

**Gaby Temme / Otmar Hagemann**

**Schuldenprävention bei jungen Menschen –  
Ergebnisse einer Befragung zur Evaluation des  
Kieler Projekts Fit for Money**

Bremen / Kiel, im Oktober 2005



	<u>Seite</u>
IV.2.3.7. Kontrolle beim Verleihen von Geld	38
IV.2.3.8. Strategien bei einer eigenen Verschuldung	38
<b>IV.2.4. Handeln</b> von jungen Menschen in Bezug auf Geld und Schulden	<b>39</b>
IV.2.4.1. Spar- und Geldtransfermöglichkeiten	39
IV.2.4.2. Handybesitzer/-eigentümer	40
IV.2.4.3. Risikoreiches Geld ausgeben	40
IV.2.4.4. Geld leihen – Schulden machen	41
IV.2.4.5. Angesprochene Verleiher	42
IV.2.4.6. Rückzahlung des geliehenen Geldes	43
<u>IV.3. Vergleich der Fit-for-Money Teilnehmer mit den Nichtteilnehmern</u>	<u>44</u>
IV.3.1. Bildung der Vergleichsgruppen	44
<b>IV.3.2. Vergleichsgruppe „Jugendliche“</b>	<b>45</b>
<b>IV.3.2.1. Wissen</b> Vergleichsgruppe „Jugendliche“ über Geld und Schulden	<b>47</b>
IV.3.2.1.1. Bester Weg einen günstigen Kredit zu finden	47
IV.3.2.1.2. Wissen über bargeldlosen Geldverkehr, Schulden und Bürgschaft	47
IV.3.2.1.3. Gefahren der Bürgschaft	48
IV.3.2.1.4. Wissen über langfristiges Sparen	48
IV.3.2.1.5. Typische Ursachen für Schulden und Überschuldung	49
IV.3.2.1.6. Folgen der Überschuldung	51
IV.3.2.1.7. Geeignete Mittel, um einen Überblick über die finanzielle Situation zu erhalten	52
IV.3.2.1.8. Erwartungen an die Schuldnerberatung	52
<b>IV.3.2.2. Einstellungen</b> Vergleichsgruppe „Jugendliche“ zum Umgang mit Geld	<b>53</b>
IV.3.2.2.1. Definition von „viel Geld“ als Geschenk	53
IV.3.2.2.2. Einstellung zum Sparen	53
IV.3.2.2.3. Einstellung zu Schulden und Leihen von Geld	54
<b>IV.3.2.3. Verhaltensangaben</b> Vergleichsgruppe „Jugendliche“ zum Umgang mit Geld	<b>54</b>
IV.3.2.3.1. Auskommen mit Geld	54
IV.3.2.3.2. Güter für die von Jugendlichen Geld ausgegeben wird	54
IV.3.2.3.3. Finanzierungsverhalten in Bezug auf teure Anschaffungen	56
IV.3.2.3.4. Entscheidungsverhalten für oder gegen Kauf	57
IV.3.2.3.5. Umgang mit nicht eingeplantem Geld	57
IV.3.2.3.6. Entscheidung für Raten- oder Dispositionskredit	58
IV.3.2.3.7. Kontrolle beim Verleihen von Geld	58

	<u>Seite</u>
IV.3.2.3.8. Strategien bei einer eigenen Verschuldung	58
<b>IV.3.2.4. Handeln</b> Vergleichsgruppe „Jugendliche“ in Bezug auf Geld und Schulden	<b>59</b>
IV.3.2.4.1. Spar- und Geldtransfermöglichkeiten	59
IV.3.2.4.2. Handyeigentümer/-besitzer	60
IV.3.2.4.3. Risikoreiches Geld ausgeben	60
IV.3.2.4.4. Geld leihen – Schulden machen	60
IV.3.2.4.5. Rückzahlung des geliehenen Geldes	60
<b>IV.3.2.5. Zusammenfassung</b> Vergleichsgruppe „Jugendliche“	<b>60</b>
<b>IV.3.2.6. Schlussfolgerungen</b> Vergleichsgruppe „Jugendliche“	<b>62</b>
<b>IV.3.3. Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“</b>	<b>63</b>
<b>IV.3.3.1. Wissen</b> Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ über Geld und Schulden	<b>64</b>
IV.3.3.1.1. Bester Weg einen günstigen Kredit zu finden	64
IV.3.3.1.2. Wissen über bargeldlosen Geldverkehr, Schulden und Bürgschaft	64
IV.3.3.1.3. Gefahren der Bürgschaft	65
IV.3.3.1.4. Wissen über langfristiges Sparen	65
IV.3.3.1.5. Typische Ursachen für Schulden und Überschuldung	66
IV.3.3.1.6. Folgen der Überschuldung	67
IV.3.3.1.7. Geeignete Mittel, um einen Überblick über die finanzielle Situation zu erhalten	69
IV.3.3.1.8. Erwartungen an die Schuldnerberatung	69
<b>IV.3.3.2. Einstellungen</b> Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ zum Umgang mit Geld	<b>70</b>
IV.3.3.2.1. Definition von „viel Geld“ als Geschenk	70
IV.3.3.2.2. Einstellung zum Sparen	70
IV.3.3.2.3. Einstellung zu Schulden	70
IV.3.3.2.4. Einstellung zum Leihen von Geld	71
<b>IV.3.3.3. Verhaltensangaben</b> Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ zum Umgang mit Geld	<b>71</b>
IV.3.3.3.1. Auskommen mit Geld	71
IV.3.3.3.2. Güter für die von Heranwachsenden und jungen Erwachsenen Geld ausgegeben wird	71
IV.3.3.3.3. Finanzierungsverhalten in Bezug auf teure Anschaffungen	72
IV.3.3.3.4. Entscheidungsverhalten für oder gegen Kauf	73
IV.3.3.3.5. Umgang mit nicht eingeplantem Geld	73
IV.3.3.3.6. Entscheidung für Raten- oder Dispositionskredit	73
IV.3.3.3.7. Kontrolle beim Verleihen von Geld	74

	<u>Seite</u>
IV.3.3.3.8. Strategien bei einer eigenen Verschuldung	74
<b>IV.3.3.4. Handeln</b> Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ in Bezug auf Geld und Schulden	<b>74</b>
IV.3.3.4.1. Spar- und Geldtransfermöglichkeiten	74
IV.3.3.4.2. Handybesitzer/-eigentümer	75
IV.3.3.4.3. Risikoreiches Geld ausgeben	75
IV.3.3.4.4. Geld leihen – Schulden machen	75
IV.3.3.4.5. Rückzahlung des geliehenen Geldes	75
<b>IV.3.3.5. Zusammenfassung</b> Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“	<b>75</b>
<b>IV.3.3.6. Schlussfolgerungen</b> Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“	<b>77</b>
<b>IV.3.4. Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“</b>	<b>78</b>
<b>IV.3.4.1. Wissen</b> Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ über Geld und Schulden	<b>80</b>
IV.3.4.1.1. Bester Weg einen günstigen Kredit zu finden	80
IV.3.4.1.2. Wissen über bargeldlosen Geldverkehr, Schulden und Bürgschaft	80
IV.3.4.1.3. Gefahren der Bürgschaft	81
IV.3.4.1.4. Wissen über langfristiges Sparen	82
IV.3.4.1.5. Typische Ursachen für Schulden und Überschuldung	82
IV.3.4.1.6. Folgen der Überschuldung	83
IV.3.4.1.7. Geeignete Mittel, um einen Überblick über die finanzielle Situation zu erhalten	84
IV.3.4.1.8. Erwartungen an die Schuldnerberatung	84
<b>IV.3.4.2. Einstellungen</b> Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ zum Umgang mit Geld	<b>85</b>
IV.3.4.2.1. Definition von „viel Geld“ als Geschenk	85
IV.3.4.2.2. Einstellung zum Sparen	85
IV.3.4.2.3. Einstellung zu Schulden und Leihen von Geld	86
<b>IV.3.4.3. Verhaltensangaben</b> Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ zum Umgang mit Geld	<b>86</b>
IV.3.4.3.1. Auskommen mit Geld	86
IV.3.4.3.2. Güter für die von jungen Menschen Geld ausgegeben wird	87
IV.3.4.3.3. Finanzierungsverhalten in Bezug auf teure Anschaffungen	88
IV.3.4.3.4. Entscheidungsverhalten für oder gegen Kauf	89
IV.3.4.3.5. Umgang mit nicht eingeplantem Geld	90

	<u>Seite</u>
IV.3.4.3.6. Entscheidung für Raten- oder Dispositionskredit	90
IV.3.4.3.7. Kontrolle beim Verleihen von Geld	90
IV.3.4.3.8. Strategien bei einer eigenen Verschuldung	91
<b>IV.3.4.4. Handeln</b> Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ in Bezug auf Geld und Schulden	<b>91</b>
IV.3.4.4.1. Spar- und Geldtransfermöglichkeiten	91
IV.3.4.4.2. Handybesitzer/-eigentümer	92
IV.3.4.4.3. Risikoreiches Geld ausgeben	92
IV.3.4.4.4. Geld leihen – Schulden machen	92
IV.3.4.4.5. Rückzahlung des geliehenen Geldes	93
<b>IV.3.4.5. Zusammenfassung</b> Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“	<b>93</b>
<b>IV.3.4.6. Schlussfolgerungen</b> Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“	<b>95</b>
<u>IV.4. Gesamtzusammenfassung &amp; Schlussfolgerungen</u>	<u>97</u>
Nachwort	98
Anhang	

## **Vorwort**

Der vorliegende Bericht wurde hauptsächlich von Gaby Temme verfasst, die die statistischen Auswertungen vorgenommen hat, und von mir ergänzt. Das Vorhaben wäre jedoch ohne die Initiative von Edgar Drohm, Ministerium für Soziales, Gesundheit und Verbraucherschutz des Landes Schleswig-Holstein, und meiner Kollegin Ingrid Gissel-Palkovich, die die Idee zu diesem Vorhaben an mich herantrugen, nie entstanden – besonderer Dank gilt auch der Leiterin des Projekts Fit for Money, Helga Schreitmüller, und ihrer Mitarbeiterin, Heike Nieländer, die sich auf vielfältige Weise während des gesamten Forschungsprozesses engagiert haben. Zu danken ist den Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Lehrveranstaltung „empirische Forschungsmethoden“ im Studiengang Soziale Arbeit an der FH Kiel im Sommersemester 2005, die unter meiner Anleitung einen Fragebogen entwickelt, diesen an einer der Befragtengruppe vergleichbaren Gruppe junger Menschen getestet, anschließend modifiziert und im „Feld“ eingesetzt sowie einen Großteil der Daten erfasst haben. Es handelte sich um Leonhard Braune, Frederike Buttkus, Mathias Einnatz, Melanie von Eitzen, Bente Erichsen, Melanie Goergens, Melanie Große, Miriam Hempfling, Meike Hinrichsen, Christiane Lehment, Wiebke Lötters, Aurelija Matuseviciute, Gabriele Meier, Juliane Oelke, Yaroslava Oliynyk, Katja Püttmer, Christina Rähke, Kadie Rogers, Jessica Runge, Alexandra Scholz und Sabrina Sengebusch. Eine Gruppe dieser Studierenden übernahm auch die Koordination mit den Lehr- und Ausbildungskräften in den Einrichtungen, in denen junge Menschen befragt wurden. Zu danken ist schließlich den SchülerInnen und Auszubildenden sowie den Lehrpersonen, die uns den Zugang für die Befragung ermöglichten.

Otmar Hagemann, im Oktober 2005

## **I. Einleitung**

Der vorliegende Evaluationsbericht ist das Ergebnis einer Kooperation zwischen der Fachhochschule Kiel und dem Schuldenpräventionsprojekt Fit-for-Money des DRK in Kiel.

Es wurde versucht, eine Verbindung zwischen der Lehre von empirischen Methoden für Studierende der Sozialen Arbeit (Anfangssemester) und dem Evaluationsbedürfnis von Praxisprojekten der sozialen Arbeit im Hinblick auf ihre Wirksamkeit herzustellen. Die Vorteile einer solchen Zusammenarbeit sind vielfältig.

Für die Studierenden wird ein relevanter Praxisbezug hergestellt. Die Motivation wird dadurch erhöht, dass etwas Sinnvolles, Bleibendes und für die Berufspraxis der sozialen Arbeit Nützliches das Endprodukt einer Lehrveranstaltung an der Fachhochschule darstellt. Dadurch wird auch die häufig bestehende Scheu vor den als „trocken“ geltenden quantitativen empirischen Methoden genommen und es kann sich eine Faszination für die Studieninhalte entwickeln. Gleichzeitig wird durch das Erstellen eines eigenen Fragebogens, der in der Praxis getestet wird und Erhebungen von Daten die Grundlage für die Evaluation des Praxisprojektes ist, für die Probleme von Fragebogen und einzelnen Fragen sowohl unter forschungsethischen als auch unter forschungseffektiven Aspekten sensibilisiert. Dadurch, dass die Studierenden die Mitverantwortung für das Gelingen des Projektes tragen, bleiben Lehrinhalte besser haften und in Pre-Tests deutlich werdende Fehleinschätzungen werden auf die eigene Arbeit zurück bezogen. So erleben die Studierenden die einzelnen Phasen, die auch der/die ForscherIn durchläuft. Aufgrund dessen ist es wahrscheinlicher, dass die theoretischen Lehrinhalte der Veranstaltung empirische Methoden durch eigene Erfahrung gelernt werden und deshalb auch länger präsent bleiben. Zugleich können die Studierenden durch eine solche Gestaltung der Lehrveranstaltung weitere Fähigkeiten erlernen bzw. festigen. Die in ihrem späteren Berufsleben notwendigen Fähigkeiten der Kooperations-, Organisations- und Kommunikationsfähigkeit werden gestärkt. Auch die Fähigkeiten des Konfliktmanagements nicht erwarteter Krisensituationen – Beispiel: Schulklasse will überhaupt nicht an der Befragung teilnehmen, LehrerIn ist abwesend – werden getestet und können gegebenenfalls zu weitreichenden Selbstreflexionserfahrungen führen. Diese Vorteile der Verbindung zwischen der Lehrveranstaltung empirische Methoden und der Evaluation von Praxisprojekten sollen nur als erster Hinweis dienen. Die Aufzählung ist nicht abschließend.

Für das Praxisprojekt ermöglicht sich durch die Zusammenarbeit die Chance, eine Evaluation durchzuführen, die bei der Auftragsvergabe an ein Forschungsinstitut nicht finanzierbar wäre.

Im Hinblick auf die Evaluation ergeben sich aus der Zusammenarbeit in dieser Form gewisse Einschränkungen für die Erhebung. Randomisierte Stichproben und Kontrollgruppen sowie



Längsschnittuntersuchungen sind nicht möglich. Solche könnten über ein Forschungsinstitut sichergestellt werden. Sie müssten über einen längeren Zeitraum stattfinden und wären mit hohen Kosten verbunden. Ersteres ist aufgrund des Lehrplans an der Fachhochschule nicht möglich und letzteres ist zumeist durch die finanzielle Situation der Projekte ausgeschlossen. Deshalb stellt der hier beschrittene Weg der Kooperation zwischen Ausbildung an der Fachhochschule und Evaluation eines Praxisberichts nach unserer Ansicht einen sinnvollen Weg dar, sowohl Lehrinhalte zu vermitteln als auch kleine Praxisprojekte zu evaluieren. Solche Evaluationsberichte können dann eine gute Grundlage für weitergehende Forschungen durch unabhängige Forschungsinstitute bilden.

Im Folgenden wird zunächst der Hintergrund der Forschung in Bezug auf die Situation der Schuldenprävention in Schleswig-Holstein dargestellt. Im dritten Kapitel werden die Forschungsziele, Fragestellung, Methodik und das Vorgehen näher erläutert bevor im vierten Kapitel die Ergebnisse der Evaluation dargestellt werden.

## **II. Hintergrund der Forschung**

Verschuldung von Privatpersonen ist in den vergangenen Jahren zunehmend als Problem unserer Gesellschaft wahrgenommen worden. Das Interesse der Sozialen Arbeit wandelt sich in jüngerer Zeit weg von der alleinigen Schuldnerberatung hin zu präventiven Ansätzen (vgl. schleswig-holsteinische Landtagsdrucksache 15/1916 vom 2.6.2004). Im Zuge dessen wurde in Kiel das Projekt Fit for Money ins Leben gerufen, um junge Menschen (vorwiegend 13- bis 25jährige) besser auf den Umgang mit Geld vorzubereiten bzw. über die Gefahren von Verschuldung aufzuklären.

Nach einer Studie des Instituts für Jugendforschung aus dem Jahre 2001 schuldeten 22% der 21- bis 25jährigen, 15% der 18- bis 20jährigen und 11% der 13- bis 17jährigen jemandem Geld. Dabei handelte es sich weit überwiegend um junge Männer. Während der durchschnittliche Betrag der jüngsten Gruppe mit 160 DM noch im recht überschaubaren Rahmen lag, erreichte er bei der mittleren Gruppe bereits 1460 DM und bei der älteren immerhin 6200 DM, ein Betrag, der bei fehlender oder zu geringer Tilgung schnell zu einer erheblichen Belastung anwachsen kann, zumal wenn es sich um überzogene Konten, also Dispositionskredite handelt. Da Banken immerhin von 32% als Gläubiger genannt wurden, ist dieses Szenario nicht unwahrscheinlich. Immerhin waren allerdings in 35% der Fälle Eltern die Gläubiger und in 7% Geschwister sowie in 28% Freunde – zumindest die beiden zuerst genannten Gläubigerkategorien dürften für die Verschuldeten eher weniger problematisch sein.

Mit Abstand am häufigsten ist das Mobilitätsbedürfnis die Ursache der Verschuldung; 20% nennen Auto, Mofa oder Roller als Grund. Auf dem zweiten Platz rangierte das Kommunikationsbedürfnis; 10% nannten Handy- oder Telefonkosten. Alle Daten sind der oben genannten Landtagsdrucksache 15/1916 entnommen.

Fit for Money wendet sich an SchülerInnen und Auszubildende und bietet ihnen in Modulform Aufklärung und Wissen an, aber auch die Eltern, Lehrkräfte und andere MultiplikatorInnen stellen Zielgruppen dar (vgl. Landtagsdrucksache 15/3201 vom 4.2.2003).

### **III. Forschungsziele, Fragestellung, Methodik und Vorgehen**

Mit der Befragung sollte herausgefunden werden, ob ein messbarer Effekt der Arbeit mit den jungen Menschen festgestellt werden kann. Wir haben deshalb Gruppen befragt, die an diesem Programm teilgenommen haben, aber auch vergleichbare junge Menschen, die nicht in den Genuss dieses Programms gekommen sind. Man kann die Methodik als deduktives, hypothesentestendes Verfahren verstehen, das von folgender zentraler Hypothese ausgeht:

**Junge Menschen, die am Projekt „Fit for money“ teilgenommen haben, gehen bewusster mit Geld um und haben deshalb weniger Schulden als junge Menschen, die nicht an dem Projekt teilgenommen haben.**

Dagegen stünde folgende Nullhypothese:

Junge Menschen, die am Projekt „Fit for money“ teilgenommen haben, unterscheiden sich in ihrem Umgang mit Geld und entsprechend in ihrer Verschuldung nicht von jungen Menschen, die nicht an dem Projekt teilgenommen haben.

Diese Hypothesen wurden im Hinblick auf das Wissen modifiziert.

#### **III.1. Forschungsfragen**

Aufgrund des gleichzeitigen Charakters als einerseits Lehrveranstaltung und andererseits „Auftragsforschung“ wurden zunächst unabhängig vom Projekt die folgenden Forschungsfragen formuliert:

- Wie viel Geld haben SchülerInnen zur Verfügung bzw. geben sie aus?
- Wofür geben SchülerInnen Geld aus?
- Wie viele der Befragten sind verschuldet? Bei wem? Wie hoch?
- Für welche Anschaffungen verschulden sich SchülerInnen?
- Was wissen SchülerInnen über das Thema Schulden?
- Wie verhalten sich SchülerInnen, wenn Schulden drohen?
- Hat die Teilnahme am Projekt „Fit for Money“ messbare positive Auswirkungen?
- Was bewirkt die z.Z. geleistete Präventionsarbeit?
- Unterscheiden sich Verschuldete von nicht Verschuldeten
  - anhand ihres Geschlechts,
  - des besuchten Schultyps,
  - der Schichtzugehörigkeit ihrer Eltern,
  - eines Migrationshintergrundes
  - oder bestimmter Verhaltensmerkmale?

Mit diesen Forschungsfragen konfrontierten wir die Projektleiterin, um das Erkenntnisinteresse der Projektverantwortlichen einzubeziehen. Deutlich wird, dass die Forschungsgruppe zunächst einseitig SchülerInnen in den Blick genommen hatte, was angesichts der später präsentierten Liste von Gruppen, die am Projekt teilgenommen hatten, in Richtung Auszubildende ergänzt / modifiziert wurde. Ferner stellte sich heraus, dass ein Vergleich von Schultypen deshalb nicht realisiert werden könnte.

Die Projektleiterin meldete zurück, dass ihrerseits vor allem folgende Forschungsfragen im Mittelpunkt stehen sollten:

- Gehen junge Menschen, die an den Präventionsveranstaltungen teilgenommen haben, bewusster mit Geld um als junge Menschen, die nicht an dem Projekt teilgenommen haben?
- Verfügen sie über umfassendere finanzwirtschaftliche Kenntnisse?
- Verfügen sie über Strategien zur Lösung, wenn ihre Verschuldung bedrohlich wird?
- Überschulden sich diese jungen Menschen seltener?

Die letzte Frage ließe sich zuverlässig nur im Zeitverlauf messen, da wenige Tage oder Wochen nach Besuch der Veranstaltung kein nennenswerter Unterschied feststellbar sein dürfte.

Einige weitere unserer entwickelten Forschungsfragen wurden als ebenfalls interessant, aber nachrangig angesehen. Andere Fragen, wie z.B.

- Wie viel Geld haben SchülerInnen zur Verfügung bzw. geben sie aus?
- Wofür geben SchülerInnen Geld aus?

wurden als verzichtbar eingestuft, da hierzu Erkenntnisse aus anderen Untersuchungen vorlägen. Wir haben dazu jedoch bewusst ebenfalls Fragen gestellt, weil wir darüber erkennen können, ob sich unsere Stichprobe letztlich von existierenden Stichproben anderer Untersuchungen unterscheidet oder als vergleichbar angesehen werden kann.

Da uns keine Mittel für Postversand oder ähnliches zur Verfügung standen, erfolgte die Befragung in den bestehenden Gruppen / Schulklassen während der Unterrichtszeit. Die Befragung sollte etwa 30 Min. dauern, damit alle Befragten sie innerhalb einer Schulstunde beantworten könnten. Dabei setzten wir ein eher niedriges sprachliches Niveau voraus, weil wir mit Nicht-MuttersprachlerInnen und eher lernschwächeren TeilnehmerInnen rechneten (Hauptschulniveau). Weiterhin wurde versucht, eine jugendgemäße Sprache („stimmt total“) zu verwenden und die Befragten wurden geduzt.

### III.2. Stichprobe

Die Stichprobe war einerseits dadurch festgelegt, dass uns sieben Gruppen von Programmteilnehmenden benannt wurden, im Einzelnen 2 Klassen einer berufsbildenden Schule für Gärtner und Floristen, 2 weitere Klasse für Technik, eine Klasse einer christlichen Realschule, eine Klasse des berufsvorbereitenden Jahres der Fortbildungsakademie der Wirtschaft sowie eine Klasse von handwerklichen Auszubildenden einer Werft. Alle Gruppen nahmen auch an der Befragung teil. Zusätzlich stellten die Studierenden Kontakte zu drei Ausbildungsklassen der Telekom her, zu vier Klassen von Bundeswehrangehörigen und zu einer Tanzgruppe, welche allesamt keine spezifische Qualifizierung in Geldfragen erhalten hatten, sowie zu zwei Schulklassen in Elmshorn, die an einem ähnlichen Programm der dortigen Sparkasse teilgenommen hatten.

Die Erhebungssituationen konnten teilweise nicht wie gewünscht gestaltet werden. So überließ in einem Falle die Lehrerin den Studentinnen einfach ihre Klasse für eine Unterrichtsstunde, ohne unterstützend zur Seite zu stehen. In einem Fall fiel der Sportunterricht aus und in einem anderen Falle gab es Koordinationsschwierigkeiten, so dass sich letztlich nur wenige Fit-for-Money-TeilnehmerInnen während der Befragung einfanden. In einem Fall schließlich wurde die Genehmigung zur Befragung von der Schule erst am Semesterende erteilt, so dass diese Klassen nicht einbezogen werden konnten. Im Allgemeinen stießen wir jedoch auf große Unterstützung und es gab sogar Anfragen seitens der vom Programm bisher nicht bedachten Einrichtungen nach diesem Angebot.

### III.3. Fragebogen

Wir entwickelten einen letztlich sieben Seiten langen Fragebogen mit Verhaltens-, Einstellungs- und Wissensfragen nach der forced choice Technik (vgl. Anlage 1). Der Aufbau des Fragebogens wurde so gestaltet, dass zunächst relativ einfache, aber echtes Interesse an der Situation der Befragten dokumentierende Verhaltens- und Einstellungsfragen sowie einige wenige Faktenabfragen (z.B. monatlich verfügbares Geld, Besitz eines Handys oder eines Kontos) gestellt wurden. Die vom Projekt explizit gewünschten Wissensfragen wurden erst ab Seite 5 platziert, weil vorauszusehen war, dass sich bei etlichen Befragten Frustrationserfahrungen einstellen würden, was dann auch der Fall war. Da danach jedoch fast das Ende der Befragung erreicht war, führten diese nur im Ausnahmefall zum Abbruch des Ausfüllens. Als schwierig erwies sich erwartungsgemäß die Erfassung des sozialen Hintergrundes. Mangels eigenem gesellschaftlichen Status von SchülerInnen und Auszubildenden, wenig differenzierten Bildungsgängen bzw. noch gar nicht erreichten Abschlüssen und wenig

aussagefähigem eigenen Einkommen, haben wir nach den Berufstätigkeiten beider Eltern gefragt. Die Tätigkeitsangabe erfolgte offen. Zusätzlich haben wir versucht, auf möglichst nicht diskriminierende Art einen Migrantenstatus dadurch zu erkennen, dass wir nach den zu Hause üblicherweise gesprochenen Sprachen gefragt haben. Zwar ist nicht auszuschließen, dass Jugendlichen mit Migrationshintergrund hier lediglich „deutsch“ angekreuzt haben – die gegebenen Antworten legen aber nahe, dass in diesem Falle meist zwei Nennungen erfolgten. Selbstverständlich ist genauso wenig auszuschließen, dass deutsche Jugendliche ohne Migrationshintergrund (also nicht Aussiedler oder Eingebürgerte) sich einen Spaß damit gemacht haben, eine irreführende Angabe zu machen. In einem Falle konnte dies erkannt werden („ägyptisch“), da auch weitere unglaubwürdige Angaben im Fragebogen enthalten waren. In einigen Fällen, in denen „englisch“ angekreuzt wurde, scheint eine gewisse Skepsis begründet zu sein, obwohl insbesondere in binationalen Beziehungen mit afrikanischen oder asiatischen PartnerInnen dies durchaus zutreffend sein kann. Die statistische Verteilung der Antworten entspricht jedoch dem zu erwartenden Bild.

Die Verständlichkeit der Fragen wurde in einem Pretest an acht Personen zwischen 15 und 20 Jahren, (3 weiblich, 5 männlich) die nicht zur Befragtengruppe gehörten, aber eher einen Personenkreis repräsentierten, der größere Mühe haben dürfte (einschließlich Haupt- und Förder-schüler, Nichtdeutsche) getestet. Bei einigen Wissensfragen zeigten sich Begriffe wie „bar-geldloser Zahlungsverkehr“, „Dispositionskredit“, „Gläubiger“ oder „Umschuldung“ als unklar, aber damit erweist sich der Wert des Fit for Money Programms, das diese Sachverhalte erklärt. (Problematisch ist hier eher, dass wir dichotome Fragen verwendet haben, so dass auch bei Nichtwissen eine 50%-Chance bestand, die richtige Antwort zu geben.) Bei der Überarbeitung wurden einzelne Antwortalternativen ergänzt, Fragen präzisiert und der Fragebogen wurde übersichtlicher gestaltet.

#### III.4. Verlässlichkeit

Eine schriftliche Befragung in einer Gruppensituation bei 14-, 15- oder 16jährigen Menschen stellt insofern eine Herausforderung dar, als in jener Lebensphase die Autorität von Lehrern und Befragenden nicht mehr hinreicht, um in jedem Falle wahrheitsgetreue Antworten hervorzulocken, andererseits der Reifegrad häufig noch nicht ausreicht, um aus vernünftiger Einsicht in das Anliegen der Forschung dazu beizutragen. Wir mussten also mit einigen Befragten rechnen, die unser Anliegen nicht ernst nehmen bzw. die die Befragung als Forum irgendeiner Selbstdarstellung missbrauchen würden – entsprechend deuten vereinzelt Antworten, z.B. auf die Fragen nach den Berufen der Eltern als „Behinderter“ und „Prostituierte“, die Angabe

eines Einkommens von 6000 Euro oder die zu Hause gesprochene Sprache „ägyptisch“ auf diese Problematik hin. Aus diesem Grunde wurden zwei Fälle im Nachhinein ausgeschlossen und einige wenige Antworten als „fehlende Werte“ behandelt. Die allermeisten Antworten erscheinen jedoch durchaus nach bestem Wissen gegeben worden zu sein – gerade bei offenen Fragen zeigte sich, dass sich viele Befragte Mühe gaben und zum Gelingen des Vorhabens beitragen wollten.

#### **IV. Ergebnisse**

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Untersuchung dargestellt. Zunächst wird allgemein die Stichprobe beschrieben. Im Anschluss daran werden die Ergebnisse der Studie bzgl. des Umgangs junger Menschen mit Geld dargestellt und zu den Ergebnissen der Studie des Instituts für Jugendforschung aus dem Jahre 2001 in Bezug gesetzt, um eine Einordnung des Samples zu ermöglichen. In einem dritten Teil erfolgt dann die Analyse, inwieweit das Programm Fit-for-Money die von ihm beabsichtigte Wirkung bei den Befragten erreicht hat. Resümierend werden die Ergebnisse am Schluss noch einmal kurz zusammengefasst.

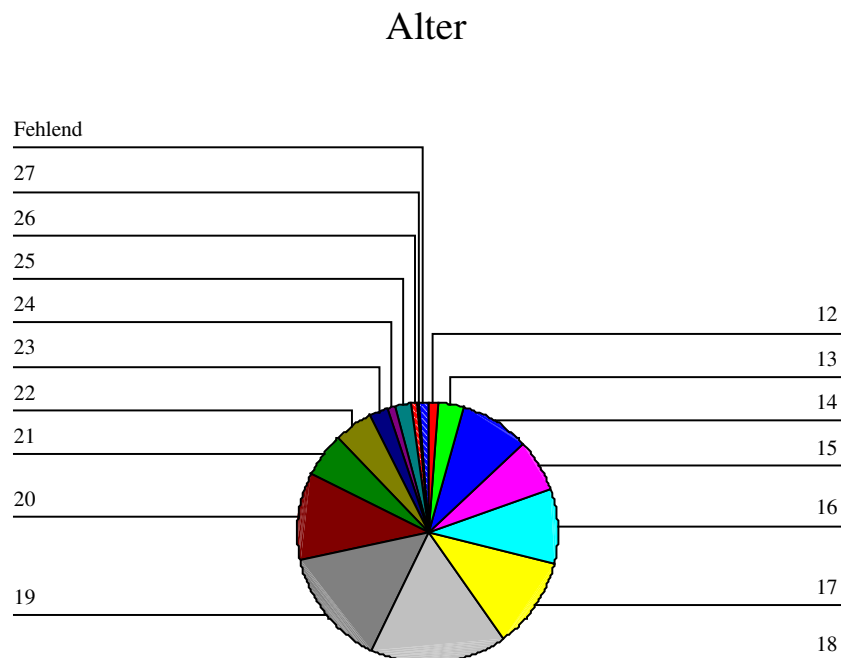


## IV. 1. Allgemeine Angaben

Die allgemeinen Angaben beziehen sich auf die gesamte Gruppe der 301 Befragten (= 100%)<sup>1</sup>. Erhoben wurden insofern das Alter, das Geschlecht, der ethnische Hintergrund, die soziale Schicht der Eltern, die schulische Maßnahme, in der sich die jungen Menschen zur Zeit der Befragung befanden und das derzeitige zur Verfügung stehende Geld.

### IV.1.1. Alter

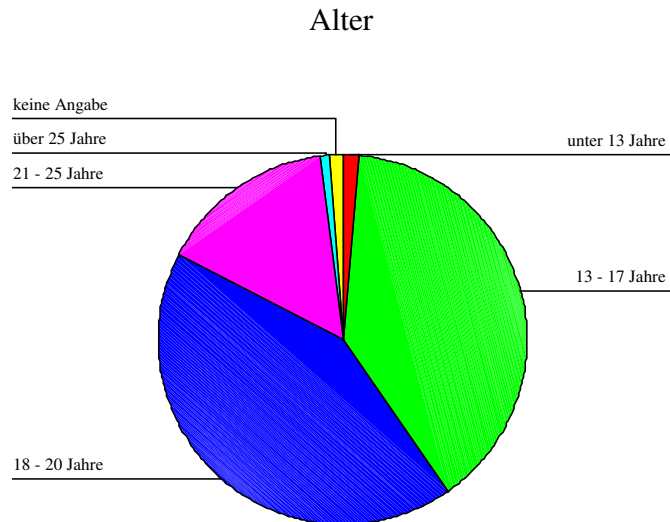
Die Befragten waren zwischen 12 und 27 Jahren alt. Etwas mehr als die Hälfte (54,0%) waren 17 bis 20 Jahre. Bis 16 Jahre waren 29,1% und über 20 Jahre 16,8%. Drei Personen gaben ihr Alter nicht an.



