit entscheiden sehr häufig über den Erfolg eines Unternehmens in diesem Bereich.

1.) Fragebogen-Nr. 339:

" Handwerk "hatte" Goldenen Boden!

Trotz 13-14Std.-Tag.: Existenzangst, Geldmangel, Aussichtslosigkeit, Wut, Hilflosigkeit, Kälte, Aggressivität, kaputtes Familienleben, kein Urlaub (seit 11 Jahren), Rache."<sup>99</sup>

## VII Datenauswertung

### 7.1 Vergleich mit dem Test aus 1996

#### 7.11 Ergebnisse bei gleichen Fragestellungen

Um zu vergleichbaren Ergebnissen zu kommen, müssen die nachfolgende Tabelle aus 1999 und die Abbildung aus der Empirie von 1996 verglichen werden. So ergibt sich vernünftigerweise ein Panel, der die Differenz von drei Jahren Weiterentwicklung im Handwerk aufzeigen sollte.

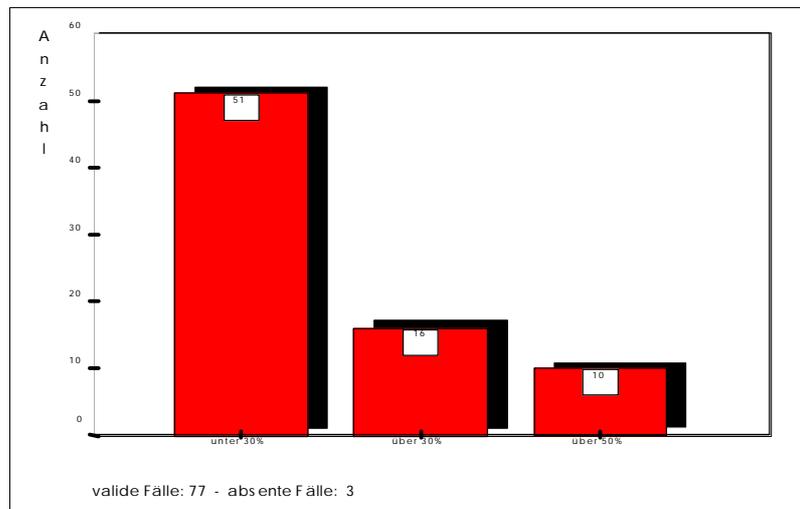
**Tabelle 7.11.1** (Pre-Test Januar 1999)

V10	Wie hoch schätzen Sie, sind heute noch Ihre Umsatzverluste durch die BSE-Problematik? (n=47)	valide
-----	--	--------

<sup>99</sup> siehe Anmerkungen der Klientel im Anhang.

	Häufigkeit	Prozent	Prozente
keine Verluste	9	19,1	19,6
ca. 10%	12	25,5	26,1
ca. 20%	20	42,6	43,5
ca. 30%	3	6,4	6,5
mehr als 30%	2	4,3	4,3
verweigert	1	2,1	absenter Fall
	-----	-----	-----
Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	46	absenter Fall	1

**Abbildung 4.4: Wie wirkt sich bei Ihnen die BSE-Frage auf Ihren Rindfleischumsatz aus (n=300)?**  
(Untersuchung von 1996)



51 Probanden entsprachen 66,2 % unter 30 % Einbuße, 16 gleich 20,8% über 30 % Verlust und 10 FleischermeisterInnen also 13 % kongruierten mit über 50% Defizit. Daraus folgt in Bezug auf die Untersuchung von 1999, daß nur noch 4,3 % der Befragten einen Verlust von mehr als 30 % Umsatzverluste wegen BSE zu beklagen haben.

Es zeigt sehr deutlich, daß sich dieses Problem zwischenzeitlich konsolidiert hat.

In der Empirie vom Mai 1999 ergibt sich, daß nur knapp ein Viertel der Klientel mit "keine Verluste" rechnet. Die Mehrheit von 76,9 % rechnet auch weiterhin mit Umsatzverlusten beim Rindfleisch zwischen 10 % und über 30 %.

Insgesamt, auch in Bezug auf den Pre-Test, hat sich die Lage etwas entspannt. Die vom Deutschen Bauernverband initiierten Maßnahmen zur Sicherung von BSE-freien Tierbeständen zeigen nicht nur dem Metzger und der Metzgerin sondern auch dem Verbraucher, daß die Rindfleischproduzenten alles tun, um verlorengewonnenes Vertrauen zurückzugewinnen. Es zahlt sich heute aus, daß Deutschland auch in den EU-Gremien ein ständiger Mahner war und ist.

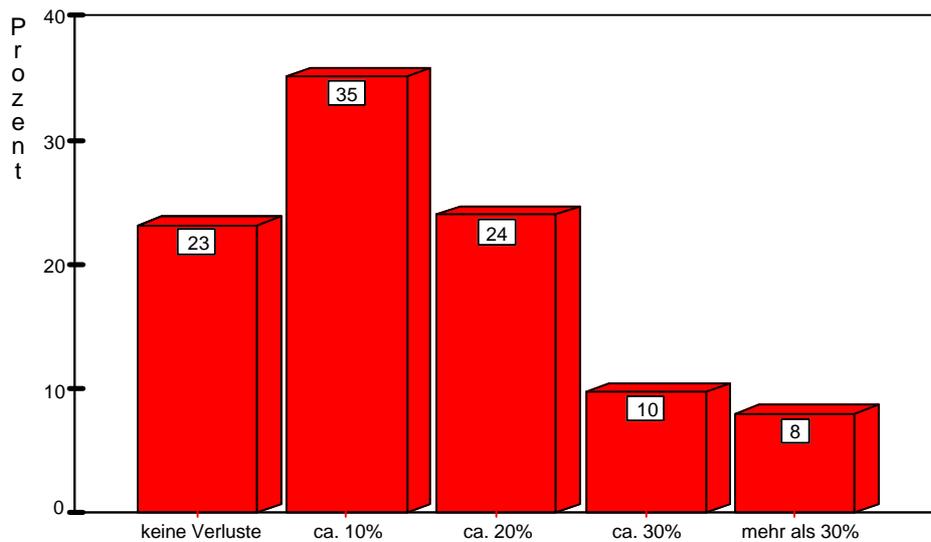
Zur besseren Übersicht hat der Autor eine Abbildung in dieser Frage vorbereitet, um dem Betrachter komplette Informationen zu bieten.

**Tabelle 7.11.2 (Hauptuntersuchung Mai 1999)**

V10	<b>Wie hoch schätzen Sie, sind heute noch Ihre Umsatzverluste durch die BSE-Problematik?</b> (n=502)	valide
-----	---	--------

	Häufigkeit	Prozent	Prozente
keine Verluste	116	23,1	23,2
ca. 10%	176	35,1	35,1
ca. 20%	120	23,9	24,0
ca. 30%	49	9,8	9,8
mehr als 30%	40	8,0	8,0
verweigert	1	,2	absenter Fall
	-----	-----	-----
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	501	absenter Fall	1

Abbildung 7.11.1 (Untersuchung von 1996)



Wie hoch schätzen Sie, sind heute noch Ihre Umsatzverluste durch BSE?

Anhand dieser Graphik ist sehr deutlich der Modalwert abzulesen in Bezug auf die Gruppe, die mit ca. 10% Umsatzverlust rechnet. Ganz bewußt sind hier, auch aus optischer Sicht, die "missings" vernachlässigt worden.

Tabelle 7.11.3 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V9 Wenn das Exportverbot für britisches Rindfleisch aufgehoben wird: Wird sich das negativ auf Ihren Umsatz auswirken? (n=502)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja	204	40,6	48,0
nein	221	44,0	52,0
weiß nicht	77	15,3	absente Fälle
	-----	-----	-----
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	425	absente Fälle	77

Die starken Befürchtungen, die sich bei dieser Frage im Januar 1999 noch zeigten, haben erheblich abgenommen; sie sind von 60,5 % auf 48 % gesunken. Wie weit hier der Großstadteinfluß zum Tragen kommt, ist nicht festzustellen. Aber richtig ist auch, daß die Organisationen des deutschen Fleischerhandwerks durch Informationen vor Ort diese Ängste kanalisieren konnten. Offensichtlich hat der Hinweis auf eventuelle Boykottmaßnahmen gegen Rindfleisch von der Insel seine Wirkung er-

reicht. Auch der Autor glaubt daran, daß vor allen Dingen der Verbraucher in den letzten Jahren sich seiner Machtposition beim Kauf von Lebensmitteln bewußt geworden ist und solchen Maßnahmen durchaus unterstützend beistehen würde.

**Tabelle 7.11.4** (Pre-Test Januar 1999)

V26		Wie schätzen Sie Ihre berufliche Zukunft ein? (n=47)		
		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
gut		7	14,9	15,9
ausreichend		25	53,2	56,8
schlecht		12	25,5	27,3
weiß nicht		2	4,3	absente Fälle
verweigert		1	2,1	absenter Fall
		-----	-----	-----
	Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	44	absente Fälle	3	

Wenn 84,1 % der Befragten auf die obige Frage mit ausreichend oder schlecht antworten, dann muß es um dieses Handwerk nicht zum Besten stehen. Wie das Antwortverhalten bei der Untersuchung 1996 sich darstellte, läßt sich aus der folgenden Tabelle ablesen. Aufgrund der Tatsache, daß meine Befragungsaktion in 1999 eine besorgniserregende Rücklaufquote aufwies, läßt vermuten, daß die Stimmung sich erheblich verschlechtert haben muß.

**Tabelle 4.10: Wie schätzen Sie Ihre eigene Zukunftsperspektive ein (n=300)?**  
(Untersuchung von 1996)

	Wert	Frequenz	Prozent	valide Prozente	kum. Prozente
gut	1,00	23	28,8	29,1	29,1
ausreichend	2,00	33	41,3	41,8	70,9
schlecht	3,00	23	28,8	29,1	100,0
		1	1,3	absenter Fall	
	Total	80	100,0	100,0	
valide Fälle	79	absenter Fall	1		

In der 1996 durchgeführten Befragung votierten die Probanden für ausreichend bis schlecht mit 70,9 %. Dies ist ein erheblich besseres Ergebnis als 1999. Daraus muß gefolgert werden, daß sich die Verhältnisse in 3 Jahren dramatisch verschlechtert haben, dies kann aus den Zahlen abgeleitet werden. Richtig ist also, daß an eine Besserung zur Zeit nicht zu denken ist. Die Gesamtbeurteilung des Handwerks bleibt so auch weiterhin besorgniserregend.

Dieses Panel zwischen der Untersuchung von 1996 und der Befragung von 1999 hat ihren Reiz im Vergleich der Ergebnisse bei ähnlicher Fragestellung. Darüber hinaus war auch Sinn und Zweck dieses Pre-Tests 1999 in der Sammlung von Erfahrungen in Bezug auf den eingesetzten Fragebogen. Hier sollte für die schriftliche Hauptuntersuchung ausgelotet werden, wie letztlich der Fragebogen aussehen muß, um respektable Ergebnisse erreichen zu können. Sämtliche Möglichkeiten dieses Panel können hier nicht verglichen werden.

Da der Vor-Test nicht den Anspruch einer repräsentativen Untersuchung hat, sollen zur Erklärung in diesem Fall zur Darstellung von sozialer Wirklichkeit Häufigkeitsverteilungen weitere Erkenntnisse über das Fleischerhandwerk geben.

Diese univariate (eindimensionale) Betrachtung von Verteilungen ist zwar die erste Stufe in der statistischen Auswertung einer Matrix, aber zur Beschreibung einzelner Variablen unausweichlich; Stichwort ist die Komprimierung von Ausprägungen und Häufigkeiten. Der Pre-Test wurde am 15. Januar 1999 begonnen und Ende Februar 1999 abgeschlossen. Aus Kostengründen und der strikten Einhaltung zugesagter Anonymität wurde auf eine Erinnerung verzichtet. Der Autor dieser Dissertation ist sich durchaus bewußt, daß diese Entscheidung nicht von einigen Fachleuten geteilt werden kann. Eine Erhöhung um 25 % der Rücksendung von Fragebögen bei Erinnerung ist nach hiesiger Auffassung überzogen. Die Glaubwürdigkeit von gemachten Zusagen hat auch ihren Stellenwert.

Die Entscheidung für ein schriftliches Verfahren in der vorgestellten Form hat ihren Ursprung in der Grundüberlegung, daß ohne Personalaufwand hier relativ günstig eine größere Anzahl von Probanden angeschrieben werden konnten; das persönliche Plus lag ohne Zweifel in der Tatsache, daß der Autor selbst von Beruf Fleischermeister ist und dies auch öffentlich dargelegt hat. Bei aller Euphorie für diese Art der Untersuchung darf nicht vergessen werden, daß die Kontrollierbarkeit von gegebenen Antworten nicht wirklich geprüft werden kann. Deshalb dieses Panel und in der Hauptuntersuchung eine ausreichende Anzahl von beantworteten Fragebögen.

**Tabelle 7.11.5** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V26	Wie schätzen Sie Ihre berufliche Zukunft ein? (n=502)		
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
gut	134	26,7	28,2
ausreichend	227	45,2	47,8
schlecht	114	22,7	24,0
weiß nicht	26	5,2	absente Fälle
verweigert	1	,2	absenter Fall
	-----	-----	-----
	Total	502	100,0
			100,0
valide Fälle	475	absente Fälle	27

Folgende Zahlen sollen zur Diskussion stehen aus der Untersuchung von 1996:

1.) gut	valide Prozente	29,1 %
2.) ausreichend	valide Prozente	41,8 %
3.) schlecht	valide Prozente	29,1 %

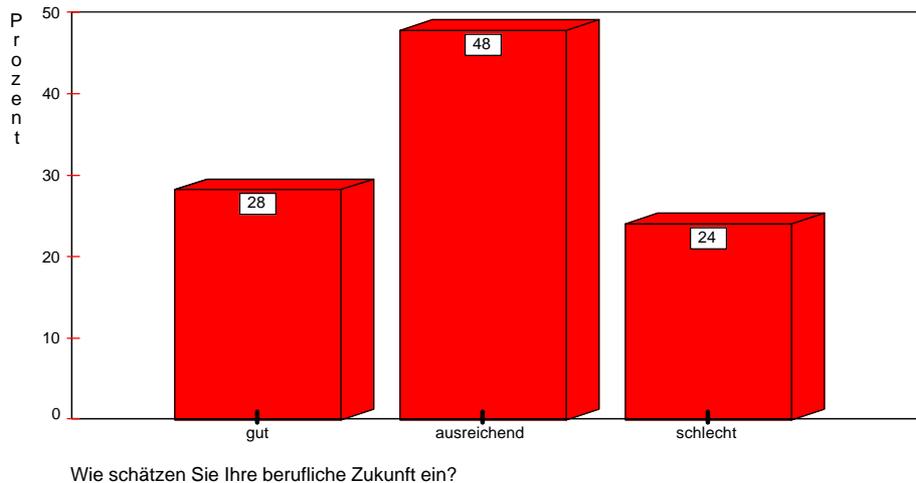
Bei gleicher Fragestellung wie die Variable von oben (V26) hat sich in den letzten Jahren nichts gravierendes verändert.

Der Anteil der mit "gut"-Antworten differiert von 28,2 % in 1999 zu 29,1 % in 1996. Anders stellt sich die Situation 1999 in den Großstädten dar (Januar 1999):

1.) gut	valide Prozente	15,9 %
1.) ausreichend	valide Prozente	56,8 %
3.) schlecht	valide Prozente	27,3 %

Ganz eindeutig sind die Fleischer und Fleischerinnen im Großstadtbereich mit weit größeren Problemen befaßt, als dies in anderen Regionen der Fall ist. Daraus kann durchaus die Schlußfolgerung gezogen werden, daß die Rolle, die die Großstädter zur Existenzsicherung ausüben, die sehr viel schwierige ist als anderswo.

**Abbildung 7.11.2 (Hauptuntersuchung Mai 1999)**



Die obige Graphik soll die Tabelle 7.11.5 sinnvoll ergänzen und einen schnellen Überblick über die Einschätzung der beruflichen Perspektive des deutschen Fleischerhandwerks in Prozenten für 1999 erlauben.

**Tabelle 7.11.6 ( Pre-Test Januar 1999)**

V 27 Wie viele Stunden arbeiten Sie am Tag? (n=47)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
unter 10 Stunden	1	2,1	2,2
10 - 12 Stunden	14	29,8	30,4
über 12 Stunden	31	66,0	67,4
verweigert	1	2,1	absenter Fall
	-----	-----	-----
Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	46	absenter Fall	1

Daß in diesem Handwerk sehr viel Dienstleistung erbracht werden muß, ist aus der obigen Tabelle sehr deutlich ablesbar. Immerhin 67,4 % der Probanden sind gezwungen, mehr als 12 Stunden pro Tag zu arbeiten. Dabei muß unbedingt darauf verwiesen werden, daß diese Arbeitsleistung auch die Ehepartner mit zu erbringen haben. Es bleibt nicht viel Zeit für die Familie. Am meisten unter diesem Zustand haben die Kinder zu leiden.

Durch die vielen Angebote auf dem modernen Markt für junge Menschen, haben viele Betriebsinhaber heute Schwierigkeiten, ihre Fleischer-Fachgeschäfte an geeigneten Nachwuchs abzutreten. Mit ein bißchen Glück läßt sich auch heute noch gutes Geld im Handwerk verdienen; aber zu welchen persönlichen Opfern.

Aus der nachfolgenden Tabelle aus 1996 ergibt sich, daß kein Fleischer und keine Metzgerin unter 10 Stunden arbeitet. Dies ist ein Indiz, daß nach wie vor in dieser Branche hart gewerkelt werden muß. Hieraus erklärt sich auch ein Teil der Nachwuchssorgen der Metzgereien. Immerhin 61.5 % aller Befragten müssen mehr als 12 Stunden pro Tag arbeiten.

**Tabelle 4.11: Wie viele Stunden am Tag arbeiten Sie? (n=300)**

(Untersuchung aus 1996)

<b>V17 Wie viele Stunden am Tag arbeiten Sie?</b> (n=80)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
über 10 Stunden	30	38,5	38,5
über 12 Stunden	48	61,5	100,0
	-----	-----	-----
Total	78	100,0	100,0
valide Fälle	78	absente Fälle	2

**Tabelle 7.11.7** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

<b>V27 Wie viele Stunden arbeiten Sie am Tag?</b> (n=502)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
unter 10 Stunden	26	5,2	5,2
10 - 12 Stunden	201	40,0	40,0
über 12 Stunden	275	54,8	54,8
	-----	-----	-----
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	502	absente Fälle	0

Bei der Beurteilung der obigen Zahlen fällt auf, daß im Verhältnis zu den nur Großstadtgebieten, die geleistete Arbeit in den Betrieben anfängt sich zu normalisieren. Dies sollen folgende Zahlen aus unterschiedlichen Befragungen belegen:

<b>Januar 1996:</b>	unter 10 Stunden	0 %	(nur Großstadtgebiet)
	10-12 Stunden	38,5 %	"
	über 12 Stunden	61,5 %	"
<b>Januar 1999:</b>	unter 10 Stunden	2,2 %	"
	10-12 Stunden	30,4 %	"
	über 12 Stunden	67,4 %	"
<b>März/Mai 1999:</b>	unter 10 Stunden	5,2 %	(Gesamtdeutschland)
	10-12 Stunden	40,0 %	"
	über 12 Stunden	54,8 %	"

Obwohl in diesem Handwerk im Vergleich zu vielen anderen Berufen immer noch sehr hart gearbeitet werden muß, so scheint die obige Prognose sich aus dieser Übersicht durchaus zu rechtfertigen. Die Zahlen lassen, nach Auffassung des Autors dieser Dissertation, vermuten, daß auch hier in der Großstadt größere Schwierigkeiten sich ergeben, als in anderen Bereichen. Gründe dafür können der direkte Druck von Großanbietern sein, auch ist es vorstellbar, daß die Zahlung von hohen Mietleistungen das Leben im Handwerk nicht erleichtert, aber zusätzlichen Druck auf die Kalkulation ausübt.

## 7.2 Analyse der Daten

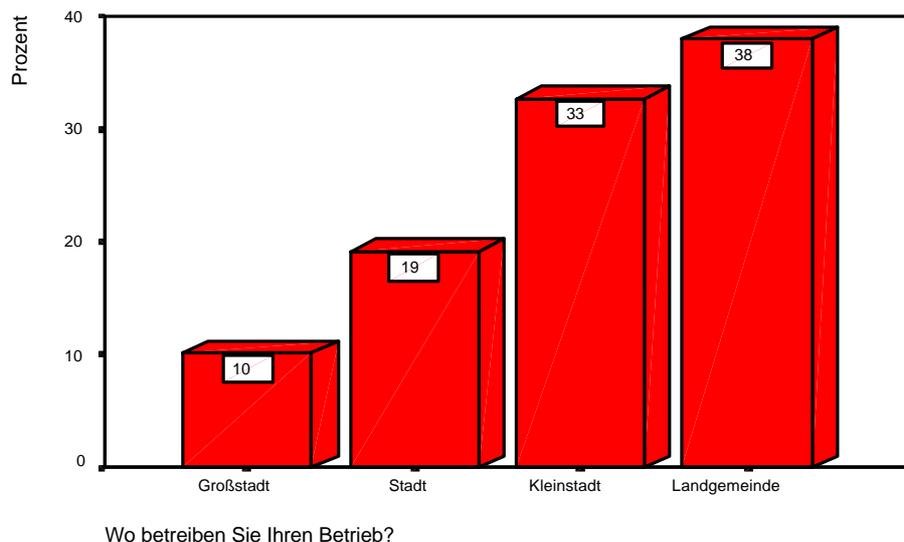
**Tabelle 7.2.01** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V2 <b>Wo betreiben Sie Ihren Betrieb?</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
Großstadt		51	10,2	10,2
Stadt		96	19,1	19,2
Kleinstadt		164	32,7	32,7
Landgemeinde		190	37,8	37,9
verweigert		1	,2	absenter Fall
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	501	absenter Fall	1	Modalwert 190

Den Hauptteil der Klientel mit 37,9 % macht der Bereich aus den Landgemeinden aus. Das beweist auch der Modalwert von 190. Stadt und Großstadt zusammen ergeben nur 29,4 % der validen Fälle. Gleichfalls gibt es hier offensichtlich Hinweise dafür, daß im kleinstädtischen und ländlichen Bereich noch gute bis sehr gute Existenzmöglichkeiten für Fleischer-Fachgeschäfte bestehen. In einer nachfolgenden Abbildung soll dies noch deutlicher herausgestellt werden.

Diese Balkendiagramme geben einen ausgezeichneten schnellen Überblick über die einzelnen Prozentanteile in den jeweiligen Bevölkerungszonen. Auch hier deutlich zu erkennen die Dominanz im ländlichen und kleinstädtischen Bereich.

**Abbildung 7.2.01** (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Immerhin haben 58,7 % der Fleischer-Fachgeschäfte einen Imbiß in ihrem Geschäft eingerichtet. Dies ermöglicht eine bessere Kalkulationsspanne, die im Fleischerhandwerk dringend notwendig ist. Denn im direkten Preisvergleich mit Großmärkten haben die Metzgereien keine Chance. Dies hängt damit zusammen, daß bei den Filialisten die Artikel Wurst und Fleisch zu Sonderangeboten zwecks Anlockung der Kundschaft herangezogen werden. Großmärkten stehen vielleicht 30.000 verschiedene Artikel zur Verfügung, die immer für Ausgleich sorgen; auch bei Kampfpreisen. Den nächst größeren Anteil mit 13 % belegen die Fleischereien mit Filialen. Durch solche Art der Umsatzvergrößerung kann der Handwerker frischer im Markt agieren.

**Tabelle 7.2.02** (Pre-Test Januar 1999)

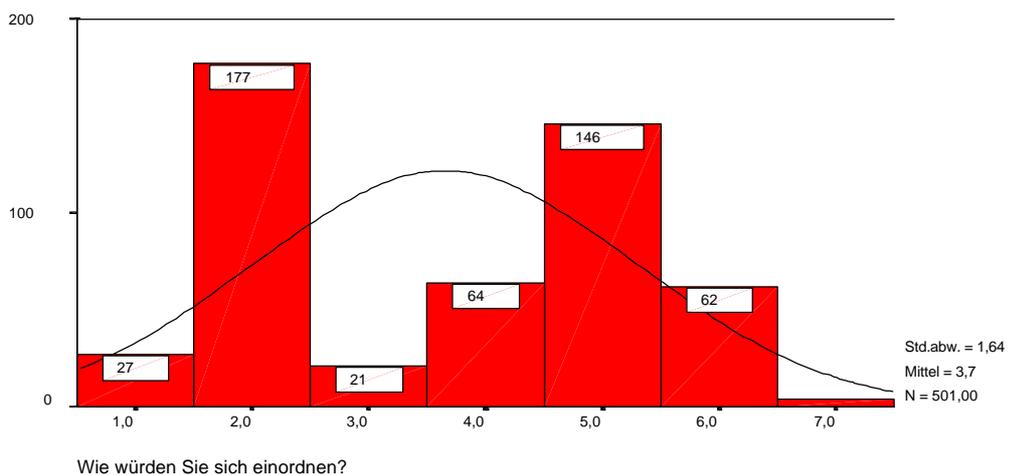
V3 <b>Wie würden Sie sich einordnen?</b> (n=47)		valide

	Häufigkeit	Prozent	Prozente
Großbetrieb	3	6,4	6,5
Fachgeschäft	4	8,5	8,7
Fachgeschäft mit Gastst.	1	2,1	2,2
Fachgeschäft mit Imbiß	27	57,4	58,7
Fachgeschäft mit Filialen	6	12,8	13,0
Landmetzgerei	3	6,4	6,5
Fachgeschäft m. Party-S. verweigert	2 1	4,3 2,1	4,3 absenter Fall
	Total	47	100,0
valide Fälle	46	absenter Fall	1

**Tabelle 7.2.03** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V3 <b>Wie würden Sie sich einordnen?</b> (n=502)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
Großbetrieb	27	5,4	5,4
Fachgeschäft	177	35,3	35,3
Fachgeschäft mit Gastst.	21	4,2	4,2
Fachgeschäft mit Imbiß	64	12,7	12,8
Fachgeschäft mit Filialen	146	29,1	29,1
Landmetzgerei	62	12,4	12,4
Fachgeschäft m. Party-S. verweigert	4 1	,8 ,2	,8 absenter Fall
	Total	502	100,0
valide Fälle	501	absenter Fall	1

**Abbildung 7.2.02** (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Das Antwortverhalten im Verhältnis zum Pre-Test zeigt in dieser Tabelle ein ganz anderes Bild. Hier dominieren die Fleischer-Fachgeschäfte mit 35,3%, gefolgt von den Fachgeschäften mit Filialen und weiteren 29,1 %; eine sehr interessante neue Erfahrung. Offensichtlich unterliegen die Fleischer-Fachgeschäfte in den Großstädten anderen und härteren Bedingungen. Mit dem Imbißgeschäft hilft sich so mancher Großstadtschlachter über die Runden. Eine weitere Erklärung könnte sein, daß im ländlichen und kleinstädtischen Bereich die Kunden für einen Schnellverzehr fehlen.

Der Kundendurchlauf und die Eßgewohnheiten weichen offensichtlich entschieden voneinander ab, irgendwie sehr logisch; Kreuztabellen werden dies zeigen.

**Kreuztabulation 7.2.01 (Hauptuntersuchung Mai 1999)**

ANB Alte Bundesländer - Neue Bundesländer  
 V3 **Wie würden Sie sich einordnen?**  
 V2 **Wo betreiben Sie Ihren Betrieb?** Großstadt  
 (n=502)

Anzahl		V3						Reihe Total
		Großbe- trieb 1	Fachge- schäft 2	Fachge- schäft I. 4	Fachge- schäft F. 5	Landmetz- gerei 6	Fachge- schäft P. 7	
ANB	1	5	21	4	6			36
	Alte Bundesländer							70,6
	2	3	2	8	1	1		15
	Neue Bundesländer							29,4
	Spalte	5	24	6	14	1	1	51
	Total	9,8	47,1	11,8	27,5	2,0	2,0	100,0

ANB Alte Bundesländer - Neue Bundesländer  
 V3 **Wie würden Sie sich einordnen?**  
 V2 **Wo betreiben Sie Ihren Betrieb?** Stadt  
 (n=502)

Anzahl		V3						Reihe Total
		Großbe- trieb 1	Fachge- schäft 2	Fachge- schäft G. 3	Fachge- schäft I. 4	Fachge- schäft F. 5	Landmetz- gerei 6	
ANB	1	8	37	1	12	14		72
	Alte Bundesländer							75,0
	2	1	5	1	7	8	2	24
	Neue Bundesländer							25,0
	Spalte	9	42	2	19	22	2	96
	Total	9,4	43,8	2,1	19,8	22,9	2,1	100,0

ANB Alte Bundesländer - Neue Bundesländer  
 V3 **Wie würden Sie sich einordnen?**  
 V2 **Wo betreiben Sie Ihren Betrieb?** Kleinstadt  
 (n=502)

Anzahl		V3							Reihe Total
		Großbe- trieb 1	Fachge- schäft 2	Fachge- schäft G. 3	Fachge- schäft I. 4	Fachge- schäft F. 5	Landmetz- gerei 6	Fachge- schäft P. 7	
ANB	1	6	58	8	21	33	4	1	131
	Alte Bundesländer								79,9
	2	1	2	3	6	20	1		33
	Neue Bundesländer								20,1
	Spalte	7	60	11	27	53	5	1	164
	Total	4,3	36,6	6,7	16,5	32,3	3,0	0,6	100,0

ANB Alte Bundesländer - Neue Bundesländer  
 V3 **Wie würden Sie sich einordnen?**  
 V2 **Wo betreiben Sie Ihren Betrieb?** Landgemeinde  
 (n=502)

V3

Anzahl		Großbe- trieb 1	Fachge- schäft 2	Fachge- schäft G. 3	Fachge- schäft I. 4	Fachge- schäft F. 5	Landmetz- gerei 6	Fachge- schäft P. 7	Reihe Total
ANB	1	4	44	7	9	46	44	2	156
	Alte Bundesländer								82,1
	2	2	7	1	3	11	10		34
	Neue Bundesländer								17,9
	Spalte	6	51	8	12	57	54	2	190
	Total	3,2	26,8	4,2	6,3	30,0	28,4	1,1	100,0

Anzahl der absenten Beobachtungen: 1

Die obige multivariate Kontingenztabelle, auch Kontingenztabelle genannt, eröffnet große Möglichkeiten, wesentlich mehr Informationen über die Klientel zu erhalten, als dies Häufigkeitsverteilungen, also univariate Tabellen, vermögen.

Die Variablen **ANB**, **V2** und **V3** sind ganz bewußt an den Anfang des Fragebogens gestellt worden. Nach Auffassung des Autors ist der Beginn einer Befragung und der erwartete Erfolg auch beeinflussbar über die Art und Weise, wie so eine Empirie ihren Anfang nimmt.

Nach hiesiger Überzeugung gehören die genannten Variablen inhaltlich zusammen und so war es keine Frage, dies auch über multivariate Tabellen zu versuchen, aufzuzeigen. Die erreichten Ergebnisse haben sich voll bestätigt und sind Lohn für diese mühevollen Auflistung. Nun zu den einzelnen Daten:

#### 1.) Großstadt

Sie teilt sich auf in die Verteilung über die Alten Bundesländer und über die Neuen Bundesländer. In den Alten Bundesländern geben die Probanden ihre Betriebseinordnung wie folgt an:

- a.) 5 Großbetriebe, 21 Fleischer-Fachgeschäfte, 4 Fleischer-Fachgeschäfte mit Imbiß, 6 Fleischer-Fachgeschäfte mit Filialen. Hier fällt auf, daß es in keiner Großstadt ein Fleischer-Fachgeschäft mit Gaststätte gibt.

In den Neuen Bundesländern geben die FleischerInnen ihre Betriebseinordnung wie folgt an:

- b.) 3 Fachgeschäfte, 2 Fachgeschäfte mit Imbiß, 8 Fachgeschäfte mit Filialen, 1 Landmetzgerei und 1 Fachgeschäft mit Party-Service. In keiner Großstadt ist ein Fleischer-Fachgeschäft mit Gaststätte.

Im Vergleich zwischen West und Ost fällt auf, daß es in den Neuen Bundesländern in den Großstädten keine Großbetriebe gibt. Diese machen im Westen bei den Spaltenprozenten immerhin 9,8 % aus. Die Vermutung läßt darauf schließen, daß in der damaligen DDR die Versorgung der Bevölkerung in den Großstädten über eine zentrale Verteilungsstätte erfolgte. Da die uns bekannten HO-Betriebe abgewickelt worden sind, konnte sich offensichtlich bis heute kein neuer Großbetrieb etablieren. Es besteht die Möglichkeit, daß westdeutsche Großverteilern die Versorgung der Stadtbevölkerung weitestgehend übernommen haben. Dies sind aber Spekulationen, die sich mit diesen Daten nicht evaluieren lassen.

Die Tatsache, daß es sowohl bei den Alten Bundesländern als auch bei den Neuen Bundesländern keine Fleischer-Fachgeschäfte mit Gaststätte gibt, hängt damit zusammen, daß die Strukturen in den Großstädten keinen Platz lassen, daß solche Betriebsformen sich entwickeln können. Die Reihenprozentanteile entsprechen nicht dem bundesrepublikanischen Durchschnitt. Hier liegt der prozentuale Vorteil zu Gunsten der Neuen Länder mit 29,4 % zu 70,6 % bezogen auf den Bevölkerungsanteil. Den höchsten Wert bei den Alten Bundesländern haben mit 21 Betrieben die

Fleischer-Fachgeschäfte; in den Neuen Bundesländern dominieren die Fleischer-Fachgeschäfte mit Filialen.

2.) Stadt

Ohne hier im Detail noch einmal die genauen Daten der einzelnen Betriebsformen aufzuzeigen, da sie deutlich ablesbar gemacht worden sind, dominieren in den Alten Bundesländern wiederum die Fleischer-Fachgeschäfte mit einer Anzahl von 37, wogegen in den Neuen Bundesländern sich die Fleischer-Fachgeschäfte mit Imbiß und Filialen sich angeglichen haben (Anzahl 7 zu 8). Es fällt auf, daß das prozentuale Gefälle bei den Reihenprozenten zwischen West und Ost mit der Verlagerung in den außergroßstädtischen Bereich sich konsolidiert im Verhältnis der Bevölkerungsanteile.

3.) Kleinstadt

Zwar dominieren auch in den Alten Bundesländern die Fleischer-Fachgeschäfte hier mit 58 Einheiten, so ist doch festzustellen, daß die Spezialisierung in den Fleischereibetrieben mit der Aufnahme neuer Verkaufsformen wie Imbiß und Filialen sich entwickelt. Die Konsolidierung, wie in 2.) angedeutet, setzt sich fort bei den Reihenprozenten.

