

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE

Delitzscher Str. 118, 06116 Halle

FAX: (0345) 5600 315 oder 7753820 oder Tel. Dr. Helmut Rahneberg: (0345) 7753 808

Konjunkturumfrage September 1994

-Innovation -
Rückantwort erbeten bis 20. September 1994

Unternehmen:

Ansprechpartner:	Nr.:
Telefon Nr.:	Telefax Nr.:

0. Status des Unternehmens:

Gibt es Veränderungen gegenüber den Angaben im Juli 1994?

Wenn ja, bitte angeben:

1. Beschäftigte:

derzeitige Arbeitnehmerzahl:
dar. Kurzarbeiter:
Azubis:

2. aktuelle Geschäftslage des Unternehmens

gut ☐
eher gut ☐
eher schlecht ☐
schlecht ☐

3. Geschäftsaussichten für die nächsten 6 Monate

gut ☐
eher gut ☐
eher schlecht ☐
schlecht ☐

4. Auftragslage im Vergleich zum Vormonat

besser ☐
unverändert ☐
schlechter ☐

5. Produktemix im Unternehmen

Anteil der Erzeugnisse in der Phase:

	in %
Markteinführung
Wachstum
Stagnation
Kontraktion

Insgesamt 100 %

6. Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation für Ihr Unternehmen?

Haben sie:

Angebotsprobleme	ja O	nein O
wenn ja, bei Marketing	O	
Kosten	O	
Qualität	O	
Kapazitäten	O	
-----	O	
oder/und		
Nachfrageprobleme	ja O	nein O
wenn ja, in NBL	O	
ABL	O	
Osteuropa	O	
Westeuropa	O	
Übersee	O	
-----	O	

7. Innovationsschwerpunkte im Unternehmen

	wichtig	weniger wichtig	im Moment kein Schwerpunkt
Produktinnovation	O	O	O
Prozeßinnovation	O	O	O
Absatz (incl. Vertrieb/Marketing)	O	O	O
Vorprodukte/Rohstoffe	O	O	O
Unternehmensorganisation	O	O	O

8. Welche Wettbewerber sind in dem von Ihnen bearbeiteten Markt ?

Unternehmen mit Sitz	aus-schließlich	überwie-gend	zuneh-mend	keine
im eigenen Bundesland	O	O	O	O
in anderen neuen Bundesländern	O	O	O	O
in den alten Bundesländern	O	O	O	O
in Osteuropa	O	O	O	O
in Westeuropa	O	O	O	O

9. Mit welchen Strategien versuchen Sie sich bzw. Ihre Wettbewerber auf dem Markt durchzusetzen (Mehrfachnennung möglich)?

	Eigene Firma	Wettbewerber
Aggressive Preispolitik	O	O
Leistungserweiterung	O	O
Konzentration auf das Stammgeschäft	O	O
Sonstige, welche		

10. Welcher Herkunft sind Ihre bezogenen Güter(ohne Investitionen) und Leistungen?

	Güter	Dienstleistungen
aus NBL%%
aus ABL%%
Ausland%%
Insgesamt	100%	100%

11. Welche Hemmnisse sehen Sie für den Bezug von Zulieferungen aus Ostdeutschland?

- Es werden vorwiegend Kooperationsbeziehungen der Mutterfirma genutzt ☐
- Qualität ostdeutscher Anbieter ist unzureichend ☐
- mangelnde Termintreue/zu lange Liefertermine ☐
- Preise ostdeutscher Anbieter zu hoch ☐
- erforderliche Zulieferungen werden in den NBL nicht hergestellt ☐