Entsprechend den Kategorisierungen des Instituts für Jugendforschung aus dem Jahre 2001 lassen sich entsprechende Altersgruppen von 13- bis 17jährigen, 18- bis 20jährigen und 21- bis 25jährigen für die vorliegende Untersuchung wie folgt bilden:

---

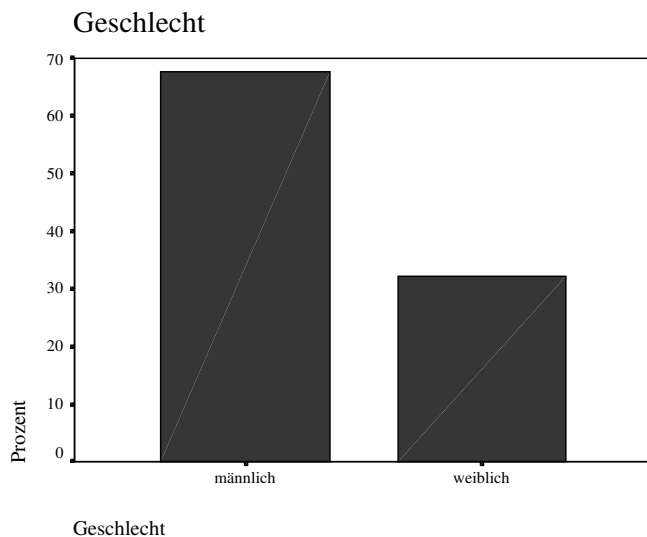
<sup>1</sup> Es wurden zwei Fragebogen von den 303 zurück erhaltenen ausgeschieden und der Datensatz insoweit bereinigt. Bei dem einen Fall handelte es sich um einen vollständig nicht ausgefüllten Fragebogen der BSG-Gruppe. Der andere Fall aus der Gärtner-Gruppe machte erkennbar falsche Angaben wie z.B. ein monatlich zur Verfügung stehendes Einkommen von 6.000,- Euro, eine zu Hause gesprochene Sprache ägyptisch – die nicht existiert. Um eine Verfälschung der Daten durch diese Fälle auszuschließen, wurden sie in die Auswertung nicht miteinbezogen.



Unter 13 Jahre wären innerhalb der hier erhobenen Stichprobe dementsprechend 1,3% der Befragten, 13 bis 17 Jahre 38,9%, 18 bis 20 Jahre 42,2 %, 21 bis 25 Jahre 15,6% und 1% war älter als 25 Jahre. Insofern macht die Altersgruppierung 13 – 25 96,7% der Befragten aus. Eine Vergleichbarkeit mit den Ergebnissen der Studie des Instituts für Jugendforschung aus dem Jahre 2001 ist aufgrund der ähnlichen Altersstruktur der Untersuchung möglich.

#### IV.1.2. Geschlecht

Etwas über 2/3 der Befragten waren männlich (67,8%) und knapp 1/3 (32,2%) weiblich. Drei Personen machten keine Angabe.



#### IV.1.3. Migrationshintergrund

Es wurde versucht, die Antwortenden mit Migrationshintergrund über die zu Hause gesprochene Sprache zu identifizieren. Ziel der Erhebung dieser Kategorie war es, herauszufinden,

ob das Wissen um Geld und Schulden dieser Zielgruppe möglicherweise aufgrund von Sprachproblemen schwieriger vermittelt werden konnte und ob aufgrund des anderen kulturellen Hintergrundes unterschiedliche Umgangsweisen mit Geld und Schulden für junge Menschen mit Migrationshintergrund bestehen. Es stellte sich heraus, dass 96,6% der Antwortenden deutsch als alleinige oder weitere Hauptsprache zu Hause angaben. Zusätzlich oder alleine wurde in 6,0% der Fälle türkisch, in 3,7% der Fälle polnisch, in 3,4% der Fälle russisch, in 1,3% der Fälle dänisch und in 0,7% der Fälle spanisch angegeben. Sonstige Sprachen gaben 12,8% der Befragten an. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, dass in diesen 38 Fällen Angaben wie plattdeutsch, ostdeutsch, hochdeutsch etc. benannt wurden. Insofern ist diese Prozentzahl vorsichtig zu betrachten.

<b>Zu Haus gesprochene Sprache</b>	<b>% der Fälle</b>	<b>% der Antworten</b>	<b>Anzahl der Antworten</b>
deutsch	96,6	77,6	288
türkisch	6,0	4,9	18
polnisch	3,7	3,0	11
russisch	3,4	2,7	10
dänisch	1,3	1,1	4
spanisch	0,7	0,5	2
sonstiges	12,8	10,2	38
insgesamt*	124,5	100,0	371

\* 3 missing cases; 298 valid cases

Einen Migrationshintergrund haben von den Befragten 20,3%. Ausschließlich deutsch sprechen zu Hause 79,7%. Auch unter diesen können sich Personen mit Migrationshintergrund befinden. Sie konnten aber mit der vorliegenden Untersuchung nicht erkannt werden.

Da 96,6% der Befragten zu Hause deutsch sprechen, ist davon auszugehen, dass die Wissensvermittlung über Geld und Schulden bei dem Hauptteil der Befragten nicht aufgrund sprachlicher Probleme scheitert. Die befragte Gruppe mit Migrationshintergrund ist signifikant jünger (Durchschnittsalter: 16,88) als die Gruppe ohne Migrationshintergrund (Durchschnittsalter: 18,34) ( $t = 3,577$ ,  $p = ,000$ ).

Inwieweit es aufgrund des Migrationshintergrundes Unterschiede in dem Wissen, in der Einstellung, dem Verhalten und Handeln bzgl. Geld und Schulden gibt, wird im Folgenden exemplarisch an einigen Fragen überprüft.

Auf signifikante Abweichungen wurden als Grundvariable „zur Verfügung stehendes Geld“, als Wissensvariablen die Frage nach dem effektiven Jahreszins (Frage 9) und dem Ratenzahlungskredit (Frage 8<sup>2</sup>), als Einstellungsfragen die „Höhe eines Geldgeschenks“ und der Schuldenbeginn (Fragen 4 und 27), als Verhaltensfrage die Erhebung der Güter, für die das meiste Geldausgegeben wird (Frage 3<sup>3</sup>) und als Handlungsfrage, die Frage nach dem Besitz eines Handys (Frage 13) überprüft. Nur bei einer dieser Variablen zeigte sich ein signifikanter Unterschied zwischen jungen Menschen ohne und jungen Menschen mit Migrationshintergrund. 75,0 % der jungen Menschen mit Migrationshintergrund nutzen ein Handy mit Prepaidcard oder Kostensperre, während dies nur 54,8 % derjenigen ohne Migrationshintergrund tun. Der Unterschied ist signifikant (Chi-Quadrat,  $p = ,013$ ).

#### IV.1.4. Soziale Schicht der Eltern

Eine Ausgangsthese der Untersuchung war, dass die soziale Schicht der Eltern Einfluss auf den Umgang der jungen Menschen mit Geld haben könnte. Einerseits wäre es möglich, dass die Erziehung der Eltern – je nach Schichtzugehörigkeit – mehr oder weniger für den Umgang mit Geld sensibilisiert und andererseits könnte erwartet werden, dass junge Menschen mit Eltern aus einer höheren sozialen Schicht durch die zumeist in diesem Bereich höheren Einkommen eher von ihren Eltern finanziell unterstützt werden, so dass sie gar nicht erst in die Verschuldung geraten. Die soziale Schichtzugehörigkeit wird grundsätzlich über das Einkommen, den Bildungsabschluss, den Berufsabschluss und die Berufstätigkeit erhoben (vgl. z.B. Geißler, Rainer: Die Sozialstruktur Deutschland. 3. grundl. überarb. Aufl., Wiesbaden 2002). Da in der vorliegenden Befragung nicht die Eltern, sondern die Schüler befragt wurden, war zu erwarten, dass die Fragen nicht in allen Einzelheiten von den Befragten beantwortet werden könnten. Deshalb wurde auf ein solches „Frustrationserlebnis“ für die Schüler zum Schluss des Fragebogens verzichtet. Auch hätte schnell der negative Eindruck entstehen können, die Schüler sollten ausgehört und kategorisiert werden, was wiederum eine Abwehrhaltung hätte verursachen können. Deshalb wurde zur ansatzweisen Erhebung der sozialen Schicht nur nach der Berufstätigkeit der Eltern gefragt.

Die jeweils angegebenen Berufstätigkeiten wurden in die Kategorien: eher hohe soziale Schicht, eher mittlere soziale Schicht und eher niedrige soziale Schicht eingeteilt. Die Kriterien für die Einteilung waren einerseits der vermutete Verdienst der Berufsgruppe und der dahinter vermutete Bildungsstand sowie die organisatorischen Grundkenntnisse im betriebswissenschaftlichen Bereich. Die Kategorisierungen sollen weder eine Bewertung der

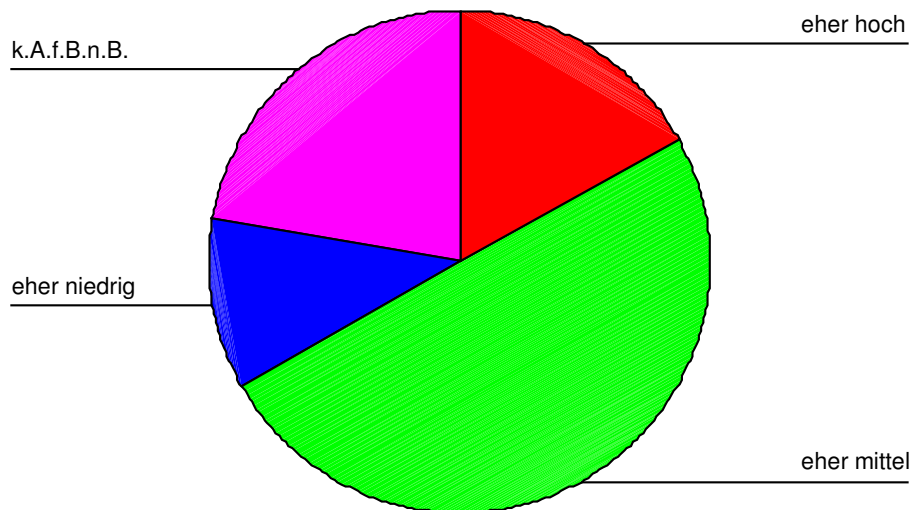
---

<sup>2</sup> Als Verhaltensfrage formulierte Wissensfrage.

<sup>3</sup> Eine Signifikanzprüfung wurde aufgrund der Mehrfachantwortmöglichkeiten nicht vorgenommen.

Berufe vornehmen, noch eine endgültige Festlegung. Sie dienen lediglich dazu, den Versuch zu ermöglichen, zu prüfen, ob ein finanziell besser gestelltes Elternhaus aufgrund der Berufstätigkeit und / oder einer umfassenderen Ausbildung Konsequenzen für den Umgang mit Geld bei den TeilnehmerInnen der Untersuchung hat. Die einzelnen Kategorisierungen sind im Anhang aufgeschlüsselt (Anlage 2). Waren für beide Eltern Angaben zur Berufstätigkeit vorhanden, wurde der der höheren Kategorie zugehörige Beruf für die Einschätzung verwendet. Es zeigte sich für die Gesamtgruppe der Befragten das folgende Bild:

## Soziale Schicht

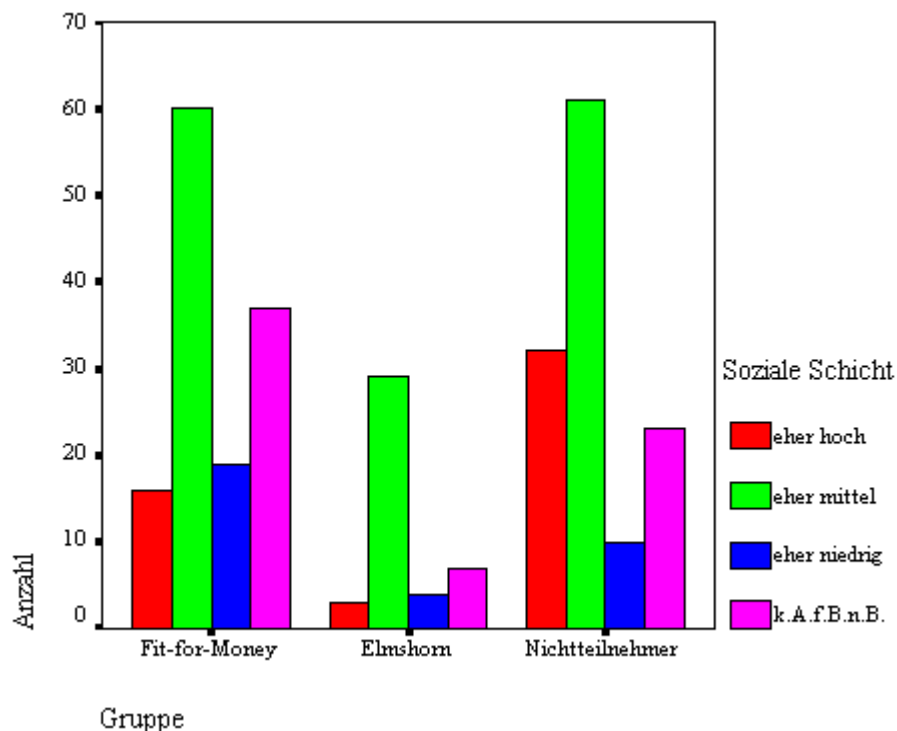


Die Eltern von 16,9% der Befragten konnten einer eher hohen sozialen Schicht zugeordnet werden, 11,0% einer eher niedrigen sozialen Schicht. Den Hauptanteil mit fast 50% (49,8%) bilden Personen deren Eltern einer eher mittleren sozialen Schicht zugeordnet werden konnten. 22,3% machten keine Angaben, nicht kategorisierbare Angaben (Beispiel: Beamte, Hausmann), wahrscheinlich nicht ernst gemeinte Angaben (Beispiel: Behinderter, Prostituierte), die Eltern waren nicht berufstätig oder die genaue Bezeichnung des Berufes zumindest eines Elternteils wurde nicht gewusst.

Im Hinblick auf den Migrationshintergrund ergibt sich kein signifikanter Unterschied für die einzelnen Schichtzugehörigkeiten. Gleiches gilt für die Höhe des zur Verfügung stehenden Geldes im Monat.

Allerdings ergeben sich signifikante Unterschiede (Chi-Quadrat-Test nach Pearson,  $p = ,004$ ) im Hinblick auf die Gruppen der Fit-for-Money-Teilnehmer und der Nichtteilnehmer:

1/8 (12,1%) der Fit-for-Money Teilnehmer gehören eher einer hohen sozialen Schicht an. Bei den Nichtteilnehmern ist es dagegen ¼ (25,4%). Die Elmshorner Schüler gehören dagegen nur zu 7% einer eher hohen sozialen Schicht an. Der Schwerpunkt liegt bei allen drei Gruppen auf der eher mittleren sozialen Schicht. Bei den Fit-for-Money Teilnehmer sind es 45,5%, bei den Nichtteilnehmern 48,4% und bei den Elmshornern sogar 67,4%. Die Fit-for-Money Gruppe ist diejenige, bei der die Höchstzahl derjenigen, die einen eher niedrigen sozialen Status haben, vorhanden ist (14,4%). Bei den Nichtteilnehmern (7,9%) und den Elmshornern (9,3%) liegen dagegen geringere Werte vor. Signifikant unterschiedlich sind auch die fehlenden Angaben zu dem sozialen Status bzw. das Vorliegen von Arbeitslosigkeit oder die genaue Berufsbezeichnung der Elternteile. Über ¼ (28,0 %) der Fit-for-Money Teilnehmer macht keine Angaben, weiß die genaue Berufsbezeichnung nicht oder die Elternteile sind arbeitslos, Rentner oder Hausmann/-frau. Bei den Elmshorner sind es 16,3% und bei den Nichtteilnehmern 18,3%.



Weitere Erkenntnisse ergeben sich bei einem Blick auf die Antworten zu der Frage, ob die Eltern zurzeit überhaupt einen Beruf ausüben. Für die drei Gruppen zeigen sich im Hinblick auf die Berufstätigkeit der Mutter keine signifikanten Unterschiede. Im Hinblick auf die Berufstätigkeit des Vaters zeigten sich bei den insgesamt auf diese Frage Antwortenden 271 Personen jedoch bei einem Chi-Quadrat-Test nach Pearson signifikante Unterschiede ( $p =$

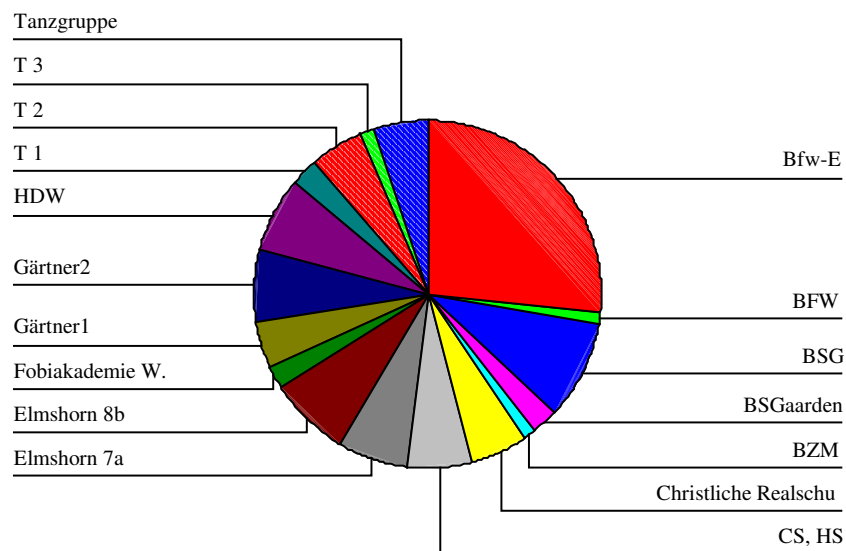
,009): Während die Väter von jeweils 1/10 der Elmshorner (9,8%) und der Nichtteilnehmergruppe (10,4%) nicht erwerbstätig sind, sind es bei der Fit-for-Money-Gruppe knapp 1/4 der Väter der Teilnehmer (24,3 %).

Exemplarisch für die Kategorien Wissen, Einstellung, Verhalten und Handeln wurden wiederum die Fragen 8, 9, 27, 3 und 13 auf ihre Signifikanz<sup>4</sup> geprüft. Es zeigten sich keine signifikanten Unterschiede.

#### IV.1.5. Schulischer Hintergrund

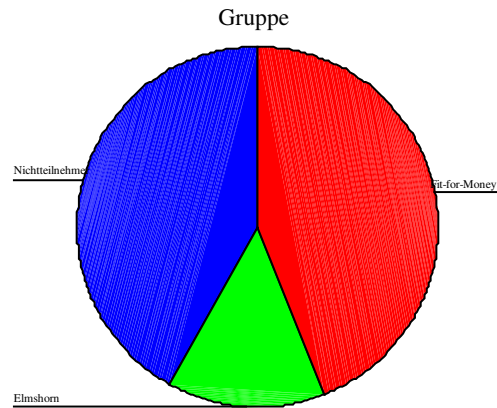
Insgesamt wurden in der Untersuchung 15 unterschiedliche Gruppen befragt. Die größte Gruppe waren mit 26,6% Bundeswehrauszubildende. Die zweitgrößte Gruppe war die Berufsschule für Gärtner (4 Klassen) mit insgesamt 22,6%. Die beiden Klassen aus Elmshorn stellten 14,2% der Befragten dar, die Christliche Haupt- und Realschulklasse weitere 11,3%. Es folgten drei Telekomklassen mit 9,0%, eine Klasse der Howardswerke der deutschen Werft AG mit 7,0%, eine Tanzgruppe mit 5,0%, eine Klasse der Fortbildungsakademie mit 2,0%, eine Klasse des Berufsbildungswerkes des DGB mit 1,3% und das BZM mit 1,0%.

### GRUPPE



Insgesamt ergeben sich drei Gruppen für die Untersuchung: Gruppen, die an Fit-for-Money teilgenommen hatten (43,9%), Nichtteilnehmergruppen (41,9%) und die Klassen der Schule in Elmshorn (14,3%), die an einer Sparkassenfortbildung zum Thema Geld teilgenommen hatten.

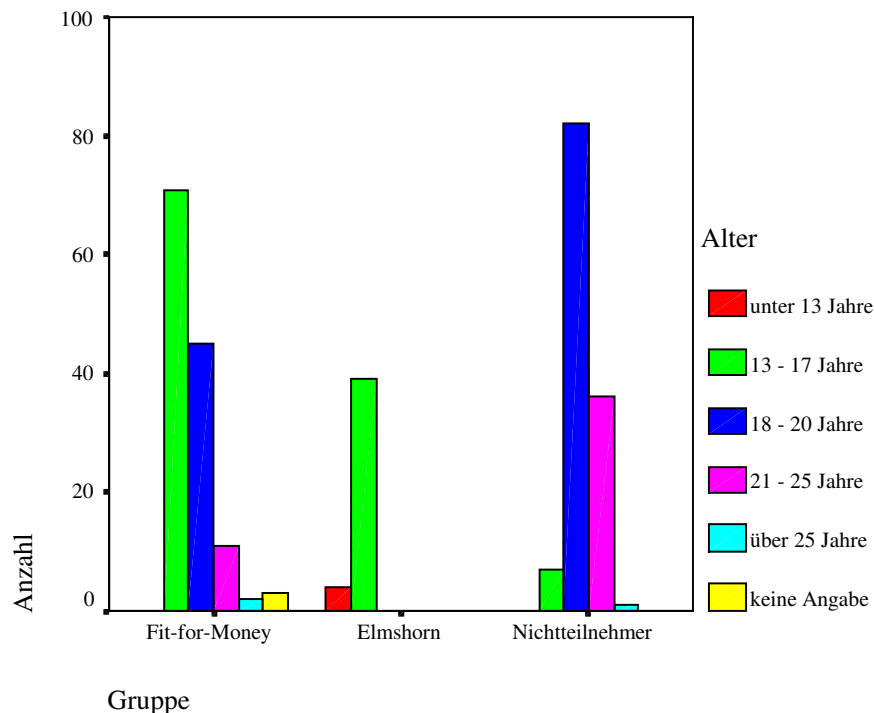
<sup>4</sup> Bei Frage 3 wurde aufgrund der Mehrfachantwortmöglichkeit keine Signifikanzprüfung vorgenommen.



Die Altersverteilung der drei Gruppen sieht in Prozenten wie folgt aus:

	unter 13 Jahre	13 – 17	18 - 20	21 - 25	über 25 Jahre	keine Angabe
Fit-for-Money	-	53,8 %	34,1%	8,3%	1,5%	2,3%
Elmshorn	9,3%	90,7%	-	-	-	-
Nichtteilnehmergruppen	-	5,6%	65,1%	28,6%	0,8%	-

Diese unterschiedlichen Altersschwerpunkte in den drei Gruppen sind in der Vergleichsanalyse selbiger unter dem Aspekt der Effektivität von Fit-for-Money zu berücksichtigen. Zur Veranschaulichung der Unterschiede wird hier zusätzlich die Berechnung auf die Anzahl der Antwortenden der jeweiligen Gruppe dargestellt.

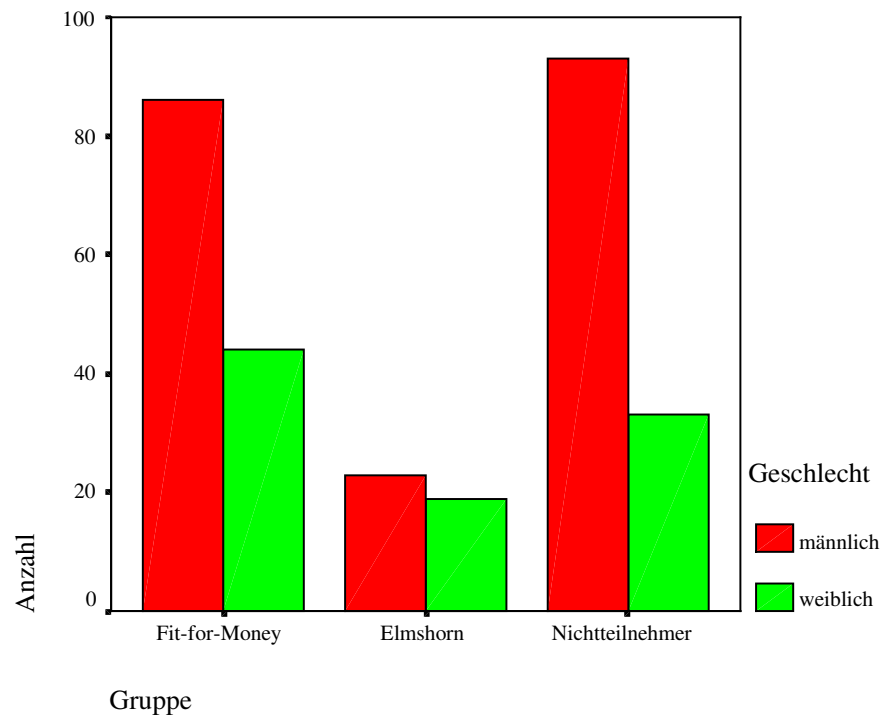


Bezüglich der Geschlechtsverteilung, die grundsätzlich bei der Gesamtzahl der Befragten 2/3 männlich zu 1/3 weiblich aussieht, zeigt sich für die Nichtteilnehmergruppen und die Fit-for-



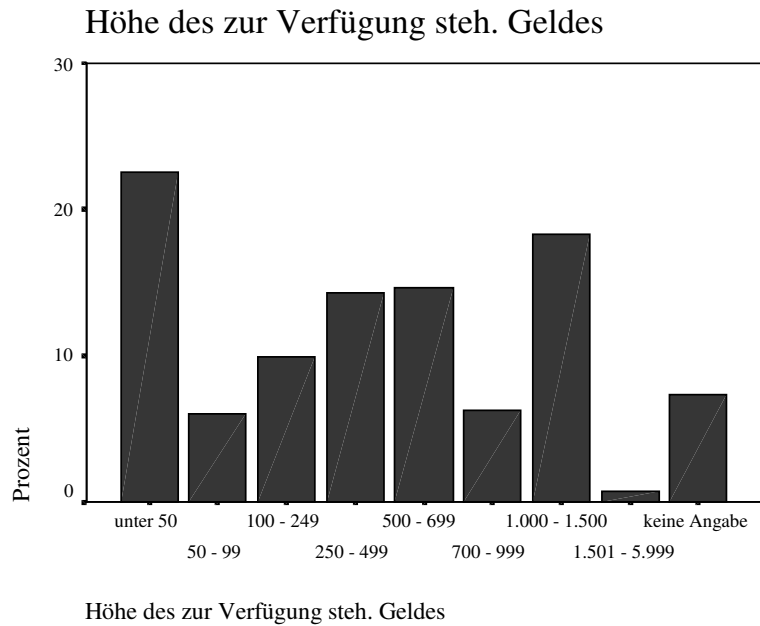
Money-Teilnehmer ein ähnliches Bild. Die Nichtteilnehmergruppen sind allerdings mit 73,8% etwas stärker männlich besetzt als die Gruppe der Fit-for-Money-Teilnehmer mit 66,2%. Dagegen ist die Verteilung der Elmshorner Gruppen fast hälftig mit 54,8% männlichen und 45,2% weiblichen Gruppenmitgliedern.

Zur Veranschaulichung noch einmal dieses Ergebnis als Balkendiagramm berechnet auf die Anzahl der Fälle:

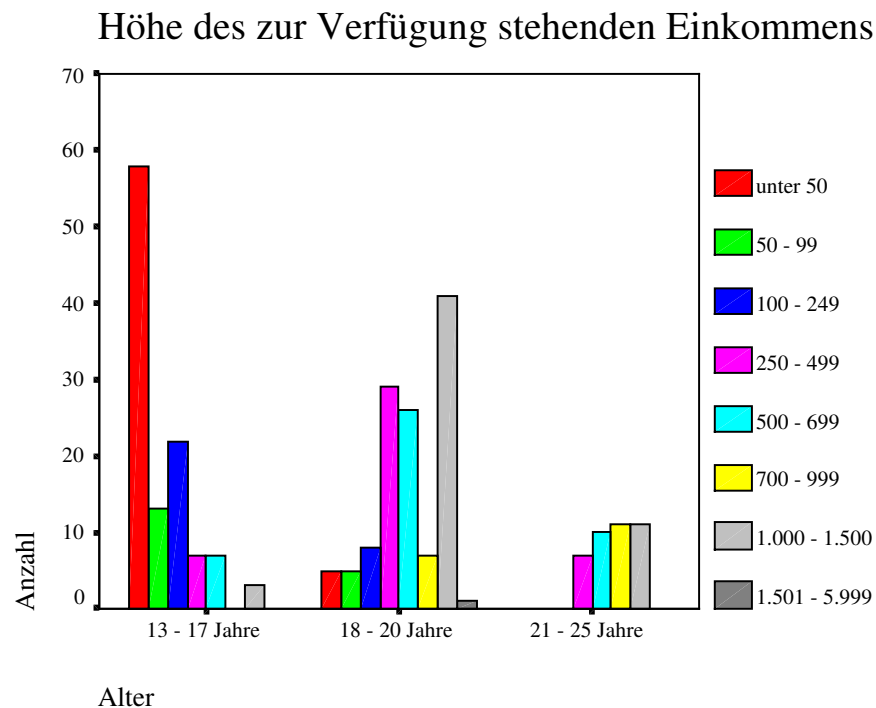


#### IV.1.6. Zur Verfügung stehendes Geld

Den Befragten stehen im Monat sehr unterschiedliche Geldbeträge zur Verfügung. 22,6% müssen sich mit einem Betrag unter 50,-- Euro zufrieden geben. Bis 499,-- Euro erhalten 30,3%, 500,-- Euro bis 999,-- Euro bekommen 20,9% und weitere 18,3% zwischen 1.000,-- und 1.500,-- Euro. Weitere zwei Befragte gaben an, über 1.500,-- Euro zu erhalten. 22 Personen machten keine Angaben.



Die relativ große Spanne des zur Verfügung stehenden Einkommens von 0,-- bis 1.500,-- Euro könnte sich einerseits durch das Alter andererseits aber auch durch die Ausbildungsform erklären. Dementsprechend wurden Kreuztabellen erstellt.

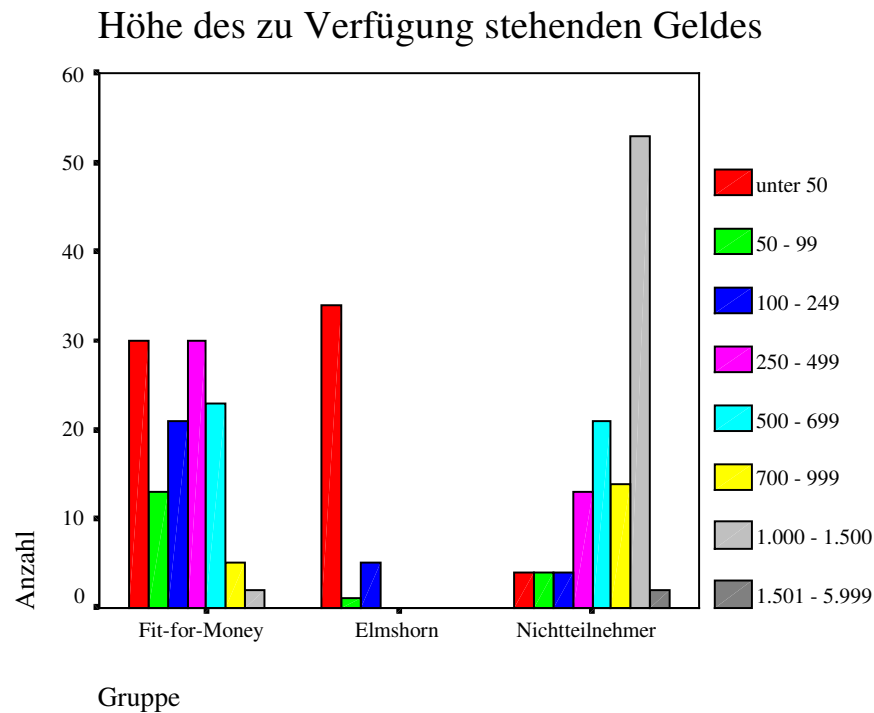


Die Kreuztabelle zeigt deutlich, dass das Einkommen sich sehr stark nach den Altersgruppen richtet. Die 13- bis 17-Jährigen bilden den Hauptanteil derjenigen, die ein Einkommen unter

250,-- Euro angaben, während die 18- bis über 25-Jährigen die Hauptgruppe derjenigen bilden, die ein Einkommen über 250,-- Euro oder noch wesentlich darüber liegend haben.

Insgesamt korrelieren die Angaben für das zur Verfügung stehende Geld recht hoch mit dem Alter, und zwar in Höhe von  $r = ,488$  ( $p = ,000$ ;  $N = 279$ ).

Die Höhe des angegebenen Einkommens war hauptsächlich abhängig davon, ob die Befragten bei der Bundeswehr oder einem Ausbildungsberuf tätig waren oder noch zur Schule gingen.



Auch die Nichtteilnehmergruppe hat ein wesentlich höheres Einkommen als die Fit-for-Money Gruppe. Inwieweit die einzelnen Unterschiede signifikant und damit relevant für die Frage der Wirksamkeit des Programms Fit-for-Money sind, wird in dem Vergleichskapitel unter IV.3. näher ausgeführt.

## **IV.2. Umgang junger Menschen mit Geld**

Der Umgang junger Menschen mit Geld wurde mit Wissens-, Einstellungs- und Verhaltensfragen erhoben. Ob die jungen Menschen tatsächlich auch entsprechend ihres Wissens, ihrer Einstellung und ihrer Verhaltensangaben handeln, wurde – zumindest ansatzweise – über Fragen mit direktem Handlungsbezug erfasst.