4.) Landgemeinde

In den Alten Bundesländern gibt es eine leichte Verschiebung zu Gunsten der Fleischer-Fachgeschäfte mit Filialen gegenüber den herkömmlichen Fleischer-Fachgeschäften (46 zu 44 Einheiten). Dabei darf nicht übersehen werden, daß sich 44 Betriebe als 'Landmetzgerei' bezeichnen. In den neuen Bundesländern bilden sich im ländlichen Bereich nun auch Großbetriebe, zwar zaghaf, aber immerhin. Mit 11 Einheiten liegen hier die Fleischer-Fachgeschäfte vor den Landmetzgereien mit 10. Die Reihenprozentage in den Landgemeinden im Verhältnis von West und Ost haben sich nun zu Gunsten der Alten Bundesländer entwickelt (82,1% West - 17,9% Ost).

**Tabelle 7.2.04** (Pre-Test Januar 1999)

V4 Sind Sie Mitglied der Fleischerinnung? (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		38	80,9	80,9
nein		9	19,1	19,1
	Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	47	absente Fälle	0	

Der hohe Anteil der Innungsmitglieder von 80,9 % überrascht. Es muß hier berücksichtigt werden, daß mit Sicherheit auch Betriebe dabei sind, die das Gütezeichen der CMA und des DFV „Handwerkliche Meister-Qualität“ nicht führen dürfen. Eine Begründung liegt aber auch in der Möglichkeit, Lehrlinge zu beschäftigen; denn nur innerhalb der Innungen können die angehenden Gesellen ihre Prüfungen ablegen.

**Tabelle 7.2.05** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V4 Sind Sie Mitglied der Fleischerinnung? (n=502)	

		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		493	98,2	98,2
nein		9	1,8	1,8
		-----	-----	-----
Total		502	100,0	100,0
valide Fälle	502	absenter Fall	0	

Der sehr hohe Anteil an Innungsmitgliedern hängt damit zusammen, daß die Adressen aus dem Internet stammen und dort vom DFV und der CMA, als Preisträger in Wettbewerben der beiden Organisationen ausgezeichnet, hineingestellt worden sind. Die Bedingung dabei ist, daß die Teilnehmer in der Organisation des DFV Mitglied sein müssen. Aber auch im Pre-Test, der die obigen Bedingungen nicht hatte, waren immerhin 80,9 Prozent der Probanden Mitglieder der Fleischerinnung; ein sehr guter Wert. Besonders erfreulich hier der Umstand, daß es einer der wenigen Variablen war, die keine "missings" aufwies.

1.) Fragebogen-Nr. 239:

"Zur Fleischerinnung: Die Fleischerinnung kümmert sich nicht um anstehende Probleme, z.B. um das Problem von Schwarzschlachtungen in der näheren Umgebung. Auch in meinem speziellen Fall keine klärende Unterstützung des Diebstahls meines Geschäftsfahrzeuges."<sup>100</sup>

**Tabelle 7.2.06** (Pre-Test Januar 1999)

V5 <b>Bilden Sie in Ihrem Betrieb Lehrlinge aus?</b> (n=47)				
		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		26	55,3	56,5
nein		20	42,6	43,5
verweigert		1	2,1	absenter Fall
		-----	-----	-----
Total		47	100,0	100,0
valide Fälle	46	absenter Fall	1	

Die HandwerksmeisterInnen, die keine Lehrlinge beschäftigen, haben sicher sehr unterschiedliche Motive für diesen Umstand. Gründe liegen in der Schwierigkeit geeignete Bewerber zu finden. Aber auch die schulischen Leistungen, die vielfach heutzutage sehr dürftig sind, schrecken manche(n) BetriebsinhaberIn ab.

Es gibt aber auch Betriebe, die so klein sind, daß sich die Beschäftigung eines Lehrlings nicht rechnet.

Im Vergleich zu der Befragung von 1996, möchte der Autor noch anmerken, daß die prozentuale Beschäftigung von Lehrlingen nahezu identisch ist. Auch hier ein Indiz für glaubhaftes Antwortverhalten.

**Tabelle 7.2.07** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V5 <b>Bilden Sie in Ihrem Betrieb Lehrlinge aus?</b>				
--	--	--	--	--

<sup>100</sup> siehe Anmerkungen der Klientel im Anhang.

(n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		426	84,9	84,9
nein		76	15,1	15,1
Total		502	100,0	100,0
valide Fälle	502	absenter Fall	0	

Der überwiegende Teil der Klientel bildet Lehrlinge aus. Auch hier keine Verweigerer; vorbildlich. Ob die Fleischermeister und die Fleischermeisterinnen auf dem Ausbildungssektor ausreichend junge Menschen finden, um sie im Handwerk ausbilden zu können, muß aufgrund der nachfolgenden Antworten bestritten werden.

**Tabelle 7.2.08** (Pre-Test Januar 1999)

V7 Halten Sie die Qualität der Ausbildung an den allgemeinbildenden Schulen für annehmbar? (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		11	23,4	27,5
nein		29	61,7	72,5
weiß nicht		6	12,8	absente Fälle
verweigert		1	2,1	absenter Fall
Total		47	100,0	100,0
valide Fälle	40	absente Fälle	7	

**Tabelle 7.2.09** (Pre-Test Januar 1999)

V8 Können die berufsbildenden Schulen evtl. bestehende Mängel der allgemeinbildenden Schulen ausreichend beseitigen? (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		12	25,5	30,8
nein		27	57,4	69,2
weiß nicht		7	14,9	absente Fälle
verweigert		1	2,1	absenter Fall
Total		47	100,0	100,0
valide Fälle	39	absente Fälle	8	

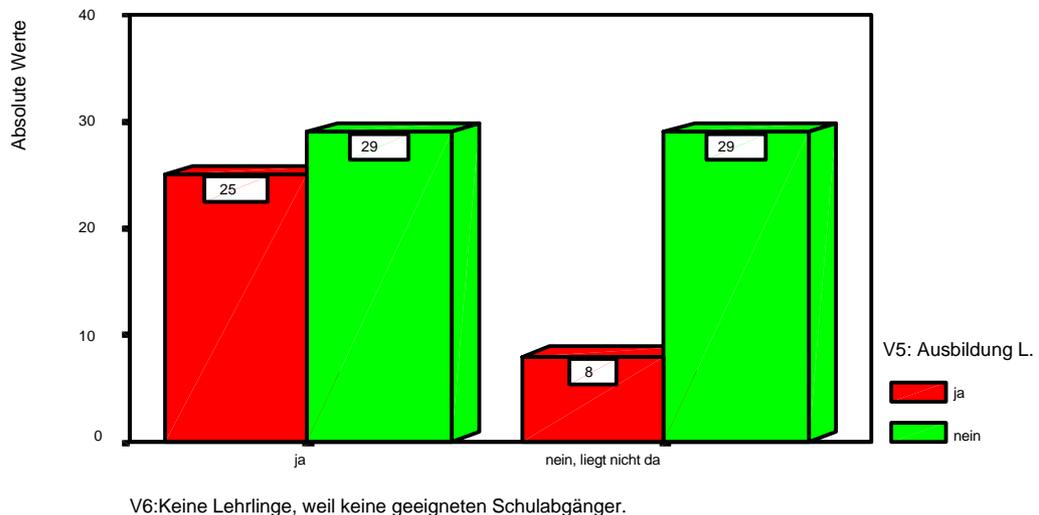
Bei beiden dortigen obigen Schultypen ist die Mehrheit der Auffassung, daß die Ausbildungen nicht ausreichen. In den allgemeinbildenden Schulen werden sehr oft die elementarsten Fächer wie Rechnen und Schreiben nicht konsequent geübt. In den berufsbildenden Schulen können die obigen Lücken nicht mehr geschlossen werden. Immerhin fast jeder dritte HandwerksmeisterIn geht davon aus, daß die theoretischen Übungen für die Berufsvorbereitung ausreichend sind. Erklärt sollte noch werden, daß im Fleischerhandwerk das „duale“ Ausbildungssystem seit Jahrzehnten praktiziert wird. Das meint die gemeinsame Schulung der angehenden Gesellen im Betrieb und in der Berufsschule. Auch die Innungen haben ihren Anteil an der Aus- und Weiterbildung der Lehrlinge, oft durch die Zurverfügungstellung von Lehrwerkstätten. Grundsätzlich sollte aber darauf verwiesen werden, daß die berufsbildenden Schulen zusätzliche Weiterbildung anbieten.

**Tabelle 7.2.10** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V6 Falls Sie keine Lehrlinge ausbilden: Liegt das daran, daß Sie keine geeigneten Schulabsolventen finden? (n=502)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozen-te
ja	54	10,8	59,3
nein, liegt nicht daran	37	7,4	40,7
entfällt	411	81,9	absente Fälle
	-----	-----	-----
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle 91 absente Fälle 411			

Um die Tabellen 7.2.07 und 7.2.10 besser auswerten zu können, hat sich der Autor entschlossen, eine entsprechende Balkengraphik einzufügen.

**Abbildung 7.2.03** (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Die Tabelle 7.2.07 zeigt eine hohe Bereitschaft der Meister und Meisterinnen zur Ausbildung von Nachwuchs. Wenn 84,9 % der Klientel sich um eine Frage, die die Zukunft des gesamten Gewerbes mitbestimmt, verantwortlich zeigt, dann ist dies nicht nur ein gutes Zeichen, sondern die Zuständigen beweisen ein hohes Verantwortungsgefühl für das Handwerk und den Staat. Das Balkendiagramm 7.2.03 soll nun prüfen, ob es auch gelingt, genügend Absolventen der allgemeinbildenden Schulen rekrutieren zu können, um das obige vorbildliche Verhalten unterstützt zu sehen.

Hier zeigt sich nun, daß 25 der MeisterInnen, die Lehrlinge ausbilden, sehr deutlich aufzeigen, daß sie die Lehrlinge, die sie ausbilden könnten, nicht bekommen.

Auch 29 HandwerkerInnen, die nicht ausbilden, haben dieselben Probleme. Hier gibt es also noch Potential, den Lehrstellenmangel weiter abbauen zu können. Darüber hinaus soll aber auch nicht verschwiegen werden, daß weitere 29 + 8 Probanden über Gründe verfügen, die nichts damit zu tun haben, keinen Lehrling zu bekommen. Ein Hinweis an dieser Stelle noch zu den 411 absenten Beobachtungen. Hier liegt kein Grund vor, der beunruhigen sollte. Dies liegt allein in der Fragestellung der Variablen V6 in Tabelle 7.2.10 in Bezug auf die Variable V5 in Tabelle 7.2.07.

**Tabelle 7.2.11** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V7 Halten Sie die Qualität der Ausbildung an den allgemeinbildenden Schulen für annehmbar? (n=502)				
		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		155	30,9	34,1
nein		299	59,6	65,9
weiß nicht		45	9,0	absente Fälle
verweigert		3	,6	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	454	absente Fälle	48	

9% der Befragten, immerhin 45 Personen, hatten zu diesem Thema keine Meinung. Es ist zwar schwer zu verstehen, daß sich dazu keine Ansicht bei so vielen Personen zeigt, aber die Wirklichkeit ist unbestechlich. Aber doch eine große Mehrheit von 65,9 % vertritt die Ansicht, daß die Ausbildung nicht ausreicht. Wie an anderer Stelle bereits angemerkt, liegen die Hauptprobleme im Rechnen und Schreiben. Das Üben der Grundrechenarten und die Rechtschreibung im Deutschunterricht werden vernachlässigt. So ist die Front der Kritiker durchaus zu verstehen. Denn im alltäglichen Umgang mit diesen Dingen sind die Mängel manchmal fatal; man denke nur in diesem Zusammenhang an den Verkauf. Ein Drittel der Befragten geht von ausreichender Qualität der Ausbildung an den allgemeinbildenden Schulen aus.

**Tabelle 7.2.12** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V8 Können die berufsbildenden Schulen evtl. bestehende Mängel der allgemeinbildenden Schulen ausreichend beseitigen? (n=502)				
		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		77	15,3	18,0
nein		350	69,7	82,0
weiß nicht		65	12,9	absente Fälle
verweigert		10	2,0	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	427	absente Fälle	75	

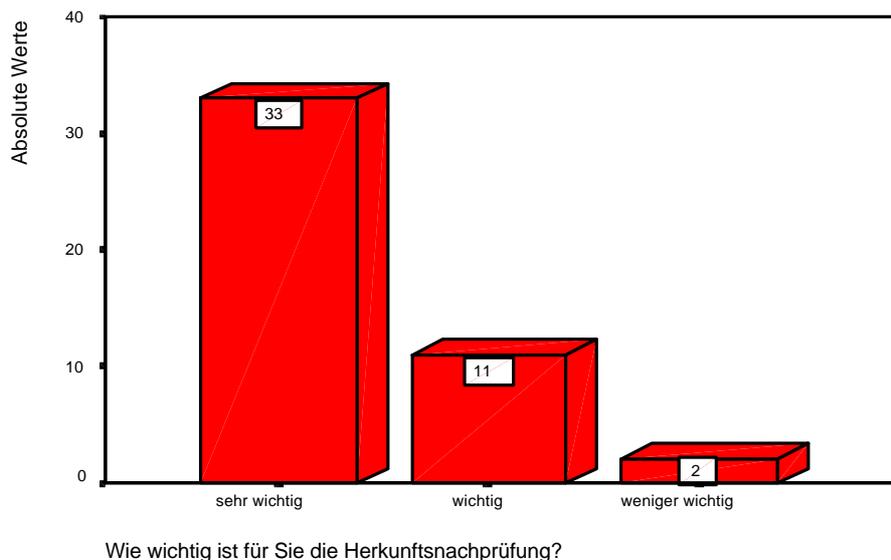
Der Anteil der "weiß nicht"- Antwort ist in diesem Fall noch gestiegen und zwar auf 12,9 %. Das Urteil über die Leistungen der berufsbildenden Schulen ist vernichtend. Auch hier gibt es offensichtlich keine Mittel, um den mangelhaften Zustand der Allgemeinbildung zu verbessern. 82 % der validen Fälle geben ihr Votum dem "nein": dies kann kein Zufall sein. Schlußfolgerung aus dieser Befragung sollte bei den Verantwortlichen eine sofortige Überprüfung der beruflichen Bildungseinrichtungen nach sich ziehen. Berufsschulkörperschaften in Zusammenarbeit mit den Eltern müssen neuartige Konzepte finden, um den jungen Berufsanfängern bessere Startmöglichkeiten zu verhelfen. Aufgrund solcher alarmierender Hinweise können zusätzlich folgende Hinweise zum Nachdenken anregen. Im Pre-Test sah die Beurteilung der allgemeinbildenden Schulen noch etwas negativer aus. Dies kann natürlich auch etwas mit dem Bereich Großstadt zu tun haben. Die Angaben über den Berufsschulbereich haben sich vom Pre-Test = 69,2 % auf deutliche 82 % im Haupttest erhöht; dem kann nichts hinzugefügt werden.

**Tabelle 7.2.13** (Pre-Test Januar 1999)

V11 <b>Wie wichtig ist für Sie die uneingeschränkte Nachprüfung der Herkunft der Fleischprodukte?</b> (n=47)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
sehr wichtig	33	70,2	71,7
wichtig	11	23,4	23,9
weniger wichtig	2	4,3	4,3
verweigert	1	2,1	absenter Fall
	-----	-----	-----
Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	46	absenter Fall	1

Je fundamentaler die uneingeschränkte Nachprüfung der Herkunft der Fleischprodukte sowohl für den Kunden als auch dem HandwerkerIn sich gestaltet, je höher wird das Vertrauen des Verbrauchers in seine FleischmeisterInnen sich entwickeln. So haben in diesem Pre-Test sich 71,7 % der Befragten für „sehr wichtig“ entschieden. Dies zeigt, daß die Handwerkerschaft sich durchaus über die Tragweite solcher Erfordernisse einig ist und entsprechende Maßnahmen begrüßt. Wenn dazu die 23,9 % der Probanden, die für „wichtig“ votiert haben, dazugezählt werden, dann hat eine überwältigende Mehrheit, immerhin 95,7 %, die Richtung für ihr Handeln verstanden; dementsprechende Maßnahmen wurden so auch in Zusammenarbeit mit dem Bauernverband umgesetzt. Sehr entscheidend wird sein, ob zukünftig, durch unprofessionelle Entscheidungen seitens der EU-Behörden, solche Leistungen im Sinne des Verbraucherschutzes untergraben werden. Dazu gehört aber auch, daß das produzierende Gewerbe sich aufgrund von Gewinnmaximierung nicht dazu verleiten läßt, weitere Skandale, Vertuschungen und anderes auszulösen.

**Abbildung 7.2.04** (Pre-Test Januar 1999)



**Tabelle 7.2.14** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V11 <b>Wie wichtig ist für Sie die uneingeschränkte Nachprüfung der</b>
---

<b>Herkunft der Fleischprodukte?</b> (n=502)				
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente	kum. Prozente
sehr wichtig	332	66,1	66,1	66,1
wichtig	147	29,3	29,3	95,4
weniger wichtig	23	4,6	4,6	100,0
	-----	-----	-----	
Total	502	100,0	100,0	
valide Fälle	502	absenter Fall	0	

Prozentual in etwa eine Übereinstimmung mit den Werten aus dem Pre-Test. Es ist erstaunlich, wie genau auch mit kleinen Einheiten gemessen werden kann.

Wie nicht anders zu erwarten, hat sich die überwiegende Mehrheit der Probanden, in diesem Punkt mit 95,4 % (siehe kum. Prozente), für 'sehr wichtig' bis 'wichtig' entschieden. Ein gutes Votum im Sinne des Verbrauchers. Die Differenz zwischen dem Pre-Test und dem Haupttest variiert um 0,3 %; ein bißchen Stolz auf die Kollegen kann in Bezug auf ihr Antwortverhalten nicht verschwiegen werden.

Nicht unerwähnt sollte bleiben, daß auch hier alle Fleischermeister und Fleischermeisterinnen geantwortet haben; also keine "missings".

**Tabelle 7.2.15** (Pre-Test Januar 1999)

<b>V 12: Was tun Sie für das Vertrauensverhältnis zu Ihren Kunden (n=47)?</b>			
	<u>Wert</u>	<u>Häufigkeit</u>	<u>Prozent</u>
Aufklärung	1	39	83,0
Qualitätskontrolle	1	30	63,8
Werbung	1	17	36,2
Transparenz	1	15	31,9

Die obige Tabelle beinhaltet eine Vertrauensfrage an die Klientel mit der Möglichkeit von Mehrfachantworten. Aus dieser Übersicht ergibt sich eine Klassifizierung. Den höchsten Stellenwert für die Klientel hat die „Aufklärung“ mit 39 Nennungen. Dies entspricht einem Prozentwert von 83,0 %. Danach gilt die „Qualitätskontrolle“ als die zweit wichtigste Komponente mit 30 Nennungen und 63,8 %. „Werbung“ ist recht kostspielig und kann nicht von jedem Handwerker geleistet werden. So erhält das Element Werbung mit 17 Nennungen einen Prozentsatz von 36,2 %. Die „Transparenz“ kann als Summe aus Aufklärung und Qualitätskontrolle verstanden werden und gelangt so an das Ende dieser Tabelle. Der Bereich „sonstiges“ ist an anderer Stelle dieser Studie bereits behandelt worden (siehe unter 5.4). Hier sind allerdings die Daten kumuliert mit der Hauptempirie.

Die nachfolgende Variablen V12 - V15 mit der Möglichkeit von Mehrfachantworten zeigen ein etwas anderes Bild als aus dem Pre-Test ersichtlich. Zum Beispiel steht hier die Qualitätskontrolle an erster Stelle mit 440 Nennungen, dicht gefolgt von der Aufklärung mit 416 Nennungen. In beiden Fällen liegt das Niveau bei über 80 % Antwortverhalten; ein viel größeres Interesse als im Pre-Test.

Auch insgesamt liegt im Haupttest der Durchschnittswert bei 68,5 % gegenüber 53,7% im Pre-Test. Da im Pre-Test ausschließlich Großstädter befragt worden sind, muß davon ausgegangen werden, daß im kleinstädtischen und ländlichen Bereich die Bereitschaft zur Auskunft in diesen Fragen größer war. Zusammenfassend kann hier von einem sehr guten Antwortverhalten ausgegangen werden.

Nicht unerwähnt lassen möchte der Autor, daß im Anhang die Fleischermeister und Metzgerinnen ausführlich Gelegenheit erhalten, daß ihre Kommentare aus dem Bereich des Fragebogens "Platz für Ihre Anmerkungen" hinreichend dargestellt werden.

**Tabelle 7.2.16** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

<b>V 12-V 15: Was tun Sie für das Vertrauensverhältnis zu Ihren Kunden (n=502)?</b>			
	<u>Wert</u>	<u>Frequenz</u>	<u>Prozent</u>
<b>Qualitätskontrolle</b>	<b>1</b>	<b>440</b>	<b>87,6</b>
<b>Aufklärung</b>	<b>1</b>	<b>416</b>	<b>82,9</b>
<b>Werbung</b>	<b>1</b>	<b>310</b>	<b>61,8</b>
<b>Transparenz</b>	<b>1</b>	<b>210</b>	<b>41,8</b>

**Tabelle 7.2.17** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

<b>V16 Was tun Sie für das Vertrauensverhältnis zu Ihren Kunden? (n=502)</b>			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
sonstiges	31	6,2	41,9
Neulandfleisch	9	1,8	12,2
eigene Schlachtung	20	4,0	27,0
Direktkauf b. Bauern	5	1,0	6,8
Herkunftsnachweis	7	1,4	9,5
eigene Zucht und Mast	1	,2	1,4
Etikettierung	1	,2	1,4
keine Angabe	428	85,3	absente Fälle
	-----	-----	-----
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	74	absente Fälle	428

Die Variable V16 gehört zu der Gruppe der Variablen V12-V15 die über das Vertrauensverhältnis zu den Kunden Auskunft geben sollen. Unter V16 konnte die Klientel eigene Angaben über ihre Maßnahmen zur Vertrauensbildung in ihrem persönlichen Kundenkreis auflisten. Das obige Resultat hat der Autor zusammengefaßt. Verschiedene Einzelangaben hat er bewußt in groben Zügen umrissen und unter 5.4 beschrieben; pauschal hier zu finden unter "sonstiges". Darüber hinaus gab es noch Angaben, die hier kurz dokumentiert werden. Die größte Einzelbewertung war der Hinweis auf die eigene Schlachtung. Fairerweise muß man wissen, daß in den städtischen Bereichen dies heute kaum noch möglich ist.

Einige Schlachtereien haben auch Kontrakte abgeschlossen über sogenanntes Bio-Fleisch. Inwieweit dies der Weisheit letzter Schluß ist, weiß der Autor nicht zu evaluieren. Ein wichtiger Hinweis schien ihm zu sein, daß einige Fleischereien im Nebenerwerb auch noch Landwirtschaft betreiben mit eigener Tierhaltung. So sind sie in die Lage versetzt, selbst über Mast und Haltung von Rindern verfügen zu können. Sicher ist dies ein idealer Zustand, nur in den seltensten Fällen durchführbar. Der hohe Anteil von 428 absenten Fällen hängt damit zusammen, daß es den Probanden ermöglicht war, Mehrfachantworten zu geben. Haben sie den Platz "sonstiges" nicht belegt, dann ergaben sich die Ausfälle über 97 "keine Angabe".

**Tabelle 7.2.18** (Pre-Test Januar 1999)

V17 <b>Glauben Sie, daß sich die Diskussion um die Gentechnologie negativ auf Ihren Umsatz auswirkt?</b> (n=47)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja	23	48,9	60,5
nein	15	31,9	39,5
weiß nicht	8	17,0	absente Fälle
verweigert	1	2,1	absenter Fall
	-----	-----	-----
Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	38	absente Fälle	9

Jedes Detail, das den Verbraucher dazu veranlassen könnte, sein Mißtrauen zu verstärken, wird zu Recht von den Kollegen abgelehnt. Auch hier sehr deutlich zu erkennen, daß die Verunsicherung auch im Handwerk mit immerhin 60,5 % und 23 Benennungen relativ groß ist. Hinzu kommt bei dieser Frage, daß der Bereich Gentechnologie bei den Menschen Ängste auslöst aufgrund geringer Kenntnisse über diese Materie. Selbst die Wissenschaftler sind in dieser Frage sehr zerstritten. Der Gedanke an eine Manipulation an der DNS läßt die Menschen schaudern. Hinzu kommt, daß die Mitarbeiter in den Fleischer-Fachgeschäften qualifizierte Beratungen in diesem Bereich aus Mangel an Kenntnissen nicht erteilen können. Selbst dann, und vereinzelt wird solch ein Symposium angeboten, wenn Schulung stattfindet, ist dieser Bereich der Wissenschaft nur schwer zu verinnerlichen. Niemand kann zur Zeit Garantien geben für eventuellen Langzeitfolgen.

**Tabelle 7.2.19** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V17 <b>Glauben Sie, daß sich die Diskussion um die Gentechnologie negativ auf Ihren Umsatz auswirkt?</b> (n=502)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja	166	33,1	45,2
nein	201	40,0	54,8
weiß nicht	135	26,9	absente Fälle
	-----	-----	-----
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	367	absente Fälle	135

Nachfolgend besonders auffällig hier die hohe Zahl an absenten Fällen in Form von "weiß nicht"-Antworten. Da der ganze Diskussionsprozeß in dieser Frage auch bei Wissenschaftlern äußerst kontrovers geführt wird, so darf man sich nicht wundern, wenn die Klientel auf solches Antwortverhalten ausweicht. Der Autor wäre bei dieser Frage auch überfordert gewesen. Sicher ist nur, daß die Menschen bei diesen Fragen unangenehm berührt sind. Der Verbraucher ist hier auch allein gelassen zwischen Befürwortern und Ablehnern. Wen wundert es dann, wenn auf breiter Front sowohl das Fleischerhandwerk als auch die Verbraucherverbände und andere ohne sachliche komplette Aufklärung über Risiken und Langzeitwirkungen die Gentechnologie für Lebensmittel ablehnt; es ist in den letzten Jahren zu viel beschwichtigt und gelogen worden seitens der Genforschungsbetreiber. In dieser Umfrage halten sich die Befürworter und Gegner in etwa die Waage.

**Tabelle 7.2.20** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V17 <b>Glauben Sie, daß sich die Diskussion um die Gentechnologie negativ auf Ihren Umsatz auswirkt?</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		166	33,1	45,2
nein		201	40,0	54,8
weiß nicht		135	26,9	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	367	absente Fälle	135	

**Tabelle 7.2.21** (Pre-Test Januar 1999)

V18 <b>Haben Sie Einfluß darauf, ob das Fleisch während der Tierhaltung hormonell behandelt wird?</b> (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		14	29,8	32,6
nein		29	61,7	67,4
weiß nicht		3	6,4	absente Fälle
verweigert		1	2,1	absenter Fall
	Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	43	absente Fälle	4	

Es war zu vermuten, daß eine große Mehrheit von 67,4 % keinen Einfluß ausüben kann. Dies hängt natürlich damit zusammen, daß der größte Teil der Metzgereien seinen Bedarf an Fleischprodukten auf dem Großmarkt tätigt. Selbst bei den Betrieben, die noch selbst schlachten können, ist letztlich eine Kontrolle über zugeführte Hormone seitens des Züchters bestenfalls durch den Tierarzt möglich. Aber dieser kann schon aus Kostengründen solche Untersuchungen nur vereinzelt durchführen. Hormone haben eine unangenehme Langzeitwirkung, die selbst beim Lebenskreislauf nicht unterbrochen wird. Ernstzunehmende Wissenschaftler warnen schon lange vor hormonellen Störungen beim Menschen. Aber wie bereits ausgeführt, auch der Verbraucher trägt mit seinem Wunsch nach immer fettfreieren Fleisch- und Wurstwaren zu diesem Dilemma bei.

**Tabelle 7.2.21** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V18 <b>Haben Sie Einfluß darauf, ob das Fleisch während der Tierhaltung hormonell behandelt wird?</b>		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		180	35,9	37,2
nein		304	60,6	62,8
weiß nicht		17	3,4	absente Fälle
verweigert		1	,2	absenter Fall
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	484	absente Fälle		

Auf die Problematik von Hormonen und Vitaminen bin ich bereits ausführlich unter 3.34 eingegangen. In dieser Tabelle ist das Unverständnis der Klientel bei weitem nicht so groß; das kann abgelesen werden an der erheblich reduzierten Anzahl der

"weiß nicht"-Antworten. Im Verhältnis zur Frage der Gentechnologie haben die Bürger offensichtlich einen besseren Informationsstand in Fragen von Hormonen. Trotzdem und zu Recht ist die Mehrheit der FleischerInnen mit 62,8 % gegen die Verwendung von Hormonen bei der Tiermast. 37,2 % der Befragten haben gegen den Gebrauch von Hormonen nichts einzuwenden. Dies mag bedauert werden, ändert aber an der tatsächlichen Meinung der Handwerker nichts.

**Tabelle 7.2.22** (Pre-Test Januar 1999)

V19 Findet der vorgesehene Aushang über die verwendeten Zusatzstoffe in Ihrem Geschäft Ihre Zustimmung? (n=47)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja	27	57,4	62,8
nein	16	34,0	37,2
weiß nicht	3	6,4	absente Fälle
verweigert	1	2,1	absenter Fall
	-----	-----	-----
Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	43	absente Fälle	4

Über die Vielfalt der Zusatzstoffe wurde in 3.35 ausreichend referiert. Die obige Tabelle gibt nun Auskunft über die Ansichten der FleischermeisterInnen vor Ort. Sehr deutlich ist festzustellen, daß die überwiegende Mehrheit der Inhaber von Fleischer-Fachgeschäften diese Verordnung für vertretbar hält. Immerhin 62,8 % befürworten den Aushang in dem jeweiligen Ladengeschäft; ein richtiger Schritt in die richtige Richtung. So läßt sich Vertrauen zur Kundschaft aufbauen, wenn der Verbraucher die Möglichkeit erhält zum einen sich zu informieren, zum anderen selbst darüber zu entscheiden, was er unter den Vorgaben nun kaufen will oder nicht. 37,2 % der Befragten lehnen den Aushang ab. Diese Quote ist nach hiesiger Auffassung immer noch entschieden zu hoch.

**Tabelle 7.2.23** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V19 Findet der vorgesehene Aushang über die verwendeten Zusatzstoffe in Ihrem Geschäft Ihre Zustimmung? (n=502)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja	282	56,2	60,9
nein	181	36,1	39,1
weiß nicht	39	7,8	absente Fälle
	-----	-----	-----
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	463	absente Fälle	39

Die im Pre-Test erzielten Ergebnisse decken sich weitestgehend mit den obigen Zahlen. Die Öffnung der Informationen für die Verbraucher kann nur begrüßt werden. Der Autor ist sich sicher, daß die 39,1 % der mit "nein" gestimmten Klienten sich dem allgemeinen Trend anpassen werden. Die Einsicht, daß nur in Zusammenarbeit mit den Kunden und totale Offenheit zu mehr Vertrauen führt, ist unabdingbar.

**Tabelle 7.2.24** (Pre-Test Januar 1999)

V20 Stellen Sie noch mehr als 50% Ihrer Wurstwaren her? (n=47)	

	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja	32	68,1	69,6
nein	14	29,8	30,4
verweigert	1	2,1	absenter Fall
	-----	-----	-----
Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	46	absenter Fall	1

Die von mir geäußerte These, daß nur dann ein Überleben des Berufsstandes möglich ist, wenn der Handwerker sich auf sein Können besinnt, läßt sich aus der obigen Tabelle ablesen; dieses ist eine der Stärken des Fleischers und der Fleischerin. Annähernd 70 % der Klienten stellen noch ausreichend eigene Wurstwaren her.

In diesem Sektor des Sortiments ist die zu erzielende Verdienstmarge noch als gut zu bezeichnen. Dies setzt allerdings die Fähigkeit voraus, fachmännisch kalkulieren zu können. Wenn darüber hinaus der regionale Markt in der Produktion eine besondere Rolle spielt, dann sind die Erfolgchancen für den Betriebsinhaber günstig.

Auch sollten sich die Mitarbeiter im Handwerk bemühen, dem Verbraucher Anregungen in Form von Konvenienzartikeln an Hand zu geben. Auch der bereits aufgezeigte hohe Anteil von Imbißeinrichtungen in den Geschäften hilft, dort Eigenherstellungen zu plazieren. Die nachfolgende Tabelle ergänzt die obige.

**Tabelle 7.2.25** (Pre-Test Januar 1999)

V21 <b>Arbeiten Sie mit Fertiggewürzen?</b> (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja, ausschließlich		23	48,9	50,0
auch		20	42,6	43,5
nein, gar nicht		3	6,4	6,5
verweigert		1	2,1	absenter Fall
		-----	-----	-----
Total		47	100,0	100,0
valide Fälle	46	absenter Fall	1	

Der Anteil der Fleischereien, die mit Fertiggewürzen arbeiten, ist relativ groß. Es muß dabei berücksichtigt werden, daß die Preise für Fertiggewürze sehr hoch sind. So etwas hat naturgemäß Einfluß auf die Kalkulation. Andererseits bieten die Gewürzfabriken viel für ihr Geld. Gemeint ist hier eine relative Keimfreiheit und Reinheit der Produkte. Diese Umstände kommen der Haltbarkeit der Wurstwaren zu gute. Naturgewürze sind selten frei von Keimen. So gesehen ist es verständlich, daß immerhin 93,5 % der Unternehmen sich für die Verwendung von Fertiggewürzen entscheiden.

Im Gegensatz zum Pre-Test stellen bei der folgenden Untertersuchung immerhin 99 % der Befragten ihre Wurstwaren selbst her; ein ausgezeichneter Wert. Es muß jedoch hinzugefügt werden, daß es sich hier um solche Fleischereien handelt, die an Wettbewerben seitens des DFV und der CMA teilnehmen. Dies geht selbstverständlich nur, wenn die eingereichten Fleisch- und Wurstwaren aus der Eigenproduktion sind. Wie die 5 "nein"-Stimmen zusammenkommen, kann nicht beurteilt werden.

