

### **5.5 Verfahren zur Befragung**

Zur Ermittlung der Zahlungsbereitschaft stehen drei verschiedene Verfahren zur Verfügung: das persönliche Interviews (face to face), die telefonische Umfrage sowie die Befragung per Briefsendung. Die Methoden haben ihre jeweiligen Grenzen, können selber wieder zu Verzerrungen führen und erfordern jeweils sehr unterschiedliche finanzielle Aufwendungen.

Das persönliche Interview wird weitgehend als die verlässlichste Methode angesehen (vor allem vom NOAA-Panel): Sie bietet die Möglichkeit, Hilfsmaterialien (Karten, Photos etc.) zu präsentieren, bei Verständnisproblemen zusätzliche Erklärungen zu geben und die Einhaltung der Reihenfolge der Fragen zu gewährleisten. Andererseits besteht hier die Befürchtung, daß die Interviewer selbst zur Quelle von Verzerrungen werden, wenn sie die Befragten im Sinne ihrer eigenen Meinung bzw. der im Sinne der Auftraggeber beeinflussen. Die Befragung per Telefon hat dagegen den Nachteil, daß keine Hilfsmittel eingesetzt werden können, sondern die notwendigen Informationen müssen alle während des Telefonates vermittelt werden.

Beiden mündlichen Verfahren kommt der Vorteil zugute, daß sie höhere Antwortquoten haben als die schriftliche Befragung. Dagegen hat die schriftliche Befragung den Vorteil, daß Hilfsmaterialien zur Verdeutlichung des betreffenden Gutes bereitgestellt werden können und ein Einfluß des Interviewers ausgeschlossen werden kann. Dafür ist es schwieriger, hohe Rücklaufquoten zu erreichen und auf die Ausfüllung des Fragebogens kann kein Einfluß genommen werden (Reihenfolge der Fragen, Kontrolle, ob Informationen und Frage verstanden wurden, Anzahl der Personen, die daran beteiligt sind [Haushalt vs. Individuum]). Darüber hinaus sind Kombinationen denkbar: Es könnte z. B. den zu Befragenden zuerst ein Brief mit Informationsmaterial zugeschickt werden, dem dann ein Telefoninterview folgt.