### **IV.2.1. Wissen junger Menschen über Geld und Schulden**

Die Fragen 9, 15 (Teilvariable 8), 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34 und 37 beschäftigten sich mit dem Wissen der jungen Menschen über Geld und Schulden. Gleiches galt für die Frage 8, die allerdings als Verhaltensfrage formuliert war. Zu den Ergebnissen zu dieser Frage siehe unter IV.2.3. Verhaltensangaben.

#### **IV.2.1.1. Bester Weg einen günstigen Kredit zu finden**

Als Auswahl für den besten Weg einen günstigen Kredit zu finden, stellte Frage 9 den Vergleich des Zinssatzes und des effektiven Jahreszinses zur Auswahl. Die Bedenken, dass durch diese Antwort mit 50%-Wahrscheinlichkeit die korrekte Auswahl getroffen werden konnte, ohne dass die Auswahl auf tatsächlichem Wissen basierte, bewahrheiteten sich nicht. Insgesamt beantworteten die Frage nur 85,0% der Befragten. 45 Personen machten keine Angaben, fügten eigene Antworten hinzu, zum Beispiel „Ich würde meine Eltern fragen.“, ein weiterer Teil kreuzte beide Alternativen an und ein geringer Teil hatte seine Antwort so häufig mit Korrekturen versehen, dass eine Zuordnung nicht mehr möglich war. Insgesamt entschieden sich 75,4% für den effektiven Jahreszins und 24,6% für den Zinssatz. Vorgenommene Änderungen, die mit den vorherigen und nachfolgenden Fragebogen aus einer Gruppe übereinstimmten, lassen vermuten, dass es bzgl. dieser Fragen teilweise zu Diskussionen unter den Schülern und Auszubildenden gekommen ist.

#### **IV.2.1.2. Wissen über bargeldlosen Geldverkehr, Schulden und Bürgschaft**

Insgesamt wurden in der Befragung zehn reine Wissensfragen gestellt. Acht der Fragen waren dabei dichotom ausgestaltet, so dass auch bei wahllosem Ankreuzen ohne Hintergrundwissen, die Trefferquote für die richtige Lösung bei 50% lag (Fragen 21, 24, 25, 26, 27, 28, 31, 32). Die Frage 23 nach den Voraussetzungen für ein normales Girokonto bot drei Antwortalternativen an und die Frage, ob nur Firmen und Länder Schulden haben können, wurde in der Form von vier Antwortalternativen (stimmt total, stimmt eher, stimmt eher nicht, stimmt überhaupt nicht) abgefragt.

Kategorie	Frage	Korrekte Antwort %	Falsche Antwort %	Missing Cases -Personen-
Bargeldloser Geldverkehr	Konto für bargeldlosen Zahlungsverkehr	97,7	2,3	12
	Voraussetzungen normales Girokonto	28,2	71,8	46
	Kontoführungsgebühren	94,6	5,4	7
	Zinsen für Kredit	70,4	29,6	31
	Sinn von Dispo-Kredit	81,0	19,0	27
Schulden	Schuldendefinition	55,4	44,6	25
	Überschuldung	88,4	11,6	8
	Schulden nur Länder & Firmen	86,6	13,4	11
Bürgschaft	Bürgendefinition	84,3	15,7	20
	Bürgenzahlungspflicht	89,7	10,3	39

Die Ergebnisse zeigen, dass 4/5 der Befragten gute Grundkenntnisse bzgl. der Bürgschaft besitzen. Gleiches gilt für die gestellten Fragen zu Schulden. Hier ist das Wissen sogar bei noch mehr Befragten gut. Lediglich bei der Schuldendefinition zeigen sich starke Abweichungen im Antwortverhalten. Die Hälfte der Befragten sprechen bereits von Schulden, wenn man sich 1,- Euro von einem Freund leiht. 44,6 Prozent sind dagegen der Ansicht, dass Schulden erst mit einer Kreditnahme bzw. dem Unterschreiben eines Kreditvertrages beginnt. Das Wissen über den bargeldlosen Geldverkehr ist bei eher oberflächlichen Fragen gut. So beantworteten 94,6 % der Befragten die Frage nach den Kontoführungsgebühren korrekt und 97,7% gaben das Girokonto als das geeignete für den bargeldlosen Geldverkehr an. Die sinnvolle Nutzung des Dispokredites – kurzfristig oder langfristig - gibt nur noch wiederum 4/5 (81,0%) der Befragten korrekt an. Warum dies so ist, nämlich aufgrund der höheren Zinsen gegenüber dem Ratenkredit erkennen aber nur 70,4%, also 10% weniger. Dies legt die Vermutung nahe, dass bei den beiden Fragen möglicherweise ein Teil der Antwortenden nach dem multiple choice Prinzip vorgegangen und zufällig die korrekte Antwort angegeben hat. Die Aussage „Schulden können nur Firmen oder Länder haben“ lehnen 86,6% der Befragten ab.

Auffallend ist, dass nur etwas über 1/4 der Befragten korrekt die Voraussetzungen für ein normales Girokonto kennt. Dies könnte wiederum der Hinweis darauf sein, dass bei den anderen Fragen zum Teil zufällig die richtige Antwort von zwei Alternativen gewählt wurde. Hier wird es besonders interessant sein, zu schauen, inwieweit die Teilnehmer des Projekts

Fit-For-Money bessere Ergebnisse verzeichnen als die anderen Teilnehmer. Dies wäre dann ein Hinweis darauf, dass die anderen Teilnehmer zumindest teilweise einfach nach dem Zufallsprinzip geantwortet haben.

#### IV.2.1.3. Gefahren der Bürgschaft

Als Gefahren der Bürgschaft waren in Frage 33 vier Antwortkategorien vorgegeben. Mehrfachantworten waren möglich.

	<b>% der Fälle</b>	<b>% der Antworten</b>	<b>Anzahl der Antworten</b>
Keine	2,9	1,4	8
Zahlung Schulden eines Anderen, wenn diese zahlungsunfähig ist	86,9	41,1	238
Zahlung Schulden eines Anderen in dessen Todesfall	53,6	25,4	147
Ohne selbst Geld zu leihen, kann dadurch eigene Verschuldung entstehen	67,9	32,1	186
<b>Insgesamt*</b>	<b>211,3</b>	<b>100,0</b>	<b>579</b>

\* 27 missing cases; 274 valid cases

Hatten in den Fragen 31 und 32 4/5 der Antwortenden die Bürgendefinition und die Bürgenzahlungspflicht korrekt eingeschätzt, so antworteten bzgl. der allgemeinen Zahlungspflicht auch wiederum 4/5 der Befragten korrekt. Insofern ist davon auszugehen, dass bei den Fragen 31 und 32 nicht zufällig korrekte Antworten gegeben wurden. Dagegen werden die Konsequenzen entgegen den Antworten bei Frage 32 nur noch von etwas über 60% korrekt wieder gegeben. Eine These dies zu erklären, könnte der Unterschied zwischen erlerntem Wissen und verstandenem Wissen sein. Auswendig Gelerntes kann zwar korrekt wiedergegeben werden, aber es muss deswegen nicht bis in alle Konsequenzen verstanden worden sein.

#### IV.2.1.4. Wissen über langfristiges Sparen

Mit der Frage 22 wurde das Wissen über die geeigneten Geldanlagemöglichkeiten zum langfristigen Sparen abgefragt. Es waren Mehrfachantworten möglich.

<b>Geldanlage- möglichkeiten</b>	<b>% der Fälle</b>	<b>% der Antworten</b>	<b>Anzahl der Antworten</b>
Sparkonto	81,6	36,0	244
Bausparvertrag	75,3	33,2	225
Aktien/Fonds	40,8	18,0	122
Spardose	22,7	10,0	68
Girokonto	6,4	2,8	19
Insgesamt*	226,8	100,0	678

\* 2 missing cases, 299 valid cases

Das Sparkonto und der Bausparvertrag wurden von den meisten Antwortenden als geeignete Geldanlagemöglichkeit eingeschätzt. Nur 40% hielten auch Aktien und Fonds für geeignet, 22,7% die Spardose und 6,4% auch das Girokonto.

#### IV.2.1.5. Typische Ursachen für Schulden bzw. Überschuldung

Mit einer offenen Frage (29) wurde nach den typischen Ursachen für Schulden bzw. Überschuldung gefragt. Es ergaben sich 16 Antwortkategorien:

<b>Antwortkategorie</b>	<b>% der Fälle</b>	<b>% der Antworten</b>	<b>Anzahl der Antworten</b>
Verspekulierung / Schlechter Geldumgang	33,6	17,8	90
Teure Anschaffungen	24,3	12,8	65
Arbeitslosigkeit	21,3	11,3	57
Sucht / Drogen	20,9	11,1	56
Handy / Internet	14,6	7,7	39
Kredite, Nutzung von EC- und Kreditkarte	13,1	6,9	35
Leben über Verhältnissen / Gruppenzwang	13,1	6,9	35
Krankheit / Unfall	7,1	3,8	19

Trennung / Scheidung	5,6	3,0	15
Kinder	5,6	3,0	15
Armut / Geldmangel	5,2	2,8	14
Unvorhersehbare Kosten	2,6	1,4	7
Werbung / Katalogbestellung	2,2	1,2	6
Selbständigkeit	1,9	1,0	5
Bürgschaft	1,5	0,8	4
Kriminalität	1,1	0,6	3
Urlaub	0,7	0,4	2
Zu frühe Gewährung (Alter)	0,7	0,4	2
Sonstiges	13,8	7,3	37
Insgesamt*	188,8	100	506

\* 33 missing cases; 268 valid cases

Knapp über 30% der Antwortenden glauben, dass der schlechte Umgang mit Geld die Ursache für Schulden und Überschuldung ist. Diese Kategorie wurde von den Antwortenden auch meistens so allgemein formuliert, Beispiele: „schlechter Umgang mit Geld, unkontrolliertes Handeln“, „wenn man etwas kaufen will und dazu nicht so viel Geld hat“, „Überblick verloren Eingaben – Ausgaben“, „kein richtiger Umgang mit Geld“. Über 20% halten jeweils teure Anschaffungen (z.B. Haus- oder Autokauf), Arbeitslosigkeit und Sucht bzw. Drogen für einen Grund. Jeweils knapp über 10% meinen, das Handy bzw. Internet, die Nutzung von Krediten, EC- und Kreditkarten und das Leben über den Verhältnissen bzw. das Anpassen an bestimmte Vorstellungen seien die Ursache für Schulden. Unter Sonstiges wurden beispielsweise „Dummheit“, „Bildungslücke/Unwissen“, „Leichtsinn/Unüberlegtheit“, „Aktien“, „Miete“ und „Pech“ genannt.

#### IV.2.1.6. Folgen der Überschuldung

Ebenfalls als offene Frage (30) war nach den Folgen der Überschuldung gefragt. Die Nachcodierung ergab folgende Kategorien:



<b>Kategorie</b>	<b>% der Fälle</b>	<b>% der Antworten</b>	<b>Anzahl der Antworten</b>
Justiz / Dritte	43,6	26,8	103
Armut / Sozialfall	27,5	16,9	65
Isolation	16,9	10,4	40
Krankheit / Sucht	11,9	7,3	28
<b>Selbstmord</b>	<b>9,3</b>	<b>5,7</b>	<b>22</b>
Depression / Verzweiflung	7,2	4,4	17
Kriminalität	7,2	4,4	17
Arbeitslosigkeit	6,8	4,2	16
Zinssteigerung / keine Kredite mehr	3,4	2,1	8
Stress	2,5	1,6	6
Prostitution	1,7	1,0	4
Schuldnerberatung	1,7	1,0	4
Trennung	1,3	0,8	3
Weiß nicht	1,3	0,8	3
Sonstiges	20,8	12,7	49
<b>Insgesamt*</b>	<b>163,1</b>	<b>100,0</b> <b>100,1</b>	<b>385</b>

\* 65 missing cases; 236 valid cases

65 Personen der Befragten beantworteten diese Frage nicht. Die restlichen Antwortenden gaben als Folgen der Überschuldung den Kontakt mit der Justiz und Dritten (43,6%) an. Hierunter wurden am meisten Pfändungen genannt. Andere Angaben bezogen sich auf den Verkauf von Dingen, Gefängnisstrafen und Insolvenzverfahren sowie private Geldeintreiber. 27,5% der Antwortenden gaben Armut und zum Sozialfall zu werden als Folge an. Passend zu dieser Kategorie nannten 16,9% Isolationsfolgen, wie Vereinsamung, abbrechender Kontakt zu Freunden. Die am meisten genannte Folge im Rahmen der Kategorie „Isolation“ war die Obdachlosigkeit. Als besonders erschreckend bei den Antworten auf diese Fragen ist herauszustellen, dass 22 Personen – also 9,3% - der Antwortenden Selbstmord für eine Folge der Überschuldung hielten. Ähnliche persönliche Rückzüge aus der Schuldensituation wurden Krankheit und Sucht (11,9%) und Depression/ Verzweiflung (7,2%) genannt. Den Kontakt zur Schuldnerberatung gaben nur 4 Personen (1,7%) als Folge an. Dies mag die Ursache darin

haben, dass die Schuldnerberatung korrekter Weise nicht als direkte Folge der Überschuldung gesehen wird, sondern bereits als Lösungsmöglichkeit.

#### IV.2.1.7. Geeignete Mittel, um einen Überblick über die finanzielle Situation zu erhalten

Wiederum mit einer offenen Frage (34) wurde nach den geeigneten Mitteln zum Erhalt eines Überblicks über die eigene finanzielle Situation gefragt. 77 Personen der Befragten gaben auf diese Frage keine Antwort. Für die Antwortenden ergab sich bei einer Nachcodierung folgendes Bild:

<b>Kategorie</b>	<b>% der Fälle</b>	<b>% der Antworten</b>	<b>Anzahl der Antworten</b>
Dokumentation	59,8	44,4	134
Kontoauszug / Quittung	42,9	31,8	96
Kontrolle	13,8	10,3	31
Beratung	8,9	6,6	20
Sparen / Vergleiche	2,7	2,0	6
Bargeldzahlung	0,9	0,7	2
Selten leihen / verleihen	0,4	0,3	1
Sonstiges	5,4	4,0	12
<b>Insgesamt*</b>	<b>134,8</b>	<b>100,0</b>	<b>302</b>

\* 77 missing cases; 224 valid cases

In den Antworten zeigt sich, dass die Antwortenden mit geeigneten Mitteln sich einen Überblick über die eigene finanzielle Situation zu verschaffen, vertraut sind.

#### IV.2.1.8. Erwartungen an die Schuldnerberatung

Für die Beantwortung der Frage 37 nach den Erwartungen an die Schuldnerberatung waren drei Antwortkategorien vorgegeben, nämlich die Erstellung eines Haushaltsplanes, die Finanzberatung und die Schuldenbegleichung. Mehrfachantworten waren möglich. Lediglich 13 Personen beantworteten die Frage nicht.

89,2% erwarteten von der Schuldnerberatung die Finanzberatung, 63,2% der Antwortenden die Erstellung eines Haushaltsplans. 26,0% würden auch die Schuldenbegleichung von der Schuldnerberatung erwarten. Bei den Antworten zu Letzterem ist zu bedenken, dass möglicherweise die Schuldnerberatung immer mit Schuldenbegleichung assoziiert wird, weil sie zum Beispiel auch Schuldenerlasse und Stundungs- sowie Ratenzahlungsvereinbarungen für die Verschuldeten aushandelt. Dass dies aber nicht gleichzusetzen ist mit der eigentlichen Schuldenbegleichung, haben möglicherweise einige Antwortende nicht klar abgegrenzt.

<b>Kategorie</b>	<b>% der Fälle</b>	<b>% der Antworten</b>	<b>Anzahl der Antworten</b>
Finanzberatung	89,2	50,0	257
Erstellen eines Haushaltsplans	63,2	35,4	182
Schuldenbegleichung	26,0	14,6	75
Insgesamt*	178,5	100,0	514

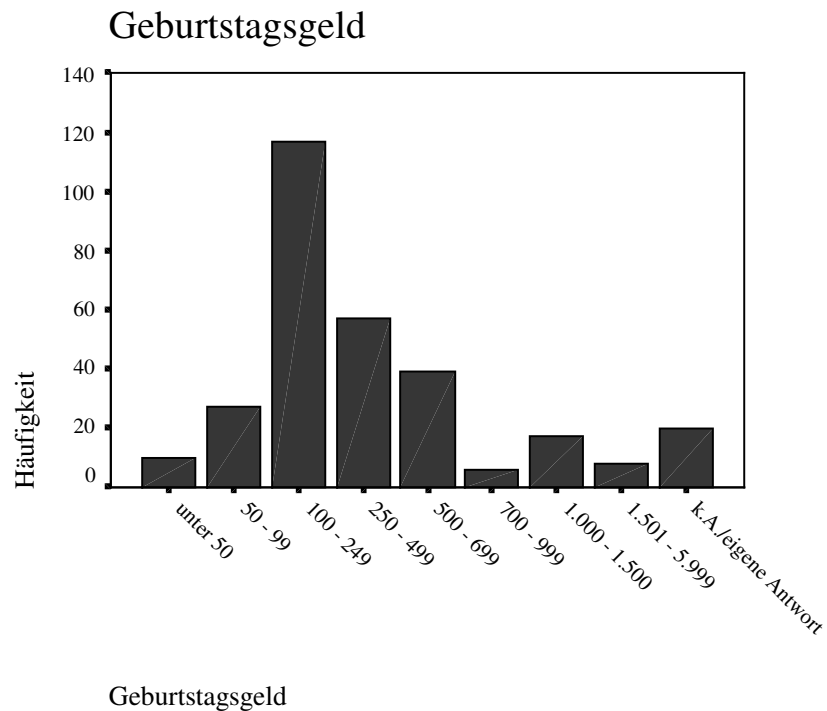
\* 13 missing cases; 289 valid cases

#### IV.2.2. Einstellungen junger Menschen zum Umgang mit Geld

Die Einstellungen junger Menschen zum Umgang mit Geld wurden mit den Fragen 4, 12, 15, 16 und 20 erhoben.

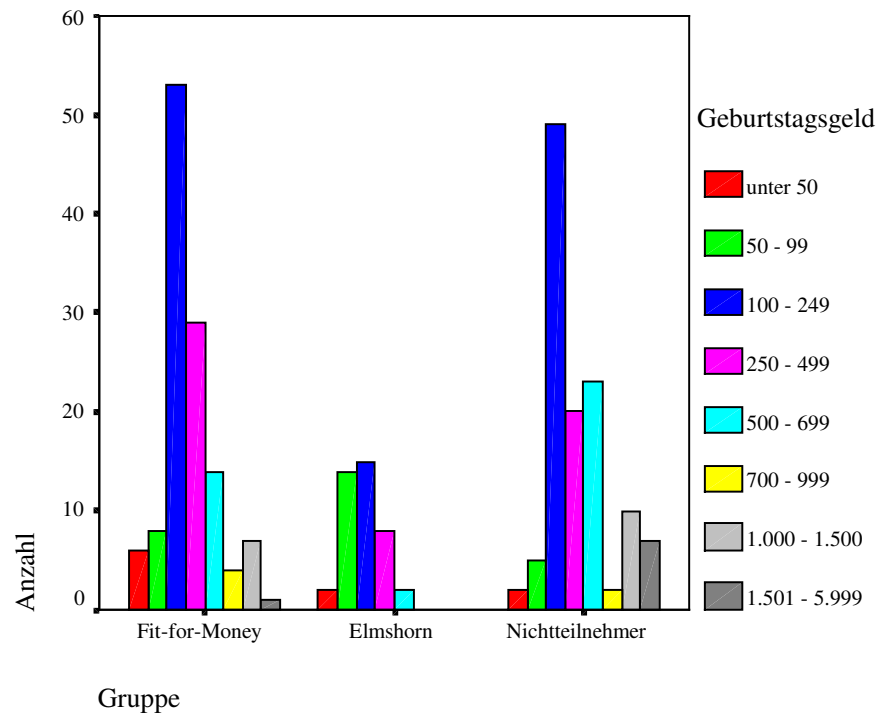
##### IV.2.2.1. Definition von „viel Geld“ als Geschenk

Die erste Frage zu der Einstellung junger Menschen zum Umgang mit Geld bezog sich auf die Definition von „viel Geld“ im Zusammenhang mit einem Geschenk. Die Frage lautete: „Ein Freund erzählt Dir, dass er viel Geld zum Geburtstag bekommen hat, nennt aber nicht genau die Summe. Was glaubst Du, wie hoch die Summe ist?“. 6,6% der Befragten (22 Personen) antworteten auf diese Frage nicht oder brachten zum Ausdruck, dass sie sich über diese Frage keine Gedanken machen würden, da es allein eine Sache ihres Freundes sei. Von den Antwortenden gaben fast 40% (38,9%) einen Betrag zwischen 100,-- und 249,-- Euro an, wobei die Schwerpunkte dieser Gruppe bei 100,-- (11,4%) und 200,-- Euro (19,2%) lagen. Weitere 18,9% gingen von einem Betrag zwischen 250,-- und 499,-- Euro aus und 13,0% von einem Betrag von 500,-- bis 699,-- Euro. Hier lagen die Schwerpunkte der jeweiligen Kategorien auf 300,-- Euro (10,0%) und 500,-- Euro (13,2%).



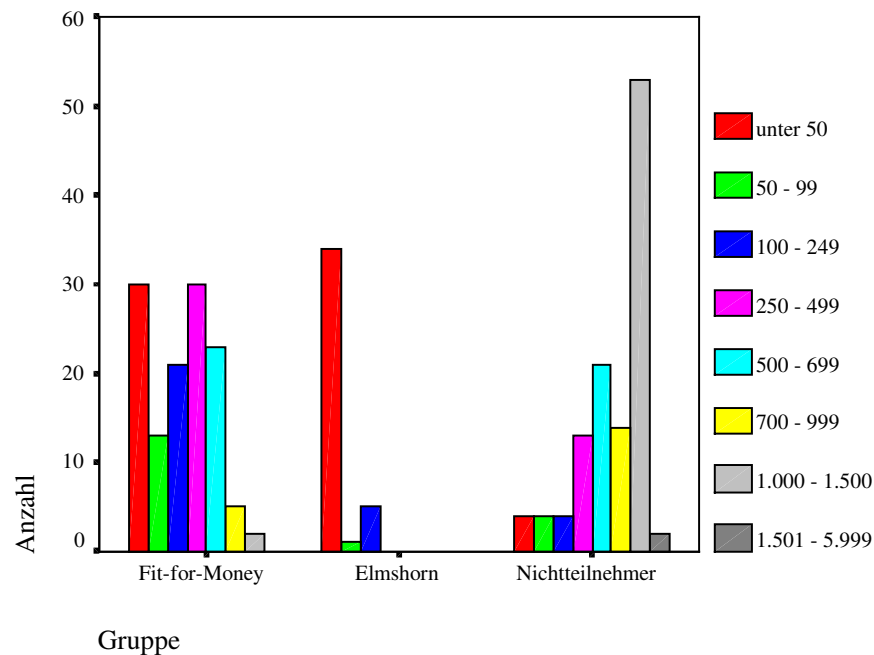
Wir vermuteten, dass diese Schätzung weitgehend eine Projektion der eigenen Erfahrungen mit Geldgeschenken und des zur Verfügung stehenden Geldes sei, also einen deutlichen Schichteffekt zeigen würde. Diese Hypothese bestätigt sich zwar, eine starke Korrelation zwischen der Höhe des zur Verfügung stehenden Einkommens und der Einschätzung des Geldgeburtstagsgeschenks besteht jedoch nicht ( $r = ,283$ ;  $p = ,000$ ;  $N = 261$ ).

Bei den drei befragten Hauptaltersgruppen liegt das vermutete Geburtstagsgeld bei den meisten Antwortenden zwischen 100,-- und 249,-- Euro. Die zweite Kategorie bildet ebenfalls in allen drei Hauptaltersgruppen eine Summe zwischen 250,-- und 499,-- Euro.



Ein etwas anderes Bild zeigt sich bei einem Vergleich der drei Teilnehmergruppen der Untersuchung. Während alle drei Gruppen ihren Schwerpunkt bei einem vermuteten Geburtstagsgeld von 100,- bis 249,- Euro haben, liegt der zweite Schwerpunkt doch – zumindest in Elmshorn deutlich anders. Bei den Fit-for-Money-Teilnehmern ist die zweite Kategorie eine Summe zwischen 250,- und 499,- Euro, bei den Elmshornern zwischen 50,- und 99,- Euro und bei den Nichtteilnehmern zwischen 500,- und 699,- Euro. Dies könnte zusammen hängen mit den unterschiedlichen Einkommen der Gruppe. Dies wird aus folgendem Schaubild deutlich:

## Höhe des zur Verfügung stehenden Geldes



Der Gruppe der Nichtteilnehmer steht im Vergleich mit den anderen beiden Gruppen das höchste monatliche Einkommen zur Verfügung. Der Elmshorner Gruppe das geringste und der Fit-for-Money-Gruppe ein mittleres Einkommen.

### IV.2.2.2. Einstellung zum Sparen

Mit Frage 12 wurde die Einstellung zum Sparen abgefragt. 87,1% der Antwortenden finden Sparen gut. Nur 8,0% halten es für altmodisch. Allerdings geben 29,8% an, sie würden zwar gerne sparen, hätten aber kein Geld dafür. Zwischen sechs und elf Personen beantworteten die einzelnen Statements nicht.

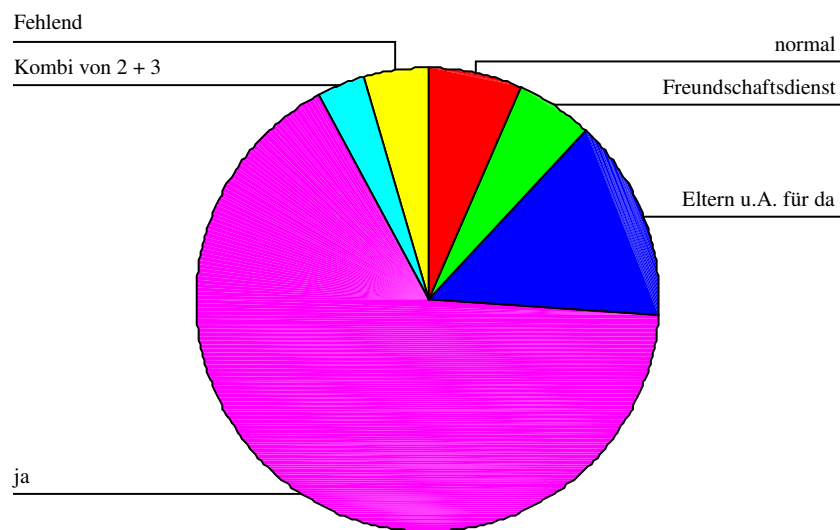
### IV.2.2.3. Einstellung zu Schulden

Die Einstellung zu Schulden wurde in der Frage 15 über mehrere Items abgefragt. 12,8% der Befragten halten Schulden für etwas ganz Normales. Dass Schulden kein Grund zur Sorge sind, glauben allerdings nur 9,6%. 43,3% finden Schulden okay, wenn sie notwendig sind. 63,0% der Befragten lehnen Schulden ab. Wesentlich mehr, nämlich 90,8% wollen keine Schulden haben. Über die Hälfte der Befragten (56,1%) kennen Viele, die Schulden haben. Nur 3,4% gehen davon aus, dass die Schuldenschwelle erst bei 1 Million Euro beginnt. Es beantworteten zwischen vier und elf Personen die einzelnen Kategorien nicht.

#### IV.2.2.4. Einstellung zum Leihen von Geld

Mit der Frage 16 wurde erhoben, ob es den Befragten unangenehm ist, jemanden um 20,-- Euro zu bitten. 69,1% antworteten mit „ja“. 14,9% meinten dafür seien Eltern, Geschwister und andere Verwandte da, 5,6% meinten dafür seien gute Freunde da. Für normal einen solchen Geldbetrag zu leihen, hielten es 6,9% der Befragten. Eine Kombination der Antworten zwei und drei wählten 3,5%. 13 Personen machten zu dieser Frage keine Angaben.

#### Unangenehm, wenn du jemanden um 20 Euro bittest?



#### IV.2.3. Verhaltensangaben junger Menschen zum Umgang mit Geld

Die Verhaltensangaben wurden mit den Fragen 1, 3, 5, 6, 7, 8, 11, 35 und 36 erhoben.

##### IV.2.3.1. Auskommen mit Geld

Das generelle Auskommen mit dem zur Verfügung stehenden Geld wurde über die Frage (1), „Wie kommst Du mit Deinem Geld normalerweise zurecht?“ erhoben.

Knapp 4/5 der Befragten gaben an, gut mit ihrem Geld auszukommen. Nur 1/5 hat Probleme mit dem zur Verfügung stehenden Geld. Dem entsprechen die Angaben zur zweiten Variable, die danach fragte, ob die Befragten sich manchmal Geld leihen. Auch hier gaben knapp 4/5 an, sie würden sich kein Geld leihen, während 1/5 angab, sie würden sich manchmal Geld leihen. Weniger als die Hälfte dieses Fünftels (11,5%) kommt nie mit dem zur Verfügung stehenden Geld aus.

Für 36,2% reicht ihr im Monat zur Verfügung stehendes Geld gerade so. Dem entsprechen 37,9% der Befragten, die nicht jeden Monat Geld sparen können.

Die Tatsache, dass 60,7% angeben, jeden Monat Geld zu sparen, allerdings nur 40,2% angeben, sie könnten sich immer kaufen, was ihnen gefalle, legt die Vermutung nahe, dass es sich um kleinere monatliche Sparbeträge handelt, die für größere bzw. teurere Anschaffung nur nach längerem Sparen geeignet sind.

Die jeweiligen Kategorien der Antworten auf die Frage, beantworteten – je nach Kategorie – zwischen zwei und neun Personen nicht.

Die Kontrolle des Ausgabeverhaltens wurde in drei Varianten abgefragt. Die Eigenkontrolle der Finanzen wurde erhoben über die Statements „Ich schreibe mir auf, was ich ausgabe.“ Und „Ich weiß immer, was ich mir leisten kann und was nicht.“. Ob eine externe Kontrolle über die Eltern erfolgt, wurde mit der Äußerung „Meine Eltern achten auf mein Geld.“ abgefragt. Eine Dokumentation in der Form des Aufschreibens von Ausgaben nehmen nur 13,9% der jungen Menschen vor. Davon schreiben nur 5,3% grundsätzlich auf, was sie ausgeben. Sie haben das Statement „Ich schreibe mir auf, was ich ausgabe.“ mit der Einschätzung „stimmt total“ versehen. Andererseits gehen 86,8% an immer zu wissen, was sie sich leisten können und was nicht. Eine Dokumentation wird also von den meisten jungen Menschen nicht als notwendig für die Kontrolle ihrer Finanzen angesehen. 27,7% der Befragten geben an, dass ihre Eltern auf ihr Geld achten.

#### IV.2.3.2. Güter für die von jungen Menschen Geld ausgegeben wird

Auf die Frage „Wofür gibst Du am meisten Geld aus?“ antworteten die Befragten wie folgt:

<b>Gut</b>	<b>% der Fälle</b>	<b>% der Antworten</b>	<b>Anzahl der Antworten</b>
Handy / Telefon	51,5	14,5	154
Ausgehen	45,5	12,8	136
Kleidung	43,5	12,3	130
Zigaretten / Tabak	32,1	9,1	96
Sport	26,4	7,5	79
Mobilität	23,7	6,7	71
CD´s / Musik	22,7	6,4	68
Zeitschriften / Bücher	21,7	6,1	65
Hobbies	21,7	6,1	65
Süßigkeiten	18,4	5,2	55
Freunde einladen	13,7	3,9	41
Lebensmittel	7,7	2,2	23
Wohnen	7,0	2,0	21



Persönl. Kosten	6,7	1,9	20
Alkohol / Drogen	2,7	0,8	8
Kosmetik / Schmuck	2,3	0,7	7
Ausbildungsmaterialien	0,7	0,2	2
Mitgliedsbeiträge	0,7	0,2	2
Sonstiges	5,4	1,5	16
<b>Insgesamt*</b>	<b>354,2</b>	<b>100,0</b>	<b>1059</b>

\* 2 missing cases; 299 valid cases

Hieraus ergibt sich eine Vergleichbarkeit zu den Daten des Instituts für Jugendforschung aus dem Jahre 2001:

	<b>Jugendforschung 2001</b>	<b>Untersuchung 2005</b>
Mobilität	20 %	6,7 %
Handy / Telefon	10 %	14,5 %

#### IV.2.3.3. Finanzierungsverhalten in Bezug auf teure Anschaffungen

Das Finanzierungsverhalten in Bezug auf teure Anschaffungen wurde über die Frage „Was tust Du, wenn Du Dir etwas besonders Teueres (z.B. ein Fahrrad) kaufen möchtest?“. Es waren mehrere Antworten möglich. Die Verteilung zeigt folgendes Bild:

<b>Item</b>	<b>% der Fälle</b>	<b>% der Antworten</b>	<b>Anzahl der Fälle</b>
Ich spare darauf.	63,1	32,5	190
Ich wünsche es mir zu Weihnachten oder zum Geburtstag.	50,2	25,8	151
Ich greife auf Erspartes zurück.	32,2	16,6	97
Ich frage meine Eltern nach Geld.	26,9	13,8	81
Ich frage Freunde oder Verwandte.	4,7	2,4	14
Zusätzliches Geld verdienen	3,7	1,9	11
Verzicht	3,0	1,5	9
Leihen	2,7	1,4	8
Ignorieren der Verschuldung	2,3	1,2	7
Ratenkauf	2,0	1,0	6
Ebay, Handeln	0,6	0,4	2
EhegattIn	0,3	0,2	1
Sonstiges	2,7	1,4	8
<b>Insgesamt*</b>	<b>194,4</b>	<b>100,0</b>	<b>585</b>

\* 0 missing cases; 301 valid cases

Der größte Teil der Befragten geht für das Erwerben von teuren Anschaffungen kein Verschuldungsrisiko ein oder eines mit begrenzten Ausmaßen durch verwandtschaftliche Beziehungen. Weniger als 10% würden eine Verschuldung bei Dritten eingehen, die mit ihnen nicht freundschaftlich oder verwandtschaftlich verbunden sind.