**Tabelle 7.2.26** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V20 <b>Stellen Sie noch mehr als 50% Ihrer Wurstwaren her?</b> (n=502)	
---	--

	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja	497	99,0	99,0
nein	5	1,0	1,0
	-----	-----	-----
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	502	absenter Fall	0

**Tabelle 7.2.27** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V21 <b>Arbeiten Sie mit Fertiggewürzen?</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja, ausschließlich	71	14,1	14,1	
auch	410	81,7	81,7	
nein, gar nicht	21	4,2	4,2	
	-----	-----	-----	
Total	502	100,0	100,0	
valide Fälle	502	absenter Fall	0	

Das Antwortverhalten mit der Frequenz 21 hier in dieser Untersuchung hält der Autor, was die Wirklichkeit betrifft, für nicht unbedenklich. Es ist unter den heutigen hygienischen Vorgaben seitens der Behörden nicht einfach, ausschließlich mit Naturgewürzen zu arbeiten. Wie bereits im Pre-Test ausgeführt, ist die Keimfreiheit solcher Gewürze nur schwer in den Griff zu bekommen.

Die Entscheidung von exakt 95,8 % der Befragten für den Einsatz, wenn auch oft nur teilweise, von Fertiggewürzen, zeigt die Einsicht des Handwerks, daß die Gewürzindustrie einen guten Job macht.

**Tabelle 7.2.28** (Pre-Test Januar 1999)

V22 <b>Glauben Sie, daß Phosphate für die Produktion von Fleisch- und Wurstwaren dringend notwendig sind?</b> (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja	23	48,9	51,1	
nein	22	46,8	48,9	
weiß nicht	1	2,1	absenter Fall	
verweigert	1	2,1	absenter Fall	
	-----	-----	-----	
Total	47	100,0	100,0	
valide Fälle	45	absente Fälle	2	

Anhand der obigen Tabelle ist sehr deutlich die unterschiedliche Auffassung in Bezug auf die Verwendung von Phosphaten zu erkennen. Nahezu gleich stehen sich die Befürworter und die Ablehner gegenüber. Bei allen Überlegungen zu diesem Thema muß auch die Lage des Betriebes berücksichtigt werden. Betriebe mit eigener Schlachtung werden zu diesem Thema eine andere Einstellung haben, wie Unternehmen, die solche Möglichkeiten nicht haben.

Auch sogenannte Direktvermarkter haben aufgrund ihrer Strukturen eine ablehnende Haltung in dieser Frage.

**Tabelle 7.2.28** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V22 <b>Glauben Sie, daß Phosphate für die Produktion von Fleisch- und Wurstwaren dringend notwendig sind?</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		303	60,4	62,6
nein		181	36,1	37,4
weiß nicht		18	3,6	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	484	absente Fälle	18	

Im Gegensatz zum Pre-Test ist die Häufigkeit 303 hier deutlich höher; ein Ergebnis das überrascht. Dies kann mit der erhöhten Produktion von Wurstwaren zusammenhängen. Andererseits sind die Möglichkeiten der eigenen Schlachtung im kleinstädtischen und ländlichen Bereich sehr viel eher möglich, was dazu führen sollte, daß der Verbrauch von Phosphaten zurückgehen müßte. Es besteht also ein Widerspruch, der vom Autor nicht aufgelöst werden kann.

Die Frage, ob ein Handwerker nun Phosphate verarbeitet oder nicht, ist sowieso eine ideologische Frage und persönliche Einstellung. Ein Vertreter der Bio-Vermarktung wird dazu eine andere Meinung vertreten, als ein Handwerker, der glaubt, daß er zur Binfähigkeit bei der Herstellung von Wurstwaren darauf nicht verzichten kann. Der Autor hat dazu natürlich eine persönliche Meinung, die hier aber nicht gefragt ist. Für beide Argumente gibt es gute Gründe.

**Tabelle 7.2.29** (Pre-Test Januar 1999)

V23 <b>Belasten zusätzliche EU-Vorschriften Ihren täglichen Arbeitsablauf, darüber hinaus auch Ihre Kosten?</b> (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		42	89,4	93,3
nein		3	6,4	6,7
weiß nicht		1	2,1	absenter Fall
verweigert		1	2,1	absenter Fall
	Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	45	absente Fälle	2	

Wenn sich 93,3 % der Befragten dafür aussprechen, daß die Forderungen seitens der EU-Behörden, wie sie unter 3.3 deutlichst beschrieben worden sind, total überzogen sind und kostenmäßig nicht zu bewältigen, so daß sich die nationalen wie auch die europäischen Verwaltungen darüber Gedanken zu machen haben, ob sie denn einen gesunden oder kränkelnden Mittelstand haben wollen. Speziell in Deutschland befinden sich im Mittelstand die meisten Arbeitsplätze. Es gibt also Grund genug, diesen Bereich der Wirtschaft zu hegen und zu pflegen. Es fehlt am Durchsetzungsvermögen der Funktionäre in den Handwerksbranchen.

**Tabelle 7.2.30** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V23 <b>Belasten zusätzliche EU-Vorschriften Ihren täglichen Arbeitsablauf, darüber hinaus auch Ihre Kosten?</b>	

(n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		448	89,2	92,0
nein		39	7,8	8,0
weiß nicht		15	3,0	absente Fälle
Total		502	100,0	100,0
valide Fälle	487	absente Fälle	15	

Das Ergebnis dieser Befragung ist relativ identisch mit dem Ergebnis aus dem Pre-Test. Dazu ist dort schon einiges gesagt worden. Es sollte jedoch angemerkt werden, daß, wenn ein so hoher Prozentsatz des Gewerbes unter diesen Belastungen leidet, dann müssen solche Klagen zu Änderungen führen. Es kann nicht angehen, daß der (die) HandwerkerIn mehr in seinem (ihrem) Büro sitzt, als sich um seine Produktion und den Verkauf zu kümmern.

**Tabelle 7.2.31** (Pre-Test Januar 1999)

V24 <b>Erwarten Sie vom Internet-Auftritt des DFV etwas positives für Ihr Geschäft?</b> (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja, viel		4	8,5	8,7
eher weniger		14	29,8	30,4
gar nichts		28	59,6	60,9
verweigert		1	2,1	absenter Fall
Total		47	100,0	100,0
valide Fälle	46	absenter Fall	1	

Die klare Absage an den Aktivitäten des DFV in Sachen Internet überrascht nicht. Wenn sich 91,3 % für „eher weniger“ bis „gar nichts“ entscheiden, so sagt dies:

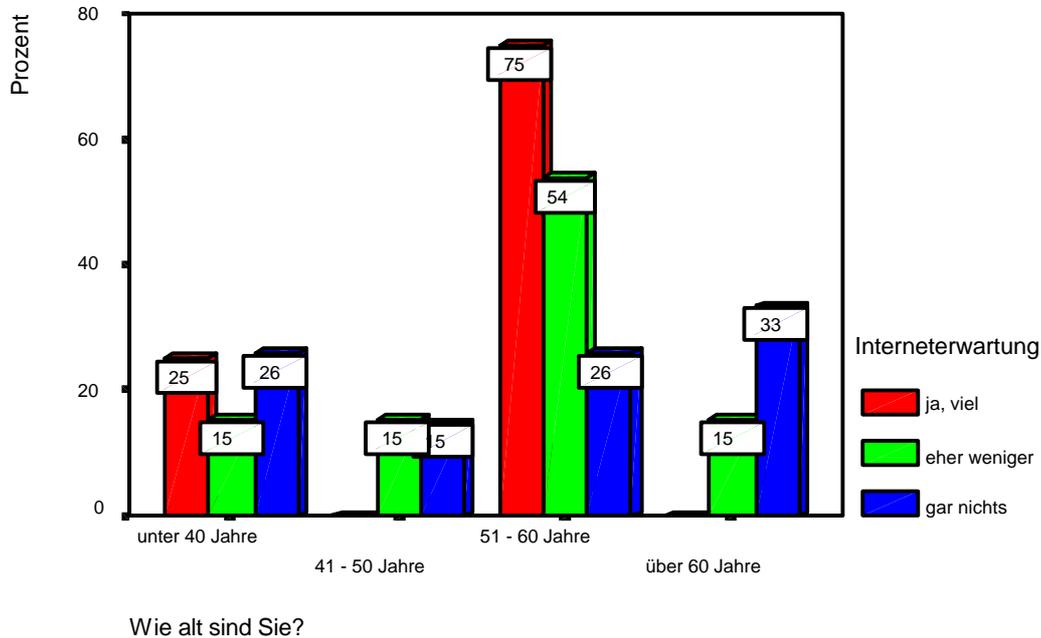
- 1.) Die MeisterInnen vor Ort haben andere Sorgen, als sich mit dem Internet zu beschäftigen. Der tägliche Arbeitsaufwand in den Betrieben läßt ein Engagement mit dem neuen Medium nicht zu. Darüber hinaus darf nicht vergessen werden: Wenn draußen im Markt viele um ihre Existenz kämpfen, dann sind die im Internet investierten Gelder seitens des DFV in den Handwerksbetrieben besser aufgehoben.
- 2.) Entwicklungen zu verschlafen ist ebenso falsch. Diese sollten sorgfältig beobachtet werden und zu gegebener Zeit, wenn die Gesamtsituation sich entspannter darstellt, neu aufgegriffen werden

Die nachfolgende bivariate Abbildung soll dahingehend evaluiert werden, ob prozentual die Jüngeren am Internet stärker interessiert sind als die Älteren.

Die folgenden Beobachtungen sprechen eine sehr deutliche Sprache. Es ist keinesfalls so, daß die Jüngeren (unter 40 Jahre) dem Internetauftritt des DFV etwas besonders positives für ihr Geschäft abgewinnen können. Ganz im Gegenteil: Immerhin die Mehrheit der Personen unter 40 Jahren haben für „eher weniger“ bis „gar nichts“ votiert. Ein sehr erstaunliches Ergebnis. Zeigt es doch, daß gegenüber neuen Errungenschaften die FleischerInnen sehr zurückhaltend eingestellt sind. Dem Gewerbe und seinen Mitstreitern wird seit Jahrhunderten eine konservative Grundhaltung nachgesagt. Auch in den anderen Altersgruppen überwiegt die Ablehnung gegenüber den Internetaktivitäten des Deutschen Fleischerverbandes.

Da die „missings“ bei der Auswertung der beiden Variablen unterschiedlich sind, ergeben sich gewisse Abweichungen bei den obigen zwei Tabellen. Eine Abweichung einer tendenziell richtigen Meinung kann nicht erkannt werden.

**Abbildung 7.2.05** (Pre-Test Januar 1999)

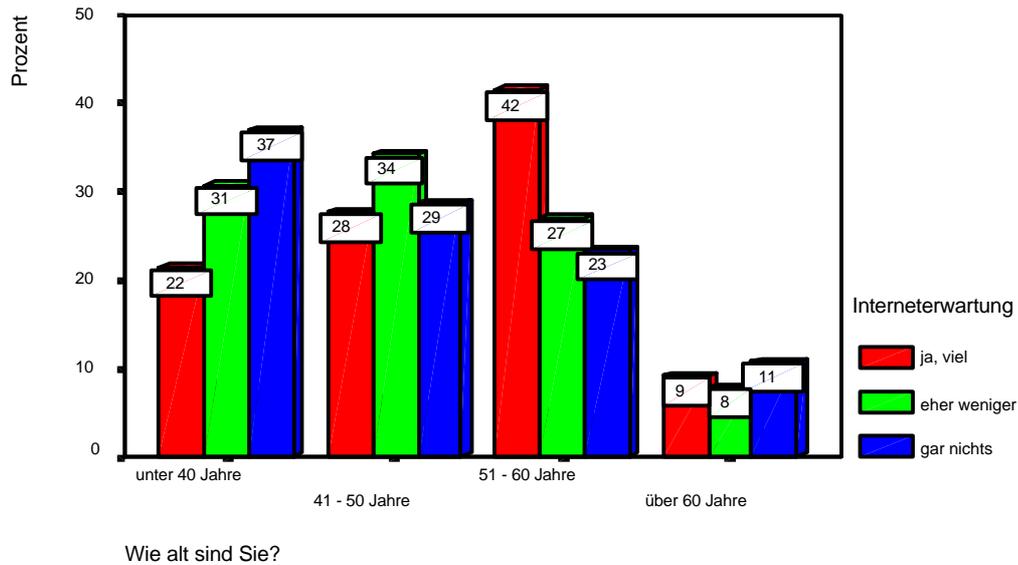


**Tabelle 7.2.32** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V24 <b>Erwarten Sie vom Internet-Auftritt des DFV etwas positives für Ihr Geschäft?</b> (n=502)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja, viel	65	12,9	13,0
eher weniger	321	63,9	64,2
gar nichts	114	22,7	22,8
weiß nicht	2	,4	absente Fälle
	-----	-----	-----
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	500	absente Fälle	2

Die Akzeptanz des Auftritts des DFV im Internet hat gegenüber Januar 1999 etwas zugenommen. Die Gegner solcher Medienpräsentation haben sich auf 87 % gegenüber 91,3 % im Pre-Test reduziert. Trotzdem ist die Ablehnung riesengroß. Nach hiesiger Ansicht eine große Niederlage für die Aktivitäten des DFV in diesem Bereich. Der Deutsche Fleischer-Verband startet laufend Umfragen in seiner Klientel. Hätte denn nicht im Vorwege hier der Wille der Kollegen nachgefragt werden müssen? Wie in allen Organisationen solcher Art, glauben die Oberen immer noch, daß sie an den Mitgliedern vorbei ihr eigenes "Süppchen" kochen können. "Meine Damen und Herren vom DFV, vergessen Sie bitte nicht, daß Sie nur der verlängerte Arm der Majorität ihrer Mitglieder sind; in Deutschland herrscht Demokratie." Ob nun die jünger Befragten in dieser Empirie die Aktivitäten des DFV besser nachvollziehen können, soll folgende Darstellung in Form einer Graphik versuchen nachzuweisen.

**Abbildung 7.2.06** (Hauptuntersuchung Mai 1999)



So leid es mir für den DFV tut, aber die Ablehnungsfront selbst der jungen Meister und Meisterinnen ist groß und sie weisen die Aktivitäten mit entsprechender Mehrheit zurück. Nur 13,0 % befürworten den Internet-Auftritt. Der Autor hat im Internet nachgesehen. Die dort veröffentlichten E-Mails von Benutzern loben den dort gebotenen Service. In der Praxis, also vor Ort bei den Schlachtern und Schlachterinnen, ist das Interesse sehr mäßig. Die zugegeben gut gelungene Homepage des DFV ist aner kennenswert; aber zu welchen Preisen. Diese Informationen sollten einmal offenge legt werden. Ob diese Gelder zur Zeit nicht besser angelegt werden könnten? Nach hiesiger Auffassung sind die nicht geringen Kosten im Internet im Moment nicht ge rechtfertigt.

Eine weitere Aufschlüsselung der obigen Zahlen scheint aus Gründen der Eindeu tigkeit als nicht erforderlich.

**Tabelle 7.2.33** (Pre-Test Januar 1999)

V25 Denken Sie positiv über die Einführung des EURO? (n=47)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja	23	48,9	54,8
nein	19	40,4	45,2
weiß nicht	4	8,5	absente Fälle
verweigert	1	2,1	absenter Fall
	-----	-----	-----
Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	42	absenter Fall	5

So haben sich 54,8 % positiv für die Einführung des EURO ausgesprochen. Dieser Wert liegt durchaus im Trend auf die gesamte Bundesrepublik bezogen. Der Autor ist sich sicher, daß mit dem Näherrücken des Einführungstermins des Geldes die Zu stimmungsquote sich noch erhöhen wird. Wenn an die starke Ablehnungsfront zu den Maastricht-Verträgen gedacht wird, dann haben sich die Verhältnisse sehr zu kunftsorientiert entwickelt.

**Tabelle 7.2.34** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V25 <b>Denken Sie positiv über die Einführung des EURO?</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja		263	52,4	58,4
nein		187	37,3	41,6
weiß nicht		52	10,4	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	450	absente Fälle	52	

Die noch zum Pre-Test angenommene Prognose, daß sich die Akzeptanz der Bürger und Bürgerinnen, also auch im Fleischerhandwerk, weiter positiv entwickeln wird, zeigt sehr eindeutig der Trend. Haben sich noch im Pre-Test die Handwerker mit 54,8 % mit der Einführung des EURO einverstanden erklären können, so sind es 3 Monate später immerhin 58,4 %. Die unentschlossenen Probanden und "weiß nicht"-Antwörter haben etwas zugelegt; von 8,5 % auf 10,4 %. So sehen 58,4 % der angesprochenen Handwerker positiv in die Zukunft in dieser Frage.

**Tabelle 7.2.35** (Pre-Test Januar 1999)

V28 <b>Sind Sie:</b> (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
weiblich		1	2,1	2,1
männlich		46	97,9	97,9
	Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	47	absenter Fall	0	

In den Großstädten Hamburg, Berlin, Frankfurt am Main und München gibt es leider in den Stichproben nur 1 Fleischermeisterin. In diesen vier deutschen Großstädten werden die Fleischer-Fachgeschäfte eindeutig von männlichen Handwerkern dominiert. Dies mag unter Umständen in der Haupt-Empirie zu einem anderen Bild führen. So sind die Männer in diesem Pre-Test mit 97,9 % der Klientel vertreten.

**Tabelle 7.2.36** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V28 <b>Sind Sie:</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
weiblich		19	3,8	3,8
männlich		481	95,8	96,2
verweigert		2	,4	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	500	absente Fälle	2	

Dieses Handwerk wird wohl noch auf lange Zeit von männlichen Fleischern dominiert werden. Die Frauen sollten sich aber nicht verstecken. Die Zahl von weiblichen Handwerkern in dieser Branche nimmt kontinuierlich zu. Waren es zuerst nur Töchter von alteingesessenen Vätern mit ihren Fleischer-Fachgeschäften, die in diesen Beruf

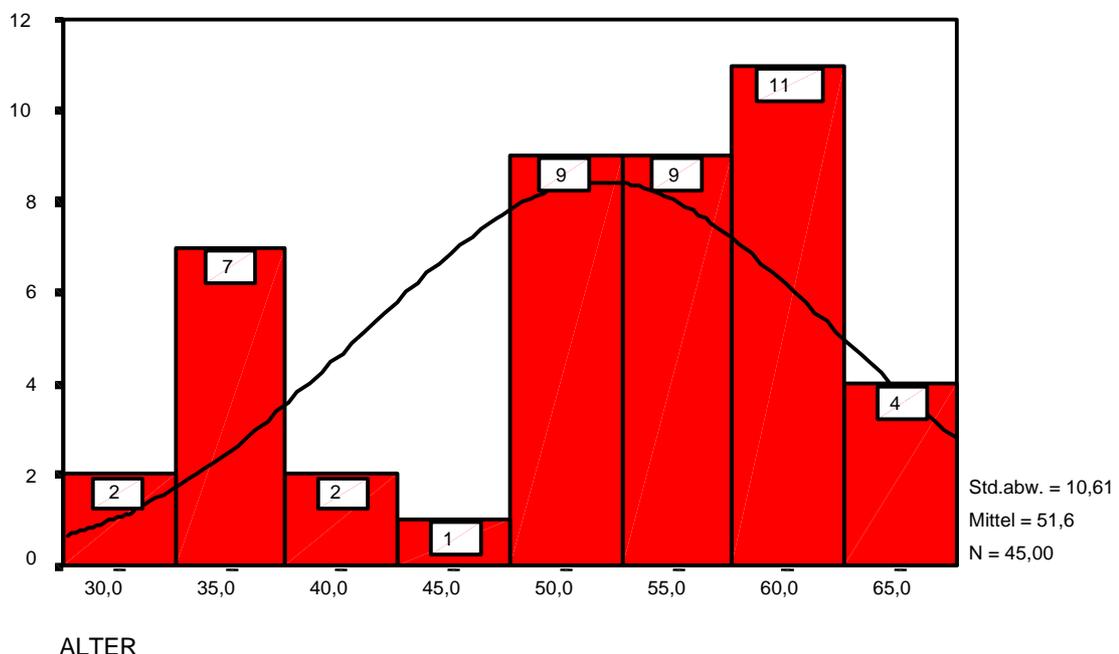
strebten, so findet heute auch ein anderer weiblicher Personenkreis zu diesem Beruf; und dies ist gut so.

**Tabelle 7.2.37** (Pre-Test Januar 1999)

V29 Wie alt sind Sie? (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente	
unter 40 Jahre		10	21,3	22,2	
41 - 50 Jahre		6	12,8	13,3	
51 - 60 Jahre		17	36,2	37,8	
über 60 Jahre		12	25,5	26,7	
verweigert		2	4,3	absente Fälle	
Total		47	100,0	100,0	
valide Fälle	45	absente Fälle	2	Modalwert	17

Den größten Anteil an den Altersgruppen haben die 51-60-jährigen. So ergibt sich ein Modus von 17. Insgesamt hält sich die Verteilung in der obigen Tabelle an ähnliche Erfahrungen wie aus der Untersuchung von 1996. Um sich ein wirkliches Bild von dem richtigen Durchschnitt des Alters der Probanden machen zu können, hat der Autor sich zu einer weiteren und zusätzlichen Variable mit dem Namen „Alter“ entschieden. Die nachfolgende Grafik soll dies in anschaulicher Weise schildern.

**Abbildung 7.2.07** (Pre-Test Januar 1999)

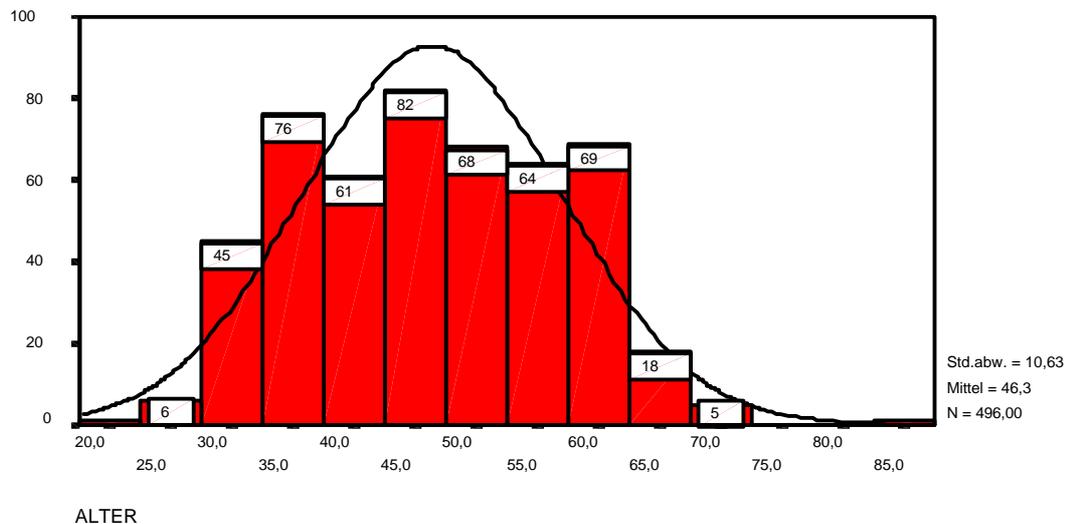


Laut obiger Abbildung ergibt sich ein Durchschnittsalter (Mean=Durchschnitt) der 45 meßbaren Befragten von 51,6 Jahren. Dies ist für den Großstadtbereich ein vermuteter Wert. Der Autor geht davon aus, daß in der Hauptuntersuchung das durchschnittliche Alter etwas sinken wird, da im kleinstädtischen und ländlichen Bereich viele Betriebe heute noch oft an jüngere Familienmitglieder übertragen werden.

**Tabelle 7.2.38** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V29 <b>Wie alt sind Sie?</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
unter 40 Jahre		155	30,9	31,3
51 - 60 Jahre		139	27,7	28,0
41 - 50 Jahre		159	31,7	32,1
über 60 Jahre		43	8,6	8,7
verweigert		6	1,2	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	496	absente Fälle	6	

Abbildung 7.2.08 (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Die Variable V29 wurde von mir, wie bereits im Pre-Test, in doppelter Hinsicht in die Matrix hineingearbeitet. Zum einen um eine bessere Bearbeitung durchführen zu können, damit eine Kombination mit anderen Variablen machbar wird und übersichtlich gestaltet werden kann, andererseits gibt die Graphik bei der Auflistung des tatsächlichen Alters einen Durchschnittswert (hier unter mean= 46,3 Jahre).

Die Darstellbarkeit erreicht in dieser Graphik in der unteren Sektion und im höchsten Bereich ihre Grenzen. Damit keine Information verlorengelht, hier der Hinweis, daß die Altersstruktur mit 22 Jahre beginnt (1 Proband) über 24 Jahre (2 Probanden) bis ins hohe Alter von 72 Jahre (1 Proband) bis 83 Jahre (1 Proband). Interessanterweise befindet sich der Modalwert bei 82 (hier bezogen auf die rund 45-jährigen plus/minus). Auf die Darstellung einer besonders großen Häufigkeitsverteilung in Bezug auf das wirkliche Alter aller Klienten wurde aus Platzgründen verzichtet. Es gibt überhaupt kein Zweifel, daß das Durchschnittsalter in den Großstädten bei den HandwerksmeisterInnen um mindestens 5 Jahre im Durchschnitt höher liegt; dies bedeutet, daß die Altersgruppen gesamt in Deutschland niedriger liegen als in den Großstädten Hamburg, Berlin, Frankfurt am Main und München. Die ersten drei Altersgruppen sind relativ gleichmäßig verteilt bei der Hauptuntersuchung (um die 30 %). Bei den über 60-jährigen ist der Altersprozentsatz in Deutschland bei 8,6 % und in den benannten Großstädten bei 26,7 %. Die von mir vertretene These, daß im kleinstädtischen und ländlichen Bereich die Betriebe früher in jüngere Hände gelegt werden, ist damit erwiesen; ob dies nun freiwillig geschieht oder der Not gehorchend kann hier nicht untersucht werden.

**Tabelle 7.2.39** (Pre-Test Januar 1999)

V30 <b>Wie viele Personen leben in Ihrem Haushalt?</b> (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente	
1 Person		2	4,3	4,5	
2 Personen		20	42,6	45,5	
3 Personen		8	17,0	18,2	
4 Personen		12	25,5	27,3	
5 Personen		1	2,1	2,3	
6 Personen		1	2,1	2,3	
verweigert		3	6,4	absente Fälle	
		-----	-----	-----	
	Total	47	100,0	100,0	
valide Fälle	44	absente Fälle	3	Summe	125
				Modal	20

Insgesamt leben in den 44 validen Fällen (Haushalten) 125 Personen unterschiedlichen Alters. Die Zusammensetzung der einzelnen Altersgruppen zeigt die nächste Tabelle. Erwähnenswert wäre noch der Hinweis, daß der Modus 20 beträgt. Dies bedeutet, daß der überwiegende Teil der Haushalte aus 2 Personen besteht. Dieser hohe Prozentsatz von 45,5 % hat auch etwas mit dem Durchschnittsalter der befragten Personen zu tun. Die nächst höhere Gruppe sind die 4-Personen-Haushalte mit 27,3 %.

**Tabelle 7.2.40** (Pre-Test Januar 1999)

V32-V36 <b>Wie alt sind die Personen in Ihrem Haushalt?</b> (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente	
bis 6 Jahre (1 Person)		3	6,4	60,0	
bis 6 Jahre (2 Personen)		2	4,3	40,0	Sum 7,000
7-18 Jahre (1 Pers.)		9	19,1	81,8	
7-18 Jahre (2 Pers.)		1	2,1	9,1	
7-18 Jahre (3 Pers.)		1	2,1	9,1	Sum. 14,000
19-35 Jahre (1 Pers.)		5	10,6	45,5	
19-35 Jahre (2 Pers.)		6	12,8	54,5	Sum. 17,000
36-54 Jahre (1 Pers.)		6	12,8	25,0	
36-54 Jahre (2 Pers.)		18	38,3	75,0	Sum. 42,000
55 Jahre u. äl.(1Pers.)		5	10,6	22,7	
55 Jahre u. äl.(2Pers.)		14	29,8	63,6	
55 Jahre u. äl.(3Pers.)		2	4,3	9,1	
55 Jahre u. äl.(6Pers.)		1	2,1	4,5	Sum. 45,000

Zuerst soll festgestellt werden, daß die Summe aller in den 44 Haushalten lebenden Personen 125 beträgt. Dies ist eine Kontrolle der für richtig angegebenen Personenanzahl aus der Tabelle 7.2.39. Da die Anzahl von 125 übereinstimmt, ist die Validität gegeben. Darüber hinaus befinden sich 7 nicht oder gerade schulpflichtige Kinder in den Haushalten. 14 schulpflichtige junge Menschen leben in den Handwerksfamilien, wobei nicht genau deutlich wird, ob es sich dabei eventuell auch um Lehrlinge handelt, die Ihr Zuhause beim Meister oder bei der Meisterin haben. Die größte Gruppe der Haushaltsangehörigen sind bei den über 55-jährigen zu treffen, was die Tatsache von 2 Personenhaushalten unterstreicht. Die nächste Gruppe bilden die bis zum Alter von 54 Jahren. Hier läßt sich vermuten, daß die Zusammenfassung der genannten 2 Gruppen geteilt durch zwei die Inhaber der Fleischer-Fachgeschäfte sein sollten, was sich auch anhand der Gesamtzahl der Befragten (44 valide Fälle) bestätigt. Der hohe Prozentsatz der verheirateten Personen in diesem Gewerbe wird dies attestieren.

**Tabelle 7.2.41** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V30 <b>Wie viele Personen leben in Ihrem Haushalt?</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente	
1 Person		22	4,4	4,5	
2 Personen		116	23,1	23,5	
3 Personen		120	23,9	24,3	
4 Personen		151	30,1	30,6	
5 Personen		58	11,6	11,7	
6 Personen		19	3,8	3,8	
7 Personen		5	1,0	1,0	
8 Personen		2	,4	,4	
10 Personen		1	,2	,2	
verweigert		8	1,6	absente Fälle	
Total		502	100,0	100,0	
valide Fälle	494	absente Fälle	8	sum	1683

Anhand von "sum=1683" läßt sich sehr gut die Anzahl der in den 494 Haushalten lebenden Personen feststellen. War der Modalwert beim Pre-Test in den Großstädten noch der 2-Personenhaushalt (dies ergab einen Prozentwert von 45,5 %), so hat sich dies in der Hauptuntersuchung auf einen Modalwert von 4-Personenhaushalten (mit einem Prozentwert von 30,6 %) verändert. Dies hat natürlich auch seine Verbindung mit dem abgesenkten Durchschnittsalter in der Hauptbefragung zu tun.

Die nächst höhere Gruppe der Befragten leben in 3-Familienhaushalten mit einem Prozentsatz von 24,3 %.

Wenn einmal von den rund 5 Teilnehmern an dieser Empirie absehen wird, die sich in allen persönlichen Fragen grundsätzlich verweigert haben, so verbleiben noch 3 "missings" die nicht erklärt werden können. Dies bewegt sich aber in einem Bereich, der nach hiesiger Ansicht toleriert werden kann. Von einer nicht validen Befragung in diesem Bereich zu sprechen, wäre wohl maßlos übertrieben.

Das Spektrum der Haushaltsgrößen bewegt sich vom 1-Personenhaushalt bis zu einem 10-Personenhaushalt.

Ob die in den Altersklassen lebenden Personen ebenfalls 1683 Menschen ergeben, ist auch eine Kontrolle der obigen Tabelle. Die bei der nächsten zusammengefaßten Tabelle aufgetretene hohe Zahl von "97=keine Angabe" liegt in der Struktur der Frage.

Alle Summen zusammengezählt ergeben 1683 Personen, die in den 494 Haushalten leben. Da unter V30 die Personenzahl mit dieser übereinstimmt, ist Validität gegeben. Die unten stehende Tabelle ergibt weitere Auswertungen. So leben in den Familien 148 nicht schulpflichtige oder gerade eingeschulte Kinder, 275 Jugendliche leben in den Familien, die noch nicht oder gerade Volljährigkeit erreicht haben. Ob darunter auch Lehrlinge sind oder nur Familienmitglieder läßt die Befragung nicht zu. Den größten Anteil stellen die 36-54 Jahre alten Personen. Hier werden auch die meisten selbständigen Fleischermeister und Fleischermeisterinnen zu finden sein.

Als Ergänzung zu diesen Daten soll noch der Hinweis erfolgen, wie hoch die Prozentzahl der Personen mit Kindern ist. Aufgrund der Altersstruktur der Klientel ist es durchaus auch möglich, daß es erwachsene Kinder gibt, die nicht mehr im Haus wohnen.

**Tabelle 7.2.42** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V32-V36: <b>Wie alt sind die Personen in Ihrem Haushalt?</b> (n=502)						
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente	kum. Prozente		
bis 6 Jahre (1Pers.)	70	13,9	65,4	65,4		
bis 6 Jahre (2Pers.)	33	6,6	30,8	96,3		
bis 6 Jahre (3Pers.)	4	,8	3,7	100,0	Sum	148
7-18 Jahre (1Pers.)	83	16,5	49,7	49,7		
7-18 Jahre (2Pers.)	62	12,4	37,1	86,8		
7-18 Jahre (3Pers.)	20	4,0	12,0	98,8		
7-18 Jahre (4Pers.)	2	,4	1,2	100,0	Sum	275
19-35 Jahre (1Pers.)	102	20,3	47,7	47,7		
19-35 Jahre (2Pers.)	105	20,9	49,1	96,7		
19-35 Jahre (3Pers.)	7	1,4	3,3	100,0	Sum	333
36-54 Jahre (1Pers.)	75	14,9	22,2	22,2		
36-54 Jahre (2Pers.)	256	51,0	75,5	97,9		
36-54 Jahre (3Pers.)	6	1,2	1,8	99,7		
36-54 Jahre (7Pers.)	1	,2	,3	100,0	Sum	612
55 Jahre u.ält.(1P.)	82	16,3	43,2	43,2		
55 Jahre u.ält.(2P.)	95	18,9	50,0	93,2		
55 Jahre u.ält.(3P.)	10	2,0	5,3	98,4		
55 Jahre u.ält.(4P.)	2	,4	1,1	99,5		
55 Jahre u.ält.(5P.)	1	,2	,5	100,0	Sum	315

**Tabelle 7.2.43** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V31 <b>Haben Sie Kinder?</b> (n=502)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
ja	440	87,6	89,1
nein	54	10,8	10,9
verweigert	8	1,6	absente Fälle
	-----	-----	-----
Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	494	absente Fälle	8

In 89,1 % der validen Fälle haben die HandwerkerInnen Kinder.

Es erscheint dem Autor ein vernünftiges Verfahren, über das Alter der Probanden die angeben, Kinder zu haben, über eine bivariate graphische Darstellung an brauchbare Daten zu gelangen.

Das folgende Diagramm zeigt, daß sich 438 Probanden dazu erklären, daß sie Kinder haben. Ob aber die in jedem Fall noch zu Hause leben, läßt sich nicht sagen.

