

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE

Industrienumfrage November 2002

Rückantworten erbeten bis: 18. November 2002

Institut für Wirtschaftsforschung Halle Abt. Konjunktur und Wachstum Kleine Märkerstraße 8 PF 11 03 61 06108 Halle 06017 Halle Tel.-Nr.: Dr. Brigitte Loose (0345) 77 53 805 FAX-Nr.: (0345) 77 53 821 E-Mail: blo@iwh-halle.de	«ID» Ansprechpartner: Herr/Frau Falls Veränderungen: Tel.-Nr.: Fax-Nr.: E-Mail:
--	--

1. Beschäftigte: Zahl der Arbeitnehmer (einschl. Azubis):

2. Aktuelle Geschäftslage des Unternehmens	3. Geschäftsaussichten für die nächsten 6 Monate
gut <input type="radio"/>	gut <input type="radio"/>
eher (tendenziell) gut <input type="radio"/>	eher (tendenziell) gut <input type="radio"/>
eher (tendenziell) schlecht <input type="radio"/>	eher (tendenziell) schlecht <input type="radio"/>
schlecht <input type="radio"/>	schlecht <input type="radio"/>

Wie schätzen Sie die gegenwärtige Situation des Unternehmens ein hinsichtlich ...

	gut	eher gut	eher schlecht	schlecht
Auftragslage	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Produktion	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Liquidität	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4. Welche Erwartungen haben Sie für die nächsten 6 Monate hinsichtlich ...

	gut	eher gut	eher schlecht	schlecht
Produktion	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ertragslage	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Zusatzfragen an exportierende Unternehmen:

Die Entwicklung der Industrieproduktion wird zunehmend vom Auslandsumsatz bestimmt. Wir möchten den betrieblichen Beweggründen für das Exportgeschäft nachgehen und darauf gegründet die bisherige Ausrichtung der Exportförderung beurteilen.

Falls Sie im Ausland tätig sind, beantworten Sie uns bitte zusätzlich folgende Fragen (Frage 8 bis 13: Mehrfachnennung möglich):

Welchen Anteil des Umsatzes realisieren Sie in etwa im Ausland?

Bis 3% <input type="radio"/>	4-10% <input type="radio"/>	11-25% <input type="radio"/>	26-50% <input type="radio"/>	Mehr als 50% <input type="radio"/>
------------------------------	-----------------------------	------------------------------	------------------------------	------------------------------------

6. Wo liegt der Hauptabsatzmarkt Ihres Unternehmens im Ausland?

Westeuropa <input type="radio"/>	Nordamerika <input type="radio"/>
Mittel- und Osteuropa <input type="radio"/>	Übrige Welt <input type="radio"/>

7. Warum sind Sie im Ausland erfolgreich?

Weiß nicht <input type="radio"/>	aufgrund von Vorzügen gegenüber der Konkurrenz im Ausland bei
----------------------------------	---

Produkteigenschaften der Exportgüter	<input type="radio"/>	Preisen der Exportgüter	<input type="radio"/>
Fertigungstechnologie	<input type="radio"/>	Marketing und Service	<input type="radio"/>
Andere:			

8. Bietet Ihnen das Auslandsgeschäft Vorteile gegenüber dem Absatz in Deutschland?

Keine	<input type="radio"/>	Weiß nicht	<input type="radio"/>	Ja	<input type="radio"/>	, und zwar hinsichtlich
Größere Absatzmöglichkeiten	<input type="radio"/>	Günstigere Preise	<input type="radio"/>			
Mehr Kooperationsmöglichkeiten	<input type="radio"/>	Höhere Gewinne	<input type="radio"/>			
Andere:						

9. Wird Ihr Auslandsgeschäft auch durch andere Faktoren positiv beeinflusst?

Nein	<input type="radio"/>	Weiß nicht	<input type="radio"/>	Ja	<input type="radio"/>	, zum Beispiel:
Exklusive Kenntnis ausländischer Kunden oder Märkte <input type="radio"/>						
Auslandsmärkte befinden sich in geographischer Nähe <input type="radio"/>						
Absatzförderung von Bund und Land <input type="radio"/>						
Andere:						

10. Sehen Sie Hemmnisse bei der Ausdehnung Ihres Exportgeschäfts aufgrund...?

Hoher Konkurrenzdruck im Ausland	<input type="radio"/>	Engpässe bei Marktbearbeitung	<input type="radio"/>
Engpässe bei Erneuerung der Produkte	<input type="radio"/>	Engpässe im Vertrieb	<input type="radio"/>
Hohe Herstellungskosten	<input type="radio"/>	Finanzierungsengpässe	<input type="radio"/>
Andere:			

11. Welche der folgenden Motive sind bedeutsam für Ihr Auslandsgeschäft?

Export ist Managementziel	<input type="radio"/>	Überbestände an Waren	<input type="radio"/>
Systematisches Bemühen um Auslandsaufträge	<input type="radio"/>	Rückläufiger Inlandsumsatz des Unternehmens	<input type="radio"/>
Nicht ausgelastete Produktionsanlagen	<input type="radio"/>	Markt im Inland ist gesättigt	<input type="radio"/>
Andere:			

12. Wird das Auslandsgeschäft von Ihrem Betrieb vorwiegend in direktem Kontakt mit den ausländischen Kunden oder über einen Mittler abgewickelt?

Direkte Kundenbeziehung	<input type="radio"/>
Lieferung im Auftrag der „Konzernmutter“ (falls Sie Teil eines Mehrbetriebsunternehmens sind)	<input type="radio"/>
Lieferung an Export-Import-Firma in Deutschland	<input type="radio"/>

13. Welche Effekte erwarten Sie in der nahen Zukunft von Exportaktivitäten auf ...?

	Starker Rückgang	Leichter Rückgang	Kein Einfluss	Leichte Verbesserung	Kräftige Verbesserung
Umsatz	<input type="radio"/>				
Beschäftigung	<input type="radio"/>				
Investitionen	<input type="radio"/>				
Gewinn	<input type="radio"/>				
Marktposition	<input type="radio"/>				

Herzlichen Dank für die Teilnahme an der Umfrage.