#### IV.2.3.4. Entscheidungsverhalten für oder gegen einen Kauf

Aus den zu Frage 5 gegebenen Antworten ließ sich die Erwartung ableiten, dass die meisten der Befragten bei Frage 6 „Wonach entscheidest Du, etwas zu kaufen?“ den Aspekt dessen, ob sie sich das Gekaufte leisten können, in den Vordergrund stellen. So antworteten auch 76,6%, ihre Entscheidung beruhe darauf, ob sie sich das zu Erwerbende leisten könnten. Das Hauptkriterium für den Kauf bildete die Notwendigkeit des Guts. So antworteten 98,3%, sie würden die Entscheidung des Kaufs davon abhängig machen, ob sie das fragliche Gut brauchen. Wobei der Begriff des „Brauchens“ hier nicht weiter definiert wird. Er kann also rein subjektiv bei den Antwortenden besetzt gewesen sein. Weitere Kriterien für den Kauf sind bei 79,6% die Lust und bei 70,1% die Preisgünstigkeit. Geringeres Gewicht bei der Entscheidung bilden die Werbung (30,5%) und ob Freunde das Gleiche haben (10,8%). Zwischen 4 und 14 Personen beantworteten die einzelnen Kategorien nicht.

#### IV.2.3.5. Umgang mit nicht eingeplantem Geld

Mit der Frage 7 wurde erhoben, wie die Befragten mit nicht eingeplantem Geld umgehen. Die Frage lautete: „Was würdest Du machen, wenn Dir jemand 250,-- Euro schenken würde?“. Während 20,3% alles ausgeben würden, würden 18,4% alles sparen und 70% einen Teil sparen und einen Teil ausgeben. 64,0% würden sich kaufen, was sie schon immer haben wollten und 73,6% würden sich genau überlegen, was sie brauchen und dann kaufen. Zwischen 8 und 12 Personen beantworteten einzelne Kategorien nicht.

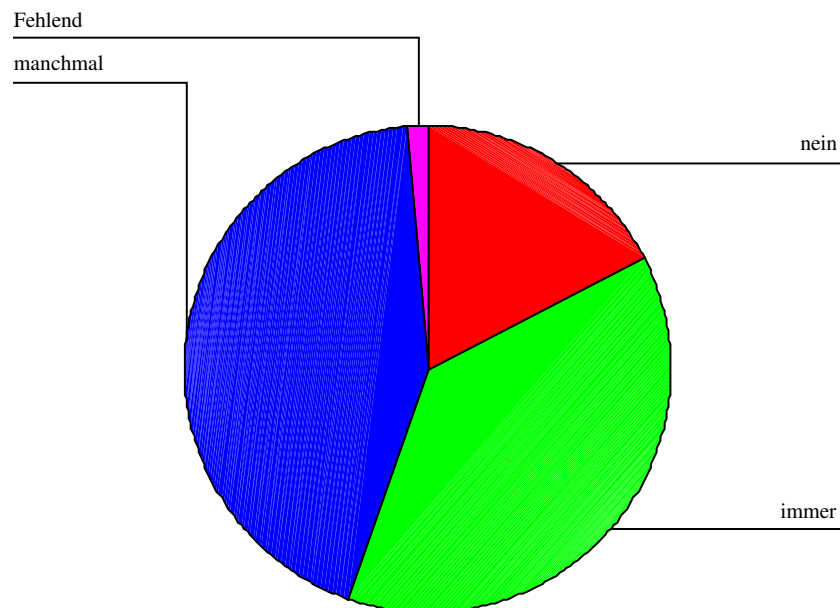
#### IV.2.3.6. Entscheidung für Raten- oder Dispositionskredit

Mit der Frage 8 wurde erhoben, ob die jungen Menschen sich bei einer sehr teuren Anschaffung für einen Raten- oder einen Dispositionskredit entscheiden. Gefragt wurde „Stell Dir vor, Du kaufst Dir eine Auto, musst dafür aber Geld bei der Bank aufnehmen.“ 76,8% der Befragten würden einen Ratenkredit vereinbaren. Nur 11,1% würden einfach ihr Konto überziehen.

#### IV.2.3.7. Kontrolle beim Verleihen von Geld

Eine Kontrolle für die Gründe des Anderen Geld zu leihen (Frage 20), findet bei 44,1% der Befragten manchmal und bei 38,0% immer statt. Lediglich 17,6% fragen nie nach dem Grund. Inwieweit sich diese Zahl auch dadurch ergibt, dass der Leihende den Grund gleich ungefragt mit nennt, könnte nicht ermittelt werden. 4 Personen machten keine Angabe.

#### Erfragen des Grundes für Geldbitte

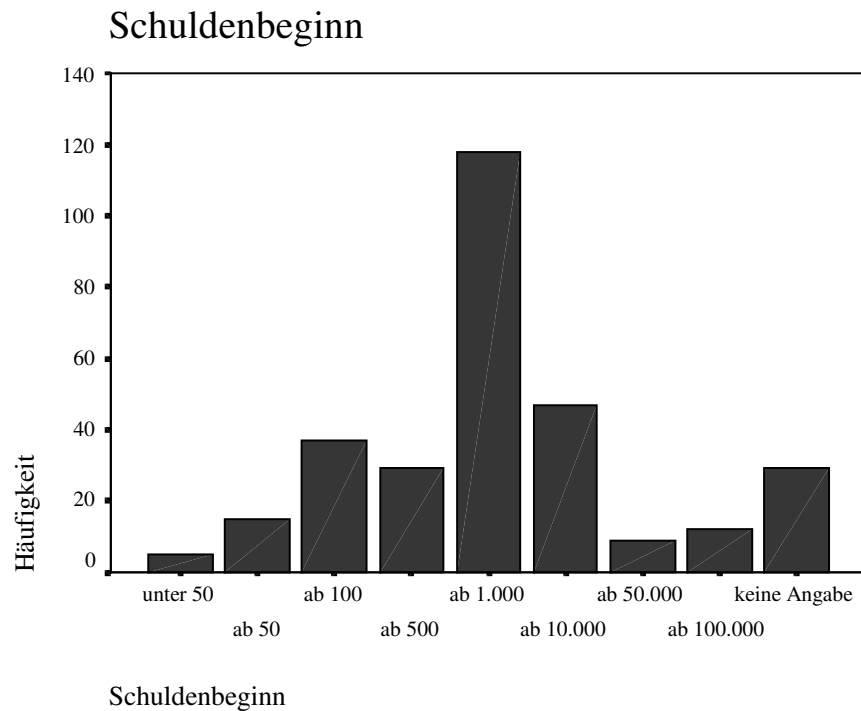


#### IV.2.3.8. Strategien bei einer eigenen Verschuldung

Bei einer eigenen Verschuldung gaben über die Hälfte (60,5%) der Befragten an, sie hätten über Strategien bei einer eigenen Verschuldung noch nicht nachgedacht. Trotzdem zeigten die Folgeantworten, dass ein Teil dieser 173 Personen durch die weiteren Fragen angeregt wurde, darüber nachzudenken, denn sie antworteten trotzdem auf die Folgefragen. So gaben 4/5 (81,2%) der Befragten an, sie würden sich einen zusätzlichen Job suchen. Über 2/3 (72,7%) würden mit ihrer Bank reden. 2/3 (68,0%) würden sich an die Schuldnerberatung wenden. 63% würden abwarten, bis sie wieder Geld bekommen. Über 1/3 (41,7%) würde sich an Freunde wenden. Lediglich 18,1 % gaben an, es mit dem Lottospiel versuchen zu wollen und 14,1% würden einen Lehrer um Rat fragen. Je nach Antwortkategorie fehlten die Angaben für 15 bis 23 Personen.

Die Schuldensumme, ab der sich die Befragten Hilfe suchen würden, wurde mit einer offenen Frage erhoben. 29 Personen antworteten auf die gestellte Frage nicht. Fast 2/3 (61,8%) der Befragten würde erst ab 1.000,-- Euro Hilfe suchen. 15,6% setzen die Grenze sogar erst bei

10.000,-- Euro. Lediglich 6,7% setzen die Grenze unter 100,-- Euro an. Ab 500,-- Euro würde sich 9,6% Hilfe suchen.



#### IV.2.4. Handeln von jungen Menschen in Bezug auf Geld und Schulden

Das Handeln wurde über die Fragen 10, 11, 13, 14, 17, 18 und 19 erhoben.

##### IV.2.4.1. Spar- und Geldtransfermöglichkeiten

Die Spar- und Geldtransfermöglichkeiten der jungen Menschen sehen wie folgt aus (Frage 10):

Item	% der Fälle	% der Antworten	Anzahl der Antworten
Girokonto	70,7	25,5	210
Sparbuch	67,0	24,2	199
EC-Karte	55,2	20,0	164
Spardose	45,6	16,4	135
Aufladbare Geldkarte	15,2	5,5	45
Schüler-Girokonto	11,1	4,0	33
Kreditkarte	8,4	3,0	25
Nichts von alledem	3,7	1,3	11
Insgesamt*	276,8	100,0	822

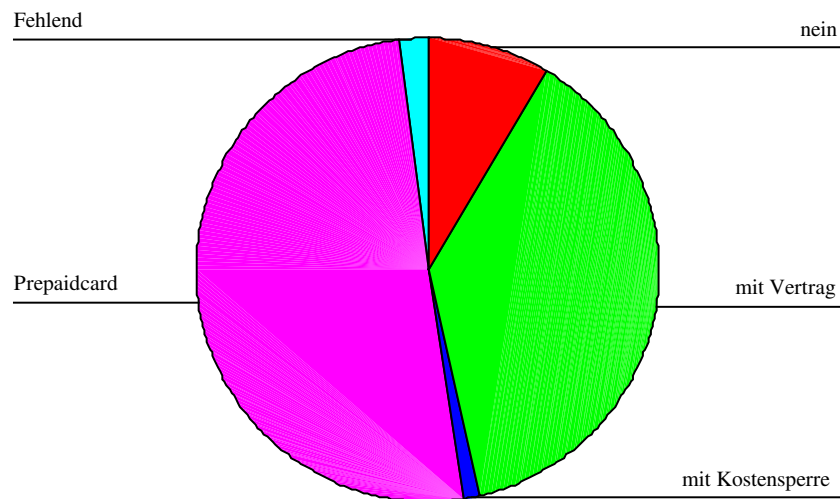
4 missing cases; 297 valid cases

Entsprechend der Tatsache, dass 55,2% der Antwortenden eine EC-Karte besitzen, antworteten auf Frage 11 bzgl. der Zahlungsmodalitäten 48,6%, dass sie nie mit einer EC-Karte bezahlen. Dies erscheint logisch, da sie keine besitzen. Die Zahlung mit fremden EC-Karten scheint nicht stattzufinden. Von den EC-Kartenbesitzern zahlt etwas mehr als die Hälfte selten und etwas weniger als die Hälfte häufig mit der EC-Karte.

#### IV.2.4.2. Handyeigentümer

Fast 90,6% der Antwortenden besitzen ein Handy. Davon hat 1% eine Kostensperre und 51,5% eine Prepaidcard. 38,6% telefonieren über ein Handy mit Vertrag. 6 Personen beantworteten die Frage nicht.

### Hast Du ein Handy?



#### IV.2.4.3. Risikoreiches Geld ausgeben

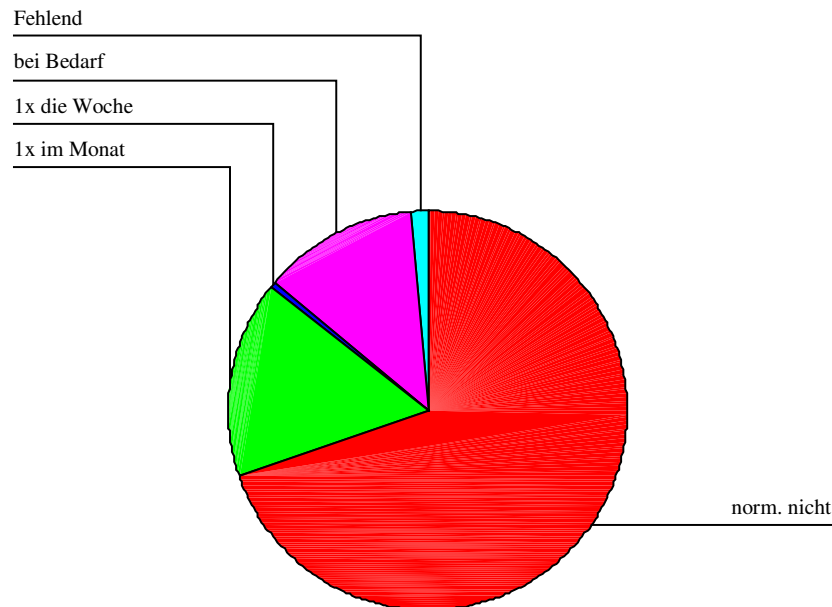
Mit der Frage 14 wurde u.a. die Frage nach risikoreichem Geld ausgeben gestellt. Dabei stellte sich heraus, dass von den 298 Antwortenden im Zeitraum der letzten sechs Monate über die Hälfte (54,4%) etwas im Internet gekauft hatten, 13,8% sogar mehr als fünfmal in diesem Zeitraum. Etwas aus einem Katalog bestellt, hatten auch 50%. Mehr als fünfmal hatten dies 5,4% der Antwortenden getan. 91,9% haben für ihre Freunde im letzten halben Jahr Geld ausgegeben. Während sich die etwas über 50% der Angaben von einmal bis fünfmal über Geburtstagsgeschenke u.Ä. erklären lassen könnten, ist dies bei den 39,3%, die über fünfmal Geld für Freund im letzten halben Jahr ausgegeben haben kaum noch möglich.

Als Gründe für die Ausgabe in diesem Umfang können hier eher Gruppeneffekte im Sinne von „üblichem Ausgeben“ vermutet werden.

#### IV.2.4.4. Geld leihen –Schulden machen

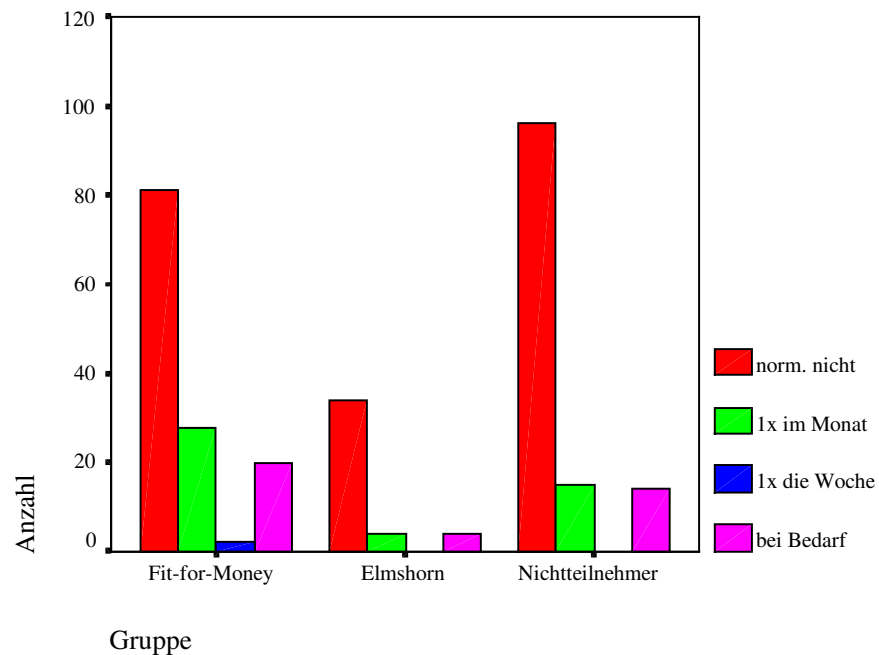
Mit Frage 17 wurde erhoben, inwiefern die Befragten tatsächlich Schulden machen, indem sie sich Geld von Anderen leihen. Die Frage lautete: „Wie oft leihst Du Dir Geld (mindestens 10,-- Euro)? 29,3% der Befragten gaben an, dass sie Geldbeträge über 10,-- Euro leihen. 70,8% antworteten dagegen, sie würden sich normalerweise keine Geldbeträge über dieser Summe leihen. 3 Personen beantworteten die Frage nicht.

#### Wie oft leihst du dir Geld (mindestens 10 Euro)?



Unterschiede im Leihverhalten der drei Hauptgruppen sind nicht erkennbar.

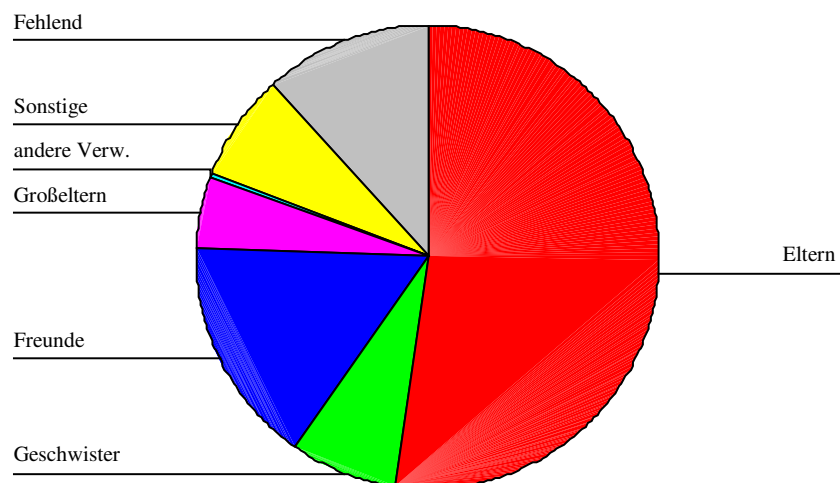
### Wie oft leihst Du Dir mindestens 10,-- Euro?



#### IV.2.4.5. Angesprochene Verleiher

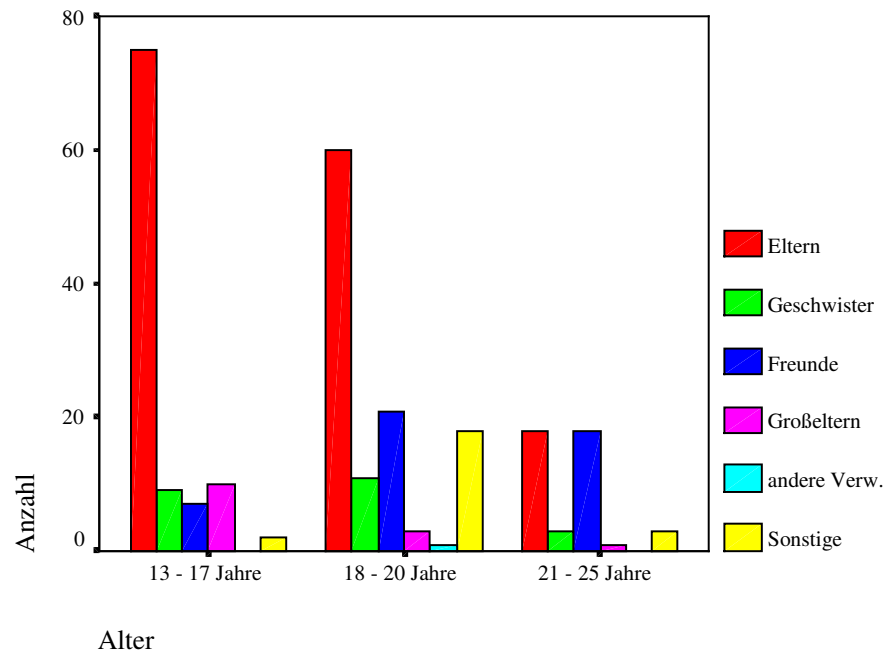
Zur Frage „Wen fragst Du als erstes, wenn Du dir 20 Euro leihen willst?“ nahmen 11,3% (34 Personen) keine Stellung. Von den Antwortenden sprechen 91,4% als erstes Verwandte an. Dabei bilden die Eltern mit 58,8% die Hauptgruppe. Freunde werden in 18,0% der Fälle angesprochen.

### Wen fragst du als erstes, wenn du dir 20 Euro leihen willst?



Je älter die Gruppe ist, umso wichtiger werden Freunde als Darlehensgeber. Bei der Altersgruppe 21 bis 25 sind die Freunde als Verleiher genau so wichtig wie die Eltern.

### Wen fragst Du als erstes, um Geld zu leihen?



#### IV.2.4.6. Rückzahlung geliehenen Geldes

Die Rückzahlung des geliehenen Geldes (Frage 19) erfolgt bei 97,8% sofort, wenn das nächste Mal Geld zur Verfügung steht. 85,4% geben an, die Rückzahlung so schnell wie möglich anzugehen, da sie ansonsten ein schlechtes Gewissen bekämen. Diese Zahl wird allerdings dadurch relativiert, dass 47,4% angeben, sie würden das Geld zurückzahlen, wenn sie Geld übrig hätten. 29,4% machen die Rückzahlung von der Person des Verleihers abhängig. Auf die einzelnen Antwortkategorien machten zwischen sieben bis dreizehn Personen keine Angaben.



### **IV.3. Vergleich der Fit for Money-Teilnehmer mit Nichtteilnehmern**

Mit der vorliegenden Untersuchung sollte erhoben werden, ob das Programm „Fit-for-Money“ wirksam seine Ziele im Hinblick auf die beabsichtigte Zielgruppe erreicht. Hauptziel des Programms „Fit-for-Money“ ist es, das Wissen von jungen Menschen bezüglich der Themen Geld und Schulden zu verbessern und darüber eine Schuldenprävention zu bewirken. Wie bereits die Vergleiche unter IV.1.5. und IV.1.6. zeigten, liegt bezüglich der möglichen drei Vergleichsgruppen („Fit-for-Money“-Gruppe, Elmshorner Gruppe und Nichtteilnehmergruppe) eine sehr unterschiedliche Alters- und Einkommensstruktur bei den einzelnen Gruppen vor. Diese könnte zu Verzerrungen bei der Vergleichsanalyse führen, so dass zum Beispiel die mögliche fehlende oder auftretende Wirksamkeit des Programms „Fit-for-Money“ auf diesen strukturellen Gruppenunterschieden beruht. Um dies zu vermeiden und eine möglichst exakte Erfolgskontrolle des „Fit-for-Money“-Programms vornehmen zu können, werden deshalb neue Vergleichsgruppen gebildet, die relativ alters- und einkommenshomogen sind. Zudem werden nur die Teilnehmer des „Fit-for-Money“-Programms einbezogen, die ihre Teilnahme an demselben auch bestätigt hatten. Damit werden Fälle ausgeschieden, in denen die Klasse zwar grundsätzlich das Programm „Fit-for-Money“ durchlief, aber Einzelne durch Abwesenheit zum Beispiel aufgrund von Krankheit etc. an dem Programm selbst gar nicht teilgenommen haben.

#### **IV.3.1. Bildung der Vergleichsgruppen**<sup>5</sup>

Aufgrund dieser obigen Überlegungen wurden drei Kategorien von Vergleichsgruppen gebildet: Vergleichsgruppe „Jugendliche“, Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ und Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“. Bei der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ wurden Teilnehmer des Projekts „Fit-for-Money“ mit Nichtteilnehmern verglichen, die 12 bis 17 Jahre alt waren und den durchschnittlichen Einkommenschwerpunkt bei unter 100,- Euro hatten. Die Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ bildete sich aus einer Altersgruppe von 18- bis 25jährigen, die ein Einkommen unter 1.000,- Euro hatten.

---

<sup>5</sup> Der in einer solchen Vergleichsuntersuchung wünschenswerte Aspekt sowohl im Lebensalter als auch im Einkommen keine signifikanten Unterschiede zwischen den Vergleichsgruppen zu erhalten, konnte hier nicht eingehalten werden (vgl. IV.3.2. und IV.3.3.). Die vorliegende Projektuntersuchung ist eine Kooperation zwischen Studierenden der FH Kiel und dem Projekt „Fit-for-Money“. Sie sollte den Studierenden ermöglichen in der Praxis die für sie relevanten quantitativen Erhebungsmethoden kennen zu lernen und andererseits dem Projekt „Fit-for-Money“ zu einer ansatzweisen Evaluation ihres Projektes verhelfen. Diesem Umstand ist es geschuldet, dass die Vergleichsgruppenuntersuchung nicht entsprechend der absolut wünschenswerten Vorgaben für quantitative Untersuchungen gebildet werden konnten. Trotzdem war es möglich die Variable „Einkommen“ in der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ zu kontrollieren und demgegenüber die Variable „Alter“ in der Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“, so dass ein Vergleich der Ergebnisse dieser beiden Vergleichsgruppen unter Einbeziehung der dritten Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ eine gute Grundlage schafft, Alters- und Einkommenseffekte im Rahmen der Untersuchung näher zu beleuchten.

Die Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ stellte sich der provokanten Frage, ob die Teilnehmer des Projektes „Fit-for-Money“ möglicherweise sogar ein besseres Wissen über Geld und Schulden besitzen als Nichtteilnehmer, die aufgrund ihres Lebensalters und ihres höheren Einkommens eigentlich über mehr durch Lebenserfahrung vermitteltes Wissen verfügen müssten.

### **IV.3.2. Vergleichsgruppe „Jugendliche“**

Die Vergleichsgruppe „Jugendliche“<sup>6</sup> des Projektes „Fit-for-Money“ setzt sich aus Schülern der Christlichen Haupt- und Realschule sowie aus solchen der Berufsschule Gaarden zusammen (insgesamt 37 Personen). Die Vergleichsgruppe, die nicht an dem Projekt teilgenommen hat, bilden die Schüler aus Elmshorn (insgesamt 38 Personen). Zu ungefähr  $\frac{3}{4}$  liegt die Höhe des zur Verfügung stehenden Einkommens der Schüler beider Gruppen unter 100,-- Euro. 16,2% der Fit-for-Money Teilnehmer haben ein Einkommen von 100,-- bis 249,- - Euro, bei den Nichtteilnehmern sind es 13,2%. Lediglich ein Schüler der Fit-for-Money Gruppe gab ein zur Verfügung stehendes Einkommen von 250,-- bis 499,-- Euro an. Eine Mittelwertberechnung ergibt, dass das durchschnittliche zur Verfügung stehende Geld bei der Fit-for-Money Gruppe 23,87 Euro höher liegt als bei der Gruppe aus Elmshorn. Den Teilnehmern der Gruppe Fit-for-Money stehen im Monat durchschnittlich 65,85 Euro zur Verfügung, den Elmshornern 41,99 Euro. Eine signifikante Abweichung liegt nach durchgeführtem T-Test jedoch nicht vor.

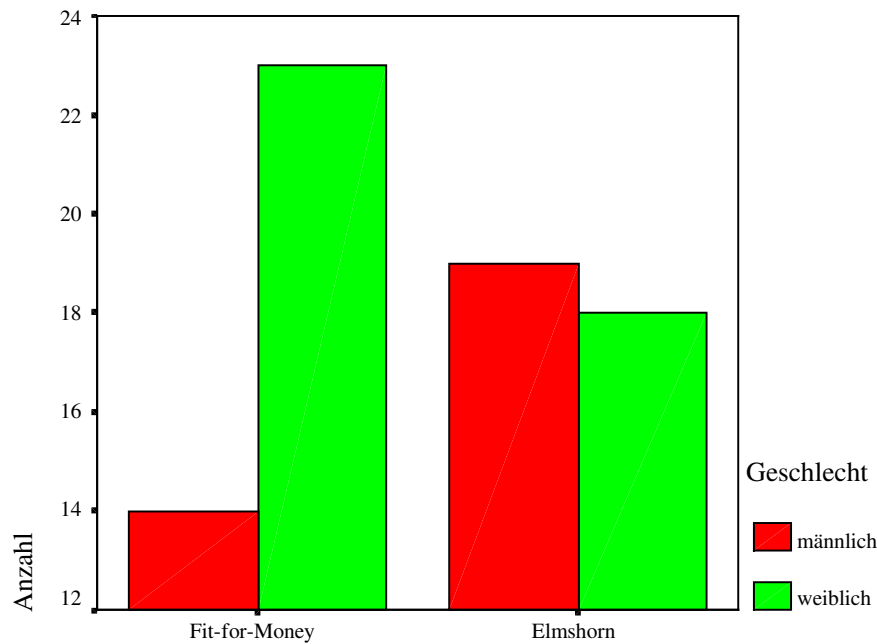
Das Alter der beiden Vergleichsgruppen liegt zwischen 12 und 17 Jahren. Der Schwerpunkt liegt bei beiden Gruppen zwischen 14 und 16 Jahren. Der T-Test ergibt jedoch, dass die Mittelwerte signifikant voneinander abweichen ( $t = 7,148$ ;  $p = ,000$ ). Die Fit-for-Money Gruppe ist durchschnittlich 1,7 Jahre<sup>7</sup> älter als die Gruppe der Elmshorner. Der Mittelwert des Alters liegt bei der Fit-for-Money Gruppe bei 15,6 Jahren und bei den Elmshornern bei 13,9 Jahren. Es ist bei der nachfolgenden Vergleichsanalyse der Gruppe „Jugendliche“ also zu berücksichtigen, dass den jeweiligen Ergebnissen auch Alterseffekte zugrunde liegen könnten. Dies wird bei den einzelnen Analysepunkten noch einmal ausführlich diskutiert.

Die Gruppe der „Fit-for-Money“ Schüler ist mit 13,6% mehr weiblich besetzt als die Elmshorner.

---

<sup>6</sup> Innerhalb der Graphiken wird die Vergleichsgruppe „Jugendliche“ kurz „jung“ genannt.

<sup>7</sup> Aufgrund der statistischen Mittelwertberechnung handelt es sich bei dieser Zahl nicht um 1 Jahr und 7 Monate. Die Bezugsgröße für die 0,7 sind nicht 12 Monate, sondern 10 Monate = 1 Jahr. Dieser Grundsatz gilt für alle durchschnittlichen Altersberechnungen.



Vergleichsgruppen jung

Ein Chi-Quadrat-Test nach Pearson ergibt jedoch keine signifikante Abweichung.

Bezüglich der sozialen Schichtzugehörigkeit zeigte sich das folgende Bild:

	eher hoch	eher mittel	eher niedrig	Keine Angabe/ nicht berufstätig/ keine Berufsbezeichnung
Fit-for-Money	5,4% (2 <sup>8</sup> )	32,4% (12)	21,6% (8)	40,5% (15)
Elmshorn	7,9% (3)	65,8% (25)	7,9% (3)	18,4% (7)

Es sieht so aus, als ob die Fit-for-Money Teilnehmer häufiger einer niedrigen sozialen Schicht angehören. Die Verlässlichkeit des Chi-Quadrat-Tests, ( $p = ,019$ ) ist eingeschränkt, weil 25% der Zellen eine erwartete Häufigkeit kleiner als 5 aufweisen. Ein klares Bild ergibt sich im Hinblick auf die generelle derzeitige Berufstätigkeit der Eltern. Während es bei der Berufstätigkeit der Mutter keine Unterschiede zwischen den Fit-for-Money Teilnehmern und den Elmshornern gibt, sieht dies bezüglich der Berufstätigkeit des Vaters anders aus. Bei den Fit-for-Money Teilnehmern sind 34,5% der Väter nicht berufstätig, bei den Elmshornern sind es nur 8,3%. Der Unterschied ist signifikant (Chi-Quadrat-Test,  $p = ,029$ ).

**Zusammenfassend** kann für die Vergleichsgruppen „Jugendliche“ festgehalten werden, dass bezüglich des Alters und der derzeitigen Berufstätigkeit des Vaters ein signifikanter Unterschied zwischen den Gruppen besteht. Hinsichtlich des Einkommens und des Geschlechts ist eine Vergleichbarkeit beider Gruppen uneingeschränkt gegeben.

<sup>8</sup> Personen.

#### IV.3.2.1. Wissen der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ über Geld und Schulden<sup>9</sup>

Das Wissen über Geld und Schulden der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ stellte sich für die Fit-for-Money Teilnehmer und die Elmshorner wie folgt dar:

##### IV.3.2.1.1. Bester Weg einen günstigen Kredit zu finden

Die Frage 9 nach dem effektiven Jahreszins beantworteten 91,7% der Fit-for-Money Teilnehmer korrekt. Dagegen waren es nur 60,7% aus Elmshorn. Der Unterschied ist mit einem Chi-Quadrat von Pearson mit  $p = ,003$  signifikant.

##### IV.3.2.1.2. Wissen über bargeldlosen Geldverkehr, Schulden und Bürgschaft

Kategorie	Frage	Korrekte Antwort %		Signifikanz (Chi- Quadrat) p =
		Fit-for-Money Gruppe	Elms- horner	
Bargeldloser Geldverkehr	Konto für bargeldlosen Zahlungsverkehr	94,4	74,2	n.s.
	Voraussetzungen normales Girokonto	20,7	39,4	,010
	Kontoführungsgebühren	100	79,4	n.s.
	Zinsen für Kredit	83,3	38,5	,000
	Sinn von Dispo-Kredit	88,9	46,6	,000
Schulden	Schuldendefinition	69,7	38,9	,010
	Überschuldung	88,6	81,6	n.s.
	Schulden nur Länder & Firmen	94,6	68,4	n.s.
Bürgschaft	Bürgendefinition	86,1	53,3	,003
	Bürgenzahlungspflicht	92,3	69,0	,031

Die Auswertung der Wissensfragen macht deutlich, dass die Gruppe der Fit-for-Money Teilnehmer ein besseres Wissen in Bezug auf Geld und Schulden besitzt. In sechs von zehn Fällen ist dieser Unterschied auch signifikant. Bei fünf Fragen verfügen die Fit-for-Money Teilnehmer über ein besseres Wissen in einem Fall – Voraussetzungen für ein „normales“ Girokonto – die Elmshorner. Wird davon ausgegangen, dass es sich bei dieser jungen Gruppe

<sup>9</sup> Zu den Fragen im Einzelnen vgl. IV.2.1..

nicht um einen Alterseffekt handelt, und dies legt das Ergebnis nahe, dass das Wissen in einem Fall auch für die Elmshorner signifikant besser ist, so kann festgestellt werden, dass in Bezug auf die im Fragebogen gestellten Wissensfragen das Programm Fit-for-Money bei dieser Altersgruppe wirksam ist<sup>10</sup>.