Daß mit zunehmenden Alter der prozentuale Wert abnimmt, hat etwas mit demographischen Gegebenheiten zu tun (minus 2 lt. Tabelle 7.2.43).

Mit 149 Probanden mit Kindern liegt die Altersgruppe der 41-jährigen bis 50-jährigen in Front. Die danach folgende Gruppe wird mit 134 Probanden von den 51-jährigen bis 60-jährigen gehalten.

Abbildung 7.2.09 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

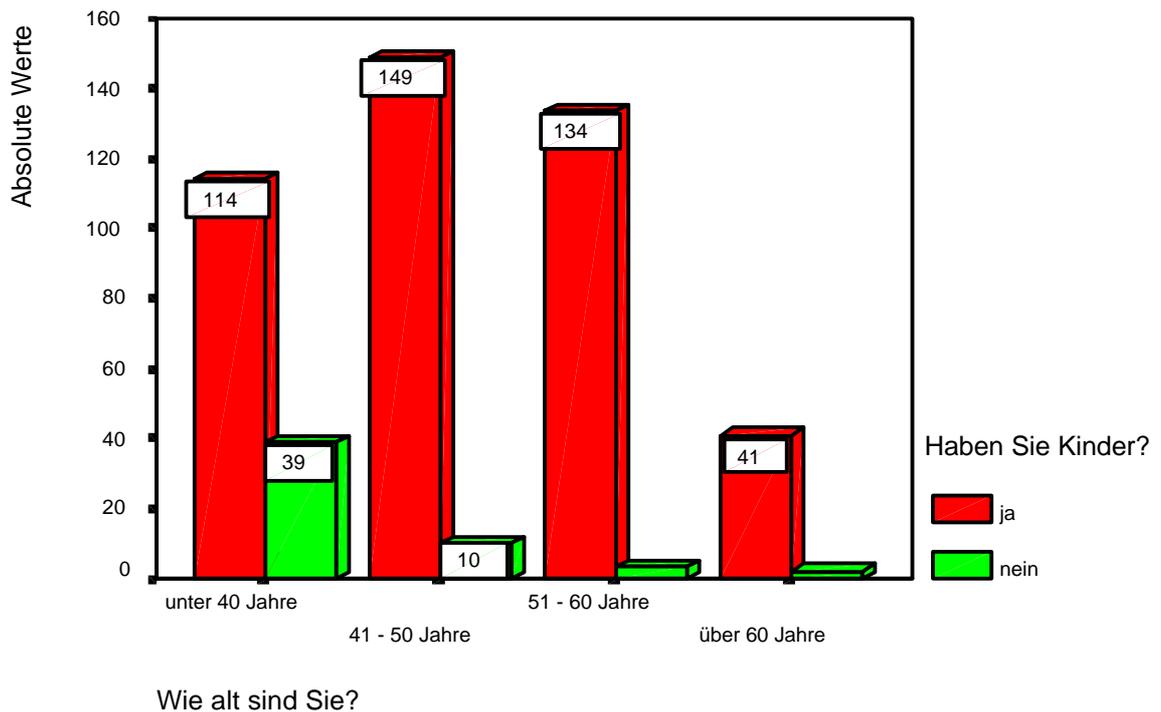


Tabelle 7.2.44 (Pre-Test Januar 1999)

V37 Zu Ihrem Familienstand: (n=47)			
	Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
verheiratet	44	93,6	93,6
gesch./getr. lebend	1	2,1	2,1
ledig	1	2,1	2,1
mit (Lebens-)partner	1	2,1	2,1
	-----	-----	-----
Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	47	absente Fälle	0

Hier ergibt sich eine interessante Konstellation. Unter der Tabelle 7.2.39 sind die „missings“ mit 3 absenten Fällen angegeben. Dies läßt die Annahme zu, daß sämtliche Verheirateten bereitwillig darüber Auskunft gegeben haben, wie ihr persönlicher Personenstand innerhalb des Hauses sich darstellt. Bezogen auf diese Annahme haben immerhin 100% der verheirateten Personen geantwortet; ein gutes Ergebnis.

Eine Ausfallquote von 1 % durch die Totalverweigerer bei den persönlichen Fragen kann nicht darüber hinweg täuschen, daß wir es hier mit einem validen Ergebnis zu tun haben. Wie wichtig für einen Betriebszweig, wie die Fleischerei, eine Partnerschaft ist, beweisen die folgenden Prozentzahlen. 86,7% der Probanden sind verheiratet und zusätzlich leben 2,6% mit einem (er) PartnerIn zusammen. Dies ist ein sehr gutes Frageergebnis und zeigt, daß im Fleischerhandwerk auf Reliabilität großen Wert gelegt wird in Bezug auf Partnerschaft. 5 % der ledigen Meister weisen auf den Umstand hin, daß es einige sehr junge Handwerker unter den Klienten gibt. Aus der Alterstabelle ergeben sich 14 Personen, die unter 30 Jahre alt sind.

**Tabelle 7.2.45** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V37 <b>Zu Ihrem Familienstand:</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
verheiratet		431	85,9	86,7
gesch./getrennt lebend		20	4,0	4,0
ledig		25	5,0	5,0
verwitwet		8	1,6	1,6
mit (Lebens-)partner		13	2,6	2,6
verweigert		5	1,0	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	497	absente Fälle	5	

**Tabelle 7.2.46** (Pre-Test Januar 1999)

V38 <b>Wie wohnen Sie?</b> (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
Eigentumswohnung		6	12,8	13,0
gemietete Wohnung		7	14,9	15,2
eigenes Haus		32	68,1	69,6
gemietetes Haus		1	2,1	2,2
verweigert		1	2,1	absenter Fall
	Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	46	absenter Fall	1	

Fast 70% der Befragten leben im eigenen Haus; für den Großstadtbereich ist dies eine gute Quote. Da das Durchschnittsalter der Probanden bei über 50 Jahren liegt, ist der Erfolg eines Unternehmers natürlich auch an der Wohnqualität abzulesen. Wie hoch in jedem Einzelfall die Belastung von Eigentum ist, kann auf diesem Weg nicht festgestellt werden. Aber immerhin läßt sich vermuten, daß auch heute noch der Erfolg eines Handwerkers sich lohnt; allerdings um den Preis einer hohen Arbeitsbelastung.

**Tabelle 7.2.47** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V38 <b>Wie wohnen Sie?</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
Eigentumswohnung		17	3,4	3,4
gemietete Wohnung		51	10,2	10,3
eigenes Haus		409	81,5	82,3
gemietetes Haus		20	4,0	4,0
verweigert		5	1,0	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	497	absente Fälle	5	

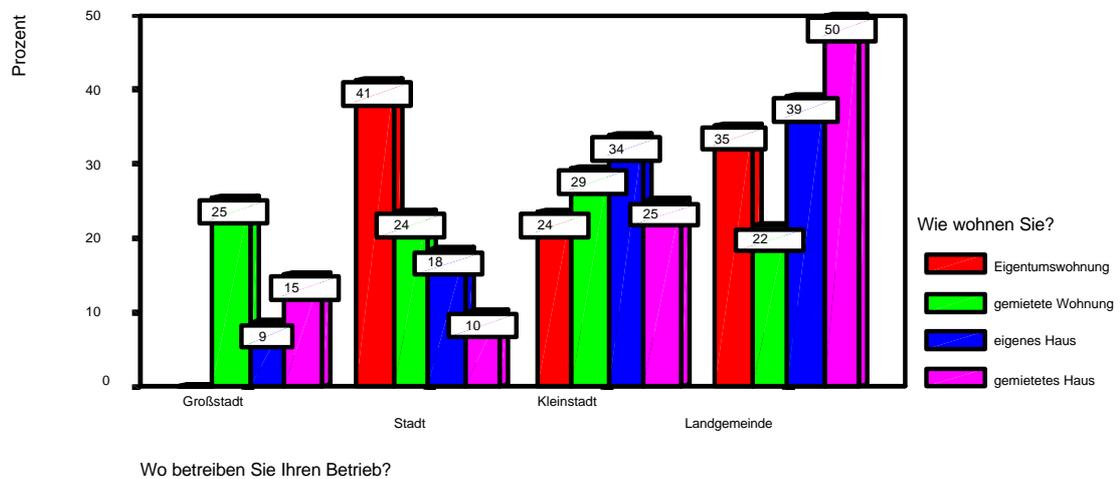
Zwischen den einzelnen Untersuchungen ergeben sich große Unterschiede. Nachfolgende Aufstellung soll dies belegen:

1.) Empirie aus Januar 1996: eigenes Haus 66,3 % Großstadt  
Eigentumswohnung 2,5 % "

2.) Empirie aus Januar 1999:	Mietwohnung	31,3 %	Großstadt
	eigenes Haus	69,6 %	"
	Eigentumswohnung	13,0 %	"
3.) Empirie aus März/Mai 1999:	Mietwohnung	15,2 %	"
	eigenes Haus	82,3 %	BRD
	Eigentumswohnung	3,4 %	"
	Mietwohnung	10,3 %	"

Es ergibt sich sehr deutlich, daß der Anteil des Eigentums an Hausimmobilie auf die Gesamtbundesrepublik bezogen mit 82,3 % aus der Untersuchung von März/Mai 1999 am höchsten ist. Bezogen nur auf den Großstadtbereich liegt der Hausimmobilienbesitz zwischen 66,3 % und 69,6 %; also deutlich geringer. Es kann davon ausgegangen werden, daß im kleinstädtischen und ländlichen Bereich fast jeder Metzger und fast jede Metzgerin im eigenen Haus wohnen.

**Abbildung 7.2.10** (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Auch unter der Berücksichtigung, daß der Anteil an Befragten aus der Großstadt in der Hauptuntersuchung geringer war als in den kleinstädtischen und ländlichen Gebieten, ist mit dem obigen Balkendiagramm der Beweis erbracht, daß insgesamt 138 Klienten (34%) in der Kleinstadt Eigentümer eines Hauses sind; der Anteil auf dem Land mit 160 Probanden (39%) ist noch größer (Prozente bezogen auf alle Hausbesitzer).

**Tabelle 7.2.48** (Pre-Test Januar 1999)

V39 Ihr Schulabschluß: (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
Hauptschule		30	63,8	63,8
Realschule		15	31,9	31,9
Abitur		2	4,3	4,3
	Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	47	absente Fälle	0	

Der Anteil von 63,8 % der Hauptschulabsolventen ist absolut identisch mit der Untersuchung aus der Diplomarbeit. Es überrascht immer wieder, wie gewissenhaft die

Inhaber und Befragten diese Fragebögen ausfüllen; es darf nicht vergessen werden, daß die beiden empirischen Erhebungen bereits 3 Jahre auseinander liegen. Realschulabsolventen und Abiturienten differieren nur unwesentlich, so daß auch hier von realistischen Zahlen ausgegangen werden kann. Inwieweit diese Angaben divergieren mit der Hauptempirie wird sich erweisen müssen. Es ist allerdings zu vermuten, daß die Grundausbildung sowohl in den allgemeinbildenden als auch in den berufsbildenden Schulen voranschreiten wird. So kann durchaus davon ausgegangen werden, daß der Anteil der Realschulabsolventen zukünftig sich erhöhen wird. Diese Entwicklung ist aufgrund größerer Anforderungen an den Handwerker in den nächsten Jahren durchaus zu begrüßen. Aus der eigenen Erfahrung weiß der Autor, daß auch kaufmännische Aufbauseminare helfen, welche in vielfacher Weise von den privaten und öffentlichen Handelsschulen angeboten werden. Hier wird verstärkt auf kaufmännisches Rechnen und Buchhaltung Wert gelegt; Fächer die im realen Leben bei der Selbständigkeit dringend benötigt werden.

**Tabelle 7.2.49** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V39 Ihr Schulabschluß: (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
Hauptschule		240	47,8	48,4
Realschule		191	38,0	38,5
Abitur		27	5,4	5,4
Studium		38	7,6	7,7
verweigert		6	1,2	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	496	absente Fälle	6	

Ohne Übertreibung kann konstatiert werden, daß das gesamte Bildungsniveau sich gegenüber 1996 in der BRD deutlich verbessert hat.

Es gab in dieser Befragung keinen Klienten mit einem Studium. Der Hauptschulanteil sinkt geradezu dramatisch von 63,8 % in 1996 (im Großstadtbereich) auf 48,4 % (in der gesamten Bundesrepublik). Im Vergleich dazu nur zwischen der Großstadtbefragung von 1996 zu 1999 ist das Verhältnis nahezu identisch; also keine Veränderung. Dies beweist auch, daß in Bereichen außerhalb der Großstädte auf das Bildungsniveau des Nachwuchses mehr Sorgfalt gelegt wird; und dies ist sehr gut.

Es muß davon ausgegangen werden, daß es einen Bildungsunterschied zwischen der älteren und der jüngeren Generation gibt. Das nachfolgende Streifendiagramm versucht dies nachzuweisen.

Das folgende Streifendiagramm sagt sehr deutlich aus, daß die unter 40-jährigen ein besseres Ausbildungsniveau an den allgemeinbildenden Schulen genossen haben.

106 Probanden haben Realschule oder Abitur. Keine andere Altersgruppe kann an dieses Ergebnis heranreichen. Es läßt sich sehr schön nachweisen, daß es im Handwerk in Bezug auf die schulische Bildung vorangeht; ein sehr erfreuliches Ergebnis. Die FleischermeisterInnen haben verstanden, daß ein höheres schulisches Niveau entscheidend dazu beitragen kann, die Existenz auch zukünftig zu sichern, um so den Herausforderungen und Problemen in diesem Gewerbe gewachsen zu sein. Diese Entwicklung wird mit Bestimmtheit dazu beitragen, die Außenwirkung des Berufsstandes voranzubringen, was auch von Nöten ist. Eines Tages wird der grobschlächtige und dumme Schlachter für die Außenwelt der Vergangenheit angehören, dessen bin ich mir sicher. Eine Anmerkung zum Verständnis muß noch folgen. Bei 5

mal Abitur und 18 mal Studiengang ist die Frage, wie geht das zusammen? Dies ist relativ leicht zu erklären. Unsere Bürger in den Neuen Bundesländern hatten ein anderes Ausbildungssystem als wir.

Abbildung 7.2.11 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

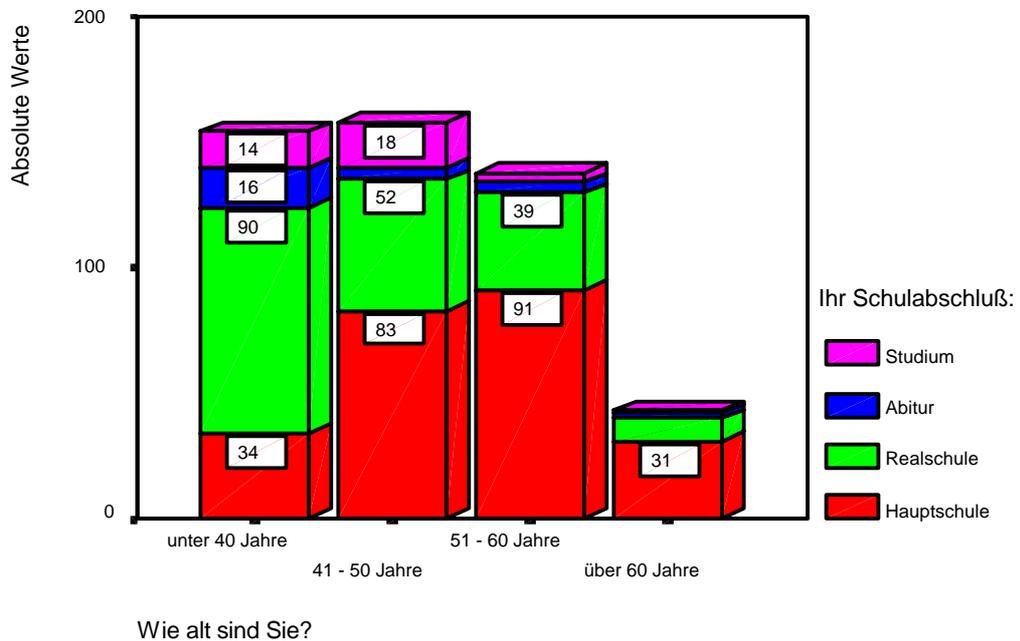


Tabelle 7.2.50 (Pre-Test Januar 1999)

V40 Ihr Berufsabschluß: (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
Lehre		1	2,1	2,1
Meister/Fachschule		46	97,9	97,9
	Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	47	absenter Fall	0	

Es ist Normalität, daß 97,9 % der Befragten als Inhaber und Inhaberin von Fleischer-Fachgeschäften sich als Meister identifizieren; es ist in Deutschland (noch) nicht erlaubt, in diesem Gewerbebezweig ohne diesen Titel sich selbständig zu machen.

Wenn jemand nur Fleischergeselle ist, dann muß er, um selbständig zu sein, einen Meister beschäftigen. Darüber hinaus gibt es für Ehefrauen von Fleischermeistern, die ihren Mann durch Tod verloren haben, eine Schonfrist zur Weiterführung ihrer Existenz. Dieses Privileg rührt noch aus der Zunftzeit des Mittelalters.<sup>101</sup> Zu dieser Zeit waren die Witwen von Meistern hochbegehrte Partner, da die Meisterstellen äußerst limitiert waren.

Die folgende Tabelle hat ihren Sinn allein in der Überprüfung und als Kontrollfunktion.

Der Begriff "andere Berufsausbildung" bezieht sich hier zum Teil auf das Ausbildungssystem der ehemaligen DDR.

<sup>101</sup> Maehner, S. 158f.

**Tabelle 7.2.51** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V40 <b>Ihr Berufsabschluß:</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
Lehre		11	2,2	2,2
Meister/Fachschule		457	91,0	92,0
andere Berufsausbildung		29	5,8	5,8
verweigert		5	1,0	absente Fälle
	Total	502	100,0	100,0
valide Fälle	497	absente Fälle	5	

**Tabelle 7.2.52** (Pre-Test Januar 1999)

V41 <b>Wie hoch ist Ihr monatliches Netto-Familieneinkommen?</b> (n=47)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente
bis 3.000.- DM		5	10,6	14,7
3.001.- DM bis 5.000.-		13	27,7	38,2
5.001.- DM bis 7.000.-		5	10,6	14,7
7.001.- DM bis 9.000.-		2	4,3	5,9
9.001.- DM bis 11.000.-		1	2,1	2,9
11.001.- DM bis 13.000.-		3	6,4	8,8
13.000.- DM und mehr		5	10,6	14,7
verweigert		13	27,7	absente Fälle
	Total	47	100,0	100,0
valide Fälle	34	absente Fälle	13	Durchschnitt 3,294

Für die hier aufgezeigten „missings“ muß Verständnis aufgebracht werden. Von allen Fragen ist die Beantwortung aus der Tabelle 7.2.52 die sensibelste. Es verwundert, daß nicht noch mehr Verweigerungen erfolgt sind. Aufgrund der Annahme, daß beim 3.) Wert das Durchschnittseinkommen bei DM 6.000.- monatlich liegt, hier also bei Wert 3,294= DM 6.588.- innerhalb der Familien, kann und muß von einer ausreichenden Versorgung ausgegangen werden; auch unter der Berücksichtigung von hoher Arbeitsleistung und Mithilfe von Familienangehörigen. Wenn diese Angaben richtig gedeutet werden, so handelt es sich hier um Einkommen nach der Steuer. Trotzdem kann sich der Autor vorstellen, daß diese Einkünfte außerhalb des Handwerks leichter zu verdienen sind.

Die Bewertung der folgenden Tabelle sollte mit den "missings" anfangen. Das beschriebene Thema ist hoch sensibel und aus diesem Grund muß der Autor zufrieden sein, daß immerhin 429 Probanden bereit waren, Auskunft über ihr Familieneinkommen zu erteilen. Dabei stellte sich heraus, daß das Durchschnitts-Netto-Familieneinkommen zwischen DM 6500.- und DM 7000.- monatlich liegt (Durchschnitt = 3,098 vom Wert). Wenn 73 Verweigerungen in Kauf genommen werden müssen, so ist dies zwar bedauerlich, aber der Autor glaubt, daß trotzdem aufgrund der hohen Zahl der Antworten ein valides Ergebnis sich darstellt.

Der am meisten genannte Wert, also der Modalwert, liegt in diesem Fall bei 137; dies bedeutet, daß die meisten Probanden ein Netto-Familieneinkommen von DM 3.001.- DM 5.000.- angegeben haben.

Aufgrund der Darstellung des Einkommens in dieser Empirie in Gruppen, lassen sich nur annähernde Werte ermitteln. Richtig scheint aber, daß unter der Berücksichti-

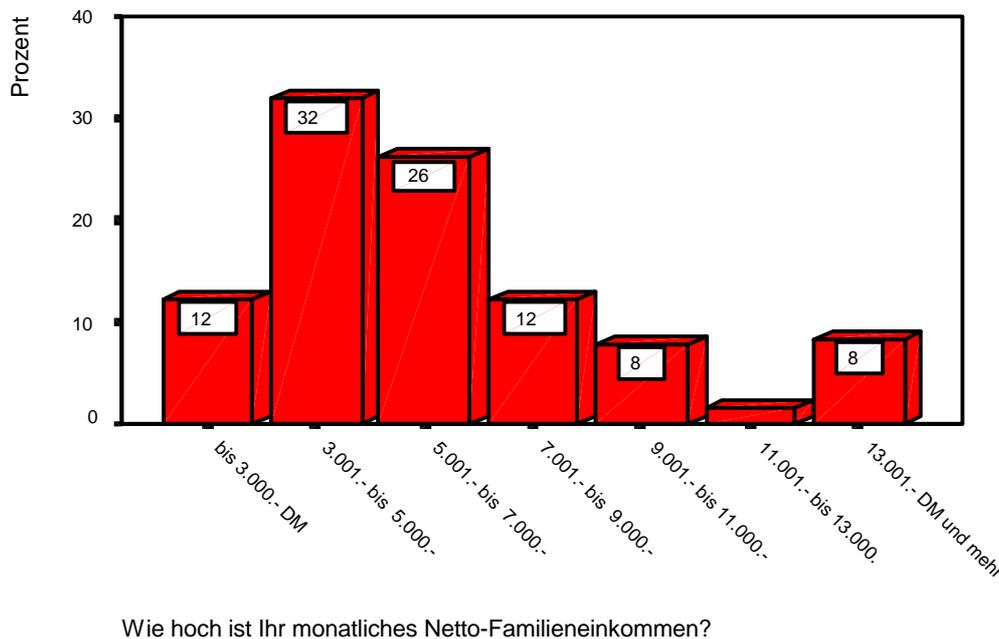
gung der Arbeitsleistung des (der) PartnerIn (s) das durchschnittliche Familieneinkommen nicht als "üppig" zu bezeichnen ist.

Der Autor möchte zum besseren Verständnis und zur optischen Übersicht noch eine graphische Abbildung nach der folgenden Tabelle in Prozenten vorstellen:

**Tabelle 7.2.53** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V41 <b>Wie hoch ist Ihr monatliches Netto-Familieneinkommen?</b> (n=502)		Häufigkeit	Prozent	valide Prozente	
bis 3.000.- DM		52	10,4	12,1	
3.001.- bis 5.000.-		137	27,3	31,9	
5.001.- bis 7.000.-		112	22,3	26,1	
7.001.- bis 9.000.-		52	10,4	12,1	
9.001.- bis 11.000.-		33	6,6	7,7	
11.001.- bis 13.000.-		7	1,4	1,6	
13.001.- DM und mehr		36	7,2	8,4	
verweigert		73	14,5	absente Fälle	
	Total	502	100,0	100,0	
Modal	137				
valide Fälle	429	absente Fälle	73	Durchschnitt	3,098

**Abbildung 7.2.12** (Empirie Mai 1999)



**Mittelwertanalyse 7.2.01** (Hauptuntersuchung Mai 1999)

Die folgende Mittelwertanalyse zeigt deutlich auf, daß der Fleischermeister und die Fleischermeisterin, die eine sehr gute allgemeine schulische Ausbildung erhalten haben, im Beruf auch, was die Einkünfte betrifft, die Erfolgreichsten sind. Dies zeigt der höchste Durchschnittswert von 3.6. Erstaunlich in diesem Zusammenhang ist, daß der höchste Einkommenswert von einem 28-jährigen Fleischermeister mit einem Durchschnitt von 5.0 und einer Standardabweichung von 2.8284 angegeben wird. Der zweithöchste Durchschnittswert liegt bei 4.0 mit einer Standardabweichung von 2.6458 bei einem ebenfalls jungen Fleischermeister unter 30 Jahren.

V41		<b>Wie hoch ist Ihr monatliches Netto-Familieneinkommen?</b>		
V39		<b>Ihr Schulabschluß (n=502):</b>		
Variable	Etikett	Durchschnitt	Std.-Abw.	Fälle
Die gesamte Population		3,0984	1,6529	427
V39	Hauptschule	3,0769	1,6721	208
V39	Realschule	3,0248	1,6045	161
V39	Abitur	3,6000	1,6330	25
V39	Studium	3,2121	1,7811	33
absente Fälle = 75 oder 14,9 Prozent				

### Mittelwertanalyse 7.2.02 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V41		<b>Wie hoch ist Ihr monatliches Netto-Familieneinkommen?</b>		
ANB		<b>Alte Bundesländer - Neue Bundesländer (n=502)</b>		
Variable	Etikett	Durchschnitt	Std.-Abw.	Fälle
Die gesamte Population		3,0935	1,6484	428
ANB	Alte Bundesländer	3,3018	1,7029	338
ANB	Neue Bundesländer	2,3111	1,1282	90
absente Fälle = 74 oder 14,7 Prozent				

Eine hochinteressante Analyse zwischen den Alten Bundesländern und den Neuen Bundesländern. Wie sehr deutlich zu sehen ist, liegen mit einem Durchschnittswert von 3.3018 die Alten Bundesländer beim Einkommen erheblich über dem Durchschnitt der Neuen Bundesländer von 2.3111. Grob hochgerechnet ist der Verdienstsunterschied rd. DM 2.000.- monatlich im Durchschnitt; bei einem ca. Durchschnittsverdienst der gesamten Population von rd. DM 6.200.- unter der Annahme, daß der Wert 3 bei DM 6.000.- durchschnittlich liegt. Die Streuungswerte sind in beiden Fällen relativ groß.

#### 1.) Fragebogen-Nr. 294:

"Hatten wir gedacht, den Sozialismus unbeschadet überstanden zu haben und gefreut als freier Unternehmer die Marktwirtschaft genießen zu können, da haben wir uns getäuscht. Mit dem klassischen Fleischerhandwerk geht es rapide zurück. Das Sterben der Betriebe hält weiterhin an. Und denen die sich über Wasser halten können, geht es nicht gut. Es gibt wie in jeder Branche auch im Fleischerhandwerk Ausnahmen."<sup>102</sup>

### Mittelwertanalyse 7.2.03 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

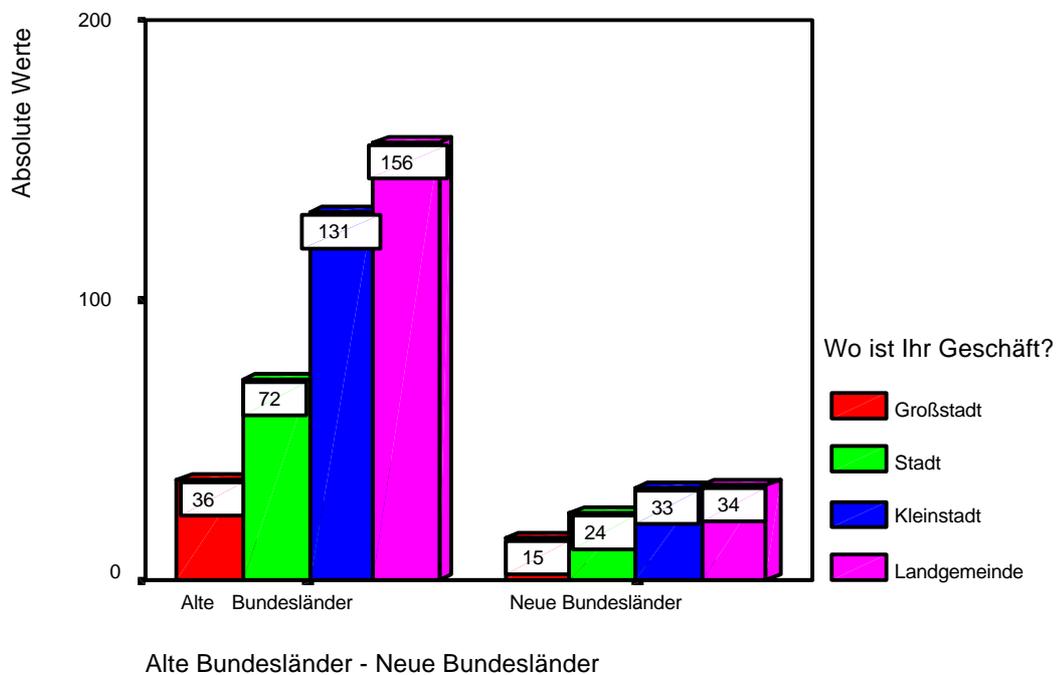
V26		<b>Wie schätzen Sie Ihre berufliche Zukunft ein?</b>		
ANB		<b>Alte Bundesländer - Neue Bundesländer (n=502)</b>		
Variable	Etikett	Durchschnitt	Std.-Abw.	Fälle
Für gesamte Population		1,9599	,7215	474
ANB	Alte Bundesländer	1,9067	,7234	375
ANB	Neue Bundesländer	2,1616	,6807	99
absente Fälle 28 oder 5,6 Prozent				

<sup>102</sup> siehe Anmerkungen der Klientel im Anhang.

Diese Mittelwertanalyse zeigt sehr deutlich, daß in den Neuen Bundesländern die Gesamtstimmung über das Handwerk schlechter als "ausreichend" ist. Dies ist kein gutes Zeichen für die Zukunft; der Durchschnittswert für die Alte Bundesrepublik beträgt 1.9067 (zwischen "gut" und "ausreichend" - mehr in Richtung "ausreichend"), in den Neuen Bundesländern bei 2.1616. Die Streuung vom Mittelwert bei den Alten Bundesländern beträgt 0,7234. Die Streuung vom Mittelwert bei den Neuen Bundesländern beträgt 0,6807. Es ist immer wieder, jedenfalls für mich, erstaunlich, daß solche Meßwerte zu Antworten führen, die nicht vermutet werden. Eine Häufigkeitsverteilung ist so gesehen nur ein Grundstock für weitere Aussagen.

Weitere Graphiken mit wichtigen Erkenntnissen; zum einen ein Hinweis auf den Vergleich über den Standort der Fleischerfachgeschäfte in den Alten und Neuen Bundesländern nach ihrer Anzahl. Des weiteren ein Vergleich zwischen den Alten und Neuen Bundesländern über die Zusammensetzung des Alters nach Prozent und Anzahl.

Abbildung 7.2.13 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

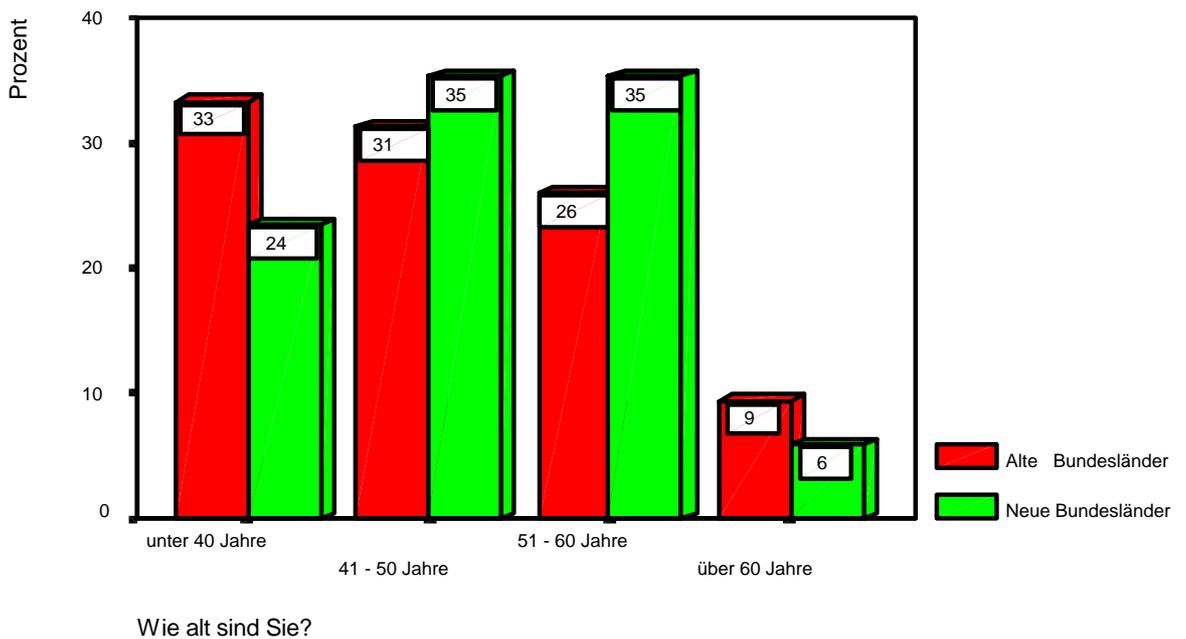


Beteiligung an dieser Empirie: 1.) Alte Bundesländer  
 (n=502)  
 (absenter Fall = 1)

36 Großstädter  
 72 Städter  
 131 Kleinstädter  
 156 Landbürger

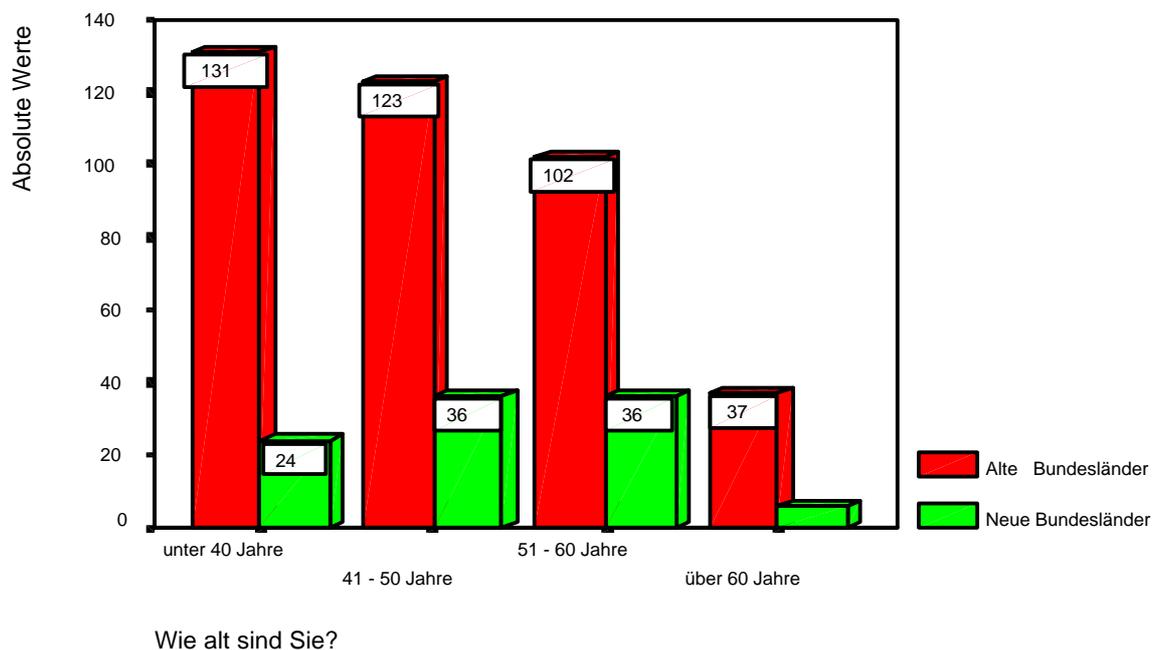
2.) Neue Bundesländer  
 15 Großstädter  
 24 Städter  
 33 Kleinstädter  
 34 Landbürger

Abbildung 7.2.14 (Hauptuntersuchung Mai 1999)



131 Personen unter 40 Jahre = 33 Prozent in den Alten Bundesländern  
 24 Personen unter 40 Jahre = 24 Prozent in den Neuen Bundesländern  
 123 Personen 41 - 50 Jahre = 31 Prozent in den Alten Bundesländern  
 36 Personen 41 - 50 Jahre = 35 Prozent in den Neuen Bundesländern  
 102 Personen 51 - 60 Jahre = 26 Prozent in den Alten Bundesländern  
 36 Personen 51 - 60 Jahre = 35 Prozent in den Neuen Bundesländern  
 37 Personen über 60 Jahre = 9 Prozent in den Alten Bundesländern  
 6 Personen über 60 Jahre = 6 Prozent in den Neuen Bundesländern

Abbildung 7.2.15 (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Die Abbildung 7.2.15 arbeitet mit 7 absenten Fällen. Daraus ergibt sich bei den über 60 Jahre alten Bürgern in den Neuen Bundesländern ein Wert von 6 Personen. Dies bedeutet, daß der valide Wert dieser Abbildung bei 495 Probanden liegt. Um dies beweisen zu können, bedarf es einer Mittelwertbestimmung; darüber hinaus dürfte es von Interesse sein, ob es Unterschiede in der Altersstruktur der beiden Gruppen im Bereich der Bundesländer gibt.

**Mittelwertanalyse 7.2.04 (Hauptuntersuchung Mai 1999)**

V29		Wie alt sind Sie?		
ANB		Alte Bundesländer - Neue Bundesländer (n=502)		
Variable	Etikett	Durchschnitt	Std.-Abw.	Fälle
Für gesamte Population		2,1394	,9601	495
ANB	Alte Bundesländer	2,1145	,9792	393
ANB	Neue Bundesländer	2,2353	,8808	102
absente Fälle		7 oder 1,4 Prozent		

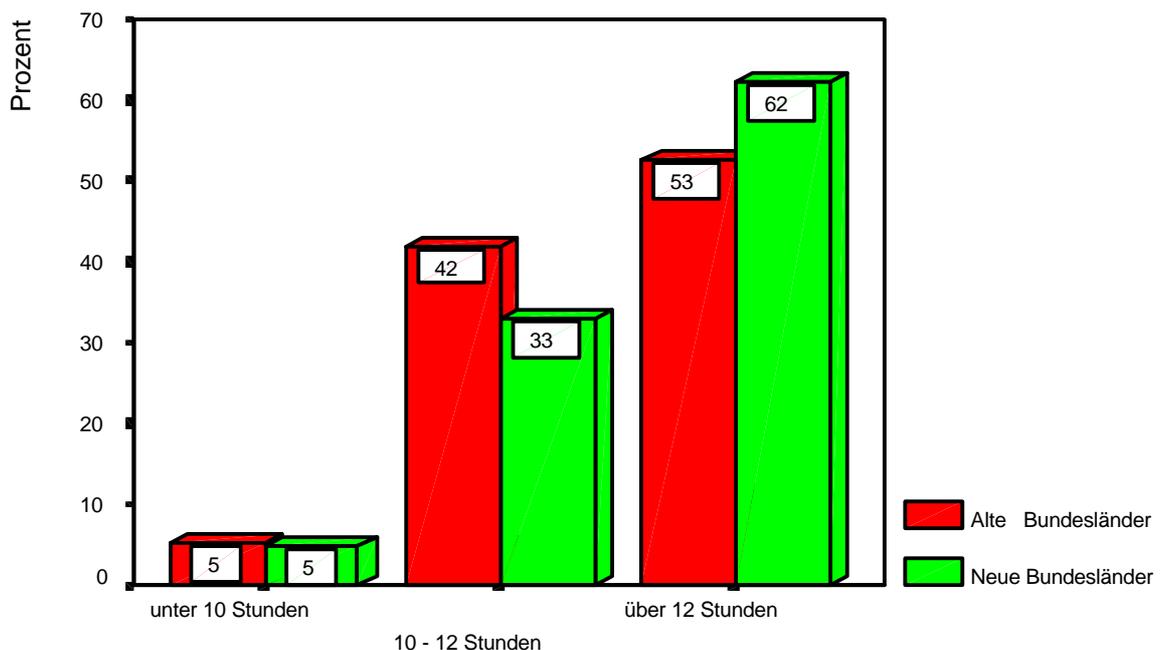
Die Mittelwertanalyse bestätigt, daß es sich bei obiger Abbildung um 495 FleischermeisterInnen handelt.

Des weiteren bestätigt diese Analyse, daß das Durchschnittsalter bei den Neuen Bundesländern geringfügig höher liegt. Dies ergibt sich aus den Durchschnittswerten von 2,2353 und 2,1145. Da wir aber aufgrund unserer genauen Altersvariable wissen, daß das Durchschnittsalter exakt 46,3 Jahre beträgt, können folgende Unterschiede errechnet werden:

- 1.) Durchschnittsalter Neue Bundesländer=2,2353=48,4 Jahre
- 2.) Durchschnittsalter Alte Bundesländer=2,1145=45,8 Jahre

Daraus folgt, daß in den Neuen Bundesländern die Befragten um 2,6 Jahre im Durchschnitt älter sind als in den Alten Bundesländern.

**Abbildung 7.2.16 (Hauptuntersuchung Mai 1999)**



Wie viele Stunden arbeiten Sie am Tag?

### Mittelwertanalyse 7.2.05 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V27		Wie viele Stunden arbeiten Sie am Tag?			
ANB		Alte Bundesländer - Neue Bundesländer (n=502)			
Variable	Etikett	Durchschnitt	Std.-Abw.	Fälle	
Die gesamte Population		2,4950	,5954	501	
ANB	Alte Bundesländer	2,4734	,5971	395	
ANB	Neue Bundesländer	2,5755	,5847	106	
absenter Fall 1 oder ,2 Prozent					

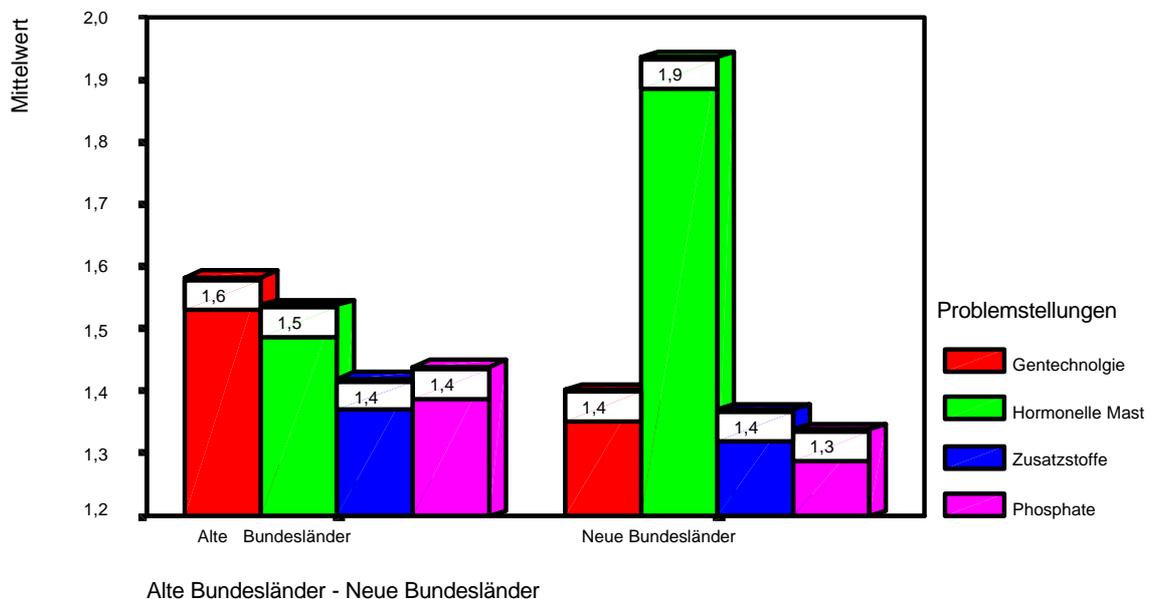
Etwas länger als in den Alten Bundesländern muß in den Neuen Bundesländern gearbeitet werden. Der Durchschnittswert verändert sich von 2,4734 auf 2,5755. Dies kann auch an der Graphik Nr. 7.2.16 anhand der Prozentzahlen abgelesen werden.

### Mittelwertanalyse 7.2.06 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V28		Sind Sie: 1=weiblich - 2=männlich (n=502)			
ANB		Alte Bundesländer - Neue Bundesländer			
Variable	Etikett	Durchschnitt	Std.-Abw.	Fälle	
Die gesamte Population		1,9619	,1916	499	
ANB	Alte Bundesländer	1,9519	,2143	395	
ANB	Neue Bundesländer	2,0000	,0000	104	
absente Fälle 3 oder ,6 Prozent					

Diese Evaluation zeigt an, daß es in den Neuen Bundesländern unter den Befragten keinen weiblichen Fleischermeister gegeben hat.

### Abbildung 7.2.17 (Empirie Mai 1999)

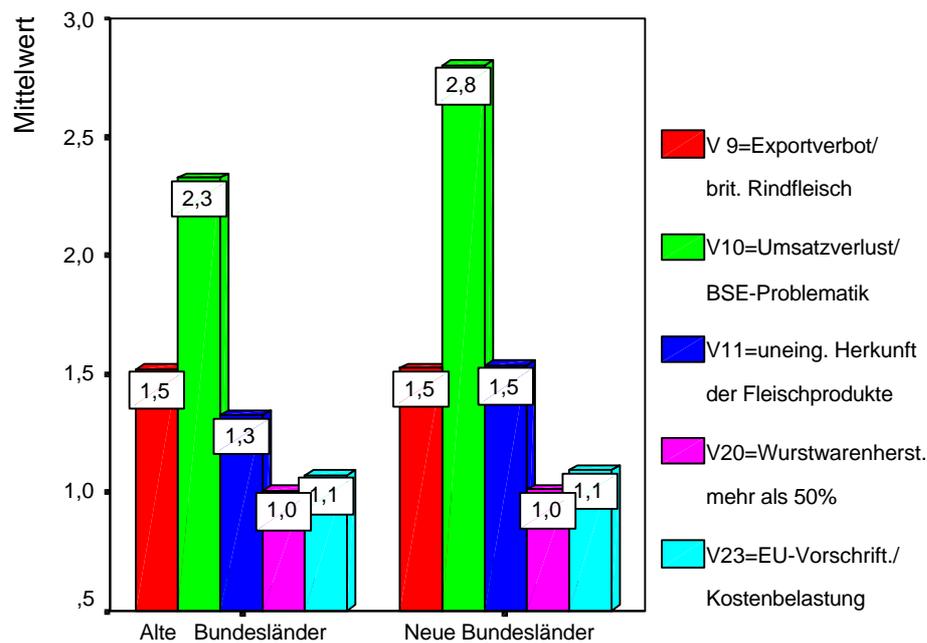


In Bezug auf die Problemstellungen, die das Hauptthema dieser Dissertation sind, wird in der einzelnen Problematik in den Alten Bundesländern gegenüber den Neuen Bundesländern anders diskutiert und zwar generalisierend über alle Probleme. In der Abbildung 7.2.17 ist besonders deutlich, daß sich die Diskussion in den Neuen Bundesländern hauptsächlich um das Problem der hormonellen Mast dreht. Alle an-

deren zentralen Fragen werden relativ gleichmäßig auf dem selben Level diskutiert. Dagegen haben die anstehenden Fragen in den Alten Bundesländern einen eher gleichwertigen Problematisierungsgrad.

Anders sieht dies in der nachfolgenden Graphik in der Frage der BSE-Problematik aus (siehe Abbildung 7.2.18). Beide Teile der Bundesrepublik diskutieren über diesen Punkt relativ heftig. Dies ist auch zu verstehen, da in erster Linie hier direkt der Umsatz betroffen ist. Dieser Tage wurde über den Bildschirm bekannt gegeben, daß die noch im Amt sich befindende EU-Kommission das Exportverbot für Rindfleisch aus Großbritannien nun doch aufgehoben hat. So sind die Befürchtungen des Deutschen Fleischerhandwerks durchaus begründet gewesen.<sup>103</sup>

**Abbildung 7.2.18** (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Alte Bundesländer - Neue Bundesländer

Hier soll noch darauf hingewiesen werden, daß es nicht Sinn macht, alle aus der Datenmatrix sich ergebenden Tabellen, Abbildungen und Analysen hier darstellen zu wollen. Die Bemühung, wesentliche Probleme ansprechen zu können, stand stets im Vordergrund für diese Arbeit.

Im nachfolgenden Text soll der Versuch unternommen werden, zum einen die aufgestellten Annahmen zu beantworten und darüber hinaus zu referieren, inwieweit die Anwendung der Rollentheorie hier der richtige Weg war, um zu soziologisch brauchbaren Werten zu kommen. Nach meiner Auffassung war der Datensatz eine sehr gute Ausgangsposition, um soziale Wirklichkeit des Fleischerhandwerks in dieser unserer Republik einem anderen dem Handwerk abseits stehenden Bürgertum näherbringen zu können. Ergebnisse dieser Daten sollten auch dazu benutzt werden, die nachfolgenden noch einmal einzeln aufgeführten Annahmen auf ihre Validität zu überprüfen. Der Autor hat sich vorgestellt, dies mit Hilfe von bivariaten Kontingenzta-bulationen und entsprechenden Balkendiagrammen durchzuführen.

- 1.) Je älter der (die) FleischermeisterIn, desto eher wird er (sie) eine Hauptschulausbildung erhalten haben.

<sup>103</sup> BGA, S. 46.

### Kontingenztabulation 7.2.01 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

V39 Ihr Schulabschluß:		V ALTER (n=502):		
Chi-Square	Value	DF	Significance	
Pearson	208,66621	144	,00035	
Likelihood Ratio	206,67202	144	,00048	
Mantel-Haenszel test for linear association	45,48931	1	,00000	
Minimum Expected Frequency -	,055			
Cells with Expected Frequency < 5 -	149 OF 196 ( 76,0%)			
Contingency Coefficient	Wert = ,54533			
Number of Missing Observations:	9			

Die gesamte Auswertung aus der obigen Kontingenztabulation ist hier aufgrund ihres Umfangs wegen der Variable **Alter** nicht dargestellt.

Das Ergebnis ist durch die Kontingenztabulation 7.2.01 ablesbar. Dies bedeutet für die Signifikanz der beiden Variablen folgendes:

Es ist nachgewiesen, daß die aufgestellten Variablen V39 und V Alter ein hohes Maß an Zusammenhang haben und zwar aus folgenden Gründen valide sind:

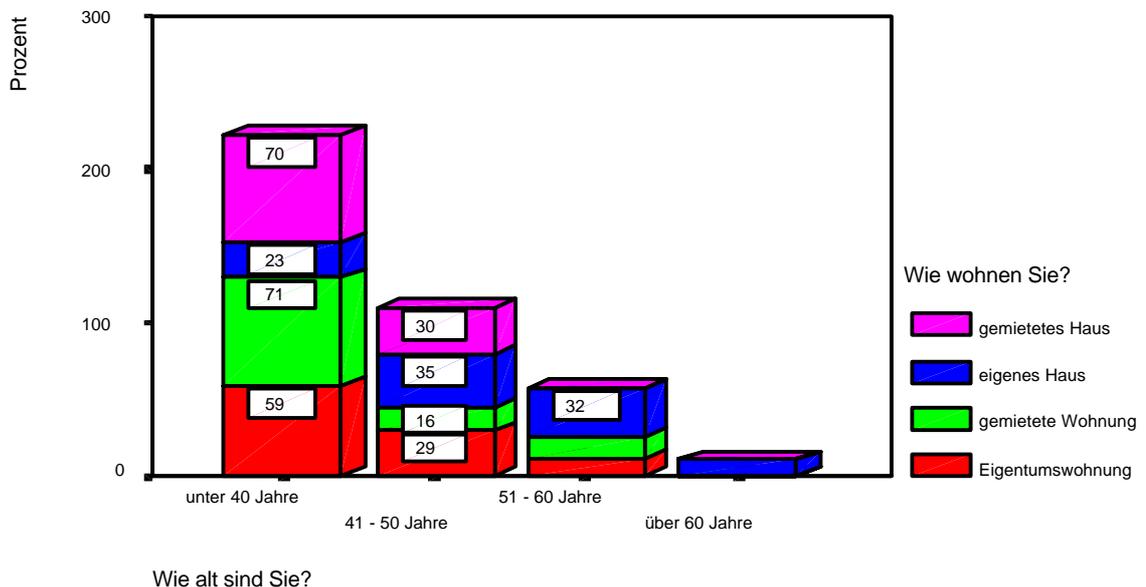
- Der Chi-Quadrat-Wert bei "Pearson" beträgt 208,66621. Der Signifikanz-Wert liegt bei 0,00035 und drückt damit eine hohe Wahrscheinlichkeit aus, daß bei Geltung von Ho dieses Ergebnis zustandekommt; wie es die Soziologie fordert.
- Bei den erwarteten Häufigkeiten ergibt sich ein Verhältnis von 149 zu 196 (76,0 %) bei den Zellen, so daß der Erwartungswert bei <5 liegt.
- Auch der Kontingenzkoeffizient von 0,54533 zeigt hohe Signifikanz an.

Zusammengefaßt ist es richtig, daß mit zunehmenden Alter der Besuch der Hauptschule die überwiegende allgemeinschulische Ausbildung ist.

- Wenn ein (e) unter 40-jähriger (e) HandwerkerIn sich in die Selbständigkeit wagt, dann sind die Wohnverhältnisse eher nicht beim Eigenheim angesiedelt.

Dazu ist es geplant, die standardisierte Variable V 29: Wie alt sind Sie? mit der Variable 39: Wie wohnen Sie? über eine Balkengraphik zusammenzulegen.

Abbildung 7.2.19 (Hauptuntersuchung Mai 1999)



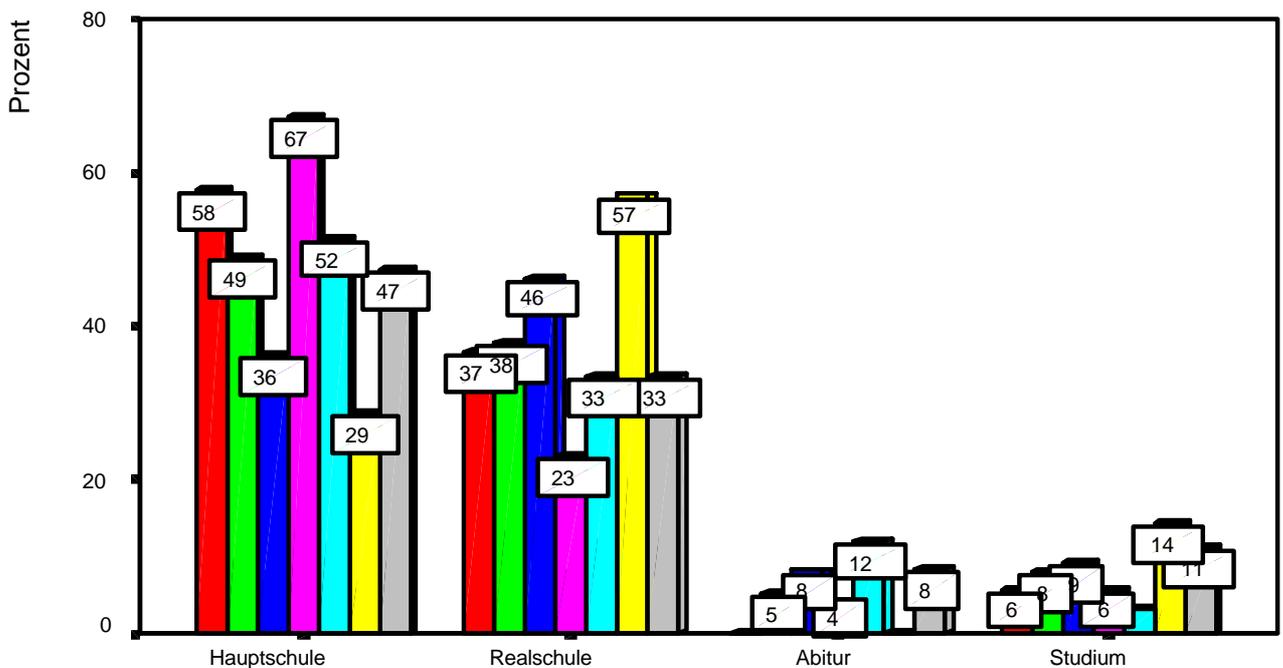
Es besteht bei der Auswertung dieser Daten kein Zweifel, daß die Annahme, daß die unter 40-jährigen Handwerker und Handwerkerinnen bei ihren Wohnverhältnissen eher nicht im Eigenheim leben, richtig ist. Daher ist die obige Annahme als valide zu beurteilen. Anhand der Daten kann deutlich bewiesen werden, daß der Anteil der Eigenheimbesitzer bei den bis zu Vierzigjährigen mit einem Wert von 23 % deutlich unter allen anderen Werten liegt. Eine Signifikanz im Sinne soziologischer Vorgaben ist nicht gegeben, wie nachfolgende Chi-Quadrat-Auswertung bestätigt.

Chi-Quadrat	Wert	Freiheitsgrade	Signifikanz
Pearson	75,71844	9	,00000
Zellen mit erwarteten Häufigkeiten < 5 - Statistik	4 AUF Wert	16 (25%)	Approximate Significance
Kontingenzkoeffizient	,36488		,00000
*1 Pearson Chi-Quadrat Wahrscheinlichkeit			
Anzahl absenter Fälle:	9		

3.) Je höher die Schulbildung, desto höher wird auch das Netto-Familieneinkommen sein.

Abbildung 7.2.20 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

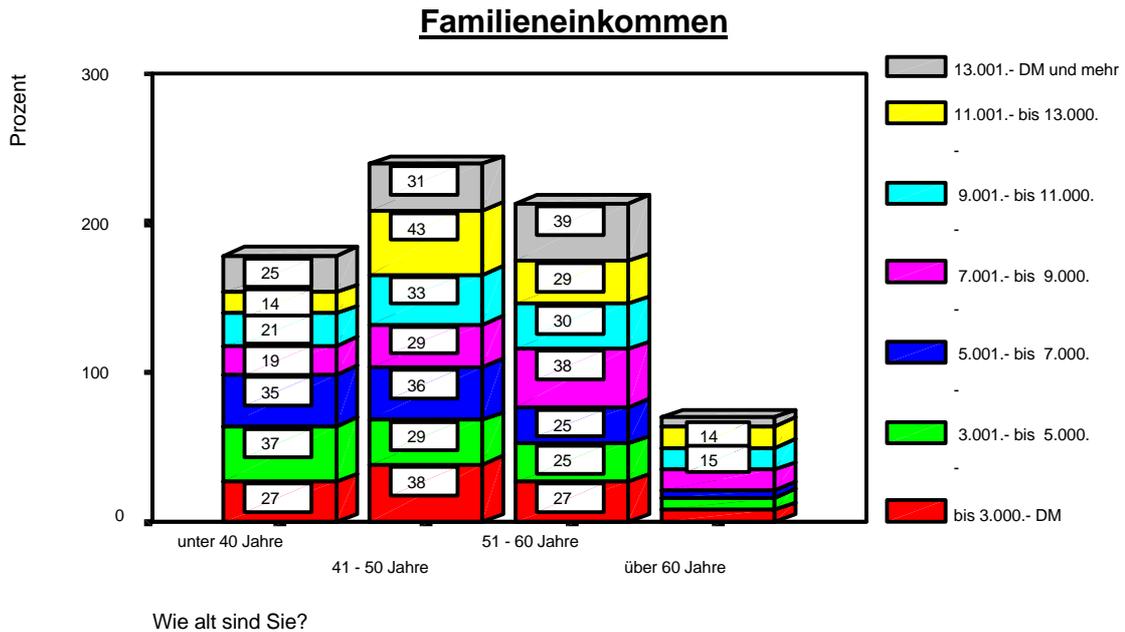
**Familieneinkommen:**



Ihr Schulabschluß:

Dieses Balkendiagramm belegt eindeutig, daß die Annahme nicht haltbar ist. Ohne Zweifel liegt die Klientel mit dem höchsten Netto-Familieneinkommen nicht im Bereich der FleischermeisterInnen mit der höheren Schulbildung. Vielleicht ist dies erklärbar durch die Langjährigkeit der Selbständigkeit in diesem Handwerk. Um dies beweisen zu können, müssen andere Kriterien herangezogen werden. Zu diesem Zweck soll ein Streifendiagramm darüber Auskunft geben, ob die Variablen V 29 (Wie alt sind Sie?) und V 41 (Wie hoch ist Ihr monatliches Netto-Familieneinkommen?) zu einer Bestätigung dieser Annahme führen, da davon auszugehen ist, daß mit zunehmenden Alter der Klienten die Dauer der Selbständigkeit der Probanden zunimmt.

Abbildung 7.2.21 (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Das obige Streifendiagramm zeigt auf, daß die besser Ausgebildeten unter Vierzigjährigen durchaus nicht die höheren Einkommen aufweisen. In allen Punkten, bis auf den Bereich der Einkommensgrenzen zwischen DM 3.001 bis DM 5000.-, liegen die 41-jährigen bis 60-jährigen FleischermeisterInnen beim Netto-Familieneinkommen im Prozentbereich deutlich vorn. Auch hier läßt sich aufgrund größerer Informations-Bandbreite die Annahme nicht bestätigen. Der nachfolgende Chi-Quadrat-Test läßt eine andere Interpretation ebenfalls nicht zu.

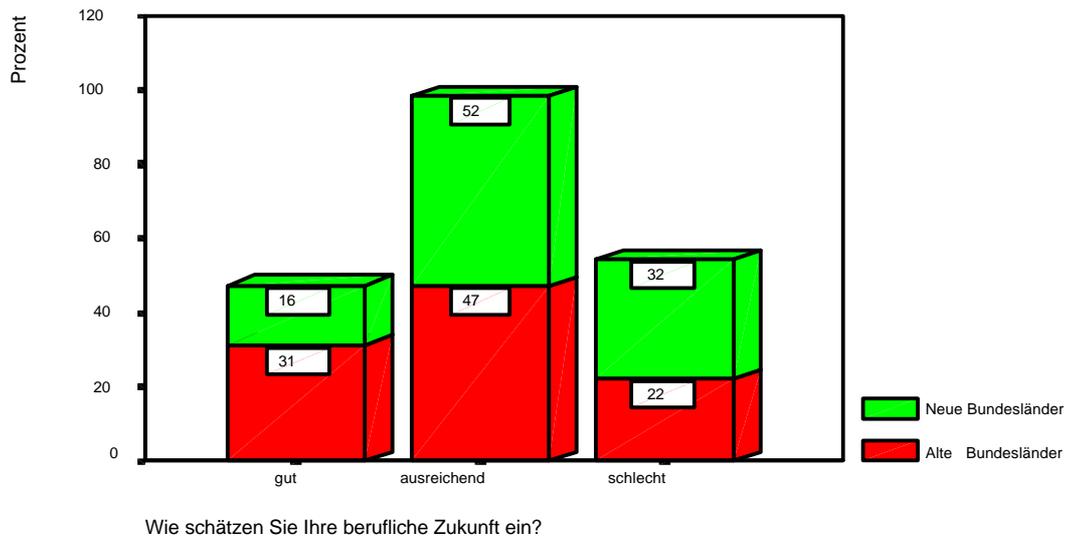
<b>V39 Ihr Schulabschluß (n=502)</b>			
<b>V41 Wie hoch ist Ihr monatliches Netto-Familieneinkommen?</b>			
<b>Chi-Square</b>	<b>Value</b>	<b>DF</b>	<b>Significance</b>
Pearson	25,07258	18	,12293
Likelihood Ratio	28,31424	18	,05743
Mantel-Haenszel test for linear association	,66033	1	,41644
Minimum Expected Frequency - ,410			
Cells with Expected Frequency < 5 - 12 OF 28 ( 42,9%)			
Number of Missing Observations: 75			

Nach den obigen Aussagen sind beide Variablen nicht signifikant. Die Ansicht über die Annahme Nr. 3 kann auch hier nicht aufrechterhalten werden. In sozialwissenschaftlichen Kreisen gilt eine Signifikanz nur dann, wenn der Wert kleiner als 0,05 ist; hier beträgt der Wert 0,12293 und ist damit höher. Es gilt also, daß bei Gültigkeit der Ho hier keine Wahrscheinlichkeit gegeben ist. Aus den direkten Zahlen ergibt sich, daß die meisten Klienten mit Hauptschulbildung den höchsten Verdienst haben. Es wurde nachgewiesen, daß dies besonders auf die ältere Generation zutrifft. Deren Betriebskosten gelten als stabiler wegen der Langjährigkeit der Existenz.

**4.) Wenn sich ein Betrieb in den Neuen Bundesländern befindet, dann werden die Zukunftsperspektiven niedriger sein als in den Alten Bundesländern.**

Um dies beweisen zu können, sollen die Variablen V 26 und ANB Auskunft geben.

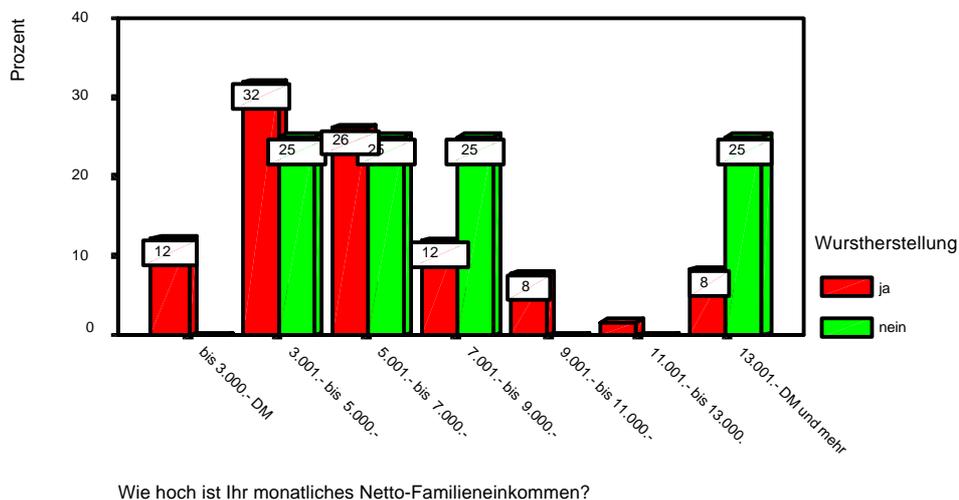
Abbildung 7.2.22 (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Die obige Abbildung 7.2.22 weist aus, daß rund 84 % der HandwerkerInnen in den Neuen Bundesländern glauben, daß ihre Zukunftsperspektive "ausreichend" bis "schlecht" ist; dagegen ist der Prozentsatz in den Alten Ländern nur bei rund 69 %. Dies weist ausdrücklich auf größere Zukunftsängste in den Neuen Bundesländern hin und bestätigt die Annahme der Validität. Da hier die Anzahl der Zellen zu gering ist, kann ein Signifikanz-Test nicht durchgeführt werden. Damit ergeben sich auch keine vernünftigen Erwartungswerte, die einen Chi-Quadrat-Test rechtfertigen würden. Wenn auch an die gestellten Fragen aus sozialwissenschaftlichen Überlegungen keine achtbaren Zusammenhänge zu erzeugen sind, so besteht doch durchaus die Möglichkeit, mit einem einfachen bivariaten Streifendiagramm, brauchbare Ergebnisse aufzeigen zu können. Die Validität zur Annahmeüberprüfung kann wohl deshalb kaum in Frage gestellt werden.

- 5.) Wenn der (die) selbständige FleischermeisterIn mehr als 50% seiner (ihrer) Wurstwaren herstellt, dann ist zu vermuten, daß das Netto-Familieneinkommen höher ist als bei geringerer prozentualer Wurstwarenherstellung.

Abbildung 7.2.23 (Hauptuntersuchung Mai 1999)

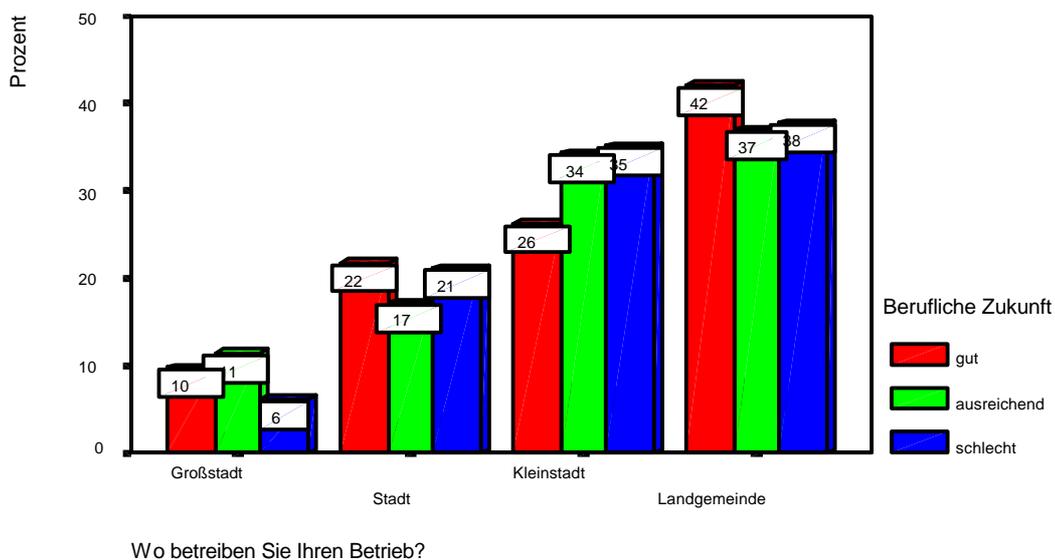


Eine Bestätigung der obigen Annahme aus den Daten der Abbildung 7.2.23 läßt sich nicht herauslesen. Auffällig ist, daß mit zunehmenden Netto-Familieneinkommen die Eigenherstellung an Wurstwaren rapide abnimmt; eine erstaunliche Erfahrung für den Autor. Dies würde bedeuten, daß zukünftig der erfolgreich am Markt ist, der sich ausschließlich auf den Verkauf seiner Artikel konzentriert und nicht mehr auf die Eigenproduktion.