#### IV.3.2.1.3. Gefahren der Bürgschaft

Im Gegensatz zu den Elmshornern gibt kein Fit-for-Money Teilnehmer an, es gäbe keine Gefahren der Bürgschaft. Allerdings je qualifizierter die Folge der Bürgschaft ist, umso geringer wird auch der Prozentsatz der Fit-for-Money Teilnehmer, die die Folgen korrekt angibt. Bei allen Antwortkategorien scheiden jedoch die Fit-for-Money Teilnehmer besser ab als die Elmshorner<sup>11</sup>.

	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Elms-horner	Fit-for-Money	Elms-horner
Keine	0	6,5	0	4,7
Zahlung Schulden eines Anderen, wenn diese zahlungsunfähig ist	96,9	51,6	40,3	37,2
Zahlung Schulden eines Anderen in dessen Todesfall	65,6	41,9	27,3	30,2
Ohne selbst Geld zu leihen, kann dadurch eigene Verschuldung entstehen	78,1	38,7	32,5	27,9

#### IV.3.2.1.4. Wissen über langfristiges Sparen

Sowohl die Elmshorner als auch die Fit-for-Money Teilnehmer sehen zu über 90% (jeweils 94,6%) das Sparkonto als am besten geeignete Geldanlagemöglichkeit für langfristiges Sparen an. Als zweite Möglichkeit geben ebenfalls beide Gruppen den Bausparvertrag an. Am dritthäufigsten wird die Spardose genannt, danach Aktien/Fonds und zuletzt das Girokonto. Beim Vergleich zeigt sich allerdings, dass bei den Fit-for-Money Teilnehmern wesentlich

<sup>10</sup> Um zu prüfen, ob die Fit-for-Money Teilnehmer möglicherweise vor dem Durchlaufen des Fit-for-Money Programms über ein besseres Wissen verfügen haben, wäre eine randomisierte Kontrollgruppenuntersuchung notwendig gewesen. Diese konnte jedoch innerhalb eines studentischen Projekts nicht durchgeführt werden.

<sup>11</sup> Aufgrund der Möglichkeit von Mehrfachantworten wurde kein Signifikanztest vorgenommen.

häufiger der Bausparvertrag und bei den jugendlichen Nichtteilnehmern Aktien/Fonds genannt wurden<sup>12</sup>. Dies könnte auf die unterschiedliche Gestaltung des Fit-for-Money Programms und des Sparkassenprogramms hindeuten. Das Sparkassenprogramm hatten die Elmshorner Jugendlichen durchlaufen. Es könnte die These formuliert werden, dass die Sparkasse als Anbieter und Vermittler von Aktien und Fonds einen größeren Schwerpunkt auf diese im Rahmen eines Kurses legt. Ob dies tatsächlich der Fall ist, konnte aber mit der vorliegenden Erhebung nicht untersucht werden. Dazu hätten zunächst die Elmshorner Jugendlichen ausgeschieden werden müssen, die – zum Beispiel aufgrund von Krankheit - gar nicht am Sparkassenprogramm teilgenommen haben und das Sparkassenprogramm selbst sowie die Vorkenntnisse der Elmshorner Jugendlichen vor durchlaufen des Sparkassenprogramms hätten erhoben werden müssen. Dies war jedoch innerhalb eines studentischen Projekts nicht möglich.

Geldanlage- möglichkeiten <sup>13</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Elms-horner	Fit-for-Money	Elms-horner
Sparkonto	94,6	94,6	47,3	46,1
Bausparvertrag	70,3	43,2	35,1	21,1
Aktien/Fonds	8,1	16,2	4,1	7,9
Spardose	21,6	40,5	10,8	19,7
Girokonto	5,4	10,8	2,7	5,3

#### IV.3.2.1.5. Typische Ursachen für Schulden bzw. Überschuldung

Beim Vergleich der genannten Ursachen für Schulden bzw. Überschuldung ist auffällig, dass die Fit-for-Money Teilnehmer ein wesentlich ausgereifteres Repertoire an Ursachen auf die offene Frage aufzählen. Nennungen wie Leben über die Verhältnisse/Gruppenzwang, Krankheit/Unfall, Trennung/Scheidung, Werbung/Katalogbestellung, Selbstständigkeit und Bürgschaft werden von den Elmshorner Jugendlichen gar nicht genannt. Bei ihnen überwiegt eine eher undifferenzierte Sichtweise. Dies findet auch in der hohen Nennung relativ unkonkreter Kategorien wie Verspekulierung/schlechter Geldumgang ihren Ausdruck.

<sup>12</sup> Siehe Fußnote 11.

<sup>13</sup> Die Ordnung der aufgeführten Sparformen entspricht der Häufigkeitsverteilung des Gesamtsamples (vgl. IV.2.1.). Dies geschieht, um gleichzeitig zum in diesem Kapitel hergestellten Vergleich auch einen Bezug zur Verteilung innerhalb des Gesamtsamples zu erhalten.

Antwortkategorie <sup>14</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Elms-horner	Fit-for-Money	Elms-horner
Verspekulierung / Schlechter Geldumgang	19,4	36,4	6,4	30,0
Teure Anschaffungen	5,6	27,3	1,8	22,5
Arbeitslosigkeit	55,6	6,1	18,3	5,0
Sucht / Drogen	44,4	15,2	14,7	12,5
Handy / Internet	30,6	6,1	10,1	5,0
Kredite, Nutzung von EC- und Kreditkarte	19,4	3,0	6,4	2,5
Leben über Verhältnissen / Gruppenzwang	22,2	0	7,3	0
Krankheit / Unfall	22,2	0	7,3	0
Trennung / Scheidung	27,8	0	9,2	0
Kinder	27,8	3,0	9,2	2,5
Armut / Geldmangel	2,8	6,1	0,9	5,0
Unvorhersehbare Kosten	2,8	3,0	0,9	2,5
Werbung / Katalogbestellung	5,6	0	1,8	0
Selbständigkeit	8,3	0	2,8	0
Bürgschaft	5,6	0	1,8	0
Kriminalität	-	-	-	-
Urlaub	0	3,0	0	2,5
Zu frühe Gewährung (Alter)	-	-	-	-
Sonstiges	2,8	12,1	0,9	10,0

Die Schwerpunkte der Ursachennennungen bei den Elmshornern liegen auf den Kategorien Verspekulierung/schlechter Geldumgang, teure Anschaffungen und Sucht/Drogen. Die Fit-for-Money Teilnehmer nennen dagegen eher strukturelle Aspekte wie die Arbeitslosigkeit, Sucht/Drogen und das Handy/Internet.

<sup>14</sup> Die Reihung entspricht der Häufigkeitsverteilung des Gesamtsamples (IV.2.1.5.). Zu den Gründen siehe Fußnote 13.

Ein Ranking<sup>15</sup> im Gruppenvergleich sähe wie folgt aus:

<i>Fit-for-Money</i>	<i>Rang</i>	<i>Elms horner</i>
<i>Arbeitslosigkeit</i>	1.	<i>Verspekulierung/schlechter Geldumgang</i>
<i>Sucht/Drogen</i>	2.	<i>Teure Anschaffungen</i>
<i>Handy/Internet</i>	3. <sup>16</sup>	<i>Sucht/Drogen</i>

#### IV.3.2.1.6. Folgen der Überschuldung

Als Folgen der Überschuldung nannten die Gruppen folgende:

Kategorie	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Elms-horner	Fit-for-Money	Elms-horner
Justiz / Dritte	25,0	46,4	10,1	39,4
Armut / Sozialfall	22,2	17,9	9,0	15,2
Isolation	30,6	7,1	12,4	6,1
Krankheit / Sucht	36,1	7,1	14,6	6,1
<b>Selbstmord</b>	33,3	3,6	13,5	3,0
Depression / Verzweiflung	22,2	0	9,0	0
Kriminalität	27,8	0	11,2	0
Arbeitslosigkeit	0	7,1	0	6,1
Zinssteigerung / keine Kredite mehr	0	3,6	0	3,0
Stress	5,6	7,1	2,2	6,1
Prostitution	11,1	0	4,5	0
Schuldnerberatung	5,6	0	2,2	0
Trennung	2,8	0	1,1	0
Weiß nicht	0	7,1	0	6,1
Sonstiges	25,0	10,7	10,1	9,1

Es zeigt sich, dass die Fit-for-Money Teilnehmer die psychischen und sozialen Folgen wie Krankheit/Sucht, Selbstmord und Isolation in den Vordergrund stellen wohingegen die Elms horner Jugendlichen eher diejenigen Kategorien wählen, die sich auf die materielle Folgen beziehen (Justiz/Dritte und Armut/Sozialfall). Dies könnte als Hinweis darauf

<sup>15</sup> Vgl. Fußnote 11.

<sup>16</sup> Ein weiteres Ranking wurde nicht vorgenommen, weil hier die Nennungen bei den Nichtteilnehmer unter 10% fielen. Bei der geringen Fallzahl der Gruppe hätte ein Vergleich hier nicht mehr aussagekräftig gewesen.



gesehen werden, dass die psychischen und sozialen Folgen im Fit-for-Money Programm stärker als Folgen herausgearbeitet werden, während die Elmschorner eher auf Erfahrungen und Vermutungen Rückbezug genommen haben<sup>17</sup>.

Ein Ranking der konkret genannten Folgen im Vergleich sieht wie folgt aus:

<u>Fit-for-Money</u>	<u>Rang</u>	<u>Nichtteilnehmer</u>
<i>Krankheit/Sucht</i>	1.	<i>Justiz/Dritte</i>
<i>Selbstmord</i>	2.	<i>Armut/Sozialfall</i>
<i>Isolation</i>	3.	* <sup>18</sup>

#### IV.3.2.1.7. Geeignete Mittel, um einen Überblick über die finanzielle Situation zu erhalten

Bei den Fit-for-Money Teilnehmern liegt der Schwerpunkt der Nennungen der geeigneten Mittel für den Überblick zur finanziellen Situation auf der Dokumentation. Innerhalb der offenen Antwortkategorien wurden konkrete Dokumentationsmethoden wie z.B. der Haushaltsplan benannt. Die Elmschorner Jugendlichen legten ihren Schwerpunkt eher im undifferenzierten Bereich, der Beschaffung von fremd erstellten Dokumentation in der Form von Kontoauszügen und Quittungen<sup>19</sup>

<b>Kategorie<sup>20</sup></b>	<b>% der Fälle</b>		<b>% der Antworten</b>	
	Fit-for-Money	Elmschorner	Fit-for-Money	Elmschorner
Dokumentation	75,9	23,1	48,9	21,4
Kontoauszug / Quittung	41,4	53,8	26,7	50,0
Kontrolle	24,4	19,2	15,6	17,9
Beratung	6,9	7,7	4,4	0
Sparen / Vergleiche	6,9	0	4,4	0
Bargeldzahlung	-	-	-	-
Selten leihen / verleihen	-	-	-	-
Sonstiges	0	3,8	0	3,6

#### IV.3.2.1.8. Erwartungen an die Schuldnerberatung

Bei den Erwartungen an die Schuldnerberatung erscheint es befremdlich, dass sowohl die Fit-for-Money Teilnehmer als auch die Elmschorner Jugendlichen die Schuldenbegleichung

<sup>17</sup> Signifikanzberechnungen wurden nicht vorgenommen, vgl. Fußnote 11.

<sup>18</sup> Weitere konkrete Nennungen lagen unter 10%, vgl. Fußnote 16.

<sup>19</sup> Es wurden keine Signifikanzberechnungen vorgenommen, vgl. Fußnote 11.

<sup>20</sup> Vgl. Fußnote 13.

erwarten. Dies mag aber daran liegen, dass hier die vorgegebene Antwortkategorie „Schuldenbegleichung“ mit der Hilfe zur Schuldenbegleichung gleichgesetzt und nicht als materielle Begleichung durch die Schuldnerberatung verstanden wurde.

Kategorie <sup>21</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Elms-horner	Fit-for-Money	Elms-horner
Finanzberatung	87,5	86,5	47,5	56,1
Erstellen eines Haushaltsplans	53,1	32,4	28,8	21,1
Schuldenbegleichung	43,8	35,1	23,7	22,8

#### IV.3.2.2. Einstellungen der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ zum Umgang mit Geld<sup>22</sup>

##### IV.3.2.2.1. Definition von „viel Geld“ als Geschenk

Die erste Frage zu der Einstellung junger Menschen zum Umgang mit Geld bezog sich auf die Definition von „viel Geld“ im Zusammenhang mit einem Geschenk. Die Frage lautete: „Ein Freund erzählt Dir, dass er viel Geld zum Geburtstag bekommen hat, nennt aber nicht genau die Summe. Was glaubst Du, wie hoch die Summe ist?“.

Hier liegt die Einschätzung der Fit-for-Money Gruppe um durchschnittlich 153,89 Euro höher als die der Gruppe der Elms-horner. Die Fit-for-Money Gruppe gibt durchschnittlich ein Geldgeschenk in Höhe von 318,89 Euro an, die Elms-horner Jugendlichen dagegen in Höhe von 165,-- Euro. Die Abweichung ist signifikant ( $t = 3,071$ ,  $p = ,003$ ).

##### IV.3.2.2.2. Einstellung zum Sparen

„Ich würde gerne Geld sparen, wenn ich Geld hätte“	Fit-for-Money %	Elms-horner %
stimmt total	20,0	5,3
stimmt eher	25,7	10,5
stimmt eher nicht	34,3	39,5
stimmt überhaupt nicht	20,0	44,7

<sup>21</sup> Vgl. Fußnote 11.

<sup>22</sup> Zu der inhaltlichen Ausgestaltung der Fragen im Einzelnen vgl. Kapitel IV.2.2..

Die Aussage „Ich würde gerne Geld sparen, wenn ich Geld hätte“ zeigte zwar eine signifikante Differenz (Chi-Quadrat-Test,  $p = ,028$ ), aber deren Verlässlichkeit ist wegen der geringen Zellenbesetzungen in 25% der Zellen eingeschränkt.

#### IV.3.2.2.3. Einstellung zu Schulden und zum Leihen von Geld

Bezüglich der Einstellung zu Schulden (Frage 15) und dem Leihen von Geld (Frage 16) zeigten sich zwischen den beiden Gruppen keine signifikanten Unterschiede<sup>23</sup>.

#### IV.3.2.3. Verhaltensangaben der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ zum Umgang mit Geld<sup>24</sup>

##### IV.3.2.3.1. Auskommen mit Geld

Das generelle Auskommen mit dem zur Verfügung stehenden Geld wurde über die Frage (1), „Wie kommst Du mit Deinem Geld normalerweise zurecht?“ erhoben.

Lediglich für die Aussage „ich komme gut aus“ zeigten sich zwischen den beiden Gruppen signifikante Unterschiede (Chi-Quadrat,  $p = ,015$ ).

„Ich komme gut mit meinem Geld aus“	Fit-for-Money %	Elms-horner %
stimmt total	27,0	39,5
stimmt eher	37,8	55,3
stimmt eher nicht	32,4	5,3
stimmt überhaupt nicht	2,7	-

Die Tabelle verdeutlicht, dass 1/3 (35,1%) der Fit-for-Money Teilnehmer angeben, mit ihrem Geld nicht gut auszukommen. Dagegen sind es nur 5,3% der Elmshorner Teilnehmer. Hierbei kann es sich aber um einen Alterseffekt handeln. Zudem ist die Verlässlichkeit der Signifikanzberechnung wegen der erwarteten Häufigkeit unter fünf in zwei Zellen (25%) grenzwertig.

##### IV.3.2.3.2. Güter für die von Jugendlichen Geld ausgegeben wird

Auf die Frage „Wofür gibst Du am meisten Geld aus?“ antworteten die Befragten der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ wie folgt:

<sup>23</sup> Vgl. Kapitel IV.2.2.3. und Kapitel IV.2.2.4..

<sup>24</sup> Zu dem Inhalt der Fragen im Einzelnen vgl. IV.2.3..

Gut <sup>25</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Elms-horner	Fit-for-Money	Elms-horner
Handy / Telefon	56,9	55,3	16,5	17,8
Ausgehen	29,7	15,8	8,7	5,1
Kleidung	48,6	36,8	14,2	11,9
Zigaretten / Tabak	29,7	5,3	8,7	1,7
<b>Sport</b>	<b>10,8</b>	<b>42,1</b>	<b>3,1</b>	<b>13,6</b>
Mobilität	2,7	2,6	0,8	0,8
CD's / Musik	37,8	31,6	11,0	10,2
Zeitschriften / Bücher	35,1	44,7	10,2	14,4
Hobbies	18,9	34,2	5,5	11,0
<b>Süßigkeiten</b>	<b>54,1</b>	<b>23,7</b>	<b>15,7</b>	<b>7,6</b>
Freunde einladen	8,1	5,3	2,4	1,7
Lebensmittel	5,4	2,6	1,6	0,8
Wohnen	-	-	-	-
Persönl. Kosten	0	2,6	0	0,8
Alkohol / Drogen	0	2,6	0	0,8
Kosmetik / Schmuck	5,4	2,6	1,6	0,8
Ausbildungsmaterialien	0	2,6	0	0,8
Mitgliedsbeiträge	-	-	-	-
Sonstiges	-	-	-	-

Die Rangfolge der Güter für die die Jugendlichen Geld ausgeben weicht teilweise von der des Gesamtsamples ab. Im Vergleich der beiden Gruppen zeigt sich folgendes Ranking<sup>26</sup>:

<i>Fit-for-Money</i>	<i>Rang</i>	<i>Nichtteilnehmer</i>
<i>Handy/Telefon</i>	1.	<i>Handy/Telefon</i>
<i>Süßigkeiten</i>	2.	<i>Zeitschriften/Bücher</i>
<i>Kleidung</i>	3.	<i>Sport</i>
<i>CD/Musik</i>	4.	<i>Kleidung</i>
<i>Zeitschriften/Bücher</i>	5.	<i>Hobbies</i>
<i>Ausgehen + Zigaretten/Tabak</i>	6.	<i>CD/Musik</i>

Wie bereits im Gesamtsample stellen die Hauptausgabe Zahlungen für Handy/Telefon dar. Auffällig ist, dass die Fit-for-Money Teilnehmer wesentlich häufiger Geld für Süßigkeiten

<sup>25</sup> Vgl. Fußnote 13.

<sup>26</sup> Vgl. Fußnote 11.

ausgeben als die Elmsborner Jugendlichen. Dagegen geben die Nichtteilnehmer wesentlich häufiger Ausgaben für Sport an. Um einen reinen Alterseffekt kann es sich bei diesen beiden Kategorien eigentlich nicht handeln. Es wäre sogar eher zu vermuten, dass die jüngere Gruppe – nämlich die Elmsborner – häufiger Geld für Süßigkeiten ausgibt als die Fit-for-Money Gruppe. Demgegenüber wäre es auf den ersten Blick wahrscheinlicher, dass die ältere Gruppe – nämlich die Fit-for-Money Teilnehmer – mehr Geld für Sport ausgibt. Das hier vorliegende Ergebnis erscheint also paradox. Ob es sich bei den Elmsbornern um eine eher sportlichere Gruppe handelt, kann aus den vorliegenden Daten nicht erhoben werden.

#### IV.3.2.3.3. Finanzierungsverhalten in Bezug auf teure Anschaffungen

Das Finanzierungsverhalten in Bezug auf teure Anschaffungen unterscheidet sich bei beiden Gruppen grundsätzlich nicht. Sowohl die Fit-for-Money Teilnehmer als auch die Nichtteilnehmer würden zur Finanzierung einer teuren Anschaffung auf den Wunsch zu Weihnachten oder zum Geburtstag zurückgreifen. Damit zeigt sich hier eine Abweichung zum Gesamtsample, das als erstes auf eine solche Anschaffung sparen würde. Abweichungen beim Vergleich der Gruppe „Jugendliche“ zeigen sich zwischen den Fit-for-Money Teilnehmern und den Nichtteilnehmern nur im Hinblick auf den Rückgriff auf die Eltern. Die Eltern um Geld zu fragen, steht bei den jugendlichen Nichtteilnehmern an zweiter Stelle, bei den Fit-for-Money Teilnehmern lediglich an dritter. Hierbei mag es sich aber um einen Alterseffekt handeln.

Item <sup>27</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Elmsborner	Fit-for-Money	Elmsborner
Ich spare darauf.	64,9	28,9	27,9	16,2
Ich wünsche es mir zu Weihnachten oder zum Geburtstag.	70,3	81,6	30,2	45,6
Ich greife auf Ersparnes zurück.	29,7	18,4	12,8	10,3
Ich frage meine Eltern nach Geld.	37,8	42,1	16,3	23,5
Ich frage Freunde oder Verwandte.	10,8	0	4,7	0
Zusätzliches Geld verdienen	13,5	0	5,8	0
Verzicht	0	2,6	0	1,5

<sup>27</sup> Vgl. Fußnote 13.

Leihen				
Ignorieren der Verschuldung	2,7	0	1,2	0
Ratenkauf				
Ebay, Handeln	0	2,6	0	1,5
EhegattIn				
Sonstiges	2,7	2,6	1,2	1,5

#### IV.3.2.3.4. Entscheidungsverhalten für oder gegen einen Kauf

Bezüglich der Frage 6 „Wonach entscheidest Du, etwas zu kaufen?“ zeigte sich bei einer Stellungnahme ein signifikanter Unterschied: „wenn etwas gerade preiswert ist“ (Chi-Quadrat-Test,  $p = ,039$ ).

„wenn etwas gerade preiswert ist“	Fit-for-Money %	Elms-horner %
stimmt total	27,0	17,8
stimmt eher	45,9	47,9
stimmt eher nicht	24,3	23,3
stimmt überhaupt nicht	2,7	11,0

Der signifikante Unterschied zeigt sich allerdings nur in den Extrembereichen. So stimmen 27,0% der Fit-for-Money Teilnehmer der Aussage zu, dass die Preisgünstigkeit für sie ein Kriterium für den Kauf ist und nur 2,7% lehnen dies absolut ab. Dem stehen 17,8% - also eine geringe Zahl der Elms-horner – gegenüber die die Preisgünstigkeit als absolutes Kriterium wählen. Sie lehnen diese Aussage auch eher absolut ab (11,0%). Der Hauptteil sowohl der Fit-for-Money Teilnehmer als auch der Elms-horner Jugendlichen beantwortet die Aussage aber mit einer jeweils abgeschwächten Kategorie. Dementsprechend liegt die Verlässlichkeit der Signifikanzberechnung an der Grenze (zwei Zellen 25%).

#### IV.3.2.3.5. Umgang mit nicht eingeplantem Geld

Mit der Frage 7 wurde erhoben, wie die Befragten mit nicht eingeplantem Geld umgehen. Die Frage lautete: „Was würdest Du machen, wenn Dir jemand 250,-- Euro schenken würde?“. Signifikante Unterschiede zeigten sich hier bei der Aussage „Ich kaufe, was ich schon immer haben wollte“ (Chi-Quadrat-Test,  $p = 0,043$ ).

„Ich kaufe, was ich schon immer haben wollte“	Fit-for-Money %	Elms-horner %
stimmt total	60,0	27,0
stimmt eher	25,7	45,9
stimmt eher nicht	11,4	18,9
stimmt überhaupt nicht	2,9	8,1

Die Fit-for-Money Teilnehmer stimmen dieser Aussage signifikant mehr in absoluter Form „stimmt total“ zu. Jedoch liegt auch hier die Verlässlichkeit der Signifikanzberechnung an der Grenze (zwei Zellen 25%).

#### IV.3.2.3.6. Entscheidung für Raten- oder Dispositionskredit

Mit der Frage 8 wurde erhoben, ob die Vergleichsgruppe „Jugendliche“ sich bei einer sehr teuren Anschaffung für einen Raten- oder einen Dispositionskredit entscheiden. Es zeigten sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Gruppen.

#### IV.3.2.3.7. Kontrolle beim Verleihen von Geld

Bezüglich des Kontrollverhaltens beim Verleihen von Geld gibt es bei den Gruppen keine signifikanten Unterschiede.

#### IV.3.2.3.8. Strategien bei einer eigenen Verschuldung

Die mit der Frage 35 erhobenen Strategien bei einer eigenen Verschuldung stellten sich im Gruppenvergleich wie folgt dar: Ein hoch signifikanter Unterschied bestand bei der Variable „Ich würde Freunde fragen, ob sie mir helfen“ (Chi-Quadrat,  $p = ,002$ ).

„Ich würde Freunde fragen, ob sie mir helfen“	Fit-for-Money %	Elms-horner %
stimmt total	41,9	8,1
stimmt eher	19,4	29,7
stimmt eher nicht	35,5	35,1
stimmt überhaupt nicht	3,2	27,0

Die Fit-for-Money Teilnehmer würden in einer Situation der Verschuldung stärker auf Freunde zurückgreifen, als die Elms-horner Jugendlichen.

Die Schuldensumme, ab der sich die Befragten Hilfe suchen würden, lag für die Fit-for-Money Gruppe mit durchschnittlich 7.011,89 Euro höher als bei der Elmshorner Gruppe. Der Unterschied war jedoch nicht signifikant.

#### IV.3.2.4. Handeln der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ in Bezug auf Geld und Schulden<sup>28</sup>

##### IV.3.2.4.1. Spar- und Geldtransfermöglichkeiten

Die Spar- und Geldtransfermöglichkeiten bei der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ sehen wie folgt aus:

Item <sup>29</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Elms-horner	Fit-for-Money	Elms-horner
Girokonto	22,9	54,1	12,3	23,0
Sparbuch	54,3	73,0	29,2	31,0
EC-Karte	8,6	16,2	4,6	6,9
Spardose	54,3	67,6	29,2	28,7
Aufladbare Geldkarte	5,7	10,8	3,1	4,6
Schüler-Girokonto	31,4	2,7	16,9	1,1
Kreditkarte	-	-	-	-
Nichts von alledem	8,6	10,8	4,6	4,6

Ein deutlicher Unterschied zwischen den zwei Gruppen zeigt sich im Hinblick auf das Schüler-Girokonto. Die Fit-for-Money Teilnehmer besitzen wesentlich häufiger ein Schüler-Girokonto als die Elmshorner Jugendlichen. Diese greifen hauptsächlich auf das „normale“ Girokonto zurück. Dies könnte durchaus ein Effekt des Programms Fit-for-Money sein, da das Schüler-Girokonto gebührenfrei ist. Überraschend (und für uns zweifelhaft) ist die Angabe jedes 6. der Elmshorner Jugendlichen, eine EC-Karte zu besitzen. Inwieweit hier der Begriff der EC-Karte möglicherweise falsch verstanden wurde oder ob dies ein Ergebnis der Zusammenarbeit mit der Sparkasse ist, kann aber aufgrund der vorliegenden Daten nicht geklärt werden.

<sup>28</sup> Zu den Fragen in inhaltlicher Sicht vgl. IV.2.4..

<sup>29</sup> Vgl. Fußnote 13.



#### IV.3.2.4.2. Handyeigentümer/-besitzer

Die Frage, ob die jeweiligen Gruppenmitglieder ein Handy besitzen und mit welcher Zahlungsform dieses Handy ausgestattet ist, wies in den Antworten keine signifikanten Unterschiede auf.

#### IV.3.2.4.3. Risikoreiches Geld ausgeben

Mit der Frage 14 wurde u.a. die Frage nach risikoreichem Geld ausgeben gestellt. Es zeigten sich keine signifikanten Unterschiede.

#### IV.3.2.4.4. Leihe von Geld – Machen von Schulden

Mit Frage 17 wurde erhoben, inwiefern die Befragten tatsächlich Schulden machen, indem sie sich Geld von Anderen leihen. Die Frage lautete: „Wie oft leihst Du Dir Geld (mindestens 10,- Euro)? Hier zeigte sich, dass die Fit-for-Money Teilnehmer sich signifikant eher Geld leihen als die Elmsborner (Chi-Quadrat,  $p = ,036$ ).

#### IV.3.2.4.5. Rückzahlung geliehenen Geldes

Die Rückzahlung des geliehenen Geldes (Frage 19) spielt bei den Fit-for-Money Teilnehmern signifikant eher eine Rolle, von wem sie sich das Geld geliehen haben (Chi-Quadrat,  $p = ,000$ ).

„kommt darauf an, bei wem ich mir das Geld geliehen habe“	Fit-for-Money %	Elmsborner %
stimmt total	54,1	13,5
stimmt eher	10,8	24,3
stimmt eher nicht	2,7	32,4
stimmt überhaupt nicht	32,4	29,7

Bezüglich der anderen Antwortalternativen gab es keine signifikanten Unterschiede.

#### IV.3.2.5. Zusammenfassung Vergleichsgruppe „Jugendliche“

Zusammenfassend kann für die Wirksamkeit des Programms Fit-for-Money im Rahmen der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ folgendes festgehalten werden:

Bezüglich differenzierter **Wissensfragen** zeigen sich für die Fit-for-Money Teilnehmer signifikant bessere Ergebnisse als für die Elmsborner Jugendlichen. Auch bei offenen Fragen im Hinblick auf die Ursachen und Folgen von Schulden bzw. Überschuldung antworteten die Fit-for-Money Teilnehmer wesentlich differenzierter. Zudem stellten sie psychische und

soziale Folgen der Überschuldung in den Vordergrund, die Elmshorner dagegen eher materielle Folgen. Aufgrund der differenzierten Antworten ist nicht davon auszugehen, dass es sich bei dem besseren Abschneiden der Fit-for-Money Teilnehmer um einen reinen Alterseffekt handelt.

Die **Einstellung** der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ zum Umgang mit Geld zeigte lediglich für die angenommene Höhe eines Geldgeschenks einen signifikanten Unterschied. Die Fit-for-Money Teilnehmer gingen durchschnittlich von einem Betrag in Höhe von 318,89 Euro aus, die Elmshorner dagegen von einem Betrag in Höhe von 165,-- Euro.

Das **Verhalten** der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ unterscheidet sich im Hinblick auf vier Kriterien signifikant. Die Fit-for-Money Teilnehmer würden bei einer eigenen Verschuldung häufiger auf Freunde zurückgreifen als die Elmshorner, bei einem Geldgeschenk würden sie häufiger kaufen, was sie schon immer haben wollten, das Kriterium für einen Kauf ist häufiger die Preisgünstigkeit des Gutes und sie geben weniger häufig an, mit ihrem Geld gut auszukommen. Bei den letzten drei genannten Signifikanzen liegt die Verlässlichkeit der Signifikanzberechnung jedoch an der Grenze. Hoch signifikant ist lediglich der Unterschied in Bezug auf die Frage von Freunden bei einer Verschuldung.

Bezüglich des Ausgabeverhaltens zeigen sich nur im Hinblick auf die Güter „Süßigkeiten“ und „Sport“ deutliche Unterschiede. Eine These, warum die Fit-for-Money Teilnehmer als ältere Gruppe häufiger Geld für Süßigkeiten und die Elmshorner als jüngere häufiger Geld für Sport ausgibt, konnte nicht entwickelt werden. Das Finanzierungsverhalten bei teuren Anschaffungen zeigt nur im Hinblick auf die Inanspruchnahme der Eltern einen deutlichen Unterschied. Die Elmshorner Jugendlichen nehmen wesentlich häufiger ihre Eltern in Anspruch als die Fit-for-Money Teilnehmer.

Bezüglich des **Handelns** zeigt sich, dass die Fit-for-Money Teilnehmer sich signifikant häufiger Geld leihen. Für sie kommt es für die Rückzahlungsmodalitäten auch signifikant häufiger darauf an, bei wem sie sich das Geld geliehen haben. Zudem besitzen die Fit-for-Money Teilnehmer wesentlich häufiger ein Schüler-Girokonto.

**Insgesamt kann für die Vergleichsgruppe „Jugendliche“ Folgendes festgehalten werden:**

Die Fit-for-Money Teilnehmer besitzen gegenüber den Elmshorner Jugendlichen ein signifikant besseres und differenziertes Wissen über Geld und Schulden. Signifikante Unterschiede zwischen den Fit-for-Money Teilnehmern und den Elmshornern im Hinblick auf Einstellungen und Verhalten können hauptsächlich durch den Altereffekt erklärt werden. Gleiches gilt für das Handeln. Lediglich hinter der wesentlich häufigeren Wahl des Schüler-

Girokontos lässt sich ein relevanter Effekt des Programms Fit-For-Money in Bezug auf das Handeln vermuten.

#### IV.3.2.6. Schlussfolgerungen Vergleichsgruppe „Jugendliche“

Die Fit-for-Money Teilnehmer der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ unterschieden sich von den Elmshorner Jugendlichen nur im Alter und in der derzeitigen Berufstätigkeit der Väter signifikant. Die Fit-for-Money Teilnehmer waren durchschnittlich 1,7 Jahre älter als die Nichtteilnehmer. Die Väter der Fit-for-Money Teilnehmer waren signifikant häufiger nicht berufstätig.

Vor dem Hintergrund dieser Ausgangslage zeigten sich die folgenden Ergebnisse:

Die Fit-for-Money Teilnehmer verfügten bei differenzierten Wissensfragen über ein signifikant besseres Wissen als die Elmshorner. Auf die offenen Fragen nach den typischen Ursachen von Schulden und Überschuldung und den Folgen von Schulden antworteten die Fit-for-Money Teilnehmer im Hinblick auf die Ursachen wesentlich differenzierter und bei den Folgen stellten sie insbesondere auf psychische und soziale Folgen ab, während die Elmshorner Jugendlichen materielle Folgen in den Vordergrund stellten.