**6.) Je ländlicher der Firmensitz ist, desto eher wird die Zukunftsperspektive positiv beurteilt.**

Diese Annahme ist aus der Grundidee entwickelt worden, daß auf dem Lande die konservative Grundhaltung eher erwartet werden kann, als in anderen Lebensräumen dieser Republik. Dies meint, daß davon auszugehen ist, daß im ländlichen Bereich Familienzusammengehörigkeit eher praktiziert wird als anderswo. Es ist zu vermuten, daß auch die Identifikation mit Tradition im Fleischerhandwerk zur Übernahme von Existenzen der Älteren als normal angesehen wird. Darüber hinaus erleichtert solche Gesinnung die persönliche Zukunftssicherung, wenn die Möglichkeit besteht, einen eingefahrenen Betrieb übernehmen zu können.

**Abbildung 7.2.24** (Hauptuntersuchung Mai 1999)



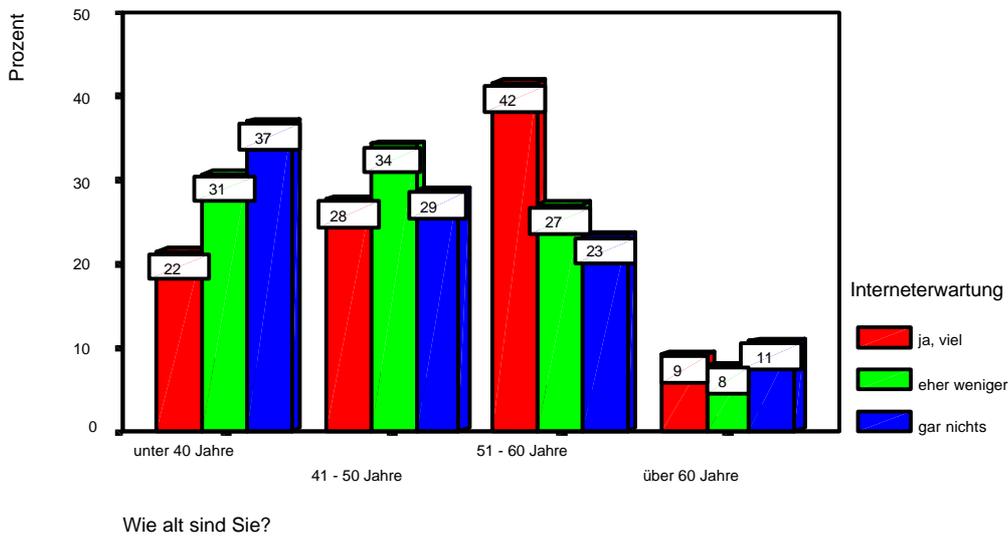
Die Validität der Annahme läßt sich bestätigen. In den Landgemeinden ist die Auffassung über eine positive Zukunftsperspektive am größten und zwar mit rund 79 % gegenüber der Kleinstadt mit genau 60 % bei unter Zugrundelegung von "gut" und "ausreichend". Am geringsten ist die Zukunftsperspektive laut Auskunft der Befragten in den Großstädten mit rund 22 %. Ein Signifikanz-Test ist aufgrund zu geringer Zellenanzahl nicht sinnvoll.

**7.) Wenn die Probanden bis 50 Jahre alt sind, dann ist das Interesse am Internet-Auftritt des DFV größer.**

Eine eindeutige Beurteilung zugunsten der obigen Annahme läßt sich nicht überzeugend darlegen. In beiden Altersgruppen halten sich die Befürworter in etwa die Waage. Das eigentliche herausragende Ergebnis ist, daß die 51-jährigen bis 60-jährigen den höchsten Anteil der Befürworter zu Gunsten des Internet-Auftritts des DFV mit 42 % stellen. Keine andere Altersgruppe kann dieses Ergebnis aufweisen; nach hiesiger Auffassung ist dies ein sehr erstaunliches Ergebnis.

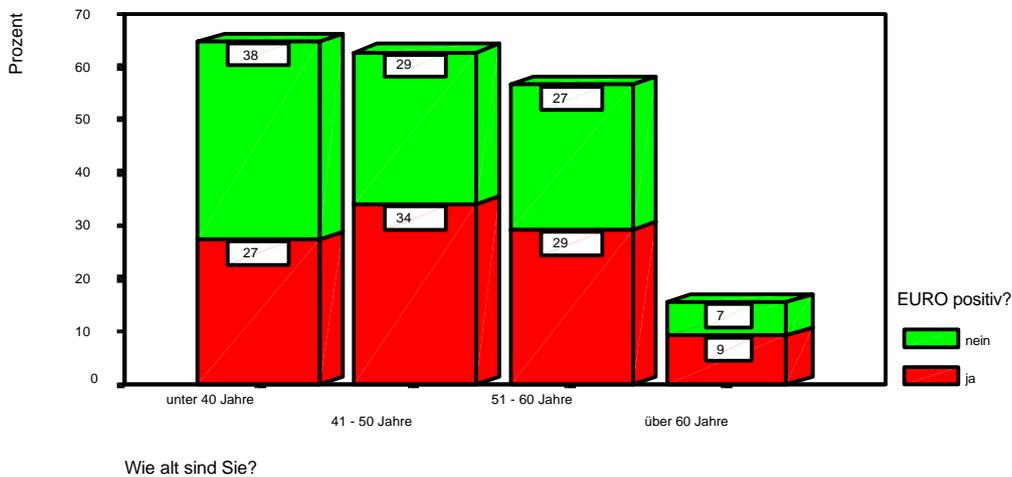
Den höchsten Anteil mit 37 % über alle Altersgruppen haben bei der Frage "gar nichts" die unter 40-jährigen bekundet (siehe nachfolgende Graphik).

Abbildung 7.2.25 (Hauptuntersuchung Mai 1999)



8.) Je jünger der (die) HandwerkerIn, desto positiver ist die Einstellung zur EURO-Einführung.

Abbildung 7.2.26 (Hauptuntersuchung Mai 1999)



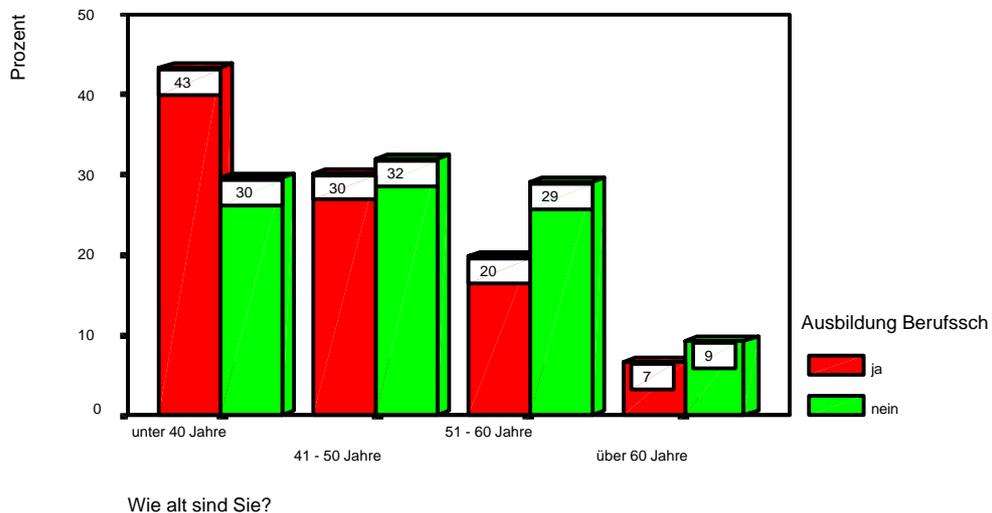
Die vom Autor geäußerte Vermutung trifft nicht zu; deshalb ist die Validität der obigen Bedeutung falsch und damit auch die Aussage der Annahme. Den höchsten Wert in der Ablehnung haben die unter 40-jährigen Handwerker mit ca. 38 %. Demnach sind es die älteren Jahrgänge, die der Einführung des EURO besonders positiv gegenüberstehen. Die größte Zustimmung zum EURO bekunden die 41-jährigen bis 50-jährigen mit 34 %.

9.) Je älter der Klient, desto eher wird er in der Frage, daß die Berufsschulen gute Arbeit zum Wohl der Auszubildenden leisten, skeptisch sein.

Das folgende Balkendiagramm beweist und bestätigt die Annahme Nr. 9.). Alle Altersgruppen, mit Ausnahme der unter 40-jährigen, gehen davon aus, daß die berufs-

bildenden Schulen bestehende Mängel der allgemeinbildenden Schulen nicht ausgleichen können. Damit ist Validität gegeben. In Verbindung mit dem Chi-Quadrat-Test und der Variable Alter ist mit 3 % Signifikanz erreicht. Nur die jüngeren HandwerkerInnen glauben zu 43 % an die Qualität der Berufsschulen.

**Abbildung 7.2.27** (Hauptuntersuchung Mai 1999)



V8	<b>Können die berufsbildenden Schulen evtl. bestehende Mängel der allgemeinbildenden Schulen ausreichend beseitigen?</b>			
V	<b>ALTER (n=502)</b>			
	<b>Chi-Square</b>	<b>Value</b>	<b>DF</b>	<b>Significance</b>
	Pearson	67,52191	48	,03299
	Likelihood Ratio	77,29865	48	,00465
	Mantel-Haenszel test for	4,75979	1	,02913
	Number of Observations: 79Missing			

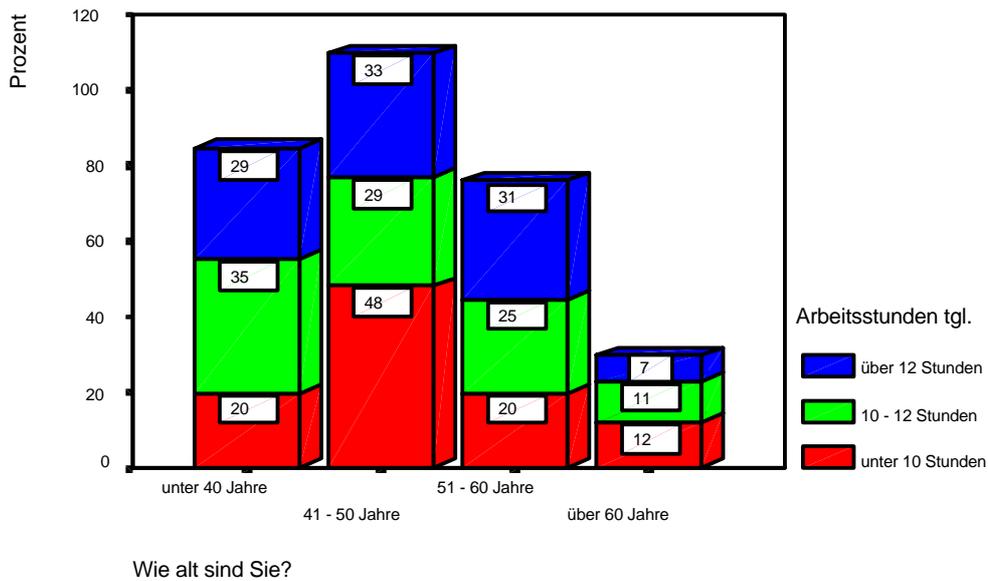
10.) Wenn ein (e) HandwerksmeisterIn unter 51 Jahre alt ist, muß er (sie) eine größere Arbeitsleistung erbringen als ältere Kollegen und Kolleginnen.

V27	<b>Wieviel Stunden arbeiten Sie am Tag?</b>			
V29	<b>Wie alt sind Sie (n=502)?</b>			
	<b>Chi-Square</b>	<b>Value</b>	<b>DF</b>	<b>Significance</b>
	Pearson	10,43785	6	,10738
	Likelihood Ratio	10,34762	6	,11076
	Number of Missind Observations: 6			

Ein Signifikanz-Test ist wegen eines zu hohen Wertes von 0,10738 nicht durchführbar für soziologische Bewertungen.

Trotzdem ist eine Validität der obigen Annahme zu konstatieren, da der höchste Wert an Arbeitsleistung "mehr als 12 Stunden" bei den 40-51-jährigen FleischermeisterInnen mit 33 % angegeben wird. Darüber hinaus ist festzustellen, daß der höchste Wert bei "10-12 Stunden" Arbeitsleistung mit 35 % bei den unter 40-jährigen ausgewiesen wird. Insgesamt sollte noch darüber eine Aussage getroffen werden dergestalt, daß die älteren HandwerksmeisterInnen in Bezug auf ihre Arbeitsleistung eine abnehmende Tendenz aufweisen, welches nicht nur ein erfreuliches Ergebnis darstellt, sondern auch ein Indiz dafür ist, daß nach einem arbeitsreichen Leben die Dinge in etwas ruhigeren Bahnen verlaufen (siehe nachfolgende Graphik).

Abbildung 7.2.28 (Hauptuntersuchung Mai 1999)



Nun eine Zäsur.

Nach Abschluß der Datenanalyse und der Überprüfung der Annahmen auf deren Validität, gehört in dieses Kapitel noch die Rückkoppelung auf die unter Theoriebildung angesprochene Theorie der Sozialen Rolle nebst Annahmenaufstellung.

Ist aus der Datenmatrix eine Validität dieser Theorie sinnvoll und annehmbar?

Nach Auffassung des Autors dieser Dissertation kann diese Annahme als akzeptabel bezeichnet werden. Wie anhand des Vorberichts ersichtlich, soll hier der Versuch unternommen werden, aus Mangel an geeigneteren Theorien, einen (e) fiktiven FleischermeisterIn in Form eines "homo sociologicus" aufzuzeigen. Dies meint einen künstlichen Menschen zwischen Individuum und der Gesellschaft.

Der Autor ist sich klar, daß hier nicht das Individuum gemeint ist; sondern die FleischermeisterInnen und deren Arbeit ist aufzuteilen zum einen in die Person des Meisters oder der Meisterin als Individuum (dies soll uns aber nicht interessieren). Zum anderen beschäftigen uns die FleischermeisterInnen als Stelleninhaber, also ihre Berufsposition. Diese StelleninhaberInnen können wir uns auch ohne einen (e) konkreten (e) InhaberIn vorstellen.

Zur Erleichterung erlaubt sich der Autor in seinen weiteren Ausführungen auf die weibliche Form zu verzichten; der Doktorand bittet um Verständnis.

Den Soziologen interessiert nun die Rolle, die ein solcher fiktiver Meister auf der Bühne des Lebens spielt. Um Grundlagen für dieses Rollenspiel erzeugen zu können, bedarf es als ersten Schritt der Aufteilung auf die Positionen, die ein Meister in prozentualer Mehrheit aufweist. Diese Positionen werden in zwei Gruppen aufgeteilt; zum einen in "zugeschriebene Positionen" und zum anderen in "erworbene Positionen".

1.) "Zugeschriebene Positionen" meint, welcher Lebenssituation kann niemand ausweichen?

Mit der Geburt erwerben sich die Menschen die Position "männlich" oder "weiblich". Des weiteren gehören dazu die Kinderposition zu den Eltern, die Position des Wohnens nach der Geburt (dies meint auch das soziale und kulturelle Umfeld), die Altersposition etc.

- 2.) "Erworbene Positionen" meint, welche Berufsposition, Familienposition, Mitgliedsposition in Parteien, Verbänden, Vereinen, Wohnposition als Erwachsener etc. sich ein Mensch erworben hat im Laufe seines Lebens.

Die Theorie der Sozialen Rolle kann nun durch das soziale Handeln und das soziale Verhalten des Individuums voraussagen, und zwar anhand von immer wiederkehrenden Handlungen, welche voraussichtliche Rolle das Individuum auf der Bühne des Lebens spielen wird.

Zurück zu unseren Daten der Untersuchung:

Zu 1.) Welche Daten ergeben sich in dieser Befragung der Hauptuntersuchung als "zugeschriebene Positionen"?

Die Frage nach V28= Sind Sie: weiblich - männlich.

Im Antwortverhalten über das Geschlecht war das Verhältnis zwischen "männlich"= 96,2 % und "weiblich"= 3,8 % eindeutig nach maskuliner Mehrheit ausgerichtet. Dies heißt für die Position in 1999, daß das Fleischerhandwerk maßgeblich bestimmt wird von männlichen Fleischermeistern; deshalb Meister, weil nur sie zur Führung eines Fleischer-Fachgeschäftes berechtigt sind (eine symbiotische Lebensweise).

Die Frage nach der Altersposition (siehe V= ALTER): Wie alt sind Sie? Hier wurde von mir die Möglichkeit geschaffen, das derzeitige wirkliche Durchschnittsalter aller Befragten von 46,3 Jahren zu erhalten.

Darüber hinaus wurden diese Daten standardisiert (siehe V29=Wie alt sind Sie?), um mit der Datenmatrix besser arbeiten zu können. Dies hat naturgemäß den Nachteil von gewissen Informationsverlusten.

Die Frage nach dem sozialen und kulturellen Umfeld.

Unter den Befragten gibt es mit Sicherheit eine größere Anzahl von Probanden, die aufgrund ihrer Geburt in eine Handwerksfamilie, den elterlichen Betrieb fortzuführen als Selbstverständlichkeit angesehen haben. Wie anders ist das konservative Rollenverhalten der heutigen Meistergeneration zu verstehen, wenn bereits junge Menschen traditionelle Verhaltensweisen an den Tag legen (siehe V4, V24, V37 etc.). Speziell auf dem Land und im kleinstädtischen Umfeld gibt es Familienbetriebe, die seit vielen Generationen im Familienbesitz sich befinden. In diesem Zusammenhang sollte darauf verwiesen werden, daß dieses Handwerk mit seinen Berufsorganisationen, hier sind die Zünfte gemeint, bereits seit dem Frühen Mittelalter als eines der wichtigsten äußerstes Ansehen genossen. Es gibt sogar Hinweise auf spezialisierte Fleischereien im "Alten Rom" und hohe Würdenträger in dieser Zeit aus diesem Umfeld.

Zu 2.) "Welche Daten ergeben sich in dieser Befragung der Hauptuntersuchung als "erworbene Positionen"?

Alle dort aufgezeigten Positionen spielen im Leben eines Fleischermeisters eine große Rolle.

Berufsposition meint, die Position eines Meisters in diesem Handwerk ist unabdingbare Voraussetzung zum Führen eines Fleischer-Fachgeschäftes und zum Ausbilden von Berufsnachwuchs. Diese Umstände gelten für alle Meister dieses Gewerbes ohne einen Hinweis auf ein bestimmtes Individuum. Ein klassischer Fall für die Theorie der Sozialen Rolle und die Soziologie.

Nun werden selbstverständlich von solch einem Meister Erwartungen seitens der Gesellschaft oder Gruppen davon gefordert, denen er sich nicht entziehen kann.

Beispielsweise hat er sich höflich und loyal gegenüber Kollegen zu verhalten, seinen Untergebenen ein verständnisvoller und kooperativer Vorgesetzter zu sein, seinen Lehrlingen Vorbild, Beschützer und Hilfsbereitschaft zu zeigen in allen relevanten Lebenslagen. Diese einzelnen aufgezeigten Verhaltensweisen eines Meisters können in sogenannte Rollensegmente und Positionsfelder eingeteilt werden. Die Handlungsweisen eines Meisters sind soziales Handeln im klassischen Sinn (siehe auch Annahmenaufstellung).

Anhand des Fragebogens konnte nachgewiesen werden, daß die Meister die Ausbildung zum Gesellen engagiert vorantreiben. Wie ist es sonst zu erklären, daß unter V4= Bilden Sie in Ihrem Betrieb Lehrlinge aus? sich 84,9 % der Klientel für diese Ausbildung stark machen. Oder das Engagement zu den Kollegen als Mitglied in einer Innung. Hier haben sich sogar 98,2 % zu ihrer Berufsorganisation bekannt; ein sehr gutes Ergebnis. Oder das starke Interesse der Meister für die schulischen Belange der ihnen anvertrauten Lehrlinge in den Variablen V7 und V8 (siehe 9. Annahme).

All diese Handlungsmuster können typisiert werden und sind dann anwendbar auf fast alle Metzgermeister; genau dies machen Soziologen, um Handlungen vorausbestimmen zu können.

Familienposition: Die Fleischermeister sind zu 86,7 % verheiratet (siehe V37) und darüber hinaus leben sie noch zu 2,6 % mit einem Lebenspartner zusammen und bekennen sich zu ihren Kindern mit 89,1 % (siehe V31). Wenn dies kein Berufsstand mit Werten, Prinzipien und Tradition ist, dann bin ich mit meinem Latein zu Ende (man verzeihe mir die Leichtigkeit dieser Ausdrucksweise).

Hier in diesem Beruf werden die Elternrollen für sehr wichtig gehalten und gelebt; trotz des sehr starken Arbeitsvolumens (wie aus der V27 ersichtlich), welches geleistet werden muß.

Wohnposition (siehe V38): Zu 82,3 % leben die Fleischermeister im eigenen Haus und zu 3,4 % in einer Eigentumswohnung. Dieser vergleichsweise hervorragende Besitzstand von 85,7 % ist ein ausgezeichneter Wert. Interessant in diesem Zusammenhang ist, daß der höchste Anteil an Hausbesitz sich auf dem Land mit 160 Einheiten von 496 validen Antworten zeigt (siehe 2. Annahme).

Das Fleischerhandwerk und damit verbunden natürlich seine Meister versorgen selbst in dieser so schwierigen Zeit für das Gewerbe noch fast 50% der Bevölkerung mit Fleisch- und Wurstwaren; ein Umstand, der einer Erwähnung bedurfte (siehe 5. Annahme). Wie also zu sehen ist, hat ein Meister nicht nur Rechte, sondern im erheblichen Maß auch Pflichten. Trotz aller Typisierung durch Gesellschaft, auch Wissenschaft, für dieses Handwerk, glaubt der Autor trotzdem noch an ein großes Maß an persönlicher Individualität des einzelnen Rolleninhabers.

Für die Zukunft ist es dem Fleischermeister aufgrund der in der Untersuchung aufgezeigten vielen Probleme zu wünschen, daß er neue Strukturen zu erkennen vermag, um neue Handlungsspielräume zu gewinnen.

Den politischen Kräften in diesem Land Bundesrepublik Deutschland sei dringend empfohlen, eine Reduktion der Komplexität dieser Gesellschaft anzupacken. Es muß doch möglich sein, überlieferte Ordnungen sozialer Beziehungen über Bord zu werfen, um neue bessere zu schaffen. Überzogene bürokratische Hemmnisse (siehe V23) müssen bekämpft werden.

Nicht alle Ansätze der Theorie und der Annahmenaufstellung können hier ausführlich behandelt werden; wie beispielsweise die Bewältigung von Rollenkonflikten oder Errichtung von Normen.

Abschließend gilt, daß alle sozialen Rollen erlernt werden müssen und daß zu jeder sozialen Position eine soziale Rolle gehört (auch wenn Merton dies anders sieht). Alternativ hätte sich der Autor auch die Anwendung der modernen funktionalistischen Systemtheorie "Reduktion von Komplexität" des Niklas Luhmann für diese Arbeit vorstellen können. Auch hier führt die Prüfung der Validität von Annahmen über Konditionalsätze wie "wenn - dann" oder "je - desto".

### **7.3 Abschlußbericht**

Probleme für das Handwerk konnten auf vielen Ebenen über Jahre verfolgt werden. Grundsätzlich fiel auf, daß Jahr für Jahr mit Beginn der Siebziger eine starke Reduzierung der Anzahl der Fleischerhandwerksbetriebe kontinuierlich einsetzte.

Die Fachleute glaubten zuerst, daß dies eine natürliche Auslese bedeutete nach den Jahren der "Freißwelle"; dem war aber nicht so. Dazu wuchsen die Betriebsschließungen zu dramatisch.

Die Auswahl zur Beschreibung der Probleme hing natürlich ursächlich mit der Tatsache zusammen, daß der Autor selbst als Fleischermeister davon betroffen war.

Darüber hinaus wurde zur Aktualisierung der Problematik in diesem Handwerk die Allgemeine Fleischer Zeitung, das offizielle Organ des Deutschen Fleischer-Verbandes mit Sitz in Frankfurt am Main, abonniert, mit der Absicht, die dort aufgezeigten Hauptprobleme in deskriptiver Weise zu beschreiben, auszuwählen und zu bewerten. Diese Art der Beschreibung der Probleme wurde in Form einer wissenschaftlichen Untersuchung von mir bisher in der Literatur nicht festgestellt; deshalb diese Auswahl.

Die theoretische Grundlage dieser Dissertation war aus Mangel an vorhandenen Theorien für kleine Handwerksbetriebe ausgerichtet worden anhand einer der soziologisch relevanten Haupttheorien: Der Theorie der Sozialen Rolle. Nach hiesiger Auffassung bot sie alles, was zur Bewältigung von Problembeschreibungen inklusive der Annahmehaufstellung für die theoretische Bedeutung an Hilfestellung aufzeigen konnte. Die praktische Relevanz würde dann idealer Weise nach Veröffentlichung dieser Dissertation für den einzelnen Fleischermeister oder die einzelne Fleischermeisterin eine Orientierungshilfe als Überblick über das Handwerk in der Bundesrepublik Deutschland für 1999 bedeuten; sofern erwünscht.

Es wurden nach der Erfahrung des Autors zehn Annahmen nach ihrem Evidenz-Charakter aufgestellt und auf Validität überprüft. Die Auswahl der Annahmen ergab sich zum einen aus den persönlichen Antworten der Klientel und nach ausgesuchten Problemen. Beides zusammen war Grundlage für die Erstellung eines Fragebogens, der in einem Pre-Test auf Reliabilität und Gültigkeit überprüft wurde; nachdem für diese Arbeit die Entscheidung für eine empirische Fragebogenaktion gefallen war.

Der Erfolg dieses Pre-Tests war im Verhältnis zum Test aus der Diplomarbeit von 1996 kein besonders großer. Aber immerhin konnten 47 zurückgesandte Fragebögen ausgewertet werden. Leider war die Nichtzustellbarkeitsrate so rapide gegenüber 1996 angestiegen (weil die dort benutzte Adressenliste eine Wiederverwendung erfuhr), daß von einer "Adressensterblichkeit" gesprochen werden konnte.

Gründe dafür sind auch in der für mich sich ergebenden Unmöglichkeit der Pflege solchen Adressenmaterials zu sehen.

Die Erfahrungen aus diesem Pre-Test wurden in die empirische Hauptuntersuchung eingebaut. Dies hatte zur Folge, daß der Fragebogen ein anderes Gesicht bekam, eine Frage über den Verkauf von Bio-Produkten (da zur Zeit noch nicht gänzlich ausdiskutiert) eliminiert, damit für Anmerkungen der Befragten mehr Raum geschaffen werden konnte.

Die sprachliche und inhaltliche Verständlichkeit mußte gewissen Kriterien unterworfen werden.

- 1.) Deutlichkeit in der Fragestellung
- 2.) Kurze Fragen
- 3.) Begrenzung der Fragen wegen Arbeitsüberlastung der Klientel
- 4.) Nur zwei Fragestellungen mit Mehrfachantworten
- 5.) Fragebogen auf Vorder- und Rückseite eines Bogens(einf.Handhabung)
- 6.) Übersichtlichkeit
- 7.) Verständlichkeit
- 8.) Zurückhaltung bei den persönlichen Fragen
- 9.) Zusage von absoluter Anonymität
- 10.) Frankiertes Rückkuvert

Ein Wort noch zum Pre-Test.

Der Versuch eines Panels zwischen der Untersuchung von 1996 und dem Pre-Test von 1999 bei gleicher Fragestellung hatte bewußt hier nur einen bescheidenen Umfang. Diese Art der Dissertation sollte ihr Hauptaugenmerk auf die Untersuchung von März/Mai 1999 legen. Die theoretischen Betrachtungen, die in dieser Arbeit niedergeschrieben wurden, haben sowohl für den Pre-Test 1999 als auch für die weitere Untersuchung ihre Validität.

Die Anzahl der Untersuchungseinheiten im Pre-Test wurde auf n=300 begrenzt (hier wurden nur Fleischereien aus großen deutschen Städten befragt), die Anzahl der Klientel aus dem Haupttest von n=1215 ergab sich aus den vom DFV und der CMA ins Internet gestellten Adressen, die noch einer Komplettierung bedurften.

Gewisse Verzerrungen der Hauptuntersuchung könnten sich aus dem Umstand ergeben, daß die Internet-Adressen von Handwerksbetrieben stammten, die gemeinsam durch ein Qualitäts-Prüfsiegel verbunden waren und sind.

Ob letztlich alle Kategorien im Fragebogen vollständig erfüllt werden konnten, kann von hier nicht beantwortet werden. Zur Diskussion dieser Frage wurden beide Fragebögen in den Anhang gestellt.

Eine eigenständige Methodenuntersuchung wurde nicht gewählt, da sich diese aus der Art der Befragung und Beantwortung über den Test aus 1996, dem Pre-Test aus 1999 und der Hauptuntersuchung ergab. Wichtig in diesem Zusammenhang ist der Hinweis, daß diese Untersuchung sich auf eine Stichprobe mit repräsentativem Charakter bezieht (es handelt sich bei dieser Stichprobe um ca. 5 % bezogen auf alle Fleischereien in Deutschland).

Der Autor möchte noch darauf verweisen, daß nicht in jedem Fall eine Validität der aufgestellten Annahmen erreicht werden konnte.

Die Finanzierung diese Studie wurde mit eigenen Mitteln bestritten.

## 7.4 Fazit

Ein paar Anmerkungen abschließend zum Titel dieser Dissertation: " Ein Handwerk im Wandel".

Richtig ist, daß es ständigen Wandel in diesem Handwerk seit 1945 in Fragen der Mechanisierung und Modernisierung der Werkstätten als auch der Verkaufsräume gab. Damit wurde auch und folgerichtig für Erleichterung der hart arbeitenden Menschen Rechnung getragen.

Richtig ist aber auch, daß die Strukturen der dieses Handwerk begleitenden Verbände weitestgehend aus den Jahren von 1933-1945 stammen.<sup>104</sup> Nach dem 2. Weltkrieg hat es kaum Neuanfänge sowohl personell als auch strukturell gegeben. Von einer Aufarbeitung der nationalsozialistischen Vergangenheit weiter Kreise aus diesem Gewerbe keine Spur. Wie sollen nachfolgende Generationen aus den Fehlern

---

<sup>104</sup> Benthlin (Hg.), Seite 724, Berlin 1938.

ihrer Vorväter lernen können, wenn es bis heute an Mut gefehlt hat, mit einem Unrechtsstaat verantwortlich umzugehen.

Wenn die Strukturen der Innungen und Verbände nicht grundsätzlich demokratisiert und ökonomisch-wirtschaftspolitisch den heutigen Anforderungen endlich angepaßt werden, wird dies ein Scheitern dieser Organisationen zur Folge haben.

Als warnendes Beispiel sei hier an den Niedergang der Zünfte erinnert, die nicht nur wegen der Einführung der Gewerbefreiheit 1810 scheiterten, sondern viel früher an selbstverschuldeter Isolierung und Abschottung.

Ein Rat an die 35-jährigen bis 50-jährigen MeisterInnen: "Schickt die meisten Eurer Funktionäre aufs Altenteil und nehmt die Zukunft selbst in die Hände mit Euren fähigsten Köpfen." Dies wird den Erhalt, neben bereits aufgezeigter Gründe, des Fleischerhandwerks sichern.

Als mahnendes Beispiel für jahrelange Versäumnisse (bereits seit 1945) sollte für alle Beteiligten die in Agonie gefallene Berliner Fleischer-Innung gelten. Auch hier wurden nach dem großen Krieg weder personell noch strukturell Konsequenzen gezogen. Wenn es eine Organisation versäumt, ihre fähigsten Meister zu aktivieren und darüber hinaus aus Konvenience auf geschulte Fachleute zurückzugreifen, dann darf sie sich nicht wundern, daß aus einer ehemals blühenden Innung ein trauriger "Haufen" wird (in diesem Fall sei eine solche Verbalisierung erlaubt). Vielleicht darf noch hinzugefügt werden, daß den verantwortlichen Funktionären vor der Erkenntnis noch die Perzeption auf die Zukunft hätte begreiflich gemacht werden müssen.

## VIII Zusammenfassung

Eine der Aufgaben in der Zusammenfassung ist die Beantwortung der Forschungsfrage. Diese lautete: "Welchen Wandel im einzelnen haben der Fleischermeister und die Fleischermeisterin heute zu akzeptieren und gibt es Wege und Hilfen aus der Krise des Handwerks, um zukünftig besser den Wettbewerb bestehen zu können?".

Diese Fragestellung beinhaltet zwei Problemstellungen. Zum einen die Frage nach der Problematik im einzelnen und zum anderen nach den Wegen, diese zu bewältigen. Beides soll versucht werden, im Folgenden Beantwortung zu finden.

Die in dieser Dissertation erarbeiteten Probleme haben nicht den Anspruch von Vollständigkeit; nun zu den Ergebnissen der angesprochenen Schwierigkeiten.

1.) Die Entscheidung nach Trennung in Alte Bundesländer und Neue Bundesländer hat sich als richtig erwiesen. Im Verlauf der Bewältigung dieser Arbeit hat sich herausgestellt, daß es doch in einzelnen Fragen zwischen ihnen große Unterschiede gibt. Hier nur die wichtigsten in ihrer Bedeutung:

Die größeren Zukunftsängste für dieses Handwerk haben die Kollegen und Kolleginnen aus dem östlichen Deutschland geäußert. Die Mittelwertanalyse 7.2.03 auf Seite 82 zeigt deutlich auf, daß in den Neuen Bundesländern im Durchschnitt die Zukunftsperspektive als "schlecht" bis "ausreichend" angesehen wird, mit der Tendenz nach "schlecht". Sehr eindrucksvoll gibt auch die 4. Annahme auf Seite 90 die Situation wieder. Immerhin 84 % der Handwerker geben einen Wert von "ausreichend" bis "schlecht" an. Dies ist ein sehr bedrückendes Ergebnis, was sowohl Staat als auch Berufsorganisationen veranlassen sollte, entsprechende Sanierungsmaßnahmen anzugehen und Hilfestellungen zu leisten.