Im Hinblick auf die Wissensfragen kann also von einer Wirksamkeit des Programms Fit-for-Money ausgegangen werden. Dass solch differenziertes Wissen durch den Altersvorsprung erworben wurde, ist nicht anzunehmen.

Bezüglich der Einstellung zeigten sich für das Thema der Schuldenprävention keine signifikanten Unterschiede.

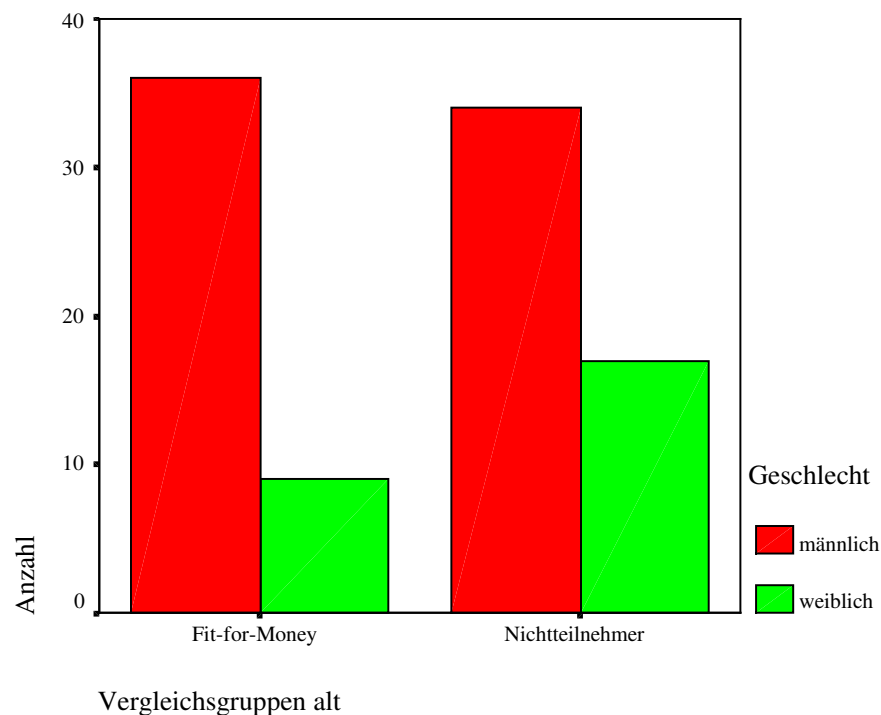
Auch bezüglich des Verhaltens konnten keine signifikanten Unterschiede festgestellt werden, die auf eine Wirksamkeit des Fit-for-Money Programms hinweisen.

Bezüglich des Handelns könnte im Hinblick auf die Wirksamkeit des Programms Fit-for-Money vermerkt werden, dass die Fit-for-Money Teilnehmer wesentlich häufiger ein Schüler-Girokonto besitzen. Ob dies aber tatsächlich eine Folge des Fit-for-Money Programms ist, kann nicht mit Sicherheit gesagt werden.

**Insgesamt kann für die Vergleichsgruppe „Jugendliche“ festgehalten werden, dass die Wirksamkeit des Programms Fit-for-Money im Wissensbereich nachgewiesen werden konnte.**

### IV.3.3. Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“

Die Vergleichsgruppen „Heranwachsende und junge Erwachsene“<sup>30</sup> sind Fit-for-Money Teilnehmer (45 Personen) und Nichtteilnehmer (51 Personen), die zwischen 18 und 25 Jahre alt sind und monatlich ein zur Verfügung stehendes Einkommen von unter 1.000,-- Euro haben. Das durchschnittliche im Monat zu Verfügung stehende Einkommen der Nichtteilnehmer liegt 123,50- Euro höher als das der Fit-for-Money Teilnehmer. Dieser Unterschied ist nach dem T-Test signifikant ( $t = -2,780$ ,  $p = ,007$ ). Der Mittelwert des monatlich zur Verfügung stehenden Geldes liegt bei den Fit-for-Money Teilnehmern bei 412,11 Euro und bei den Nichtteilnehmern bei 535,61 Euro. Das Durchschnittsalter bei beiden Gruppen liegt bei 19 Jahren. Die Nichtteilnehmer sind durchschnittlich vier Monate älter als die Fit-for-Money Teilnehmer. Dieser Unterschied ist nicht signifikant. In der Nichtteilnehmergruppe befinden sich mehr weibliche Personen als in der Fit-for-Money Gruppe. Der Unterschied ist nach dem Chi-Test nach Pearson aber nicht signifikant.



Bezüglich der Zugehörigkeit zu einer sozialen Schicht zeigen sich keine Unterschiede zwischen den beiden Gruppen.

**Zusammenfassend** kann zu den Vergleichsgruppen „Heranwachsende und junge Erwachsene“ festgehalten werden:

<sup>30</sup> Innerhalb von Graphiken wird die Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ kurz „alt“ genannt.

Hinsichtlich der Geschlechtsverteilung, des Alters und der sozialen Schicht sind die beiden Gruppen vergleichbar. Hinsichtlich des Einkommens besteht ein signifikanter Unterschied, der im Rahmen der weiteren Analyse berücksichtigt werden muss.

#### IV.3.3.1. Wissen Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ über Geld und Schulden<sup>31</sup>

##### IV.3.3.1.1. Bester Weg einen günstigen Kredit zu finden

Die Frage nach dem effektiven Jahreszins beantworteten – wie bereits bei der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ – die Teilnehmer der Fit-for-Money Gruppe signifikant häufiger korrekt als die Nichtteilnehmer (Chi-Quadrat,  $p = ,030$ ). 86,0% der Fit-for-Money Gruppe gaben die korrekte Antwort „effektiver Jahreszins“. Dagegen nur 65,9% der Vergleichsgruppe.

##### IV.3.3.1.2. Wissen über bargeldlosen Geldverkehr, Schulden und Bürgschaft

Kategorie	Frage	Korrekte Antwort %		Signifikanz (Chi-Quadrat) p =
		Fit-for-Money Gruppe	Nichtteilnehmer	
Bargeldloser Geldverkehr	Konto für bargeldlosen Zahlungsverkehr	88,9	100	n.s.
	Voraussetzungen normales Girokonto	22,0	36,4	n.s.
	Kontoführungsgebühren	91,1	98,0	n.s.
	Zinsen für Kredit	73,8	81,3	n.s.
	Sinn von Dispo-Kredit	86,4	83,3	n.s.
Schulden	Schuldendefinition	54,8	64,4	n.s.
	Überschuldung	97,6	94,1	n.s.
	Schulden nur Länder & Firmen	86,0	95,9	n.s.
Bürgschaft	Bürgendefinition	88,6	90,2	n.s.
	Bürgenzahlungspflicht	90,2	96,0	n.s.

<sup>31</sup> Bezüglich der inhaltlichen Ausgestaltung der einzelnen Fragen vgl. IV.2.1..

Für die Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ zeigten sich bezüglich der reinen Wissensfragen keine signifikanten Unterschiede. Eine Interpretationsmöglichkeit wäre, dass das Wissen um Geld und Schulden durch die Lebenserfahrung gebildet wird, die bei einer Gruppe über 18 Jahren bereits gut ausgeprägt ist.

#### IV.3.3.1.3. Gefahren der Bürgschaft

Zwischen den Angaben der Fit-for-Money Teilnehmer und der Vergleichsgruppe konnten keine wesentlichen Unterschiede im Hinblick auf das differenzierte Wissen um die Bürgschaft festgestellt werden.

	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Keine	0	2,0	0	0,9
Zahlung Schulden eines Anderen, wenn diese zahlungsunfähig ist	97,6	90,0	40,2	40,2
Zahlung Schulden eines Anderen in dessen Todesfall	66,7	56,0	27,5	25,0
Ohne selbst Geld zu leihen, kann dadurch eigene Verschuldung entstehen	78,6	76,0	32,4	33,9

#### IV.3.3.1.4. Wissen über langfristiges Sparen

Auch im Hinblick auf das Wissen über langfristiges Sparen konnten keine wesentlichen Unterschiede festgestellt werden.

<b>Geldanlage-möglichkeiten<sup>32</sup></b>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Sparkonto	86,7	80,4	33,6	31,5
Bausparvertrag	82,2	90,2	31,9	35,4
Aktien/Fonds	57,8	62,7	22,4	24,6

<sup>32</sup> Vgl. Fußnote 13.

Spardose	26,7	19,6	10,3	7,7
Girokonto	4,4	2,0	1,7	0,8

#### IV.3.3.1.5. Typische Ursachen für Schulden bzw. Überschuldung

Das noch bei der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ sehr unterschiedliche Bild der genannten Ursachen für Schulden bzw. Überschuldung zwischen den Fit-for-Money Teilnehmern und den Nichtteilnehmern wird bei der Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ relativiert.

Antwortkategorie <sup>33</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Verspekulierung / Schlechter Geldumgang	35,1	46,7	17,8	26,6
Teure Anschaffungen	27,0	24,4	13,7	13,9
Arbeitslosigkeit	24,3	17,8	12,3	10,1
Sucht / Drogen	29,7	4,4	15,1	2,5
Handy / Internet	27,0	13,3	13,7	7,6
Kredite, Nutzung von EC- und Kreditkarte	13,5	11,1	6,8	6,3
Leben über Verhältnissen / Gruppenzwang	2,7	20,0	1,4	11,4
Krankheit / Unfall	2,7	13,3	1,4	7,6
Trennung / Scheidung	2,7	2,2	1,4	1,3
Kinder	2,7	0	1,4	0
Armut / Geldmangel	5,4	4,4	2,7	2,5
Unvorhersehbare Kosten	2,7	0	1,4	0
Werbung / Katalogbestellung	5,4	2,2	2,7	1,3
Selbständigkeit	-	-	-	-
Bürgschaft	-	-	-	-
Kriminalität	-	-	-	-
Urlaub	2,7	0	1,4	0
Zu frühe Gewährung (Alter)	0	2,2	0	1,3

<sup>33</sup> Vgl. Fußnote 13.

Sonstiges	13,5	13,3	6,8	7,6
-----------	------	------	-----	-----

Das Ranking<sup>34</sup> sind wir folgt aus:

<u>Fit-for-Money</u>	<u>Rang</u>	<u>Nichtteilnehmer</u>
<i>Schlechter Geldumgang/Verspekulierung/</i>	1.	<i>Schlechter Geldumgang/Verspekulierung</i>
<b><i>Sucht/Drogen</i></b>	2.	<i>Teure Anschaffungen</i>
<i>Teure Anschaffungen +</i>	3.	<b><i>Leben über Verhältnisse/Gruppenzwang</i></b>
<i>Handy/Internet</i>	(4.)	<i>Arbeitslosigkeit</i>
<i>Arbeitslosigkeit</i>	5.	<i>Handy/Internet +</i>
<i>Kredite/Nutzung EC- und Kreditkarte</i>	(6.)	<i>Krankheit/Unfall</i>

Deutlich wird bei diesem Ranking jedoch, dass die Fit-for-Money Teilnehmer Sucht und Drogen für eine der Hauptursachen von Schulden und Überschuldung halten. Diese Kategorie kommt bei den Nichtteilnehmern dagegen nicht unter die ersten sechs Plätze. Dies könnte Ausdruck der Wirksamkeit des Programms Fit-for-Money sein, das Sucht und Drogen als Ursache von Schulden und Überschuldung vermittelt. Bei den Nichtteilnehmern wird dagegen das Leben über die Verhältnisse/Gruppenzwang an der dritten Stelle genannt. Diese Kategorie taucht bei den Fit-for-Teilnehmern nicht unter den ersten sechs Plätzen auf. Ob diese Nennung der Nichtteilnehmer auf eigenen Erfahrungen beruht, oder es sich um eine Zuschreibung für andere Gruppen handelt, konnte im Rahmen der vorliegenden Untersuchung nicht geklärt werden. Auffällig ist, dass bei beiden Gruppen die eher undifferenzierte Kategorie Verspekulierung/schlechter Geldumgang an erster Stelle steht.

#### IV.3.3.1.6. Folgen der Überschuldung

Auch bei der Frage nach den Folgen der Überschuldung gleicht sich das Bild für die Fit-for-Money Teilnehmer und die Nichtteilnehmer an. Psychische und soziale Folgen (Isolation und Krankheit/Sucht) werden aber wiederum – wie bei der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ – verstärkt von Fit-for-Money Teilnehmern benannt.

---

<sup>34</sup> Vgl. Fußnote 11.



Kategorie <sup>35</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Justiz / Dritte	44,1	45,0	26,3	34,0
Armut / Sozialfall	26,5	37,5	15,8	28,3
Isolation	17,6	7,5	10,5	5,7
Krankheit / Sucht	17,6	0	10,5	0
<b>Selbstmord</b>	0	7,5	0	5,7
Depression / Verzweiflung	5,9	5,0	3,5	3,8
Kriminalität	8,8	0	5,3	0
Arbeitslosigkeit	14,7	5,0	8,8	3,8
Zinssteigerung / keine Kredite mehr	8,8	0	5,3	0
Stress	0	2,5	0	1,9
Prostitution	-	-	-	-
Schuldnerberatung	0	2,5	0	1,9
Trennung	-	-	-	-
Weiß nicht	-	-	-	-
Sonstiges	23,5	20,0	14,0	15,1

Ein Ranking<sup>36</sup> zeigt folgendes Bild:

<u>Fit-for-Money</u>	<u>Rang</u>	<u>Nichtteilnehmer</u>
<i>Justiz/Dritte</i>	1.	<i>Justiz/Dritte</i>
<i>Armut/Sozialfall</i>	2.	<i>Armut/Sozialfall</i>
<b><i>Isolation +</i></b>	3.	<i>*37</i>
<b><i>Krankheit/Sucht</i></b>		

Krankheit und Sucht nennen die Nichtteilnehmer gar nicht. Dagegen benennt zumindest ein Teil der Antwortenden Nichtteilnehmergruppe den Selbstmord als Folge. Die Fit-for-Money Gruppe tut dies in keinem Fall. Dies ist insbesondere vor dem Ergebnis der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ überraschend. Dort stand der Selbstmord bei den Fit-for-Money Teilnehmern an dritter Stelle. Eine Erklärung des hier vorliegenden Ergebnisses erscheint schwierig. Zumindest deutet dieses Ergebnis darauf hin, dass der Selbstmord als Folge von

<sup>35</sup> Vgl. Fußnote 13.

<sup>36</sup> Vgl. Fußnote 11.

<sup>37</sup> Keine weiteren Nennungen über 10%.

Überschuldung nicht durch das Fit-for-Money Programm vermittelt wurde. Möglicherweise sind hier bei der offenen Frage Gruppeneffekte des „Abschreibens“ beim Nachbarn aufgetreten. Dadurch könnte die Idee einer Person sich innerhalb einer Gruppe vervielfältigen. Generell auffällig ist, dass materielle Folgen sowohl bei den Fit-for-Money Teilnehmern als auch bei den Nichtteilnehmern die beiden ersten Rangplätze einnehmen.

#### IV.3.3.1.7. Geeignete Mittel, um einen Überblick über die finanzielle Situation zu erhalten

Bei den geeigneten Mitteln für einen Überblick über die finanzielle Situation haben sich die Ergebnisse ebenfalls angeglichen. Lediglich bei der Kategorie der Beratung zeigen sich die Nichtteilnehmer eher geneigt, diese als probates Mittel anzusehen<sup>38</sup>.

Kategorie <sup>39</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Dokumentation	59,4	64,1	46,3	45,5
Kontoauszug / Quittung	46,9	41,0	12,2	5,5
Kontrolle	15,6	7,7	36,6	29,1
Beratung	6,3	12,8	4,9	9,1
Sparen / Vergleiche	-	-	-	-
Bargeldzahlung	0	2,6	0	1,8
Selten leihen / verleihen	0	2,6	0	1,8
Sonstiges	0	10,3	0	7,3

#### IV.3.3.1.8. Erwartungen an die Schuldnerberatung

Bei den Erwartungen an die Schuldnerberatung zeigten sich keine größeren Unterschiede. Ebenso wie bei der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ scheinen auch hier insbesondere die Fit-for-Money Teilnehmer den Begriff der Schuldenbegleichung nicht in der eigentlichen Bedeutung ausgelegt zu haben.

<sup>38</sup> Vgl. Fußnote 11.

<sup>39</sup> Vgl. Fußnote 13.

Kategorie <sup>40</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Finanzberatung	86,4	92,2	42,5	40,4
Erstellen eines Haushaltsplans	84,1	74,5	43,7	50,0
Schuldenbegleichung	27,3	17,6	13,8	9,6

#### IV.3.3.2. Einstellungen Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ zum Umgang mit Geld<sup>41</sup>

##### IV.3.3.2.1. Definition von „viel Geld“ als Geschenk

Die erste Frage zu der Einstellung junger Menschen zum Umgang mit Geld bezog sich auf die Definition von „viel Geld“ im Zusammenhang mit einem Geschenk. Die Frage lautete: „Ein Freund erzählt Dir, dass er viel Geld zum Geburtstag bekommen hat, nennt aber nicht genau die Summe. Was glaubst Du, wie hoch die Summe ist?“.

Die Nichtteilnehmer gaben eine durchschnittlich um 137,62 Euro höhere Summe an als die Fit-for-Money Gruppe. Die Nichtteilnehmer gaben eine durchschnittliche Summe von 460,60 Euro an, die Fit-for-Money Teilnehmer von 322,98 Euro. Der Unterschied ist nach T-Test aber nicht signifikant.

##### IV.3.3.2.2. Einstellung zum Sparen

Es zeigte sich bei der Einstellung zum Sparen kein signifikanter Unterschied.

##### IV.3.3.2.3. Einstellung zu Schulden

Die Einstellung zu Schulden wurde in der Frage 15 über mehrere Items abgefragt. Es zeigten sich zwischen den beiden Vergleichsgruppen keine signifikanten Unterschiede.

<sup>40</sup> Vgl. Fußnote 13.

<sup>41</sup> Zu dem Inhalt der Fragen im Einzelnen vgl. Kapitel IV.2.2..

#### IV.3.3.2.4. Einstellung zum Leihen von Geld

Mit der Frage 16 wurde erhoben, ob es den Befragten unangenehm ist, jemanden um 20,-- Euro zu bitten. Es zeigten sich keine signifikanten Unterschiede.

#### IV.3.3.3. Verhaltensangaben Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ zum Umgang mit Geld<sup>42</sup>

##### IV.3.3.3.1. Auskommen mit Geld

Das generelle Auskommen mit dem zur Verfügung stehenden Geld wurde über die Frage (1), „Wie kommst Du mit Deinem Geld normalerweise zurecht?“ erhoben. Ein signifikanter Unterschied zeigte sich für die Aussage „meine Eltern achten auf mein Geld“ (Chi-Quadrat,  $p = ,008$ ).

„meine Eltern achten auf mein Geld“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	4,5	4,0
stimmt eher	27,3	6,0
stimmt eher nicht	13,6	38,0
stimmt überhaupt nicht	54,5	52,0

Diese Aussage traf für die Fit-for-Money Teilnehmer eher zu als für die Nichtteilnehmer. Dieses Ergebnis mag mit dem signifikant höheren Einkommen der Nichtteilnehmer zusammen hängen. Die Verlässlichkeit der Signifikanzberechnung liegt allerdings auch an der Grenze (erwartete Häufigkeit in zwei Zellen 25%).

##### IV.3.3.3.2. Güter für die von Heranw. und jungen Erwachsenen Geld ausgegeben wird

Auf die Frage „Wofür gibst Du am meisten Geld aus?“ antworteten die Befragten wie folgt:

Gut <sup>43</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Handy / Telefon	46,7	45,1	12,8	13,1
Ausgehen	57,8	52,9	15,9	15,3
Kleidung	46,7	41,2	12,8	11,9

<sup>42</sup> Für die inhaltliche Ausgestaltung der einzelnen Fragen vgl. IV.2.3..

<sup>43</sup> Vgl. Fußnote 13.

Zigaretten / Tabak	40,0	35,3	11,0	10,2
<b>Sport</b>	<b>17,8</b>	<b>41,2</b>	<b>4,9</b>	<b>11,9</b>
Mobilität	33,3	29,4	9,1	8,5
CD's / Musik	20,0	17,6	5,5	5,1
Zeitschriften / Bücher	13,3	17,6	3,7	5,1
Hobbies	15,6	15,7	4,3	4,5
Süßigkeiten	8,9	9,8	2,4	2,8
Freunde einladen	17,8	5,9	4,9	1,7
Lebensmittel	11,1	9,8	3,0	2,8
Wohnen	6,7	7,8	1,8	2,3
Persönl. Kosten	8,9	3,9	2,4	1,1
Alkohol / Drogen	4,4	0	1,2	0
Kosmetik / Schmuck	2,2	2,0	0,6	0,6
Ausbildungsmaterialien	0	2,0	0	0,6
Mitgliedsbeiträge	0	2,0	0	0,6
Sonstiges	13,3	5,9	3,7	1,7

Wie bereits bei der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ taucht der Sport bei den Nichtteilnehmern als wesentliches Gut auf, für das Geld ausgegeben wird. Bei den Fit-for-Money Teilnehmern stellt dieses Gut zusammen mit „Freunde einladen“ erst an siebter Stelle. Ob dies bedeutet, dass die Fit-for-Money Teilnehmer unsportliche sind, geringeres Interesse am Sport haben, und/oder die Kosten für Sportarten, die „in“ sind nicht aufbringen können, lässt sich hier nicht klären.

Das Ranking<sup>44</sup> sieht wie folgt aus:

<u>Fit-for-Money</u>	<u>Rang</u>	<u>Nichtteilnehmer</u>
<i>Ausgehen</i>	1.	<i>Ausgehen</i>
<i>Handy/Telefon +</i>	2.	<i>Handy/Telefon</i>
<i>Kleidung</i>	(3.)	<i>Kleidung +</i>
<i>Zigaretten/Tabak</i>	(4.)	<b>Sport</b>
<i>Mobilität</i>	5.	<i>Zigaretten/Tabak</i>
<i>CD/Musik</i>	6.	<i>Mobilität</i>

#### IV.3.3.3.3. Finanzierungsverhalten in Bezug auf teure Anschaffungen

Das Finanzierungsverhalten im Hinblick auf teure Anschaffungen zeigt für beide Gruppen ähnliche Ergebnisse.

<sup>44</sup> Vgl. Fußnote 11.

Item <sup>45</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Ich spare darauf.	73,3	66,7	38,8	31,5
Ich wünsche es mir zu Weihnachten oder zum Geburtstag.	40,0	52,9	21,2	25,0
Ich greife auf Ersparnes zurück.	35,6	47,1	18,8	22,2
Ich frage meine Eltern nach Geld.	22,2	15,7	11,8	7,4
Ich frage Freunde oder Verwandte.	6,7	0	3,5	0
Zusätzliches Geld verdienen	2,2	3,9	1,2	1,9
Verzicht	2,2	2,0	1,2	0,9
Leihen	0	7,8	0	3,7
Ignorieren der Verschuldung	0	2,0	0	0,9
Ratenkauf	4,4	3,9	2,4	1,9
Ebay, Handeln	-	-	-	-
EhegattIn	0	2,0	0	0,9
Sonstiges	2,2	7,8	1,2	3,7

#### IV.3.3.3.4. Entscheidungsverhalten für oder gegen einen Kauf

Bei der Frage 6 „Wonach entscheidest Du, etwas zu kaufen?“ zeigten sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen.

#### IV.3.3.3.5. Umgang mit nicht eingeplantem Geld

Mit der Frage 7 wurde erhoben, wie die Befragten mit nicht eingeplantem Geld umgehen. Die Frage lautete: „Was würdest Du machen, wenn Dir jemand 250,-- Euro schenken würde?“. Auch hier zeigen sich keine signifikanten Unterschiede.

#### IV.3.3.3.6. Entscheidung für Raten- oder Dispositionskredit

Mit der Frage 8 wurde erhoben, ob die jungen Menschen sich bei einer sehr teuren Anschaffung für einen Raten- oder einen Dispositionskredit entscheiden. Gefragt wurde „Stell Dir vor, Du kaufst Dir eine Auto, musst dafür aber Geld bei der Bank aufnehmen.“. Es zeigten sich keine signifikanten Unterschiede bei den beiden Gruppen.

---

<sup>45</sup> Vgl. Fußnote 13.

#### IV.3.3.3.7. Kontrolle beim Verleihen von Geld

Auch die Frage danach, ob die jungen Menschen bei einem Verleihen nach dem Grund fragen (Frage 20) zeigte keine signifikanten Unterschiede.

#### IV.3.3.3.8. Strategien bei einer eigenen Verschuldung

Gleiches gilt für die Strategien bei einer eigenen Verschuldung. Hier zeigen sich ebenfalls keine signifikanten Unterschiede.

### IV.3.3.4. Handeln Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ in Bezug auf Geld und Schulden<sup>46</sup>

#### IV.3.3.4.1. Spar- und Geldtransfermöglichkeiten

Die Spar- und Geldtransfermöglichkeiten der Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ sieht wie folgt aus (Frage 10):

Item	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Girokonto	86,7	88,2	30,2	25,0
Sparbuch	73,3	80,4	25,6	22,8
EC-Karte	71,1	86,3	24,8	24,4
Spardose	24,4	49,0	8,5	13,9
Aufladbare Geldkarte	17,8	15,7	6,2	4,4
Schüler-Girokonto	8,9	13,7	3,1	3,9
Kreditkarte	4,4	19,6	1,6	5,6
Nichts von alledem	-	-	-	-

Lediglich die Kreditkarte spielt bei den Nichtteilnehmern eine wesentlich höhere Rolle als bei den Fit-for-Money Teilnehmern. Dies mag auch mit ihrem signifikant höheren Einkommen zu tun haben.

---

<sup>46</sup> Zu der inhaltlichen Ausprägung der Fragen im Einzelnen vgl. IV.2.4..

#### IV.3.3.4.2. Handyeigentümer

Ein hoch signifikanter Unterschied (Chi-Quadrat-Test,  $p = ,000$ ) zeigte sich bei der Risikominimierung im Hinblick auf die Handynutzung. Während von den 41 Fit-for-Money Teilnehmern dieser Vergleichsgruppe, die ein Handy besitzen, 61% ein Handy mit Prepaid-card oder Kostensperre nutzen, sind es von den 47 Handyeigentümern der Nichtteilnehmergruppe nur 17%. Diese Gruppe nutzt zu 83% ein Handy mit Vertrag. Hier kann also eine Wirkung des Programms Fit-for-Money vermutet werden.

#### IV.3.3.4.3. Risikoreiches Geld ausgeben

Mit der Frage 14 wurde u.a. die Frage nach risikoreichem Geld ausgeben gestellt. Hier zeigten sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Gruppen.

#### IV.3.3.4.4. Leihe von Geld – Machen von Schulden

Mit Frage 17 wurde erhoben, inwiefern die Befragten tatsächlich Schulden machen, indem sie sich Geld von Anderen leihen. Die Frage lautete: „Wie oft leihst Du Dir Geld (mindestens 10,- Euro)?“ Es zeigten sich keine signifikanten Unterschiede.

#### IV.3.3.4.5. Rückzahlung geliehenen Geldes

Auch bzgl. der Rückzahlung von geliehenen Geld (Frage 19) zeigten sich keine signifikanten Unterschiede.

#### IV.3.3.5. Zusammenfassung Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“

Zusammenfassend kann für die Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ festgehalten werden:

Die reinen **Wissensfragen** wurden von den Fit-for-Money Teilnehmern nicht signifikant anders beantwortet als von den Nichtteilnehmern. Lediglich bei der Frage nach dem effektiven Jahreszins weisen die Fit-for-Money Teilnehmer ein signifikant besseres Ergebnis auf. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch hinsichtlich der offenen Wissensfragen und der Wissensfragen mit vorgegebenen Mehrfachantwortenkategorien. In Bezug auf die Ursachen von Schulden und Überschuldung stellen die Fit-for-Money Teilnehmer lediglich stärker auf Sucht und Drogen ab (2. Platz) als die Nichtteilnehmer. Diese wiederum nennen das Leben über die Verhältnisse/Gruppenzwang als dritte Kategorie der Ursachen. Das Bild hinsichtlich der Folgen von Überschuldung hat sich angeglichen. Beide Gruppen stellen an erster Stelle auf materielle Folgen ab. An dritter Stelle heben die Fit-for-Money Teilnehmer aber die



psychischen und sozialen Folgen der Isolation, Krankheit und Sucht hervor. Die Mittel zum Verschaffen des Überblicks über die finanzielle Situation und die Erwartungen an die Schuldnerberatung unterscheiden sich bei den beiden Gruppen nicht wesentlich.

Bezüglich der **Einstellungsfragen** ergaben sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen.

Die Angaben zum **Verhalten** zeigten bei den Gruppen nur zwei Unterschiede. Beim Auskommen mit Geld wurde die Aussage „meine Eltern achten auf mein Geld“ signifikant häufiger von den Fit-for-Money Teilnehmern angegeben. Die Signifikanz lag aber im Grenzbereich. Das Ausgabeverhalten in Bezug auf bestimmte Güter hob bei den Nichtteilnehmern wiederum – genau wie bei der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ – den Sport hervor.

Das **Handeln** der Fit-for-Money Teilnehmer wurde möglicherweise im Hinblick auf die Handynutzung mit Prepaidcard und Kostensperre beeinflusst. Hier zeigte sich ein signifikanter Unterschied zur Nichtteilnehmergruppe, die hauptsächlich ein Handy mit Vertrag nutzt. Ebenso haben auch wesentlich mehr Nichtteilnehmer eine Kreditkarte. Beide Effekte können aber auch mit dem höheren Einkommen zusammen hängen, wenn unterstellt wird, dass bei genügend zur Verfügung stehendem Geld starke Geldkontrollmöglichkeiten nicht so stark genutzt werden müssen.

**Insgesamt kann für die Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ festgehalten werden:**

Entgegen dem Bild der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ schneiden die Fit-for-Money Teilnehmer der Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ bei den Wissensfragen nicht deutlich besser ab. Einzige Ausnahme ist die Frage nach dem effektiven Jahreszins. Auch die Differenzierungen im Hinblick auf Ursachen der Schulden/Überschuldung und die Folgen derselben sind bei den Fit-for-Money Teilnehmern nicht mehr wesentlich besser. Lediglich die Ursache der Sucht/Drogen wird gegenüber den Nichtteilnehmern klar herausgearbeitet, gleiches gilt für psychische und soziale Folgen der Überschuldung. Diese stehen innerhalb dieser Vergleichsgruppe aber erst an dritter Stelle hinter materiellen Folgen.

Auch bei den Fragen zur Einstellung und zum Verhalten zeigen sich keine relevanten signifikanten Unterschiede. Nur beim Ausgabeverhalten wird wiederum – wie bei der Vergleichsgruppe „Jugendliche“ – deutlich, dass die Nichtteilnehmer wesentlich mehr Geld für Sport ausgeben als die Fit-for-Money Teilnehmer.

Interessant ist das Ergebnis bezüglich des Handelns. Hier zeigt sich ein signifikanter Unterschied. Die Fit-for-Money Teilnehmer nutzen signifikant häufiger ein Handy mit Prepaidcard oder Kostensperre als die Nichtteilnehmer. Diese greifen häufiger auf Handys mit Verträgen zurück. Insofern könnte ein aus dem Fit-for-Money Programm hervorgegangener Lerneffekt im Hinblick auf die Handynutzung vermutet werden.

#### IV.3.3.6. Schlussfolgerungen Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“

Die Fit-for-Money Teilnehmer unterschieden sich bei der Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ lediglich im Hinblick auf das geringere Einkommen. Den Fit-for-Money Teilnehmer stehen im Monat 412,11 Euro zur Verfügung, das sind 123,50 Euro weniger als der Nichtteilnehmergruppe.

Vor diesem Hintergrund zeigten sich die folgenden Ergebnisse:

Das Wissen der Fit-for-Money Teilnehmer und der Nichtteilnehmer im Hinblick auf Geld und Schulden ist gleich. Einzige Ausnahmen bilden der effektive Jahreszins und das häufigere Nennen von sozialen und psychischen Folgen als Folgen der Überschuldung sowie das häufigere Nennen von Sucht/Drogen als Ursache. Im Bereich von einer Spezialfrage und den offenen Fragen kann also von einer Wirksamkeit des Fit-for-Money Programms ausgegangen werden.

Bezüglich der Einstellung und dem Verhalten zeigten sich keine signifikanten Unterschiede, die auf eine Wirksamkeit des Fit-for-Money Programms hinweisen.

Beim Handeln zeigte sich insoweit ein Wirksamkeitseffekt als die Fit-for-Money Teilnehmer signifikant häufiger ein Handy mit Vertrag oder Kostensperre nutzen als die Nichtteilnehmer. Diese greifen besitzen eher ein Handy mit Vertrag.

**Insoweit ist davon auszugehen, dass die Wirksamkeit des Programms Fit-for-Money bei der älteren Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene in Bezug auf spezielle Wissensfragen wirksam sein kann. Gleiches gilt für Handlungsanleitungen, die in die im Alltag der Befragten eine große Rolle spielen (Handy).**

#### **IV.3.4. Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“**

Im Rahmen einer dritten Gruppe wurden alle Teilnehmer des Fit-for-Money Programms (105 Personen) mit den Nichtteilnehmern (118) Personen verglichen, Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“<sup>47</sup>. Die Gruppe Elmshorn wurde in diesen Vergleich aufgrund der durchlaufenen Sparkassenmaßnahme nicht mit einbezogen. Es sollte bewusst darauf abgestellt werden, ob die größere Lebenserfahrung der Nichtteilnehmer vermittelt durch ein höheres Alter und ein höheres Einkommen einen Unterschied zu der jüngeren Gruppe mit geringerem Einkommen der Fit-for-Money Teilnehmer darstellt.<sup>48</sup> Ausgangsthese war hierbei, dass die Lebenserfahrung einen Präventionsfaktor für den besseren Umgang mit Geld und Schulden darstellt. Sollte die Fit-for-Money Gruppe hier bereits besser abschneiden, könnte dies als Indiz dafür gesehen werden, dass das Programm „Fit-for-Money“ den Teilnehmern schmerzliche Lebenserfahrungen im Hinblick auf Geld und Schulden ersparen kann und in diesem Sinne bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt präventiv wirkt<sup>49</sup>.

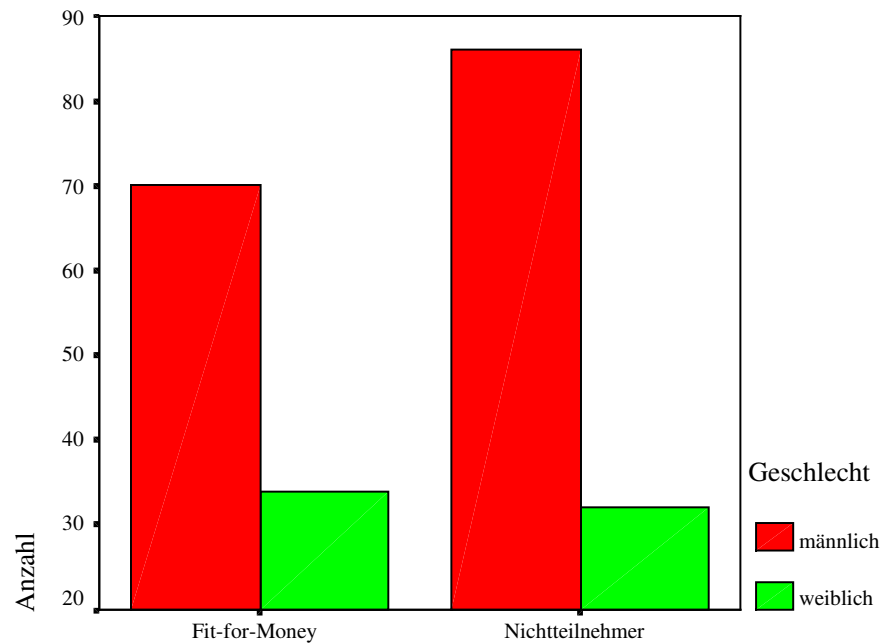
Das Alter der Nichtteilnehmer liegt im Durchschnitt zwei Jahre über dem der Fit-for-Money Teilnehmer. Die Fit-for-Money Teilnehmer waren durchschnittlich 17,71 Jahre und die Nichtteilnehmer 19,71 Jahre. Nach dem T-Test besteht ein signifikanter Unterschied ( $t = -6,586$ ,  $p = ,000$ ). Das monatliche zur Verfügung stehende Einkommen liegt bei den Nichtteilnehmern um 597,65 Euro höher als bei den Fit-for-Money Teilnehmern. Die Nichtteilnehmer bekommen im Monat 882,09 Euro, die Fit-for-Money Teilnehmer dagegen nur 284,44 Euro. Insofern besteht ein signifikanter Unterschied bei den Gruppen ( $t = -11,689$ ;  $p = ,000$ ). Die Geschlechtsverteilung der beiden Gruppen ist ungefähr gleich.

---

<sup>47</sup> In den Graphiken taucht die Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ in der Kurzform „allgemein“ auf.

<sup>48</sup> Das heißt, in die folgenden Berechnungen sind dieselben Fit-for-money-TeilnehmerInnen eingegangen, aber nur ein Teil der bisher als „Nicht-Teilnehmer“ gekennzeichneten Gruppe. Jene beinhaltet nunmehr auch diejenigen, deren verfügbares Einkommen mehr als 1000 Euro beträgt.

<sup>49</sup> Die Hypothese der Lebenserfahrung wird hier nicht geprüft. Hierfür hätten einseitige Signifikanztest durchgeführt werden müssen. Die Fragestellung der Evaluation bezog sich aber auf die Frage, ob das Durchlaufen des Programms Fit-for-Money eine Wissens-, Einstellungs-, Verhaltens- und Handlungsänderung im Sinne der Schuldenprävention bewirkt (Hypothese) und deren Nullhypothese, vgl. Kapitel III.



Vergleichsgruppe "allgemein"

Ein signifikanter Unterschied liegt nach dem Chi- Quadrat-Test nach Pearson nicht vor. Die Zugehörigkeit zu einer sozialen Schicht ist bei den beiden Gruppen signifikant unterschiedlich (Chi-Quadrat-Test,  $p = ,009$ ). Zwar gehören jeweils über 40% der Teilnehmer eher einer mittleren sozialen Schicht an, jedoch ist nur 1/8 der Fit-for-Money (13,3%) einer eher höheren sozialen Schicht zuzuordnen. Demgegenüber ist es über ¼ der Nichtteilnehmer (27,1%). Entsprechend geben 14,3 % der Fit-for-Money Teilnehmer und 7,6% der Nichtteilnehmer an, einer eher niedrigen sozialen Schicht anzugehören. Ebenfalls entscheidende Unterschiede zeigen sich bei der Kategorie der Nichtantwortenden bzw. der zurzeit nicht Berufstätigen und derjenigen, die die genaue Berufsbezeichnung nicht wussten. Hier stehen 29,5% der Fit-for-Money Teilnehmer 16,9% der Nichtteilnehmer gegenüber.

**Zusammenfassend** kann für die Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ festgehalten werden:

Lediglich hinsichtlich des Geschlechts sind die beiden Gruppen Fit-for-Money und Nichtteilnehmer wirklich vergleichbar. Sowohl das Lebensalter als auch die Einkommenshöhe sind dagegen bei den Nichtteilnehmern signifikant höher als bei den Fit-for-Money Teilnehmern.

Ebenfalls gehören die Nichtteilnehmer signifikant eher einer hohen sozialen Schicht an als die Fit-for-Money Teilnehmer.

Da die Nichtteilnehmergruppe als im Durchschnitt signifikant älter ist und über ein signifikant höheres Einkommen verfügt, könnte davon ausgegangen werden, dass die Gruppe aufgrund ihrer Lebenserfahrung zumindest gleiche Werte wie die Fit-for-Money Gruppe aufweist.

#### IV.3.4.1. Wissen Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ über Geld und Schulden<sup>50</sup>

##### IV.3.4.1.1. Bester Weg einen günstigen Kredit zu finden

Als Auswahl für den besten Weg einen günstigen Kredit zu finden, stellte Frage 9 den Vergleich des Zinssatzes und des effektiven Jahreszinses zur Auswahl.

85,1% der Fit-for-Money Gruppe gaben den effektiven Jahreszins korrekt an. Demgegenüber antworteten nur 73,6% der Nichtteilnehmergruppe korrekt. Der Unterschied ist signifikant (Chi-Quadrat,  $p = ,048$ ). Das bedeutet, dass auch die Lebenserfahrung und der Umgang mit wesentlich höheren Summen im Monat kein besseres Wissen über günstige Kredite verfügen.

##### IV.3.4.1.2. Wissen über bargeldlosen Geldverkehr, Schulden und Bürgschaft

Ein signifikant besseres Wissen weisen lediglich die Nichtteilnehmer gegenüber den Fit-for-Money Teilnehmern auf dem Gebiet des bargeldlosen Zahlungsverkehrs auf.

Kategorie	Frage	Korrekte Antwort %		Signifikanz (Chi-Quadrat) p =
		Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	
Bargeldloser Geldverkehr	Konto für bargeldlosen Zahlungsverkehr	91,3	98,3	,018
	Voraussetzungen normales Girokonto	21,3	32,4	n.s.
	Kontoführungsgebühren	95,2	98,3	n.s.
	Zinsen für Kredit	78,0	77,3	n.s.
	Sinn von Dispo-Kredit	87,3	86,4	n.s.
Schulden	Schuldendefinition	59,4	58,3	n.s.
	Überschuldung	92,0	90,7	n.s.
	Schulden nur Länder & Firmen	92,2	91,2	n.s.
Bürgschaft	Bürgendefinition	85,4	92,2	n.s.
	Bürgenzahlungspflicht	91,0	94,5	n.s.

<sup>50</sup> Für die genaue inhaltliche Ausgestaltung der Fragen, vgl. IV.2.1..

#### IV.3.4.1.3. Gefahren der Bürgschaft

Das Wissen bezüglich der Bürgschaft ist bei beiden Gruppen ungefähr gleich.

	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	NT „allgemein“	Fit-for-Money	NT „allgemein“
Keine	1,0	3,6	0,4	1,6
Zahlung Schulden eines Anderen, wenn diese zahlungsunfähig ist	95,8	91,1	40,9	41,5
Zahlung Schulden eines Anderen in dessen Todesfall	64,6	50,0	27,6	22,8
Ohne selbst Geld zu leihen, kann dadurch eigene Verschuldung entstehen	72,9	75,0	31,1	34,1

#### IV.3.4.1.4. Wissen über langfristiges Sparen

Bei den Formen des langfristigen Sparens zeigt sich, dass die Fit-for-Money Teilnehmer häufiger weniger ertragreiche Sparformen wie das Sparbuch und teilweise sogar das Girokonto nennen, wohingegen die Nichtteilnehmer den Bausparvertrag und neben dem Sparkonto auch häufiger Aktien/Fonds nennen <sup>51</sup>.

Geldanlage-möglichkeiten <sup>52</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Sparkonto	90,5	72,0	38,9	30,6
Bausparvertrag	75,2	91,5	32,4	38,8
Aktien/Fonds	36,2	56,8	15,6	24,1
Spardose	23,8	14,4	10,2	6,1
Girokonto	6,7	0,8	2,9	0,4

<sup>51</sup> Vgl. Fußnote 11.

<sup>52</sup> Vgl. Fußnote 13.

#### IV.3.4.1.5. Typische Ursachen für Schulden bzw. Überschuldung

Auf die offene Frage nach den typischen Ursachen für Schulden bzw. Überschuldung wurden folgende genannt:

Antwortkategorie <sup>53</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Verspekulierung / Schlechter Geldumgang	23,7	45,8	10,2	26,2
Teure Anschaffungen	22,6	26,2	9,8	15,0
Arbeitslosigkeit	31,2	17,8	13,5	10,2
Sucht / Drogen	34,4	9,3	14,9	5,3
Handy / Internet	24,7	11,2	10,7	6,4
Kredite, Nutzung von EC- und Kreditkarte	14,0	9,3	6,0	5,3
Leben über Verhältnissen / Gruppenzwang	12,9	17,8	5,6	10,2
Krankheit / Unfall	10,8	7,5	4,7	4,3
Trennung / Scheidung	11,8	0,9	5,1	0,5
Kinder	12,9	0	5,6	0
Armut / Geldmangel	7,5	3,7	3,3	2,1
Unvorhersehbare Kosten	2,2	3,7	0,9	2,1
Werbung / Katalogbestellung	4,3	0,9	1,9	0,5
Selbständigkeit	3,2	0	1,4	0
Bürgschaft	2,2	0	0,9	0
Kriminalität	-	-	-	-
Urlaub	1,1	0	0,5	0
Zu frühe Gewährung (Alter)	0	0,9	0	0,5
Sonstiges	9,7	18,7	4,2	10,7

Während Sucht/Drogen – ähnlich wie bei den anderen beiden Gruppenvergleichen – bei den Fit-for-Money Teilnehmern hier sogar an erster Stelle genannt werden, steht diese Ursache bei den Nichtteilnehmern zusammen mit der Kredite und der Nutzung von EC- und

<sup>53</sup> Vgl. Fußnote 13.

Kreditkarten nur an sechster Stelle. Die Nichtteilnehmer stellen mehr auf das Leben über die Verhältnisse/Gruppenzwang ab. Auf die Interpretation bei der Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ wird verwiesen.

Das Ranking<sup>54</sup> sieht im Einzelnen wie folgt aus:

<i>Fit-for-Money</i>	<i>Rang</i>	<i>Nichtteilnehmer</i>
<i>Sucht/Drogen</i>	1.	<i>Verspekulierung/schlechter Geldumgang</i>
<i>Arbeitslosigkeit</i>	2.	<i>Teure Anschaffungen</i>
<i>Handy/Internet</i>	3.	<i>Arbeitslosigkeit +</i>
<i>Verspekulierung/schlechter Geldumgang</i>	(4.)	<i>Leben über die Verhältnisse/Gruppenzwang</i>
<i>Teure Anschaffungen</i>	5.	<i>Handy/Internet</i>

#### IV.3.4.1.6. Folgen der Überschuldung

Ähnlich wie bei der Vergleichsgruppe „Heranwachsende und junge Erwachsene“ nennen hier die Fit-for-Money Teilnehmer ebenso wie die Nichtteilnehmer am häufigsten materielle Folgen. Jedoch werden von den Fit-for-Money Teilnehmern auch hier wiederum weitere Schwerpunkte auf psychische und soziale Folgen in unterschiedlichen Ausprägungen gelegt<sup>55</sup>.

<b>Kategorie<sup>56</sup></b>	<b>% der Fälle</b>		<b>% der Antworten</b>	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Justiz / Dritte	36,5	51,5	18,6	35,2
Armut / Sozialfall	22,4	34,0	11,4	23,2
Isolation	22,4	12,4	11,4	8,5
Krankheit / Sucht	23,5	1,0	12,0	0,7
<b>Selbstmord</b>	15,3	7,2	7,8	4,9
Depression / Verzweiflung	11,8	5,2	6,0	3,5
Kriminalität	15,3	3,1	7,8	2,1
Arbeitslosigkeit	8,7	7,2	4,2	4,9
Zinssteigerung / keine Kredite mehr	4,7	1,0	2,4	0,7
Stress	2,4	2,1	1,2	1,4
Prostitution	4,7	0	2,4	0

<sup>54</sup> Vgl. Fußnote 11.

<sup>55</sup> Vgl. Fußnote 11.

<sup>56</sup> Vgl. Fußnote 13.



Schuldnerberatung	2,4	2,1	1,2	1,4
Trennung	-	-	-	-
Weiß nicht	0	1,0	0	0,7
Sonstiges	25,9	18,6	13,2	12,7

#### IV.3.4.1.7. Geeignete Mittel, um einen Überblick über die finanzielle Situation zu erhalten

Bezüglich der Frage nach geeigneten Mittel für einen Überblick über die finanzielle Situation stellt lediglich der Kontrollaspekt bei den Fit-for-Money Teilnehmern einen häufiger genannten Aspekt dar<sup>57</sup>.

Kategorie <sup>58</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Dokumentation	65,3	63,3	48,5	45,6
Kontoauszug / Quittung	40,0	43,9	29,7	31,6
Kontrolle	17,3	7,1	12,9	5,1
Beratung	8,0	12,2	5,9	8,8
Sparen / Vergleiche	4,0	1,0	3,0	0,7
Bargeldzahlung	0	2,0	0	1,5
Selten leihen / verleihen	0	1,0	0	0,7
Sonstiges	0	8,2	0	5,9

#### IV.3.4.1.8. Erwartungen an die Schuldnerberatung

Bei den Erwartungen an die Schuldnerberatung zeigt sich wiederum das irritierende Ergebnis, dass die Fit-for-Money Teilnehmer verstärkt die Schuldenbegleichung als Aufgabe ansehen. Zur Interpretation wird auf das bei den Vergleichsgruppen „Jugendliche“ und „Heranwachsende und junge Erwachsene“ verwiesen<sup>59</sup>.

<sup>57</sup> Vgl. Fußnote 11.

<sup>58</sup> Vgl. Fußnote 13.

<sup>59</sup> Vgl. Fußnote 11.

Kategorie <sup>60</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Finanzberatung	86,9	92,2	45,0	52,7
Erstellen eines Haushaltsplans	75,8	67,2	39,3	38,4
Schuldenbegleichung	30,3	15,5	15,7	8,9

#### IV.3.4.2. Einstellungen Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ zum Umgang mit Geld<sup>61</sup>

##### IV.3.4.2.1. Definition von „viel Geld“ als Geschenk

Die erste Frage zu der Einstellung junger Menschen zum Umgang mit Geld bezog sich auf die Definition von „viel Geld“ im Zusammenhang mit einem Geschenk. Die Frage lautete: „Ein Freund erzählt Dir, dass er viel Geld zum Geburtstag bekommen hat, nennt aber nicht genau die Summe. Was glaubst Du, wie hoch die Summe ist?“ Die durchschnittliche Angabe der Gruppe Fit-for-Money gegenüber der Nichtteilnehmergruppe liegt um 169,44 Euro niedriger. Die Fit-for-Money Teilnehmer erwarten durchschnittlich ein Geldgeschenk in Höhe von 307,09 Euro und die Nichtteilnehmer in Höhe von 476,53 Euro. Dieser Unterschied ist signifikant ( $t = -2,477$ ,  $p = ,014$ ). Es besteht nur eine schwache Korrelation zwischen der Höhe des Geldgeschenks und dem eigenen monatlichen Einkommen ( $r = ,257$ ;  $p = ,000$ ;  $N = 195$ ).

##### IV.3.4.2.2. Einstellung zu Schulden

Die Einstellung zu Schulden wurde in der Frage 15 über mehrere Items abgefragt. Es zeigen sich lediglich bei der Aussage „Ich will keine Schulden haben“ signifikante Unterschiede (Chi-Quadrat,  $p = ,044$ ).

„Ich will keine Schulden haben“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	63,7	65,8
stimmt eher	29,4	19,7
stimmt eher nicht	2,0	10,3
stimmt überhaupt nicht	4,9	4,3

<sup>60</sup> Vgl. Fußnote 13.

<sup>61</sup> Zu der inhaltlichen Beschreibung der Fragen ,vgl. IV.2.2..

Die Fit-for-Money Teilnehmer stimmten dieser Aussage signifikant häufiger zu, als die Nichtteilnehmer. Dabei ist aber zu beachten, dass bei beiden Gruppen über ¾ der Antwortenden keine Schulden haben möchten.

#### IV.3.4.2.3. Einstellung zum Leihen von Geld

Mit der Frage 16 wurde erhoben, ob es den Befragten unangenehm ist, jemanden um 20,-- Euro zu bitten. Es zeigten sich signifikante Unterschiede (Chi-Quadrat-Test,  $p = ,010$ ). Die Teilnehmer Fit-for-Money gaben zu 35,4% an, es sei ihnen nicht unangenehm, die Nichtteilnehmer dagegen nur zu 19,4%. 4/5 der Nichtteilnehmer war das Leihen von Geld unangenehm, dagegen nur 2/3 der Fit-for-Money Gruppe.

#### IV.3.4.3. Verhaltensangaben Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ zum Umgang mit Geld<sup>62</sup>

##### IV.3.4.3.1. Auskommen mit Geld

Das generelle Auskommen mit dem zur Verfügung stehenden Geld wurde über die Frage (1), „Wie kommst Du mit Deinem Geld normalerweise zurecht?“ erhoben. Signifikante Unterschiede zeigten sich bei drei Antwortkategorien: „Ich komme gut mit meinem Geld aus“ (Chi-Quadrat-Test,  $p = ,018$ ), „Ich spar jeden Monat etwas Geld“ (Chi-Quadrat-Test,  $p = ,000$ ), und „Meine Eltern achten auf mein Geld“ (Chi-Quadrat-Test,  $p = ,000$ ). Die Nichtteilnehmer stimmten signifikant stärker den beiden Aussagen zu „Ich komme gut mit meinem Geld aus“ und „Ich spare jeden Monat Geld“. Dabei lag die Verlässlichkeit des Tests für die Aussage „Ich komme gut mit meinem Geld aus“ aber an der Grenze (zwei Zellen 25%).

„Ich komme gut mit meinem Geld aus“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	31,7	22,9
stimmt eher	41,3	61,9
stimmt eher nicht	24,0	12,7
stimmt überhaupt nicht	2,9	2,5

<sup>62</sup> Zur genauen inhaltlichen Beschreibung der Fragen, vgl. IV.2.3..

„Ich spare jeden Monat Geld“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	32,7	40,5
stimmt eher	21,2	33,6
stimmt eher nicht	20,2	20,7
stimmt überhaupt nicht	26,0	5,2

Beide signifikanten Unterschiede bestätigen sich aber gegenseitig. Nur wer gut mit seinem Geld auskommt, kann überhaupt jeden Monat sparen. Dieses Ergebnis gegenüber den Fit-for-Money Teilnehmern hängt aber wahrscheinlich mit dem höheren Einkommen der Nichtteilnehmer zusammen. Nur wer über ausreichend Geld verfügt, kann monatlich etwas sparen. Der stärkere Bezug zum Elternhaus möglicherweise bedingt durch das signifikant jüngere Alter der Fit-for-Money Teilnehmer findet auch Ausdruck darin, dass die Fit-for-Money Teilnehmer signifikant häufiger angeben, ihre Eltern würden auf ihr Geld achten.

„meine Eltern achten auf mein Geld“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	8,7	4,3
stimmt eher	28,2	8,5
stimmt eher nicht	23,3	29,1
stimmt überhaupt nicht	39,8	58,1

#### IV.3.4.3.2. Güter für die von jungen Menschen Geld ausgegeben wird

Auf die Frage „Wofür gibst Du am meisten Geld aus?“ antwortete die Vergleichsgruppe „Lebensstandard“ wie folgt:

Gut <sup>63</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Handy / Telefon	49,5	51,3	14,2	13,7
Ausgehen	46,7	56,4	13,4	15,0
Kleidung	49,5	42,7	14,2	11,4
Zigaretten / Tabak	32,4	39,3	9,3	10,5
Sport	17,1	29,9	4,9	8,0
<b>Mobilität</b>	<b>18,1</b>	<b>40,2</b>	<b>5,2</b>	<b>10,7</b>

<sup>63</sup> Vgl. Fußnote 13.

CD's / Musik	23,8	17,1	6,8	4,6
Zeitschriften / Bücher	21,0	15,4	6,0	4,1
Hobbies	21,0	14,5	6,0	3,9
<b>Süßigkeiten</b>	<b>24,8</b>	<b>11,1</b>	<b>7,1</b>	<b>3,0</b>
Freunde einladen	14,3	14,5	4,1	3,9
Lebensmittel	8,6	9,4	2,5	2,5
Wohnen	3,8	11,1	1,1	3,0
Persönl. Kosten	5,7	10,3	1,6	2,7
Alkohol / Drogen	1,9	1,7	0,5	0,5
Kosmetik / Schmuck	2,9	1,7	0,8	0,5
Ausbildungsmaterialien	0	0,9	0	0,2
Mitgliedsbeiträge	0	0,9	0	0,2
Sonstiges	7,6	6,8	2,2	1,8

Ein Ranking<sup>64</sup> für die beiden Gruppen sieht wie folgt aus:

<u>Fit-for-Money</u>	<u>Rang</u>	<u>Nichtteilnehmer</u>
Handy/Telefon +	1.	Ausgehen
Kleidung	(2.)	Handy/Telefon
Ausgehen	3.	Kleidung
Zigaretten/Tabak	4.	<b>Mobilität</b>
<b>Süßigkeiten</b>	5.	Zigaretten/Tabak
CD/Musik	6.	Sport

Während die ersten drei Kategorien Handy/Telefon, Ausgehen und Kleidung für beide Gruppen unter den ersten drei Plätzen der Güter für die die Teilnehmer und Nichtteilnehmer Geld ausgeben, sind, zeigen sich deutliche Unterschiede bei den Gütern „Süßigkeiten“ und „Mobilität“. In Bezug auf die Süßigkeiten mag es sich um einen Alterseffekt – vgl. Vergleichsgruppe „Jugendliche“ – handeln. Gleiches gilt möglicherweise für die Mobilität, insbesondere, da ein großer Teil der Nichtteilnehmer Bundeswehrangehörige sind.

#### IV.3.4.3.3. Finanzierungsverhalten in Bezug auf teure Anschaffungen

Das Finanzierungsverhalten in Bezug auf teure Anschaffungen spiegelt wiederum das höhere Einkommen der Nichtteilnehmer und ihr höheres Alter wieder. Beide Gruppen sparen auf teure Anschaffungen. Allerdings hat die Nichtteilnehmergruppe eher die Möglichkeit auf Ersparnis zurückzugreifen als die Fit-for-Money Teilnehmer. Dieses Ergebnis stimmt überein mit dem signifikanten Unterschied bzgl. der Aussage „Ich spare jeden Monat Geld“ (vgl. IV.2.3.1.). Dem entspricht auch, dass die Fit-for-Money Teilnehmer eher ihre Eltern ansprechen als die Nichtteilnehmer (vgl. Kapitel IV.2.3.1.).

<sup>64</sup> Vgl. Fußnote 11.

Item <sup>65</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Ich spare darauf.	70,5	71,2	34,6	37,5
Ich wünsche es mir zu Weihnachten oder zum Geburtstag.	49,5	38,1	24,3	20,1
Ich greife auf Ersparnes zurück.	30,5	44,1	15,0	23,2
Ich frage meine Eltern nach Geld.	30,5	12,7	15,0	6,7
Ich frage Freunde oder Verwandte.	7,6	1,7	3,7	0,9
Zusätzliches Geld verdienen	6,7	2,5	3,3	1,3
Verzicht	1,0	2,5	0,5	1,3
Leihen	1,0	5,1	0,5	2,7
Ignorieren der Verschuldung	1,0	5,1	0,5	2,7
Ratenkauf	1,9	2,5	0,9	1,3
Ebay, Handeln	1,0	0	0,5	0
EhegattIn	0	0,8	0	0,4
Sonstiges	2,9	3,4	1,4	1,8

#### IV.3.4.3.4. Entscheidungsverhalten für oder gegen einen Kauf

Bei Frage 6 „Wonach entscheidest Du, etwas zu kaufen?“ zeigte sich ein signifikanter Unterschied bzgl. der Aussage „wenn mein Freunde das auch haben“ zwischen den beiden Vergleichsgruppen (Chi-Quadrat-Test,  $p = ,000$ ) ab. Allerdings liegt die Signifikanzberechnung an der Grenze der Verlässlichkeit (erwartete Häufigkeiten in zwei Zellen 25% unter 5).

„wenn meine Freunde das auch haben“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	3,9	-
stimmt eher	14,7	1,8
stimmt eher nicht	40,2	37,5
stimmt überhaupt nicht	41,2	60,7

<sup>65</sup> Vgl. Fußnote 13.

Beide Gruppen lehnten die Aussage ab. Die Fit-for-Money Teilnehmer gaben jedoch durchschnittlich häufiger an „stimmt eher“, „stimmt eher nicht“ und die Nichtteilnehmer „stimmt überhaupt nicht“. Der Peer-Group Effekt ist also bei den Nichtteilnehmern geringer.

#### IV.3.4.3.5. Umgang mit nicht eingeplantem Geld

Mit der Frage 7 wurde erhoben, wie die Befragten mit nicht eingeplantem Geld umgehen. Die Frage lautete: „Was würdest Du machen, wenn Dir jemand 250,-- Euro schenken würde?“.

Hier zeigten sich zwei signifikante Unterschiede bei den Aussagen „Ich kaufe, was ich schon immer haben wollte“ (Chi-Quadrat,  $p = ,000$ ) und „Ich würde alles sparen“ (Chi-Quadrat,  $p = ,018$ ). Während die Fit-for-Money Gruppe durchschnittlich eher der ersten Aussage zustimmte, lehnte die Nichtteilnehmergruppe die zweite Aussage weniger stark ab. Auch diese Ergebnisse sind wieder kongruent zu den obigen.

„Ich kaufe, was ich schon immer haben wollte“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	36,3	8,8
stimmt eher	37,3	45,6
stimmt eher nicht	19,6	30,7
stimmt überhaupt nicht	6,9	14,9

„Ich würde alles sparen“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	5,0	6,1
stimmt eher	10,9	14,8
stimmt eher nicht	31,7	47,8
stimmt überhaupt nicht	52,5	31,3

#### IV.3.4.3.6. Entscheidung für Ratenkredit oder Dispositionskredit

Mit der Frage 8 wurde erhoben, ob die jungen Menschen sich bei einer sehr teuren Anschaffung für einen Raten- oder einen Dispositionskredit entscheiden. Gefragt wurde „Stell Dir vor, Du kaufst Dir eine Auto, musst dafür aber Geld bei der Bank aufnehmen.“ Es zeigten sich keine signifikanten Unterschiede im Hinblick auf die Antworten der beiden Gruppen zur Kontoüberziehung oder zur Vereinbarung eines Ratenkredits.

#### IV.3.4.3.7. Kontrolle beim Verleihen von Geld

Es ist kein signifikanter Unterschied bei der Kontrolle des Verleihens von Geld zwischen den Gruppen erkennbar.

#### IV.3.4.3.8. Strategien bei einer eigenen Verschuldung

Bei einer Verschuldung zeigten zwei Angaben für Strategien signifikante Unterschiede: „Ich würde Freunde fragen, ob sie mir helfen“ (Chi-Quadrat,  $p = ,028$ ), und „Ich würde die Schuldnerberatung aufsuchen“ (Chi-Quadrat,  $p = ,008$ ).

„Ich würde Freunde fragen, ob sie mir helfen“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	22,3	7,8
stimmt eher	24,5	30,2
stimmt eher nicht	35,1	42,2
stimmt überhaupt nicht	18,1	19,8

Hier zeigt sich wiederum ein Peer-Group Effekt. Die Fit-for-Money Teilnehmer würden eher an Freunde herantreten als die Nichtteilnehmer.

„Ich würde die Schuldnerberatung aufsuchen“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	42,6	22,4
stimmt eher	33,0	45,7
stimmt eher nicht	20,2	20,7
stimmt überhaupt nicht	4,3	11,2

Die Fit-for-Money Teilnehmer würden im Falle der Verschuldung häufiger die Hilfe der Schuldnerberatung in Anspruch nehmen als die Nichtteilnehmer. Insofern ist ein Effekt des Programms Fit-for-Money sichtbar.

Die Schuldensumme, ab der sich die Befragten Hilfe suchen würden, wurde mit einer offenen Frage erhoben. Obwohl bei den Nichtteilnehmern (Mittelwert: 201.695,14 Euro) die Angabe fast 190.000,- Euro höher liegt als bei den Fit-for-Money Teilnehmern (Mittelwert: 11.903,80 Euro), ist der Unterschied wegen der extremen Streuung der Angaben nicht signifikant ( $t = -1,456$ ;  $p > ,05$ ).

#### IV.3.4.4. Handeln Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ in Bezug auf Geld und Schulden<sup>66</sup>

##### IV.3.4.4.1. Spar- und Geldtransfermöglichkeiten

Die Spar- und Geldtransfermöglichkeiten der Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ stellten sich so dar, dass die Nichtteilnehmer wesentlich häufiger EC- und Kreditkarten nutzen als die

---

<sup>66</sup> Zu der inhaltlichen Ausgestaltung der Fragen im Einzelnen vgl. IV.2.4..



Fit-for-Money Teilnehmer. Dies mag einerseits mit dem Altersunterschied andererseits aber auch mit dem wesentlich höheren Einkommen zusammen hängen.

Item <sup>67</sup>	% der Fälle		% der Antworten	
	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer	Fit-for-Money	Nichtteilnehmer
Girokonto	58,3	90,7	24,7	26,8
Sparbuch	65,0	69,5	27,6	20,5
EC-Karte	36,9	89,0	15,6	26,3
Spardose	40,8	44,9	17,3	13,3
Aufladbare Geldkarte	12,6	16,9	5,3	5,0
Schüler-Girokonto	15,5	11,0	6,6	3,3
Kreditkarte	1,9	16,1	0,8	4,8
Nichts von alledem	4,9	0,8	2,1	0,3

#### IV.3.4.4.2. Handyeigentümer

Ein hoch signifikanter Unterschied (Chi-Quadrat,  $p = ,000$ ) zeigte sich bei der Nutzung des Handys. Nur 25,8% der Fit-for-Money Teilnehmer nutzen ein Handy mit Vertrag. Dagegen tun dies 73,1% der Nichtteilnehmergruppe. Entsprechend nutzen 74,2% der Fit-for-Money Teilnehmer ein „risikoarmes“ Handy mit Prepaidcard oder Kostensperre. Nur 26,9% der Nichtteilnehmergruppe tun dies ebenfalls.

#### IV.3.4.4.3. Risikoreiches Geld ausgeben

Signifikant häufiger kauften die Nichtteilnehmer im letzten halben Jahr über das Internet ein (Chi-Quadrat,  $p = ,004$ ). Dies mag zum Teil auf das häufigere Vorhandensein von Kreditkarten zurückzuführen sein, da einige Internetkäufe nur mit Kreditkarte getätigt werden können.

„Interneteinkäufe“	Fit-for-Money %	NT %
nie	51,9	33,9
1 – 2x	32,7	33,9
3 – 5x	3,8	16,1
über 5x	11,5	16,1

<sup>67</sup> Vgl. Fußnote 13.

#### IV.3.4.4.4. Geld leihne – Schulden machen

Mit Frage 17 wurde erhoben, inwiefern die Befragten tatsächlich Schulden machen, indem sie sich Geld von Anderen leihen. Die Frage lautete: „Wie oft leihst Du Dir Geld (mindestens 10,-- Euro)? Hier zeigte sich ein signifikanter Unterschied zwischen den Gruppen (Chi-Quadrat,  $p = ,014$ ). Die Fit-for-Money Teilnehmer gaben zu 36,2% an, sie würden sich normalerweise keine Beträge über 10,-- Euro leihen. Dagegen gaben dies bei den Nichtteilnehmern nur 21,4% an.

#### IV.3.4.4.5. Rückzahlung geliehenen Geldes

Für die Kriterien der Rückzahlung von geliehenem Geld (Frage 19) zeigte sich lediglich bei der Variable „kommt darauf an, bei wem ich mir das Geld geliehen habe“ ein hoch signifikanter Unterschied (Chi-Quadrat,  $p = ,000$ ). Die Fit-for-Money Teilnehmer machten die Rückgabemodalitäten eher von der Person des Verleihers abhängig als die Nichtteilnehmer.