Auch der Unterschied in der längeren Arbeitszeit zwischen West und Ost drückt dies aus. Die Zahlen dazu finden sich in der Mittelwertanalyse 7.2.05 auf Seite 86. Auch hier zeigt sich, daß im Osten unseres Vaterlandes die Fleischer einen längeren Arbeitstag haben. Besonders gravierend stellt sich die

Situation bei den Einkommen dar. Hier hat die Befragung ein deutliches Minuseinkommen im Verhältnis zu den westlichen HandwerksmeisterInnen gezeigt. Die Zahlen aus der Mittelwertanalyse ergeben einen monatlichen Unterschied um rd. DM 2.000.-. Dies ist einfach zu viel, da zu berücksichtigen ist, daß viele Handwerksmeister in den Neuen Bundesländern sich erheblich verschulden mußten in der Frage der Investitionen. Es darf nicht übersehen werden, daß die Gesetzgebung der Bundesrepublik mit der Wende die Bürger der ehemaligen DDR zwang, die Standards der BRD zu erfüllen.

Auch das durchschnittliche Alter der Handwerksmeister im Verhältnis zu den FleischerInnen des Westens liegt um rd. 2,6 Jahre höher, wie die Mittelwertanalyse 7.2.04 deutlich aufzeigt.

Aus den Graphiken 7.2.14 auf Seite 83 und 7.2.15 auf Seite 84 zeigt sich, daß die angesprochenen Probleme im Verhältnis zu den westlichen Kollegen von den Fleischern in den Neuen Bundesländern erheblich stärker diskutiert werden (abzulesen an den Durchschnittswerten im Vergleich).

**2.)** Im Fragenkomplex zu den allgemeinbildenden und berufsbildenden Schulen im Zusammenhang mit der Lehrlingsfrage hat die Auswertung der Untersuchung deutlich ergeben, daß große Mängel bestehen. Die überwältigende Mehrheit der Befragten hat sich sehr negativ geäußert, was an den Zahlen und der Auswertung der Tabellen 7.2.08 bis 7.2.12 sich zeigt. Die Abbildung 7.2.03 auf Seite 55 hat besonders klar zum Ausdruck gebracht, daß nicht alle möglichen und angebotenen Arbeitsplätze für Fleischerlehrlinge genutzt wurden. Hier sind auch die Arbeitsämter aufgerufen, diese Plätze mit zu besetzen.

Der Autor selbst ist ein Beispiel dafür, daß es möglich ist, aus einem Handwerk heraus, erfolgreich im Berufsleben bestehen zu können.

Den Verantwortlichen von berufsbildenden Schulen muß endlich bewußt werden, daß die heutigen Lehrlinge einen praxisbezogenen Unterricht erhalten müssen. Damit ist nicht nur die handwerkliche Weiterbildung gemeint. Genauso wichtig ist heute die kaufmännische Weiterbildung. Der Autor ist für sechs Monate nach seiner allgemeinbildenden Schulzeit auf eine private Handelsschule gegangen. Der dort vermittelte kompakte Unterricht hat bewirkt, daß noch heute nach fast fünfzig Jahren daraus ein Vorteil gezogen werden kann; dies ist so gemeint.

Noch heute bin ich in der Lage, den Computer mit dem Zehnfingersystem auf der Tastatur zu bedienen; es hilft ungemein und macht die Arbeit an dieser Dissertation rein mechanisch zu einer Freude. Darüber hinaus bin ich noch heute in der Lage, Bilanzen lesen zu können und habe nicht vergessen, was kaufmännische Kalkulation für einen wichtigen Stellenwert hat. Dies grob umrissen sind die Themen, die in den Lehrplan von berufsbildenden Schulen gehören, neben der Weiterbildung in Orthographie, kaufmännischem Rechnen und mindestens einer Fremdsprache (möglichst Englisch).

Den Schulbehörden der allgemeinbildenden Schulen sei ins Gewissen geschrieben, daß es heute in fast ganz Europa Standard ist, daß die Einschulung grundsätzlich mit einer Fremdsprache beginnt. Wie lange soll in Deutschland darauf noch gewartet werden? Warum dauert dies alles so lange?

Den Politikern sei ins Stammbuch geschrieben, daß es die größte Dummheit ist, unsere Zukunft dadurch zu erschweren, in dem im Schulbereich die finanziellen Mittel immer weiter zusammengestrichen werden.

Den Lehrern sei gesagt, daß sie ihre verlorene Autorität zurückgewinnen sollten.

Hier ist nicht die Strafe gemeint, sondern das Ansehen. Wer als Lehrer immer noch nicht begriffen hat, daß dies kein Job wie viele andere ist, der hat in diesem Beruf nichts verloren.

**3.)** Eine echte Existenzbedrohung für viele Fleischer-Fachgeschäfte und ihre Inhaber ist die weitere Entwicklung in der BSE-Frage. Dies ist ein Komplex, der einen großen

Diskussionsrahmen auslöst unter den Kollegen und Kolleginnen. Sehr gut ablesbar ist dies an den Tabellen 7.11.1 auf Seite 42, 7.11.2 und Abbildung 7.11.01 auf Seite 43 und ganz besonders anhand der Abbildung 7.2.18 auf Seite 87. Die letztgenannte Graphik zeigt sehr deutlich, daß sowohl in den Neuen Bundesländern als auch in den Alten Bundesländern die Problematik von BSE den größten Durchschnittswert gegenüber allen anderen Themen bereithält.

Durch die Aufhebung des Exportverbots von britischem Rindfleisch durch die EU-Kommission im Juli 1999 ist die Gesamtsituation nicht einfacher geworden. Es bleibt zu hoffen, daß die gesamten Anstrengungen von Fleischproduzenten und Handwerkern in Deutschland in Bezug auf das zurückgewonnene Vertrauen vieler Konsumenten nicht umsonst war. Es kann hier nur der Appell lauten, auf dem eingeschlagenen Weg zu verbleiben und dem Verbraucher auch zukünftig ein zuverlässiger und korrekter Partner zu bleiben. Wenn darüber hinaus die Frage nach der Qualität der produzierten Produkte eben keine Frage mehr ist, dann muß dies positiv bewertet werden. Allen Handwerkern, Fleischproduzenten und Verbrauchern kann nur empfohlen werden, britisches Rindfleisch zu meiden, es zu boykottieren und so lange nicht zu verzehren, bis der letzte Fall von BSE-verseuchtem Fleisch gemeldet wird.

Die wirkliche Macht liegt bei den Wählern; wir müssen dies nur begreifen auch umzusetzen, um einigen Politikern begreiflich zu machen, daß der Wille zum Schutz für uns alle wichtiger ist als der Machthunger von gewissen politischen und wirtschaftlichen Kräften.

**4.)** Einen großen Stellenwert in der Diskussion in Bezug auf das Vertrauensverhältnis zu den Kunden wurde bereits kurz unter Abschnitt 3.) angesprochen.

Die Variablen V12 bis V16 versuchen hier die Wirklichkeit bei den Handwerkern aufzuzeigen. Bei den obigen Variablen hatte die Klientel die Möglichkeit, durch Mehrfachantworten an der Diskussion teilzunehmen; davon wurde ausgiebig Gebrauch gemacht. So zeigen die Daten der Empirie in der Tabelle 7.2.16 auf Seite 59, daß die Fleischer und Fleischerinnen mit 87,6 % die Qualitätskontrolle für das wichtigste Argument erachten, um das Vertrauen des Verbrauchers zu gewinnen. Sie praktizieren dies sehr erfolgreich seit einigen Jahren, was sich in der Quote beim Rückgang der Umsatzverluste beim Rindfleisch deutlich zeigt (siehe Tabelle 7.11.2 und die sich daraus ergebenden Konsequenzen).

An die zweite Stelle in dieser Befragung über diesen Punkt wird mit immerhin noch 82,9 % die Aufklärung genannt. Die nachfolgenden Möglichkeiten, die der Fragebogen anbot, waren die Werbung mit 61,8 % und die Transparenz mit 41,8 %.

Unter "sonstiges" hatten die HandwerkerInnen die Möglichkeit, auch andere in ihrem Geschäft praktizierte vertrauensbildende Maßnahmen anzugeben. Darüber wurde an anderer Stelle in dieser Dissertation bereits Stellung bezogen.

Fazit aus diesen Antworten ist, daß im Handwerk eine große Bereitschaft existiert, dem Verbraucher das zu geben, was die EU-Behörden offensichtlich nicht wollen, nämlich Sicherheit beim Kauf.

**5.)** Die Ergebnisse und die sich daraus ergebenden Daten der Variablen V17 - V19 und V22 über die Probleme Gentechnologie, Hormone, Vitamine, Antibiotika, Phosphate und andere Zusatzstoffe können zusammengefaßt werden. Hier sei auf die sehr aussagekräftigen Graphiken 7.2.17 auf Seite 86 und Abbildung 7.2.18 auf Seite 87 verwiesen. Wenn die bereits bei der BSE-Problematik beschriebenen Schwierigkeiten ausgeklammert werden, so fällt auf, daß die aufgezeigten Probleme (übrigens auch dargestellt in den Tabellen 7.2.19, 7.2.21, 7.2.23 und 7.2.28) gleichmäßig unter der Handwerkerschaft diskutiert werden; mit einer Ausnahme. In den Neuen Bundesländern wird die Frage über die Gentechnologie erheblich stärker problematisiert als in den Alten Bundesländern. Offensichtlich ist der Handwerker im Osten in dieser Frage stärker sensibilisiert.

Die im Verlauf dieser Dissertation in den obigen Fragen aufgezeigten Probleme müssen hier nicht im einzelnen aufgeschlüsselt werden. Nur soviel, daß in fast allen Angaben die Sorge auf Existenzgefährdung mitschwingt, und daß die aufgezeigte Problematik als solche auch empfunden wird.

**6.)** Da unter der befragten Klientel noch 99 % der validen Fälle mehr als 50% ihrer Wurstwaren selbst herstellt, muß davon ausgegangen werden, daß es durch die Mischkalkulation im Gewerk noch zu recht guten Betriebsergebnissen kommt. Hier darf allerdings nicht übersehen werden, daß es sich bei den Befragten um ausgesuchte und prämierte Fleischer handelt. Dies könnte bezogen auf alle Fleischer in Deutschland zu gewissen Verzerrungen führen. Nachzulesen ist dies unter der Variable V20 in Tabelle 7.2.26 auf Seite 64. In diesen Fragenkomplex gehören noch die Daten aus der Tabelle 7.2.27 aus der Seite 64. Dazu ist dort ausgiebig Stellung bezogen worden.

**7.)** Als wichtig erachtet der Autor noch die Frage unter V23 nach der bürokratischen Belastung durch zusätzliche Gesetze, die in der EU für das Handwerk geschaffen werden (nachzulesen aus der Tabelle 7.2.30, Seite 66). Es kann doch nicht Zufall sein, daß 92 % der validen Fälle diese Regelungswut durch die EU-Kommission ablehnen.

Dahrendorf würde hier zu Recht von der "ärgerlichen Tatsache der Gesellschaft" sprechen. Es ist dringend erforderlich, eine Reduzierung der komplexen Gesetze in Angriff zu nehmen; hier ist die nationale Politik gefordert. Dies würde aber auch bedeuten, im eigenen Land damit anzufangen.

Über die weitestgehende Ablehnung der Internet-Aktivitäten (nachweisbar in der Tabelle 7.2.32 auf Seite 67) des DFV ist ausreichend Stellung bezogen worden. Auch wenn dem Autor diese Regsamkeit des Deutschen Fleischer-Verbandes für diese Dissertation geholfen hat, so ändert dies nichts am obigen Ergebnis. Wie diese Zusammenfassung ergeben hat, würden Hilfen an Handwerker in den Neuen Bundesländern wichtiger sein.

**9.)** Die Frage nach persönlichen Bereichen ist nicht nur positiv aufgenommen worden. Dokumentiert ist dies in den Anmerkungen der Klientel im Anhang. Hier war den Befragten die Möglichkeit eingeräumt worden, ausführlich auch eigene Gedanken zu äußern. Der Autor ist sehr glücklich, daß die Meister und Meisterinnen davon regen Gebrauch gemacht haben. Es liegt in der Natur solcher Befragungen, daß auch kritische Bemerkungen gemacht werden. Begrüßenswert daran ist besonders, daß daraus die Hoffnung erwächst, daß neue und bessere Ideen von Vielen zur Bewältigung von Problemen führen können. Die über einen Scanner aufgelisteten Ansichten der Befragten hat einen großen Raum hier in dieser Dissertation erhalten, weil der Autor der Auffassung ist, daß die Ansichten vor Ort die reale Wirklichkeit am besten wiedergeben kann.

Die Zusammenfassung sämtlicher Fragen aus dem persönlichen Bereich soll hier nicht im Detail ausgeführt werden; dies ist anhand der entsprechenden Variablen in dieser Arbeit für jeden ersichtlich. Auch kann nicht auf alle Problematik dieses Beitrages Bezug genommen werden, dies würde den Rahmen der Dissertation sprengen.

Lobenswerter Weise sollte jedoch angemerkt werden, daß sich die Inhaber und Inhaberinnen von Fleischer-Fachgeschäften über Jahrhunderte ihren Familiensinn bewahrt haben und zudem gute Staatsbürger waren und sind. Es muß den Verantwortlichen klar sein, daß die Aufrechterhaltung dieses Berufsstandes dringend geboten ist; vergessen werden darf in diesem Zusammenhang aber auch nicht, daß jeder für sich und die "Seinen" ein hohes Maß an Selbstverantwortung trägt.

Abschließend soll aus aktuellen Gründen noch auf die Sendung Monitor in der ARD vom 12.08.1999, 21 Uhr hingewiesen werden. Dort gab es einen Fingerzeig, daß im nördlichen Frankreich bei der Futtermittelherstellung anfallender Klärschlamm, Fäka-

lien und andere Abwässer aus der LKW-Wäsche getrocknet als Zusatz zu den erstellten Futtermitteln zur Verwendung gelangten. Pikanter Weise wird als Besitzer dieser Firmen ein deutscher Staatsbürger genannt; ein sogenannter "Müll-Multi".

Wenn seitens der Behörden nicht endlich rigoros durchgegriffen wird, hier meint der Autor drakonische Bestrafung bei solchen Ferkeleien zum Schutz der Verbraucher, dann wird es für die Anständigen unter den Handwerkern keine Zukunft geben können. Sie werden auf Dauer ihre Existenzen bei solchen Machenschaften verlieren, da sie am Ende der Produktionskette davon besonders betroffen sind.

Auch in Belgien wurde im Monat Juni 1999 ein Lebensmittelskandal aufgedeckt. Hier waren ebenfalls Futtermittel mit Dioxin verseucht worden. Es muß Schluß sein, dem Verbraucher weiterhin zuzumuten, seine Gesundheit gefährdet zu sehen. Hier sind alle aufrichtigen Politiker ermuntert, diesen nur aus vordergründiger Gewinnmaximierung angewandten Praktiken ein Ende zu bereiten.

Richtig ist auch, daß Großraummärkte, Großfilialisten und Discounter mit ihren Fleisch- und Wursttheken das Fleischerhandwerk erheblich bedrängen. Dies ist hier aber nicht Gegenstand der Forschung gewesen. Diese Dissertation hat sich ausschließlich mit der sozialen Wirklichkeit von Menschen in Fleischerfachgeschäften auseinandergesetzt.

Zur Abrundung noch zwei Stimmungsbilder aus der Klientel:

1.) Fragebogen-Nr. 105:

"Die Veränderung der Konsumgewohnheiten, des Einkaufsverhaltens, die administrative Belastung, machen dem handwerklichen kleinen Metzgerei-Betrieb sehr zu schaffen. Noch nie habe ich von Kollegen so arge Klagen gehört wie derzeit.

2.) Fragebogen-Nr. 106:

Zur beruflichen Zukunft: Die berufliche Zukunft des Fleischerhandwerks wird immer schwieriger, durch Kostendruck, Preisverfall (Supermärkte) und sich verändernde Märkte und kleine Haushalte; und durch Veränderung der Essgewohnheiten (keine traditionellen Mahlzeiten mehr). Dem Verbraucher steht nicht mehr genug Geld zur Verfügung für den Kauf hochwertiger Lebensmittel, da ihn der Staat mit einer immer größer werdenden Abgabenflut belastet."<sup>105</sup>

---

<sup>105</sup> Anmerkungen der Klientel siehe Anhang.

## **IX Literatur- und Quellenverzeichnis**

Allgemeine Fleischer Zeitung (afz.), Frankfurt am Main 1999.

Behr's Verlag GmbH & Co., Handbuch Gemeinschaftsgastronomie: Hygienische-Richtlinien, 14., Aktualisierungslieferung, Hamburg 1999.

Bellebaum, Alfred, Soziologische Grundbegriffe, Eine Einführung für Soziale Berufe, 11., überarbeitete Auflage, Stuttgart 1991.

Benthlin, Friedrich, Der Fleischermeister, Bd. 2, Berlin 1938.

Ders, Bd. 3.

BGA (Bundesgesundheitsamt), in: BSE-Rinderseuche: Gefahr für den Menschen?, Frankfurt am Main 1994.

Brown, T. A., Gentechnologie für Einsteiger, aus dem engl. übersetzt von Sebastian Vogel, 2., Auflage, 1. korrigierter Nachdruck 1999, Heidelberg und Berlin 1999.

Bussche, Philipp Freiherr von dem, DLG-Informationstage, Leipzig 1999.

Dahrendorf, Ralf, Homo Sociologicus, Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, 15. Auflage, Opladen 1977.

Deutscher Fleischer-Verband (DFV), Frankfurt am Main 1999.

DIN Deutsches Institut für Normung e.V. (Hg.), 1., Aufl. 1998, Berlin, Wien, Zürich, Beuth 1998.

Frühwald, Wolfgang, Gentechnik, in: Neue Fleischer Zeitung, Nr. 51-52, Seite 2, vom 19. Dezember 1996, Stuttgart 1996.

Glandorf, Käte K., Kuhnert, Peter, Lück, Erich, Handbuch Lebensmittelzusatzstoffe, Grundwerk 1991, 12. Aktualisierungslieferung, Hamburg 1999.

Götz-Sobel, Christiane, WiSo-Tip im ZDF, Wiesbaden 1996.

Hagemann, Rudolf, Allgemeine Gentechnik, 4., neubearb. Auflage, Heidelberg 1999.

Hall, Gordon, Siewek, Gerhardt, Handbuch Aromen und Gewürze, Hamburg 1999.

Handwerkskammer Hamburg, Grafische Darstellung des Konjunkturbarometers im Hamburger Nahrungsmittelhandwerk, Hamburg 1999.

Hampel, Jürgen, Chancen und Risiken der Gentechnik aus Sicht des Verbrauchers, in: DLG-Informationstage 1999, Leipzig 1999.

Handwerkswissenschaftliches Institut, Handwerk im Widerstreit der Lehrmeinungen: das neuzeitliche Handwerksproblem in der sozialwissenschaftlichen Literatur, Forschungsberichte aus dem Handwerk, Bd. 3, Münster 1960.

- Heinemann, Klaus, Methoden der empirischen Sozialforschung, Seminar an der Universität Hamburg, Hamburg 1994.
- Heinrich, Walter, Probleme des Klein- und Mittelbetriebes in Handwerk und Gewerbe, München 1962.
- Helgaufs, Horst, Gentechnologie von A-Z, Studienausgabe, 1., korrigierter Nachdruck, Weinheim 1992.
- Hoffmann, Peter (Hg.), in: BSE-Rinderseuche: Gefahr für den Menschen?, Frankfurt am Main 1994.
- Janssen, Jürgen, Laatz, Wilfried, Statistische Datenanalyse mit SPSS für Windows: Eine anwendungsorientierte Einführung in das Basissystem, Heidelberg 1994.
- Krökel, Lothar, Die praktische Bedeutung der Gentechnik für die Fleischverarbeitung, in: DLG-Informationstage 1999, Leipzig 1999.
- Lerner, Franz, Geschichte des Frankfurter Metzger-Handwerks, Frankfurt am Main 1959.
- Lück, Erich, Kuhnert, Peter, Lexikon Lebensmittelzusatzstoffe, 2., Aufl., Hamburg 98.
- Luhmann, Niklas, Soziologie als Theorie sozialer Systeme, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 1967, S. 618.
- Maehnert, Carsten, in: Reinhold Reith (Hg.), Lexikon des alten Handwerks: vom Spätmittelalter bis ins 20. Jahrhundert, München 1990.
- Marx, Karl, Engels, Friedrich, Manifest der Kommunistischen Partei, Grundsätze des Kommunismus, in: Philipp Reclam jun. GmbH & Co., Stuttgart 1969 und 1989.
- Mayr, A, in: BSE-Rinderseuche:Gefahr für den Menschen?, Frankfurt am Main 1994.
- Mields, Wolfgang, Verbraucherschutz in: Spongiforme Enzephalopathien bei Tieren unter besonderer Berücksichtigung der BSE, Leopoldina-Podiumsdiskussion, Halle 1996.
- Müller, Mathias, Gentechnik und die praktische Bedeutung für die Fleischerzeugung, in: DLG-Informationstage 1999, Leipzig 1999.
- Neue Fleischer Zeitung, Stuttgart 1996.
- Nicolai, Friedrich, Beschreibung der königlichen Residenzstadt Berlin, Berlin 1987.
- Niemann, Heiner, DLG-Informationstage 1999, Leipzig 1999.
- Potthoff (Hg.), O. D., Illustrierte Geschichte des deutschen Fleischer-Handwerks vom 12. Jahrhundert bis zur Gegenwart, Berlin 1927.
- Schmidt, Dorothea, Gewerbefleiß: Handwerk, Klein- und Mittelbetriebe seit 1850, Bremen 1997.

Schmoller, Gustav von, Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert, Halle 1870.

Schnell, Rainer, Hill, Paul B., Esser, Elke, Methoden der empirischen Sozialforschung, 4., überarbeitete Auflage, München 1993.

Sinemus, Kristina, Kommunikationsstrategien für die Lebensmittel von morgen, in: DLG-Informationstage 1999, Leipzig 1999.

Sprandel, Rolf, Gewerbe und Handel 900-1350, in: Hermann Aubin, Wolfgang Zorn (Hg.), Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1, Stuttgart 1971.

Schrieber, R., in: BSE- Rinderseuche: Gefahr für den Menschen?, Frankfurt am Main 1994.

Waiblinger, Hans-Ulrich, Gentechnisch veränderte Lebensmittel-Kennzeichnung und Überwachung, in: DLG-Informationstage 1999, Leipzig 1999.

Weigel, Christoph, Abbildung und Beschreibung der gemein-nützlichen Hauptstände, Regensburg 1698.

Wernet, Wilhelm, Zur Frage der Abgrenzung von Handwerk mit Industrie: die wirtschaftlichen Zusammenhänge in ihrer Bedeutung für die Beurteilung von Abgrenzungsfragen, Münster 1965.

Wirth, Barciaga, Krell (Hg.), Handbuch Fleisch und Fleischwaren, Technologie, Marketing und Betriebswirtschaft, Recht, Grundwerk Auflage 1996, 6., Aktualisierung, Bd.1, Hamburg 1999.

Zrenner, Kurt Maria, Hartig, Martin, Kommentar zum Fleischhygienerecht, Grundwerk 1991, 24. Aktualisierung, Hamburg 1999.

## X Glossar (Wörterverzeichnis)

absent	= abwesend	fundieren	= begründen
adäquad	= angemessen	global	= weltweit
akribisch	= kritiklos	Homepage	= Hausseite im Internet
Analyse	= Untersuchung	Homogenität	= Gleichartigkeit
Akzent	= mit Nachdruck	Hypothesen	= Annahmen
anonym	= ungenannt	Identifikation	= Feststellung der Ident.
Antibiose	= Vernichtung von = Kleinlebewesen	Indiz	= Tatsache für eine = Tätigkeit
Antibiotikum	= Heilmittel gegen = Antibiose	Image	= Charakterbild
Antioxydation	= Verhinderung von = Sauerstoffaufnahme	initieren	= entfalten
attestieren	= bescheinigen	Instrumentarium	= alle betr. Instrumente
bivariat	= zweifach verändern	intensivieren	= verstärken
boycottieren	= mit Kaufsperre = belegen	Internet	= Datennetz
Brätmasse	= Wurstmasse	Investition	= langfr. Kapitalanlage
Cash-Geschäft	= Barzahlungsgeschäft	involviert	= enthalten
Chance	= günstige Gelegenheit	Klientel	= Kundenkreis
Charakteristikum	= hervorstechende = Eigenschaften	Koeffizient	= Vorzahl
Codierung/Kodierung	= Verschlüsselung	komplex	= umfassend
Code-Systeme	= Verschl.-Systeme	Komponente	= Bestandteil
Definition	= Begriffsbestimmung	komprimieren	= verdichten
Design	= Muster	kongruieren	= übereinstimmen
Demographie	= Bevölkerungszu- = sammensetzung	konsolidieren	= sichern
Determination	= Festlegung	Konstellation	= Situation
deklarieren	= erklären	kontra	= gegensätzlich
detaillieren	= darlegen	Konvenienzen	= bequem gemachte
deskriptiv	= beschreibend	Konventionalstrafe	= Lebensmittel
Diagramm	= Darstellung von = Zahlenwerten	Korrelationen	= Strafe wg. Vertragsbr.
differenzieren	= unterscheiden	kreativ	= Wechselbeziehungen
Dissertation	= wissenschaftl. Arbeit = zur Erlangung des = Doktorgrades	kumulieren	= schöpferisch
DNS	= genetische Ver- = schlüsselung	limitiert	= anhäufen
dominant	= vorherrschend	Lobbyisten	= begrenzt
dozieren	= vorlesen	Matrix	= Angehöriger einer = Interessengruppe
dual	= zweifach	Median	= zusammengefaßte
Effizienz	= Wirksamkeit	"missings"	= Zahlen
eliminieren	= entfernen	Modus (modal)	= Mittelpunkt
eminent	= hervorragend	multivariat	= Fehlmengen
E-Mailing	= elektronische Post	normativ	= der am meisten ge- = nannte Wert
Empirie	= Erkenntnis durch = Erfahrung	obligatorisch	= mehrfach verändern
etablieren	= gründen	OECD	= als Norm dienend
Ethik	= sittliches Verhalten	ökonomisch	= vorgeschrieben
Etikettierung	= Angabenbezeichnung	ökologisch	= Organisation für Zu- = sammenarbeit und
Euphorie	= Wohlbefinden	Orthographie	= Entwicklung
Evaluation	= Bewertung	Panel-Studie	= wirtschaftlich
Evidenz	= Offenkundigkeit	paritätisch	= die Umwelt betreffend
exemplarisch	= musterhaft	permanent	= Rechtschreiblehre
explizit	= ausführlich	phänomenal	= Wiederholungs-Studie
fakultativ	= wahlweise	physisch	= gleichgestellt
fatal	= unangenehm	polemisch	= dauernd
Fazit	= Ergebnis	Population	= sinnlich wahrnehmend
fiktiv	= nur angenommen	postulieren	= körperlich
fiskalisch	= zur Steuer gehörend	Prämisse	= streitbar
		prekär	= Bevölkerung
		Printmedien	= fordern
		Probanden	= Voraussetzung
		Problematik	= schwierig
			= Zeitungen/Zeitschr.etc
			= Testpersonen
			= Schwierigkeit

profilieren	= mit Profil versehen	Theorie	= Lehrmeinung
Prognose	= Vorhersage	Transparenz	= Durchsichtigkeit
progressiv	= fortschreitend	transformieren	= umwandeln
Publikation	= Veröffentlichung	Univariate	= Häufigkeitsverteilung
Qualifikation	= Beurteilung	Validität	= Gültigkeit
"recode"	= Umwandlung	"value labels"	= etikettierte Werte
Reduktion	= Verringerung	Variable	= veränderliche Größe
referieren	= vortragen	Verdienstmenge	= Verdienstsparne
relativ	= auf etwas bezogen	Verifikation	= Wahrheitsnachweis
Reliabilität	= Zuverlässigkeit	votieren	= abstimmen
Repräsentativität	= Erhebung Stichprobe	Votum	= Urteil
	= bezogen aufs Ganze	Webseite	= Netzseite im Internet
respektive	= beziehungsweise	"world wide web"	= weltweites Datennetz
restriktiv	= einengend	Zertifikat	= Bescheinigung
resultieren	= herleiten	zynisch	= bissig-spöttisch
Sanktion	= Gesetzesbestätigung	Nachtrag:	
sensibilisieren	= empfindlich machen	Konvenience	= Bequemlichkeit
Signifikanz	= Bedeutsamkeit	Perzeption	= Wahrnehmung
skeptisch	= zweifelnd		
soziologisch	= gesellschaftswissen-		
	= schaftlich		
Spekulation	= Vermutung		
Stabilisierung	= Festigkeit		
Standardabweichung	= Abweichung vom		
	= Mittelwert		
Strategie	= Entwicklung von		
	= Handlungen		
Symbiose	= dauerndes Zusam-		
	= menleben		
Symposium	= wissenschaftliches		
	= Gespräch		

Dieses Wörterverzeichnis geht über das normale Maß an gezielter Information hinaus, in dem es neben fachbezogener Definition von sozialwissenschaftlicher und handwerksbezogener Fachausdrücke die in dieser Dissertation benutzten Fremdwörter erklärt.

## **XI Anhang**

1.) Schreiben an den Deutschen Fleischer-Verband	111
2.) Fragebogen des Pre-Tests 1999	112
3.) Fragebogen der Hauptuntersuchung 1999	114
4.) Anschreiben an die Probanden des Pre-Tests 1999	116
5.) Anschreiben an die Probanden der Hauptuntersuchung 1999	117
6.) Zwei Bild-Dokumentationen	118
7.) Anmerkungen der Klientel	120

Fleischermeister  
Diplom-Soziologe  
Klaus-Dieter Baja  
Finkenried 17  
22844 Norderstedt  
Telefon 040/ 5254786  
Telefax 040/ 5252729

den 08.11.1998

An den  
Präsidenten des  
Deutschen Fleischer-Verbandes  
Herrn XXXXXX XXXXXX und  
an den Hauptgeschäftsführer  
Herrn XX XXXX XXXXXXXXX  
Kennedyallee 53

60596 Frankfurt/Main  
per Fax: 069/63302150

Betr.: Meine Dissertation mit dem Haupttitel:  
"Problematik eines Handwerks"

Sehr geehrte Herren!

Heute darf ich mich mit einer besonderen Bitte an Sie wenden. Wie Sie aus den beigefügten Unterlagen ersehen können, versuche ich nach bestandener Diplom-Prüfung 1998 eine Dissertation mit obigem Titel auf die Beine zu stellen. Der Untertitel dieser Arbeit lautet: "Eine analytische und empirische Studie von Fleischer-Fachgeschäften in Deutschland heute."

Um dieses Vorhaben verwirklichen zu können, benötige ich Ihre Hilfe.

Da ich von Ihrer Homepage vom 06.10.1998 weiß, betreuen Sie zur Zeit exakt 21.505 Fleischer-Fachgeschäfte. Ich möchte eine empirische Befragungsaktion, wie in meiner Diplom-Arbeit, starten. Dafür brauche ich, um der Repräsentativität willen, ca. 5 % der Adressen Ihrer Klienten. Dies wäre in diesem Fall jedes zwanzigste Fleischer-Fachgeschäft nach dem Zufallsprinzip.

In diesem Zusammenhang darf ich Ihnen mitteilen, daß Adressen grundsätzlich nicht dem Datenschutz unterstehen. Darüber hinaus garantiere ich Ihnen die Nutzung nur für diese wissenschaftliche Arbeit und sichere Ihnen absolute Discretion und Anonymität zu. Selbstverständlich wäre ich auch bereit, mich bei Ihnen persönlich aus vertrauensbildenden Gründen vorzustellen. Auch die Ihnen anfallenden Kosten möchte ich Ihnen gern ersetzen.

Bitte helfen Sie mir. Für Ihre Mühe besten Dank im voraus.

Mit freundlichem Gruß

(Klaus-Dieter Baja)

PS: 2 Anlagen

# Fragebogen zur aktuellen Lage im Fleischerhandwerk

1.) **In welchem Bundesland befindet sich Ihr Unternehmen?**  
 SH:  01    HH:  02    HB:  03    NS:  04    MV:  05    B:  06    Bb:  07    S-A:  08    S:  09    He:  10    Rh.-Pf.:  11    SR:  12    BW:  13    Thür.:  14    Bay.:  15    NRW:  16

2.) **Wo betreiben Sie Ihren Betrieb ?**  
 Großstadt  01    Stadt  02    Kleinstadt  03    Landgemeinde  04

3.) **Wie würden Sie sich einordnen?**  
 Großbetrieb  01    Fachgeschäft m. Filialen  02    Fachgeschäft m. Imbiß  03    Fachgeschäft m. Gaststätte  04    Landmetzgerei  05

4.) **Sind Sie Mitglied der Fleischerinnung ?**    ja  01    nein  02

5.) **Bilden Sie Lehrlinge aus?**    ja  01    nein  02

6.) **Wenn nein, finden Sie keine geeigneten Schulabsolventen?**    ja  01    bilde nicht aus  02

7.) **Halten Sie die Ausbildung an den allgemeinbildenden Schulen für annehmbar?**    ja  01    nein  02    weiß nicht  03

8.) **Können die berufsbildenden Schulen Mängel ausreichend beseitigen?**    ja  01    nein  02    weiß nicht  03

9.) **Wird sich das Exportverbot für brit. Rindfleisch bei Aufhebung auf Ihren Umsatz auswirken?**    ja  01    nein  02    weiß nicht  03

10.) **Welche Umsatzverluste erleiden Sie noch heute durch die BSE-Problematik?**    keine  01    10 %  02    20%  03    30%  04    mehr  05

11.) **Wie wichtig ist für Sie die uneingeschränkte Nachprüfung der Herkunft Ihres Fleisches?**    sehr wichtig  01    wichtig  02    weniger wichtig  03

12.) **Was tun Sie für das Vertrauensverhältnis zu Ihren Kunden?**  
 Aufklärung  01    Qualitätskontrolle  02    Werbung  03    Transparenz  04  
 05 sonstiges:.....