„Kommt darauf an, bei wem ich mir das Geld geliehen habe“	Fit-for-Money %	NT %
stimmt total	30,4	6,1
stimmt eher	10,8	9,6
stimmt eher nicht	15,7	26,1
stimmt überhaupt nicht	43,1	58,3

#### IV.3.4.5. Zusammenfassung Vergleichsgruppe „Lebenstandard“

Lediglich bei der **Wissens**frage nach dem effektiven Jahreszins zeigte sich ein signifikanter Unterschied zugunsten der Fit-for-Money Teilnehmer. Als typische Ursache für Schulden und Überschuldung nannten die Fit-for-Money Teilnehmer Sucht und Drogen an erster Stelle. Bei den Nichtteilnehmern erreichte diese Kategorie keinen der ersten sechs Plätze. Bei der Frage nach den Folgen der Überschuldung stellten die Fit-for-Money Teilnehmer häufiger und differenzierter psychische und soziale Folgen heraus

Bei den **Einstellungs**fragen zeigten sich drei signifikante Unterschiede. Die Erwartungen an die Höhe eines Geldgeschenks waren bei den Fit-for-Money Teilnehmern geringer als bei den Nichtteilnehmern. Die Fit-for-Money Teilnehmer gaben zu einem höheren Anteil an, dass sie keine Schulden haben möchten. Allerdings ist es mehr Nichtteilnehmern unangenehm, Geld zu leihen als Fit-for-Money Teilnehmern.

Bei den **Verhaltens**fragen zeigten sich mehrere signifikante Unterschiede zwischen den Fit-for-Money Teilnehmern und den Nichtteilnehmern. Die Fit-for-Money Teilnehmer gaben

signifikant häufiger an, dass ihre Eltern auf ihr Geld achten und dass sie bei teuren Anschaffungen ihre Eltern um Geld fragen würden<sup>68</sup>. Ebenfalls häufiger antworteten sie, dass das Kriterium für einen Kauf sei, ob ihre Freunde das auch hätten und dass sie bei einer Verschuldung Freunde um Rat fragen würden. Hier zeigt sich ein deutliche Peer-Group Effekt. Die Nichtteilnehmer gaben dagegen signifikant häufiger an, sie würden jeden Monat etwas sparen und bei einem Geldgeschenk würden sie alles sparen. Die Schuldnerberatung würden signifikant häufiger die Fit-for-Money Teilnehmer aufsuchen. Hier kann von der Wirksamkeit des Fit-for-Money Programms im Sinne des Suchens kompetenter Hilfe bei einer Verschuldung ausgegangen werden. Die häufigeren Angaben der Fit-for-Money Teilnehmer im Hinblick auf die Geldausgabe für Süßigkeiten und die Gegenposition der Nichtteilnehmer für Mobilität sind wohl eher Alterseffekten zuzuschreiben.

Bei den Fragen bezogen auf das **Handeln** zeigten sich vier signifikante Unterschiede. Die Fit-for-Money Teilnehmer besitzen häufiger ein Handy mit Prepaidcard oder Kostensperre, die Nichtteilnehmer haben zumeist ein Handy mit Vertrag. Den Fit-for-Money Teilnehmern ist es eher unangenehm sich Geld zu leihen, allerdings – wenn sie sich etwas geliehen haben – machen sie die Rückzahlung eher von der Person des Verleihers abhängig. Einkäufe über das Internet tätigen häufiger die Nichtteilnehmer. Dies mag auch damit zusammen hängen, dass sie eher Besitzer von EC- und Kreditkarten sind.

**Insgesamt kann für die Vergleichsgruppe „Lebensstandard“ als Ergebnis festgehalten werden:**

Das Wissen in Bezug auf den Umgang mit Geld und Schulden der Fit-for-Money Teilnehmer war differenzierter bei den Fragen nach dem effektiven Jahreszins (signifikant), den Ursachen von Schulden und Überschuldung und den Folgen der Überschuldung. Bei den beiden letzten offenen Fragen stellten die Fit-for-Money Teilnehmer als Mitursache am zweihäufigsten Drogen und Sucht heraus. Auch nannten sie häufiger psychische und soziale Folgen der Überschuldung als die Nichtteilnehmer.

Die Fit-for-Money Teilnehmer gaben signifikant häufiger an, dass sie keine Schulden haben möchten. Ihnen ist zwar signifikant häufiger das Leihen von Geld nicht unangenehm, andererseits zeigte sich bei der Handlungsfrage, dass die Fit-for-Money Teilnehmer sich auch weniger häufig Geld leihen (signifikant). Ein Geldgeschenk schätzen die Fit-for-Money Teilnehmer signifikant niedriger ein.

---

<sup>68</sup> Für diese Frage wurde kein Signifikanztest durchgeführt, vgl. Fußnote 11.

Beim Verhalten zeigten sich mehrere signifikante Unterschiede. Die Nichtteilnehmer würden eher von einem Geldgeschenk alles sparen, ebenfalls gaben sie an, jeden Monat etwas zu sparen. Die Fit-for-Money Gruppe nimmt häufiger Rückbezug zu den Eltern und Freunden. Die Eltern achten eher auf das Geld und sie werden eher für die Finanzierung von teuren Anschaffungen angesprochen. Für den Kauf von Gütern ist eher relevant, ob die Freunde diese auch haben und im Falle einer Verschuldung würden eher die Freunde um Hilfe gebeten als bei den Nichtteilnehmern. Auch würden die Fit-for-Money Teilnehmer bei Schulden eher die Schuldnerberatung aufsuchen. Das Geld wird bei den Fit-for-Money Teilnehmern eher für Süßigkeiten, bei den Nichtteilnehmern für Mobilität ausgegeben (offene Frage). Hauptsächlich geben aber beide Gruppen ihr Geld für Handy/Telefon, Kleidung und Ausgehen aus.

#### IV.3.4.6. Schlussfolgerungen Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“

Die Vergleichsgruppe „Lebenserfahrung“ zeigte drei signifikante Unterschiede bezüglich der Fit-for-Money Teilnehmer und der Nichtteilnehmer. Die Fit-for-Money Teilnehmer waren durchschnittlich zwei Jahre jünger (Durchschnittsalter 17,71 Jahre), gehörten eher eine niedrigen sozialen Schicht an und das monatliche Einkommen lag bei ihnen um 597,65 Euro niedriger als bei den Nichtteilnehmern, nämlich bei 284,44 Euro.

Vor diesem Hintergrund zeigten sich die folgenden Ergebnisse:

Auf reine Wissensfragen antworteten die Fit-for-Money Teilnehmer in drei Bereichen differenzierter als die Nichtteilnehmer. Sie stellten signifikant häufiger den effektiven Jahreszins zum Finden eines günstigen Kredites heraus. Auf die offenen Fragen nach den typischen Ursachen von Schulden und Überschuldung und den Folgen von Schulden stellten sie an zweiter Stelle Drogen und Sucht heraus und nannten als Folgen häufiger psychische und soziale Folgen als die Nichtteilnehmer. Insofern kann für die reinen Wissensfragen festgehalten werden, dass das Fit-for-Money Programm in bestimmten Bereichen eine Wirksamkeit entfaltet hat.

Auch zeigt sich, dass die Fit-for-Money Teilnehmer signifikant häufiger angeben, keine Schulden haben zu wollen. Es ist ihnen zwar weniger unangenehm als den Nichtteilnehmern Geld zu leihen, aber die Fit-for-Money Teilnehmer leihen sich tatsächlich auch signifikant weniger häufig Geld als die Nichtteilnehmer. Insofern ist der relevante Handlungsbezug im Hinblick auf die Prävention von Schulden der relevante. Hier handeln die Fit-for-Money Teilnehmer weniger Risiko behaftet. Auch die Grundeinstellung der Fit-for-Money Teilnehmer in Bezug auf Schulden unterscheidet sich also signifikant von der der

Nichtteilnehmer. Ihre Einstellung zum Leihen von Geld muss in Bezug gesetzt werden, zu ihrem tatsächlichen Handeln. Auch hier zeigt sich, dass die Fit-for-Money Teilnehmer signifikant weniger häufig Geld leihen als die Nichtteilnehmer. Insofern kann auch hier von einer Wirksamkeit des Programms Fit-for-Money ausgegangen werden.

Beim Verhalten zeigte sich, dass die Eltern und Freunde bei den Fit-for-Money Teilnehmern häufiger die Ansprechpartner in Bezug auf Geld und Schulden sind als bei den Nichtteilnehmern. Im Hinblick auf die Wirksamkeit des Programms Fit-for-Money kann festgehalten werden, dass die Fit-for-Money Teilnehmer im Falle von Schulden signifikant häufiger auf die Schuldnerberatung zurückgreifen würden. Es zeigt sich also, dass die vom Fit-for-Money vermittelten Hilfemöglichkeiten aufgenommen und wahrscheinlich auch umgesetzt würden. Das geringere Risikoverhalten der Fit-for-Money Teilnehmer in Bezug auf Internetkäufe kann aber auch darauf beruhen, dass ihnen in wesentlich geringerem Umfang EC- und Kreditkarten als den Nichtteilnehmern zur Verfügung stehen.

**Insgesamt zeigt sich also, dass das Programm Fit-for-Money Effekte im Hinblick auf das Wissen, die Einstellung, das Verhalten und insbesondere das Handeln der Fit-for-Money Teilnehmer hat <sup>69</sup>. Insofern kann von einer Wirksamkeit im Hinblick auf die Schuldenprävention ausgegangen werden.**

---

<sup>69</sup> Wie schnell diese Effekte eintreten und wie lange sie – insbesondere in Bezug auf die Einstellung, das Verhalten und das Handeln erhalten bleiben – konnte allerdings mit der vorliegenden Erhebung nicht untersucht werden.

#### **IV.4. Gesamtzusammenfassung & Schlussfolgerungen**

Es wurden drei Vergleichsgruppen „Jugendliche“, „Heranwachsende und junge Erwachsene“ und „Lebenserfahrung“ gebildet. Im Rahmen dieser konnten jeweils die Fit-for-Money Teilnehmer mit Nichtteilnehmern des Programms im Hinblick auf Wissen, Einstellung, Verhalten und Handeln in Bezug auf den Umgang mit Geld und Schulden verglichen werden. Es zeigte sich, dass ein differenzierteres Wissen der Fit-for-Money Teilnehmer bei allen Vergleichsgruppen bestand. Dieses Ergebnis ist ein Hinweis auf die Wirksamkeit des Programms Fit-for-Money. Dass dieses sich auch in Einstellungs- und Verhaltensänderungen niederschlägt, konnte mit der vorliegenden Untersuchung nicht nachgewiesen werden. Bei einer vorsichtigen Interpretation scheint sich aber herauszukristallisieren, dass die Fit-for-Money Teilnehmer je nach Altersgruppe für sie in der Praxis relevante Handlungsfragen (Jugendliche – Schüler-Girokonto; über 18 Jährige: Handy mit Prepaidcard oder Kostensperre) mit ihrem Wissen des Programms Fit-for-Money umsetzen, es somit für sie Bedeutung für ihren Umgang mit Geld und Schuldenprävention gewinnt.

## Nachwort

Bei einem solchen Kooperationsprojekt zwischen der Praxis und einer Lehrveranstaltung zu empirischen Methoden an einer Fachhochschule stellt sich am Ende die Frage, ob solche Kooperationen auch in Zukunft vorstellbar und im Sinne der Lehre sinnvoll sind.

**Kann und darf ich eine Lehrveranstaltung, die überwiegend von Studierenden im ersten oder zweiten Semester besucht wird, für eine solche Kooperation zur Evaluation eines Projektes nutzen?**

- Was ist möglich, wo liegen Grenzen?
- Was können die Studierenden lernen?
- Werden sie ggf. als billige Arbeitskräfte missbraucht?

Die Ausgangssituation stellte sich wie folgt dar: Die Studierenden hatten i.d.R. keine Vorkenntnisse. Einige haben vielleicht schon einmal als Interviewer gejobbt oder selbst einen Fragebogen entwickelt, der keinen wissenschaftlichen Kriterien genügen musste.

Im Rahmen einer Lehrveranstaltung für Anfangssemester hat die vorliegende Erfahrung folgende Möglichkeiten aufgezeigt:

Möglich ist die Konstruktion eines Fragebogens bzw. Leitfadens, wobei am besten auf vorhandene Instrumente aufgebaut wird. Dadurch wird die Kreativität der Teilnehmenden begrenzt – andererseits zeigt die Erfahrung vorhergehender Semester, dass die Studierenden mit sehr offenen Aufgaben überfordert sein könnten (damals gab es die Nachfrage nach stärkerer Lenkung). Die Studierenden lernen, bestehende Instrumente zu kritisieren und diese ggf. zu verbessern.

Möglich ist die Durchführung der Befragung in Schulklassen. Dabei lernen die Teilnehmenden die Tücken der Feldarbeit kennen, z.B. organisatorische Abwicklung (inkl. Genehmigungsverfahren), (schwer) zu motivierende Befragungsteilnehmer, Probleme des entwickelten Instruments (Frageformulierungen, unpassende oder unzureichende Antwortvorgaben). Es ist möglich, allen Teilnehmenden die Erfahrung von Feldarbeit zu vermitteln.

Die Dateneingabe für SPSS ist zwar nicht besonders interessant, aber die Studierenden können dabei lernen, wie dieses Programm aufgebaut ist. Nicht zu leisten ist eine statistische Auswertung ohne Statistikkenntnisse (welche im derzeitigen Diplomstudiengang für Anfangssemester nicht vermittelt werden) – es konnten lediglich exemplarisch einzelne Auswertungsschritte demonstriert und erläutert werden. Die SPSS-Auswertung musste deshalb außerhalb

der Veranstaltung organisiert werden, wofür der Auftraggeber die Kosten tragen muß. Nicht zu leisten ist darüber hinaus die Berichterstellung innerhalb des etwa 14wöchigen Semesters. Ein Auftragsforschungs-Projekt darf nicht scheitern, insofern sind von außen gesetzte Zeitvorgaben einzuhalten und bestimmte vorab festgelegte Vorgaben einzubeziehen.

Im Einzelnen sollten die folgenden Schritte für das Gelingen der Lehrveranstaltung und der Kooperation mit dem zu evaluierenden Projekt eingehalten werden:

- Was ist zu fragen, welche Themen stehen im Mittelpunkt? **Forschungsfragen:**  
(Hier: Wie viele befragte SchülerInnen sind verschuldet? Bei wem? Wie hoch?  
Was wissen SchülerInnen über das Thema Schulden?  
Welche Einstellung haben SchülerInnen gegenüber Schulden?  
Wie verhalten sich SchülerInnen, wenn Schulden drohen?  
Läßt sich ein Effekt des Präventionsprojekts feststellen?  
Unterscheiden sich die Verschuldeten von den nicht Verschuldeten anhand ihres Geschlechts, des besuchten Schultyps, der besuchten Schule, der Schichtzugehörigkeit ihrer Eltern, ihrer Nationalität oder bestimmter Verhaltensmerkmale?  
Wie viel Geld geben SchülerInnen aus?  
Wofür geben SchülerInnen Geld aus? Wofür verschulden sie sich?  
Wie nehmen SchülerInnen Schulden, wie Konsumdruck wahr?)
- Wie übersetzen wir Forschungsfragen in **konkrete Fragebogen-Fragen**?
  - Wie gestalten wir den Einstieg, welche Motivierung zur Teilnahme und welche Erläuterungen sind nötig?
  - Kann man direkt fragen oder ist das Befragten peinlich?
  - In welcher Reihenfolge sollten die Fragen gestellt werden?
- **Wie kontrollieren wir Fehler?**  
(Hier: Kinder und Jugendliche neigen u.U. zu Übertreibungen oder anderweitig verzerrten Angaben – wie vermeiden wir falsche Angaben?)
- **Wer wird befragt?** (Sprache, Formulierung, Gestaltung an **Zielgruppe** anpassen)
- **Welche Untergruppen sollen später verglichen werden** (Kreuztabellen, T-Tests ...)  
(Hier: SchülerInnen, die an Prävention teilgenommen haben vs. Nichtteilnehmende männl. vs. weibl. SchülerInnen  
SchülerInnen nach Schulformen (Förder-, Haupt-, Real-, Gesamtschule, Gymnasium)  
SchülerInnen aus verschiedenen Schulen (soz. Hintergrund des Schuleinzugsgebiets)  
SchülerInnen nach sozialer Schichtzugehörigkeit der Eltern  
dt. vs. nichtdt. SchülerInnen)



- Wie wird das **Sample** zusammengestellt?  
(Hier: ca. 2 Klassen pro Schule = 10 Klassen  
jede Gruppe soll ausreichend (N > 30 vertreten sein)  
Schulklassen, zu denen der Zugang leicht ist)
- **In welcher Situation wird befragt?**  
(Hier: Vorschlag: in Unterrichtsstunde im Klassenverband, aber anonym und ohne  
Einsicht des Schulpersonals in die FB)
- **Wie lang darf der Fragebogen werden?**  
(Hier: Muss in eine Unterrichtsstunde passen, für FörderschülerInnen zu bewältigen  
sein!)
- **Zugang** (hier: zu den Schulen) und **Datenschutz** über die Projektleitung und ggf.  
behördliche Stellen
- **Fragebogen drucken**
- **Terminabsprache / Erhebungsorganisation**
- **Datenerhebung**
- **SPSS-Datei erzeugen** (extern)
- **Dateneingabe** (die notwendigen Sachmittel sind dafür vorzuhalten, Bsp.: PC, etc.)
- Grundauszählung für **Datenkorrektur**
- Datenkorrektur abgeschlossen
- **Datenauswertung und Bericht** (extern)

Nach den vorliegenden Erfahrungen halte ich die Verbindung von Praxisforschung und Lehrveranstaltung prinzipiell für eine sinnvolle Möglichkeit, Theorie und Praxis miteinander zu verbinden. Im Rahmen der bestehenden FH-Strukturen ist dies jedoch nur als „Selbstausbildung“ des Lehrenden zu realisieren, denn die zeitlich äußerst enge Struktur zwingt zu erheblich mehr Mitarbeit und Input als bei einem Lehrforschungsprojekt, das über zwei (oder mehr) Semester läuft. Ohne Stundenfreistellung muss es ein einmaliges Erlebnis bleiben. Spaß gemacht hat es trotzdem!

Otmar Hagemann, Oktober 2005

# Anhang

# Anlage 1: Fragebogen

## Befragung über das Thema Geld und Schulden

Liebe Befragungsteilnehmer und –teilnehmerinnen!

Wir sind Studierende der Fachhochschule Kiel. Mit diesem Fragebogen möchten wir etwas über das Thema Geld und Schulden aus Sicht junger Menschen erfahren. Uns ist wichtig, dass Du uns dabei hilfst. Bitte kreuze die für Dich zutreffenden Antworten an oder schreibe eine Antwort hin. Manchmal kannst Du auch mehrere Kreuze setzen, das steht dann bei der Frage. Wir werden alle Antworten ohne Namen in einer Statistik auswerten.

Viel Spaß und Danke für Deine Mitarbeit!!!

### Zuerst zu Deinem Umgang mit Geld

#### 1. Wie kommst Du mit Deinem Geld normalerweise zurecht? (1 Kreuz in jeder Zeile bitte!)

	stimmt total	stimmt eher	stimmt eher nicht	stimmt überhaupt nicht
- Ich komme gut mit meinem Geld aus				
- Ich muss mir manchmal Geld leihen				
- Das Geld reicht gerade so				
- Ich spar jeden Monat etwas Geld				
- Ich komme mit meinem Geld nie aus				
- Ich kann mir immer kaufen was mir gefällt				
- Ich schreibe mir auf, was ich ausgabe				
- Ich weiß immer, was ich mir leisten kann und was nicht				
- Meine Eltern achten auf mein Geld				

#### 2. Wie viel Geld steht Dir monatlich zur Verfügung?

Ca.: ..... €

#### 3. Wofür gibst Du am meisten Geld aus? (mehrere Antworten sind möglich)

Kleidung	CDs/Musik	Computerspiele	Handy/Telefon	Zigaretten/Tabak
Süßigkeiten	Ausgehen	Zeitschriften	Freunde einladen	Sport

Sonstiges: .....

**4. Ein Freund erzählt Dir, dass er viel Geld zum Geburtstag bekommen hat, nennt aber nicht genau die Summe. Was glaubst Du, wie hoch die Summe ist?**

Ungefähr ..... €

**5. Was tust Du, wenn Du Dir etwas besonders Teueres (z.B. ein Fahrrad) kaufen möchtest? (Mehrere Antworten möglich)**

- Ich frage meine Eltern nach Geld
- Ich frage Freunde oder Verwandte
- Ich wünsche es mir zum Geburtstag oder zu Weihnachten
- Ich greife auf Erspartes zurück
- Ich spare darauf
- sonstiges, und zwar .....

**6. Wonach entscheidest Du Dich, etwas zu kaufen? (1 Kreuz in jeder Zeile bitte!)**

	stimmt total	stimmt eher	stimmt eher nicht	stimmt überhaupt nicht
- wenn ich Lust auf etwas habe				
- wenn meine Freunde das auch haben				
- wenn ich etwas brauche				
- wenn ich mir das leisten kann				
- wenn etwas gerade preiswert ist				
- wenn mir etwas in der Werbung gut gefallen hat				

**7. Was würdest Du machen, wenn Dir jemand 250 € schenken würde? (1 Kreuz in jeder Zeile bitte!)**

	stimmt total	stimmt eher	stimmt eher nicht	stimmt überhaupt nicht
- Ich gebe alles aus				
- Ich kaufe mir, was ich schon immer haben wollte				
- Ich würde genau überlegen, was ich brauche und es dann kaufen				
- Ich würde einen Teil ausgeben, den anderen sparen				
- Ich würde alles sparen				

**8. Stell Dir vor, Du kaufst Dir ein Auto, musst dafür aber Geld bei der Bank aufnehmen.  
(1 Kreuz pro Zeile bitte!)**

	stimmt total	stimmt eher	stimmt eher nicht	stimmt überhaupt nicht
- Ich überziehe einfach mein Konto				
- Ich vereinbare einen Ratenkredit				

**9. Wie findest Du heraus, welcher Kredit für Dich am günstigsten wäre?**

- Ich vergleiche den Zinssatz
- Ich vergleiche den effektiven Jahreszins

**10. Hast Du, (mehrere Antworten möglich)**

ein Sparbuch	eine Spardose
ein Girokonto	eine EC Karte
ein Schüler-Girokonto	eine Kreditkarte
eine aufladbare Geldkarte	nichts von alledem

**11. Zahlst Du mit EC-Karte?**

Nein	Ja, aber sehr selten
	Ja, eher häufig

**12. Was hältst Du vom Sparen? (1 Kreuz in jeder Zeile bitte!)**

	stimmt total	stimmt eher	stimmt eher nicht	stimmt überhaupt nicht
- Sparen finde ich gut				
- Sparen finde ich altmodisch				
- Ich würde gerne sparen, habe aber kein Geld dazu				

**13. Hast Du ein Handy?**

Nein	Ja, mit Vertrag
	Ja, mit Vertrag mit Kostensperre
	Ja, mit Prepaidcard (aufladbares Guthaben)

**14. Wie oft hast Du im letzten halben Jahr... (1 Kreuz in jeder Zeile bitte!)**

	nie	ein- oder zweimal	drei- bis fünfmal	mehr als fünfmal
- Geld für Deine Freunde ausgegeben?				
- Dir etwas aus einem Katalog bestellt?				
- Dir im letzten halben Jahr etwas im Internet gekauft?				

## Nun möchten wir Dir ein paar Fragen zum Thema Geld leihen und Schulden stellen.

### 15. Wie ist Deine Einstellung zu Schulden? (Bitte ein Kreuz pro Zeile!)

	stimmt total	stimmt eher	stimmt eher nicht	stimmt überhaupt nicht
- Für mich sind Schulden was ganz Normales				
- Schulden lehne ich ab				
- Ich kenne Viele die Schulden haben				
- Ich finde Schulden okay, wenn nötig				
- Schulden bilden keinen Grund zur Sorge				
- Schulden gehen erst ab 1 Mio. € los				
- Ich will keine Schulden haben				
- Schulden können nur Firmen oder Länder haben				

### 16. Ist es Dir unangenehm, wenn Du jemanden um 20 € bittest?

nein, ich finde es normal

nein, denn dazu sind gute Freunde ja da

nein, denn dazu sind Eltern/Geschwister/andere Verwandte ja da

ja, es ist mir unangenehm

### 17. Wie oft leihst Du Dir Geld (mindestens 10 €)?

das kommt normalerweise nicht vor

etwa einmal im Monat

etwa einmal in der Woche

immer bei Bedarf

### 18. Wen fragst Du als erstes, wenn Du Dir 20 € leihen willst?

meine Eltern

meine Geschwister

meine Freunde

meine Großeltern

andere Verwandte

Sonstige: .....

**19. Wie schnell zahlst Du geliehenes Geld zurück? (1 Kreuz in jeder Zeile bitte!)**

	stimmt total	stimmt eher	stimmt eher nicht	stimmt überhaupt nicht
- sobald ich das nächste Mal Geld bekomme				
- wenn ich mal Geld übrig habe				
- nach und nach				
- wenn ich darauf angesprochen werde				
- kommt darauf an bei wem ich mir das Geld geliehen habe				
- so schnell wie möglich, da ich sonst ein schlechtes Gewissen bekomme				

**Stell Dir vor, jemand möchte sich etwas von Dir leihen...**

**20. Fragst du die Personen, die Dich um Geld bitten, nach dem Grund?**

- nein
- ja, immer
- ja, manchmal

**Wie gut kennst Du Dich in finanziellen Dingen aus?**

**21. Welches Konto eignet sich für den bargeldlosen Zahlungsverkehr?**

- Girokonto
- Sparkonto

**22. Welche Geldanlagemöglichkeiten eignen sich zum langfristigen Sparen?  
(mehrere Antworten möglich)**

- Girokonto
- Sparkonto
- Aktien/ Fonds
- Spardose
- Bausparvertrag

**23. Welche Voraussetzungen gelten, um ein „normales“ Girokonto zu eröffnen?**

- Keine
- Volljährigkeit
- Regelmäßiges monatliches Einkommen

**24. Sind die Kontoführungsgebühren bei allen Banken gleich?**

- Ja
- Nein

**25. Für welchen Kredit sind höhere Zinsen zu zahlen?**

Dispo-Kredit  
Raten-Kredit

**26. Wie nutzt man einen Dispo-Kredit sinnvoll?**

Kurzfristig  
Langfristig

**27. Wann spricht man von Schulden?**

Wenn man sich 1 Euro von einem/r Freund/in leiht.  
Erst, wenn man sich einen Kredit geben lässt/Kreditvertrag unterschreibt.

**28. Wann ist jemand überschuldet?**

Wenn man etwas noch nicht vollständig bezahlt hat (z.B. noch monatliche Raten zahlt).  
Wenn man Geld, das man sich geliehen hat, nicht mehr zurückzahlen kann.

**29. Was sind typische Ursachen für Schulden bzw. Überschuldung?**

.....  
.....

**30. Wie sehen mögliche Folgen einer Überschuldung aus?**

.....  
.....

**31. Was ist ein Bürge?**

Eine Person, die einem eine größere Summe Bargeld leiht  
Eine Person, die die Rückzahlung eines Kredites garantiert

**32. Wann bittet der Gläubiger einen Bürgen zur Kasse?**

Wenn der, der den Kredit bekommen hat, nicht mehr zahlen kann oder will  
Erst wenn der, der den Kredit bekommen hat, gestorben ist

**33. Welche Gefahren birgt eine Bürgschaft? (mehrere Antworten möglich)**

Keine  
Man muss die Schulden anderer bezahlen, wenn jene selbst nicht zahlen können  
Man muss die Schulden anderer bezahlen im Todesfall  
Ohne sich selbst Geld zu leihen, kann man sich dadurch verschulden



34. Was ist geeignet, um einen Überblick über seine finanzielle Situation zu erhalten?

.....  
.....

**Für die nächsten Fragen stelle Dir bitte vor, dass Du Dich verschuldet hast und das Geld nicht zurückzahlen kannst.**

35. Was würdest Du machen? (1 Kreuz in jeder Zeile bitte!)

	stimmt total	stimmt eher	stimmt eher nicht	stimmt überhaupt nicht
Weiß nicht, darüber habe ich noch nie nachgedacht				
Ich würde abwarten bis ich wieder mehr Geld habe				
Ich würde mich an meine Eltern wenden				
Ich würde Freunde fragen, ob sie mir helfen				
Ich würde einen Lehrer um Rat fragen				
Ich würde mit meiner Bank reden				
Ich würde die Schuldnerberatung aufsuchen				
Ich würde mir einen (zusätzlichen) Job suchen				
Ich würde mal Lotto spielen				

36. Ab welcher Schuldensumme würdest Du Dir Hilfe suchen?

.....€

37. Was erwartest Du von einer Schuldnerberatung? (*mehrere Antworten möglich*)

- Erstellung eines Haushaltsplanes
- Finanzberatung
- Schuldenbegleichung

### Jetzt noch einige allgemeine Fragen

38. Hast Du das Projekt „fit for money“  kennen gelernt (z.B. in der Schule, Berufsschule)?

Ja                      Nein

39. Bist Du                      männlich      weiblich

**40. Wie alt bist Du? ..... Jahre**

**41. Welche Sprache(n) wird bei Dir zu Hause gesprochen? (mehrere Antworten möglich)**

deutsch                      türkisch                      dänisch  
russisch                      polnisch                      spanisch  
sonstiges, und zwar: .....

**42. Welchen Beruf übt Dein Vater zurzeit aus?**

Mein Vater arbeitet als .....  
Weiß nicht, aber er ist berufstätig  
Mein Vater ist nicht berufstätig (z.B. Rentner, arbeitslos, Hausmann)

**43. Welchen Beruf übt Deine Mutter zurzeit aus?**

Meine Mutter arbeitet als .....  
Weiß nicht, aber sie ist berufstätig  
Meine Mutter ist nicht berufstätig (z.B. Rentnerin, arbeitslos, Hausfrau)

**44. Möchtest Du noch etwas hinzufügen oder uns etwas mitteilen?**

---

---

---

---

---

**Herzlichen Dank für Deine Mühe !**

## Anlage 2: Einzelne Berufe und ihre Kategorisierung als „soziale Schicht“

(in Anlehnung an Kleining / Moore (1968): Soziale Selbsteinstufung (SSE). In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, S. 502-552 – dort 7 Stufen)

	<b>Eltern<sup>70</sup></b>
<b>Eher hoher Status</b>	Abteilungsleiterin Fin'controll., Apothekerin, Arzt/Ärztin, Bankfachwirtin, Bankkaufmann/-frau, bei Bank / Opernhaus, Bauing., Bauleiter, Chefsekretärin, Chemiker, Dipl.-Ing., Elektroing., Geschäftsführer, Heimleiter, Informatiker, Ing., Ing. Vers., kaufm. Leiter, LehrerIn, Projektleiter, Psych'prof, Rechtsanwältin, selbst. Bauuntern., selb. Elektromeister, selbst. Malermeister, techn. Leiter, TherapeutIn
<b>Eher mittlerer Status</b>	AbteilungsleiterIn, Arzthelferin, „Altenbetreuung, Altenpflegerin, Außendienst, Bäcker, Bäckereichefin, Bahnbeamter, Berater, Berufssoldat, Betriebsschlosser, BuchhalterIn, irgendwas in Bücherei, Büro, Chef im Sportladen, Chefköchin, Dachdecker, Drucker, in der Druckerei, Einkäufer, Einzelhandelskaufmann/-frau, E-Monteur, Elektriker, Erzieherin, Fallmanager, Feuerwehrbeamter, Finanzbeamter, Floristin, Fotolaborant, GärtnerIn, Gärtnermeister, Gastronom, Gastwirt, Groß- & Einz., Handelskauffrau, HWL E., Hufschmied, Immob'makler, Ind'kaufmann, Ind'mechaniker, Justizvollzugsbeamter/In, Kauffrau, Kaufmann, Kindergartenleitung, Köchin, klin. Kodierfachfrau, Komm'elektroniker, Komm'kauffrau, Kfz_Mech., Kosmetikerin, Krankenschwester, Küchenbauer, Land'mechaniker, Landwirt, Lohnunternehmer, Lokführer, Maler, Malermeister, Maschinenschlosser, Maurer, Medizintechn., MTA, Meister Metallschlosser, MonteurIn, Papierhersteller, Operator, OP-Schwester, , Personaldienstleister, Physiotherapeutin, Polier, PolizeibeamterIn, bei der Post, Postangestellte, Reifenprod., Restaurantleiter, Sachbearbeiterin, Sanitäter, Schaffnerin, Schiffbauer, Schlosser, Schweißer, Sekretärin, Sicherheitsbeauftragter, Sozialvers'fachang., Standesbeamtin, Steinsetzer, Systemtechniker, Taxiuntern., Techniker, ÜbersetzerIn Verkäufer, Vers.'kaufmann, Vorarbeiter, Wareneingangskontrolleur, Werkzeugmacher, Zahntechniker, Zeitsoldat, Zerspanungsmechaniker, Zimmermann, Zugchef
<b>Eher niedriger Status</b>	Autolackierer, Bäckereifachverk., Busfahrer, Datenerfasserin, Fabrikarbeiter, Fahrer, Filialarbeiter, Fußpflege, Haushaltshilfe, Hausmeister, Hauswart, Hauswirtschafterin, Housekeeperin, Kellnerin, Kinderhilfe bei McDonalds, Kleidungsfachverk., Kochhilfe, Kraftfahrer, Lagerist, Lottoscheinverkäufer, Pflegekraft, Putzfrau, Raumpflegerin, Reinigungskraft, Restaurantfachkraft, Schieneninspektor, Spielhallenaufsicht, Straßenbauarbeiter, Stationshilfe, Tagesmutter, Verkäuferin, Warenbereitsteller

<sup>70</sup> Die Berufe werden in dem jeweiligen Geschlecht angegeben, das genannt wurde. Sind beide Geschlechtsformen verzeichnet, gab es sowohl Mütter als auch Väter, die diesem Beruf nachgingen.