13.) **Glauben Sie, daß die Diskussion um die Gentechnologie sich negativ auf Ihren Umsatz auswirkt?**    ja  01    nein  02    weiß nicht  03

14.) **Haben Sie Einfluß darauf, daß Ihr Fleisch während der Tierhaltung nicht hormonell behandelt wird?**    ja  01    nein  02    weiß nicht  03

15.) **Findet der zukünftige Aushang in Ihrem Geschäft über die verwendeten Zusatzstoffe Ihre Zustimmung?**    ja  01    nein  02    weiß nicht  03

16.) **Stellen Sie noch mehr als 50% Ihrer Würstwaren her?**    ja  01    nein  02    weiß nicht  03

17.) **Arbeiten Sie mit Fertiggewürzen?**    ja  01    nein  02    auch  03

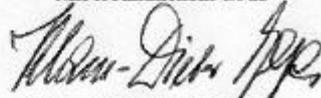
18.) **Glauben Sie, daß Phosphate für die Produktion von Fleisch- und Würstwaren dringend notwendig sind?**    ja  01    nein  02    weiß nicht  03

19.) **Können Sie sich eine ökologische Produktion Ihrer Erzeugnisse vorstellen, eventuell auch nur teilweise?**    ja  01    nein  02    weiß nicht  03

- 20.) **Belasten zusätzliche EU-Vorschriften Ihren täglichen Arbeitsablauf, darüber hinaus auch Ihre Kosten?** ja  01 nein  02 weiß nicht  03
- 21.) **Erwarten Sie mit dem Internetauftritt des DFV im Datennetz etwas für sich?** ja  01 nein  02 weiß nicht  03
- 22.) **Denken Sie positiv über die EURO-Einführung?** ja  01 nein  02 weiß nicht  03
- 23.) **Wie schätzen Sie Ihre eigene Zukunftsperspektive ein?** gut  01 ausreichend  02 schlecht  03 weiß nicht  04
- 24.) **Wieviel Stunden am Tag arbeiten Sie?**  
 unter 10 Stunden  01 über 10 Stunden  02 über 12 Stunden  03
- Ich erbitte noch einige Fragen zu Ihrer Person:**
- 25.) **Sind Sie:** 01 weiblich  02 männlich
- 26.) **Wie alt sind Sie?**  verweigert 99
- 27.) **Wieviele Personen leben in Ihrem Haushalt?**  verweigert 99
- 28.) **Haben Sie Kinder?** ja  01 nein  02
- 29.) **Wie sieht die Altersstruktur in Ihrem Haushalt aus? (bitte Anzahl angeben)**  
 01  bis 6 Jahre   
 02  7-18 Jahre   
 03  19-25 Jahre   
 04  36-54 Jahre   
 05  55 Jahre und älter   
 99  verweigert
- 30.) **Zu Ihrem Familienstand:**  
 01  verheiratet  
 02  geschieden/getr. lebend  
 03  ledig  
 04  verwitwet  
 05  Lebenspartner  
 99  verweigert
- 31.) **Wie wohnen Sie?**  
 01  eigenes Haus  
 02  gemietetes Haus  
 03  Eigentumswohnung  
 04  gemietete Wohnung
- 32.) **Ihr Schulabschluss:** Hauptschule 01   
 Realschule 02   
 Abitur 03   
 Studium 04
- 33.) **Ihr Berufsabschluss:** Lehre 01   
 Meister/Fachschule 02   
 andere 03   
 Berufsausbildung 03
- 34.) **Wie hoch ist Ihr monatliches Netto-Familieneinkommen?**  
 01  bis 3000  
 02  3001 - 5000  
 03  5001 - 8000  
 04  8001 - 10000  
 05  10001 - 12000  
 06  12001 - 14000  
 07  14001 und mehr  
 99  verweigert

Ich danke Ihnen, daß Sie mich durch die Beantwortung dieses Fragebogens in meinem Vorhaben unterstützen. Bitte senden Sie den Fragebogen im beiliegenden für Sie portofreien Umschlag an mich zurück.

Mit freundlichem Gruß

  
 (Klaus-Dieter Baja, Dipl. Soz.)

PS: Platz für Ihre Anmerkungen





Fleischermeister  
Klaus-Dieter Baja  
Eppendorfer Baum 11  
20249 Hamburg  
Telefon und Fax: 040/4605841

Januar 1999

Betr.: Meine Promotion an der Hamburger Universität im Fach Soziologie

Sehr verehrte Frau Meisterin,  
sehr geehrter Herr Kollege!

Im Januar 1997 habe ich Ihnen einen Fragebogen zugesendet mit der Bitte, diesen ausgefüllt an mich zurückzusenden. Viele von Ihnen haben dies getan und mir dadurch nicht nur ihr Vertrauen bekundet, sondern darüber hinaus mich in die Lage versetzt, meine Diplomarbeit im Studienfach Soziologie an der Hamburger Universität leisten zu können.

Wie Sie aus der Rückseite dieser Zeilen entnehmen können, habe ich als 62jähriger Fleischermeister mein Diplom als Soziologe Mitte Mai 1998 bestanden.

Dieses wurde auch durch Ihre Unterstützung möglich. Der Ihnen von mir zugesagten Anonymität habe ich im vollen Umfang Folge geleistet.

Wie Sie erkennen können, ist mein Diplom mit der Note "Gut" bewertet worden. Dies wie auch die Tatsache der Ermutigung durch das Institut für Soziologie und den sie tragenden Lehrkörper hat mich veranlaßt, noch den Versuch zu unternehmen, eine Dissertation zur Erreichung des Dr. phil. anzugehen.

Um dieses zu ermöglichen, brauche ich heute erneut Ihre Hilfe. Für die Notwendigkeit einen Pre-Test durchführen zu können, bitte ich erneut, mir etwas von Ihrer kostbaren Zeit zu schenken. In der Anlage finden Sie einen Fragebogen, den Sie, natürlich völlig kostenfrei für Sie, mir bitte ausgefüllt zurücksenden wollen. Es versteht sich von selbst, daß ich in keinem Fall weiß, wer mir einen solchen Fragebogen ausgefüllt zugesendet hat. Sie werden keine Kodierungen oder Kennzeichnungen irgend welcher Art finden, die mir eine Rückverfolgung möglich machen könnte, Somit ist Ihrer totalen Anonymität Genüge getan; für mich ist dies sowieso eine Selbstverständlichkeit.

Ich tue auch etwas für unseren Berufsstand. Wann immer und wo immer habe ich mich für das Fleischerhandwerk eingesetzt. Eine Imageverbesserung jedweder Art kann nur von Vorteil sein.

Bitte helfen Sie mir und vielleicht können Sie mich bei meinem Vorhaben unterstützen.  
Für Ihre Mühe besten Dank.

Mit freundlichem Gruß

(Klaus-Dieter Baja, Dipl.-Soz.)

PS: 1 Fragebogen als Anlage

Fleischermeister  
Klaus-Dieter Baja  
Eppendorfer Baum 11  
20249 Hamburg  
Telefon und Fax: 040/4605841

den 05.03.1999

Betr.: Meine Promotion als Dr. phil. an der Universität Hamburg

Sehr verehrte Frau Meisterin,  
sehr geehrter Herr Kollege!

Heute darf ich mich mit einer ungewöhnlichen Bitte an Sie wenden.  
In der Anlage finden Sie einen Fragebogen, von dessen Beantwortung, selbstverständlich völlig kostenlos für Sie, die Bewältigung der obigen Aufgabe für mich abhängt.  
Das Thema dieser Dissertation hat den Titel: "Problematik eines Handwerks". Als erklärenden Untertitel habe ich gewählt: "Eine deskriptive und quantitativ-empirische Studie des Fleischerhandwerks in Deutschland heute".  
Dabei ist es für mich selbstverständlich, daß Ihre Antworten absolut diskret und uneingeschränkt anonym behandelt werden, sowie ausschließlich wissenschaftlicher Grundlagenforschung dienen. Ihre Antworten werden nach der Auswertung der Fragebögen vernichtet.  
Auch eine Kennzeichnung (Kodierung) der Fragebögen habe ich nicht vorgenommen, um eine Rückverfolgung auszuschließen.  
Ihre Adresse und die Ihrer Kollegen habe ich aus der Internetseite des DFV (Zusammenarbeit mit der CMA) herausgeschrieben (Stand November 1998). Auch Sie gehören dort zu den über tausend Adressen, die unter CMA-Gütezeichen "Handwerkliche Meisterqualität" genannt werden.  
Anhand des von Ihnen ausgefüllten Fragebogens erhalte ich so die Möglichkeit, meine obige Aufgabe erfüllen zu können. So darf ich Sie nochmals bitten, meinem Wunsch nach Rücksendung auch aufgrund großer persönlicher Kosten nachzukommen; bitte helfen Sie mir.  
Auch ich tue etwas für unseren Berufsstand. Wann und wo es möglich war, habe ich mich zu jeder Zeit für unseren Berufsstand eingesetzt.  
Für Ihre Mühe besten Dank. Sollten Sie zusätzliche Informationen benötigen, zögern Sie nicht, meine obige Telefon/Fax-Nummer zu benutzen.

Mit freundlichem Gruß

(Klaus-Dieter Baja, Dipl.-Soz.)

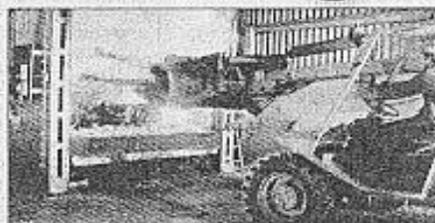
PS.: 1 Fragebogen als Anlage

- Das Jahr 1994 • Die letzten Streitkräfte Moskaus verlassen nach fast 50 Jahren Deutschland  
 • Roman Herzog wird Bundespräsident • Helmut Kohl bleibt Bundeskanzler • Die SED-Nachfolgepartei PDS zieht wieder in den Deutschen Bundestag ein • Für britisches Rindfleisch wird infolge des BSE-Skandals eine Einfuhrsperre verhängt • Der Kaufhaus-Erpresser „Dagobert“ narrt nicht mehr die Polizei - er wird festgenommen  
 • Deutschland trauert um den Schauspieler Heinz Rühmann

## Rinderwahn: Deutsche in Angst



**Bauern-Protest** gegen eine Einfuhrverordnung: Er soll sein Galloway-Rind töten (l.). In England werden Kadaver verbrannt.



**Metzgereien** versuchen, Kunden Sicherheit über die Herkunft ihres Fleisches zu bieten.



**M**etzgereien und Fleisch-Abteilungen von Supermärkten kämpfen verzweifelt um Kunden: „Garantie!!! Wir führen nur deutsches Rindfleisch!“ verkünden handgemalte Schilder. Es hilft nicht viel: Die Deutschen, die 1991

noch 20,6 Kilo Rindfleisch pro Kopf und Jahr gegessen hatten, verzehren dieses Jahr nur noch 17,4 Kilo, 1995 sogar nur noch 16,3 Kilo.

Angst vor Rinderwahnsinn hält die Verbraucher von der Fleischtheke fern.

Die Rinderseuche BSE (Bovine Spongiforme Enzephalopathie), im Volksmund Rinderwahnsinn genannt, ist erstmals 1986 in Großbritannien ausgebrochen. 130.000 Tiere sind dort seither an der Hirnerweichung erkrankt,

vier Fälle werden auch in Deutschland bekannt. Ursache: Die britischen Züchter haben die Pflanzenfresser mit Tiermehl gemästet, das auch aus Schafen hergestellt wurde, die an der sogenannten Traber-Krankheit („Scrapie“) verendet waren.

Der Verkauf dieses Futters wurde 1988 verboten. Der Vorsitzende des Verbandes der schleswig-holsteinischen Fleischrindzüchter, Götz von Donner, glaubt aber: „Es sind möglicherweise 1990

noch rund 6000 Tonnen dieses Tiermehls aus England geschmuggelt worden.“

Verdacht: BSE kann beim Menschen das stets tödlich verlaufende Creutzfeldt-Jakob-Syndrom auslösen, bei dem das Gehirn schwammartig aufgeweicht wird.

Die EU verhängt Importbeschränkungen für Briten-Rindfleisch. Bonn verbietet ab 1. Juni 1994 bundesweit das Schlachten aller vor dem 1. Juli 1990 importierten Rinder.

# Immer mehr Schlachter-Läden müssen schließen

Von PATRICK MARKOWSKI  
**Schlachter, Metzger, Fleischer. Einer der ältesten Berufe hat viele Namen – aber immer weniger Geschäfte. Hamburg gehen die Schlachter aus. 1955 gab's noch rund 1000 Läden, heute gerade mal 160.**

Jürgen Hönemann (64), Geschäftsführer der Fleischer-Innung: „Die Zahlen gehen Stück für Stück nach unten.“ Alleine in den letzten Wochen meldeten sich vier Fleischer bei ihm, die ihren Laden aufgeben wollen.

Darunter auch Heinrich Plambeck

(64) aus Altona: „Der Wettbewerbsdruck ist einfach zu groß.“ Zum Beweis zeigt er uns die Anzeige eines Großmarktes: Schweinefilet 6,50 Mark. Sein Einkaufspreis: 8 Mark – ohne Steuern und Personalkosten. Plambeck: „Da kann ein kleiner Betrieb nicht mithalten.“

Weiteres Problem: die knallharten Hygiene-Bestimmungen der EU. Viele Schlachter müssen bis zu 500 000 Mark für Modernisierungen investieren. Plambeck: „Ich sollte z. B. alle Kacheln im Betrieb auswechseln, weil die nicht der EU-Norm entsprechen.“

Viele leiden noch immer unter dem BSE-Skandal. Schlachtermeister und Weißwurst-König Norbert Fruntke (62): „Damit hatte ich am meisten zu kämpfen.“ Am letzten Freitag machte er sein Geschäft in der Vereinsstraße zu. „Der Mietvertrag wurde nicht verlängert.“

Junge Leute meiden den Beruf.



Auch Weißwurstkönig Norbert Fruntke (62, rechts) hört auf. Er übergab jetzt seine Geheimrezepte an Schlachtermeister Heinz Böcke (61).

Fotos: Bernd Beutner



Sie hören auf: Schlachtermeister Heinrich Plambeck (64) und Ehefrau Karin (62) in ihrem Laden in Altona.

Fleischermeister Heinz Böcke (61) suchte über drei Jahre Lehrlinge: „Viele haben keine Lust, um fünf Uhr aufzustehen.“

Dabei bietet der Markt beste Chancen für den Nachwuchs. Innungs-Chef Hönemann: „Dienstleistung und Qualität sind immer gefragt! Fleischern, die fertig zubereitete Waren, Partyservice oder Imbißbecken anbieten, geht's gut.“

## Anmerkungen der Klientel

### Fragebogen-Nr.: 29

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Wünsche Ihnen viel Erfolg!

### Fragebogen-Nr.: 30

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ich finde ich toll, daß sich endlich einmal jemand um unsere Probleme auseinandersetzt. Bin gerne wieder beteiligt. Ich würde auch gerne ein Exemplar der fertigen Arbeit zur Ansicht bekommen. (Kundenberatung)  
Meine Karte liegt bei.

Viel Glück!

### Fragebogen-Nr.: 31

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Viel Erfolg für Ihr Vorhaben. Ich staune über Ihren Mut und Ihre Tatkraft.

### Fragebogen-Nr. 34

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Die Supermärkte werden in ein paar Jahren unseren Benutzern aus gelöscht haben. Die Sonderangebote von Fleisch = Einkaufspreis manchmal auch darunter. Das darf es nicht geben.

### Fragebogen-Nr.: 35

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Schulabschluss Polytechnische Oberschule Abschl. 10. Klasse  
Betr. Euro: Es wird überall eine schleichende Preiserhöhung geben.

### Fragebogen-Nr.: 37

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

\* NICHT EINGERECHNET DAS EINKOMMEN MEINER ERWACHSENEN SÖHNE.

### Fragebogen-Nr.: 41

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ich sehe die Zukunft als selbstständig Fleischmeister aufgrund einer mehrjährigen guten Erfahrung mit NECCAN-Markenfleisch durchweg positiv.

Ich wünsche Ihnen für Ihre Dissertation alles Gute.

Mit kollegialen Grüßen

### Fragebogen-Nr.: 43

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ich denke das Ihre Fragen leider zu oberflächlich sind um das Berufsbild des Fleischer bzw. die Situation im Fleischerhandwerk zu erfassen.

### Fragebogen-Nr.: 44

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Das Netto Familien Einkommen ist nicht gleichmäßig verteilt. Groß Fi.

### Fragebogen-Nr.: 45

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Interesse bekundend  
dieser geht mir ein Fleischer aus holl. Rufzeit, mit es sein muss verteidigt wird aufgeben wird.

Fragebogen-Nr.: 90

PS: Platz für Ihre Anmerkungen Ehrbarkeit, Recht, und Freiheit zählt im Handwerk nicht

Die Zukunft sieht in meinen Augen fürs Fleischer Handwerk durch zu viele Auflagen sehr dunkel aus. Große Nachwuchs sorgen. Meine Kinder übernehmen auch nicht. 1970 in unserem Ort 6 Schlachtereien, zur Zeit noch 2 in 5 Jahren voraussichtlich keine mehr.

Schreibstischarbeit nimmt überhand siehe Eigenkontrolle usw. Der Meistertitel ist in Brüssel Bedeutung los

Fragebogen-Nr.: 92

Mit freundlichem Gruß

M Klaus-Dieter Baja  
(Klaus-Dieter Baja, Dipl. Soz.)

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ich habe diesen Fragebogen als Elefant ausgefüllt. Wir haben jetzt 8 Jahre ein Betrieb gepachtet. Ohne den Party-Service könnten wir nicht überleben. Als Mutterfrau mit Kindern ist ein 14 Stunden Tag normal. Mein erster Beruf ist Steuerfachgehilfin. Mir ist aufgefallen das Junge Dampfband sehr negativ gesehen wird. Mandanten von früher beachten mich als „Fleischerhändlerin“ nicht mehr. Das ist auch der Grund warum keine Auszubildende mehr zu bekommen sind. Daran sind sehr die Medien schuld. Ein Fleischer wird im Fernsehen immer als „Dick“, „Dumm“, - Drechzig“ dargestellt

Fragebogen-Nr.: 93

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Die schriftl. Umsetzung der neuen Hygienevorschriften sowie die Deklaration der Zusatzstoffe und der Zertifizierung erfordern einen erheblichen Mehr-Zeitaufwand.

Fragebogen-Nr.: 94

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Für Jungmeister noch kaum Möglichkeit sich einen Betrieb aufzubauen!

Fragebogen-Nr.: 95

PS. Platz für Ihre Anmerkungen

Stadtflucht der Bürger hat Einfluss  
 auf Handwerke + Handel.  
 ca 150 000 Bürger haben die Stadt verlassen.  
 Die Verkaufsfläche pro Bürger ist ca auf das zehnfache  
 angewachsen; seit 1989  
 von 0,3 m<sup>2</sup> auf 3 m<sup>2</sup> je Bürger

Fragebogen-Nr.: 96

PS. Platz für Ihre Anmerkungen

Hallo Herr Baja!  
 Viel Erfolg für Ihre Promotion!  
 Als grundsätzliches Problem unseres Handwerks sehe ich  
 eine Imageverbesserung und eine Steigerung der Attraktivität  
 der Ausbildung. Ohne Nachwuchs "stirbt" unser Gewerbe  
 besonders die echten Fachgeschäfte aus.

Fragebogen-Nr.: 97

PS. Platz für Ihre Anmerkungen

Das Fleischerhandwerk wird ver-  
 schwinden wie das Schuster u. Schneiderhandwerk.  
 Kein Nachwuchs. Unsinnige Verordnung ein-  
 erscharfen das Handwerk immer mehr.  
 Bald gibt es nur noch Fachhändler aber keine Fleischer-  
 meister mehr die ihr Handwerk von hand auf kommen

Fragebogen-Nr.: 98

zurück.

Mit freundlichem Gruß

Klaus-Dieter Baja  
 (Klaus-Dieter Baja, Dipl.-Soz.)

PS. Platz für Ihre Anmerkungen

Wir kommen mit unserem  
 Netto-Familien-einkommen gut  
 zurecht.  
 Weil ich langfristig dem  
 Fleischerhandwerk nur geringe  
 Chancen am Markt sehe, habe ich  
 unseren Kindern geraten, einen anderen  
 Beruf zu ergreifen. Sie sind beide auf  
 Bankkaufmännern zu werden,  
 dem besten Wege  
 als <sup>Bankkaufmännern</sup> <sup>diplomierten</sup> <sup>Bankkaufmännern</sup> <sup>Bankkaufmännern</sup>  
 Ich bewundere Sie hinsichtlich Ihrer Promotion, wünsche  
 Ihnen zu Ihrer Dissertation viel Erfolg, und für Ihre  
 Zukunft alles Gute.  
 Über einen Abdruck Ihrer Dissertation würde ich mich  
 sehr freuen.

Mit freundlichem und kollegialem Gruß

Fragebogen-Nr.: 99

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Sollten Sie noch detailliertere Fragen haben  
stehe ich gerne zur Verfügung



### Fragebogen-Nr.: 101

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Mein Mann verstarb vor  
1 1/2 Jahren. Unsere Hauptkundschaft  
besteht aus Kunden von Krupp-Thyssen.  
2001 soll die gesamte Kulupe aufgelöst  
sein, Personalabbau, Umstrukturierung nach Duisburg

### Fragebogen-Nr.: 102

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

1992 Geschäftsöffnung sehr gut  
1993 Hochwasser im März 4 Wochen bis das Geschäft wieder begann  
1995 bis 1997 Straßbau mit Vollsperrung  
1995 Eröffnung von zwei Großmärkten. Hubus in 900m  
Entfernung, Thüringenpark 1,8 km

### Fragebogen-Nr.: 103

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ich habe die Meisterprüfung am 5.6. 1959  
in Frankfurt bestanden.  
Werbung des DFV: Mit dem Bullen von Töls  
kann man nicht werben, Fett, Fett, Fett

### Fragebogen-Nr.: 104

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ich würde aber keine will im Geschäft.  
entweder verkaufen oder verkaufen.

### Fragebogen-Nr.: 105

PS: Platz für Ihre Anmerkungen Die Veränderung der Konsumpräferenzen, des Einkaufsverhaltens, die administrative Belastung, machen dem handwerklichen kleinen Metzgerei-Betrieb sehr zu schaffen. Noch nie habe ich von Kollegen so viele Klagen gehört wie derzeit.

Fragebogen-Nr.: 106

PS: Platz für Ihre Anmerkungen z. Fr. bevufl. Zukunft. Die bevufl. Zukunft des Fleischerhandwerks wird immer schwieriger, durch Kostendruck, Preisverfall (Supermärkte) u. sich verändernde Märkte u. Haushalt u. durch Veränderung der Essgewohnheiten (keine traditionellen Mahlzeiten mehr). Dem Verbraucher steht nicht mehr genug Geld zur Verfügung, für den Kauf hochwertiger Lebensmittel, da ihn der Staat mit einer immer größer werdenden Abgabenlast belastet.

Fragebogen-Nr.: 180

PS: Platz für Ihre Anmerkungen  
Wenn der Mittelstand den mal kann und ein ausständiger Betrieb beschäftigt was alles auf Wunsch kann sein.

Fragebogen-Nr.: 239

PS: Platz für Ihre Anmerkungen  
Zur Fleischerei: Die Fleischerei kümmert sich nicht um anstehende Probleme, z.B. um das Problem von Schwart-  
schlachten und deren Vermarktung in der näheren Umgebung. Auch in meinem speziellen Fall keine klare Unterstützung des Betriebsmeisters, Geschäftsführers.

Fragebogen-Nr.: 240

PS: Platz für Ihre Anmerkungen  
Alles Gute für Ihre Promotion!

**Fragebogen-Nr.: 242**

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ich wünsche Ihnen für die berufliche Zukunft  
alles Gute und viel Erfolg.

**Fragebogen-Nr. 243**

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ein gut geführtes Fachgeschäft mit energiegeladem  
Einsatz und Qualitätsbewusstsein in guter Lage  
wird immer Erfolg haben.

**Fragebogen-Nr.: 246**

Mit freundlichem Gruß

*Klaus-Dieter Baja*  
(Klaus-Dieter Baja, Dipl. Soz.)

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Sie sprechen nicht den  
Party-Service an.  
In unserem Betrieb  
beträgt der Party-Service  
ca. 50% vom Umsatz.

Mit freundl. Gruß

**Fragebogen-Nr.: 249**

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ich kann mir sehr schwer vorstellen, daß mit  
der Beantwortung und Sammlung obiger Fragen  
bereits das Problem unseres Handwerks besprochen  
werden kann.

Fragebogen-Nr.: 250

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Mein Sohn Hans übernimmt in Kürze das Geschäft.  
In der Produktion voll reaktionstüchtig. Seine Umzeichnungen!  
Mit Eifer auf bringt und im einzelnen Kunden.

Fragebogen-Nr.: 253

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Zwei meiner Kinder (Zwillinge - weiblich) sind  
in meinem Betrieb beschäftigt. Deshalb sehe ich die Zukunft  
positiv. Als Obermeister der Tug wünsche ich mir mehr geeignete  
Mädchen, die den Beruf der Verkäuferin erlernen wollen.  
Ich hoffe Ihnen helfen zu können.

Fragebogen-Nr.: 281

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Wir würden gerne weitere Fachkräfte ausbilden oder einstellen,  
aber leider ist es uns nicht möglich geeignete Bewerber zu finden,  
die auch bereit sind evtl. Freitagsnachmittags oder am Wochenende  
zur Verfügung zu stehen. (Party Service) Ein Freizeitausgleich dafür  
wäre bei uns selbstverständlich.

Fragebogen-Nr.: 294

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Hatten wir gedacht, den Sozialismus unbeschadet überstanden  
zu haben, und gefreut als freies Volk die Marktwirtschaft offen zu  
sein können, da haben wir uns geteilt. Mit dem klassischen Fleischerhand-  
werk geht es rapide Abwärts. Das Werk der Betriebe hält weiterhin aus,  
und ohne die sich unter Wasser halten können geht es nicht gut.  
Es geht wie in jeder Branche so auch im Fleischerhandwerk auch Aufschwung

Fragebogen-Nr.: 299

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Bitte um weitere  
Auskunfts Mf6

### Fragebogen-Nr.: 311

Mit freundlichem Gruß  
*Klaus-Dieter Baja*  
(Klaus-Dieter Baja, Dipl. Soz.)

PS. Platz für Ihre Anmerkungen

Briefmarke war von Post  
nicht abgestempelt, deshalb  
zurück an Sie.

### Fragebogen-Nr.: 316

PS. Platz für Ihre Anmerkungen

So lange die unproductiven (Veterinär-  
Behörden usw.) den Productiven zu sagen haben, kann  
es nicht weiter aufwärts gehen, Gott schütze das deutsche Handwerk.

### Fragebogen-Nr.: 324

PS. Platz für Ihre Anmerkungen

Viel Spaß bei der Arbeit.

### Fragebogen-Nr.: 339

PS. Platz für Ihre Anmerkungen

Handwerk, hatte "Goldenen Boden!"

Trotz 13-14 Std Tag

- Existenzangst
- Geldmangel
- Aussichtslosigkeit
- Wut
- Hilflosigkeit
- Kälte
- Aggressivität
- kaputtes Fam.-Leben
- kein Urlaub (21 Jahre)
- Rache

### Fragebogen-Nr.: 341

PS. Platz für Ihre Anmerkungen

Nur geben aus Altersgründen zum 30.6.99  
unser Geschäft auf, deshalb sind die  
Antworten nicht unbedingt berufs-spezifisch.

Fragebogen-Nr.: 340

andere Berufsausbildung.

Wie hoch ist Ihr monatliches Netto-Familieneinkommen?

Bis 3.000DM	<input type="checkbox"/>	9.001DM bis 11.000DM	<input type="checkbox"/>
3.001DM bis 5.000DM	<input type="checkbox"/>	11.001DM bis 13.000DM	<input type="checkbox"/>
5.001DM bis 7.000DM	<input type="checkbox"/>	13.001DM u. mehr	<input type="checkbox"/>
7.001DM bis 9.000DM	<input type="checkbox"/>		

Freiheit  
Was verdienen Sie?

Ich danke Ihnen, daß Sie mich durch die Beantwortung dieses Fragebogens in meinem Vorhaben unterstützen. Bitte senden Sie den Fragebogen im beiliegenden für Sie portofreien Umschlag an mich zurück.

Mit freundlichem Gruß

*Klaus-Dieter Baja*  
(Klaus-Dieter Baja, Dipl.-Soz.)

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

*H) Zu Zeit veröffentlichen wir über die Selbsthochschule unsere Feldwarte, nur positive Resonanz*

*Daß ich zu überaus beantwortete liegt nur an meiner Vorliebe für Statistik. Allgemein: finde ich Ihre Frage zum Teil unverständlich und indiskret / was geht Sie mein privates an? Ihr Hinweis dies selbst sei für mich kostenlos ist geradezu lächerlich → was bezahlen Sie mir für die 11 Minuten Arbeit beim Ausfüllen? → Was verdienen Sie noch? Ihre Antwort ist die Sie auch mit meinem Willen erstellen. Auf Ihre Antwort bin ich gespannt. G.S.*

Fragebogen-Nr.: 355

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

*Finde Ihren Berufs + Lebensweg toll!  
Bei gleichem Geburtsjahrgang stelle ich mir das vergleichbar vor und sage dann: „Stut ab.“*

Fragebogen-Nr.: 371

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

*Warum erst mit 63*

Fragebogen-Nr.: 379

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

*Weniger durch die BSE-Problematik sondern durch andere Anbieter (Großmärkte, usw) verkaufen viel billiger als im Fleischerfachgeschäft.*

### Fragebogen-Nr.: 408

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Mein Betrieb ist Metzgerei, Gasthof mit Pension.  
Wegen zeitgemäße Investitionen - gewünschten Standard  
der Kunden und Gäste überschuldet.

### Fragebogen-Nr.: 414

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Die Zentralisierung des L.H. macht unsere  
Branche - Fleischerhandwerk - kaputt  
Ein weiteres führt dazu, daß der L.H nicht bereit ist  
für entsprechende Qualität den erforderlichen Preis  
zu zahlen, welchen durch Überangebot und veränderte  
Verzehrgewohnheiten noch verstärkt wird.

### Fragebogen-Nr.: 426

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Viel Glück bei Ihrer weiteren Arbeit. über das Ergebnis Ihrer  
Arbeit ( Resultat ) würde ich Ihnen sehr verbunden.

Wenn ich Ihnen weiter helfen kann, so bin ich gerne bereit dazu.

### Fragebogen-Nr.: 438

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Wir haben im SB Bracht 430 m<sup>2</sup> - eine  
Kassensachabteilung integriert. Umsatz p. A 19

Die Fleischerfachabteilung hat einen  
Umsatz von 19. 3.000.000 DM

9.000.000 DM

### Fragebogen-Nr.: 442

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ihrem meisten Brief nach sind Sie ein ausgezeichneter "Fleischermeister, der  
sich im neuen akademische Ehren besitzt / ersten kann Herzlichen Glückwunsch.  
Welches Ziel verfolgen Sie für sich?  
mich interessiert auch Ihre Diplomarbeit!  
und und gerade weil ich Mitglied der "Avantgarde der Europameister" bin.  
mit freundl. Grüßen

Wilhelm B. Traut

Fragebogen-Nr.: 446

PS. Platz für Ihre Anmerkungen  
Euro: find ich gut, nur für nur zu kostenaufwendig  
Berufsberatung: zu viele nicht Berufsbereite Fächer,  
z.B. Sport od. Religion für 20 fächerige

Fragebogen-Nr.: 448

PS. Platz für Ihre Anmerkungen  
Wir haben 4 Kinder, wovon 3 im Betrieb tätig sind.  
Das jüngste beginnt <sup>Sommer</sup> in die Realschule und wird auch schlack!  
Das Älteste ist bereits Meister und sehr aktiv.

Fragebogen-Nr.: 458

PS. Platz für Ihre Anmerkungen  
Weitere Problematik:  
Umsatzeinbußen bei Rindfleisch, Verbraucherkäuf bei Direkt-  
vermarkter. Tiere werden dabei im Schlachthof geschlachtet,  
die Weiterverarbeitung zu Verbrauchsgerechten Portionen und  
Wurst erfolgt von "Schwarzarbeitern" in dafür eingerichteten  
Räumen z.B. Garage oder Keller!

Fragebogen-Nr.: 462

PS. Platz für Ihre Anmerkungen  
Ihre Frage kann ich nicht beantworten, da sie  
nicht präzise gestellt ist. Meine Frau verwaltet Haus und Grundbesitz.  
Mit meiner Tochter führe ich die Fleischerei als KG, die wiederum  
Pächter bei meiner Frau ist. Ist nun das Familien- oder Geschäftseinkommen gefragt. Nach meinem Empfinden ist diese Frage sehr  
indiskret.

### Fragebogen-Nr.: 487

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Der Kunde geht in Sachen Rindfleisch zum Direktvermarkter obwohl dieser doch mit der Fütterung ungeeigneter Mittel „BSE“ zu verantworten hat. Wer wird nicht mehr lange diese Beschlüsse hinnehmen und deshalb ist der Rindfleisch-Verkauf weiterhin rückläufig. Auch die Etikettierung wird davon nichts ändern und ist somit überflüssig!

### Fragebogen-Nr.: 491

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

würde ~~mir~~ mit Ihnen gern mal ein Gespräch führen; über nebenbei eine Tätigkeit als Fachberater für Fleischermaschinen aus.

### Fragebogen-Nr.: 500

PS: Platz für Ihre Anmerkungen

Ich habe den Betrieb erst Jan '99 von meinem Elternteil übernommen. Davon (mit meiner Frau + ich) positiv überhört und noch etwas besser machen, wollen wir das Ladengeschäft demnächst umbauen. Ich bitte die Verzögerung zu entschuldigen.

Die obigen Anmerkungen der Klienten zeigen gelebte soziale Wirklichkeit, wie sie treffender nicht dargestellt werden könnte.

Fleischermeisterinnen und Fleischermeistern bin ich für die rege Teilnahme und Dokumentation der von mir initiierten Empirie sehr dankbar. Darüber hinaus hat sich diese Dissertation mit den dort diskutierten Themen weitestgehend auseinandergesetzt.

Die Anmerkungen aus Fragebogen-Nr. 43, Fragebogen-Nr. 249 und Fragebogen-Nr. 340 setzen sich kritisch mit dieser Empirie auseinander. Dies finde ich besonders lohnend, da nicht erwartet werden konnte, daß grundsätzlich alle Klienten meine wissenschaftlichen Studien begrüßen würden. Den Fragebogen Nummer 340 habe ich persönlich auf Wunsch dieser Klientin schriftlich beantwortet.









