

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE

Industrienumfrage September 2005

Rückantworten erbeten bis: 21. September 2005

Institut für Wirtschaftsforschung Halle

Abt. Konjunktur und Wachstum

Kleine Märkerstraße 8 PF 11 03 61

06108 Halle 06017 Halle

Tel.-Nr.: Julia Sophie Wörsdorfer (0345) 77 53 863

Fax-Nr.: (0345) 77 53 821

E-Mail: swr@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

gut ☐

eher (tendenziell) gut ☐

eher (tendenziell) schlecht ☐

schlecht ☐

3. Geschäftsaussichten für die nächsten 6 Monate

gut ☐

eher (tendenziell) gut ☐

eher (tendenziell) schlecht ☐

schlecht ☐

4. 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"/>

5. 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"/>

—————▶ Bitte wenden!

Die folgenden Fragen dienen der Analyse des **Forderungsausfallrisikos** in Unternehmen. Wir wären Ihnen sehr verbunden, wenn Sie uns diese zusätzlich beantworten würden. Um Veränderungen im Zeitverlauf berücksichtigen zu können, fragen wir auch Werte für weiter zurückliegende Jahre ab. Sollten diese älteren Daten nicht verfügbar sein, würden Sie uns auch mit der Bereitstellung der aktuellen Daten sehr helfen.

6. Wie vielen gewerblichen Kunden räumten Sie in den vergangenen Jahren ein Zahlungsziel ein, und wie hoch war der Neukundenanteil unter diesen Kunden?

	2004	2003	2002	2001	2000
Anzahl Kunden					
Neukundenanteil (in %)*					

* erstmals von Ihnen belieferte Unternehmen

7. Wie viele Rechnungsausfälle sind in den vergangenen Jahren eingetreten, und wie hoch war der Forderungsverlust im Verhältnis zu Ihrem Umsatz?

	2004	2003	2002	2001	2000
Anzahl Ausfälle**					
Verlust zum Umsatz (in %)					

** Anzahl der nicht oder nur teilweise beglichenen Rechnungen

8. Bitte geben Sie in den folgenden Blöcken für Ihre ausgefallenen Forderungen an, wie hoch jeweils der Verlust im Verhältnis zur Forderungshöhe gewesen ist. Bitte geben Sie auch an, ob die jeweilige Forderung einen Neukunden betraf.

Jahr 2004		
Forderung Nr.	Ausfallquote *** (in %)	Neukunde? <input checked="" type="checkbox"/>
1		<input type="checkbox"/>
2		<input type="checkbox"/>
3		<input type="checkbox"/>
4		<input type="checkbox"/>

Jahr 2003		
Forderung Nr.	Ausfallquote (in %)	Neukunde? <input checked="" type="checkbox"/>
1		<input type="checkbox"/>
2		<input type="checkbox"/>
3		<input type="checkbox"/>
4		<input type="checkbox"/>

Jahr 2002		
Forderung Nr.	Ausfallquote (in %)	Neukunde? <input checked="" type="checkbox"/>
1		<input type="checkbox"/>
2		<input type="checkbox"/>
3		<input type="checkbox"/>

Jahr 2001		
Forderung Nr.	Ausfallquote (in %)	Neukunde? <input checked="" type="checkbox"/>
1		<input type="checkbox"/>
2		<input type="checkbox"/>
3		<input type="checkbox"/>

*** z.B. aus einer Forderung in Höhe von 10.000 Euro flossen nur 2.000 Euro zurück, d.h. die Ausfallquote betrug 80%.

9. Wieviele Ihrer gewerblichen Kunden beliefern Sie überwiegend mit Investitionsgütern, mit Konsumgütern oder mit für die Weiterverarbeitung bestimmten Vorprodukten?

Anteil der Abnehmer von Investitionsgütern:	%
Anteil der Abnehmer von Konsumgütern:	%
Anteil der Abnehmer von Vorprodukten:	%
	Summe = 100%

10. Welcher Anteil Ihrer Kunden begleicht in welchem Zeitrahmen Ihre Rechnungen?

Unsere Kunden zahlen ...	Anteil der Kunden
wie vereinbart.	%
bis zu 1 Monat verspätet.	%
bis zu 2 Monate verspätet.	%
mehr als 2 Monate verspätet.	%
	Summe = 100%

11. Wie hoch ist ca. der Anteil Ihrer Kunden, denen Sie **kein** Zahlungsziel einräumen, weil Ihnen das Ausfallrisiko der Zahlung zu hoch erscheint?

Anteil der <u>Neukunden</u> , denen kein Zahlungsziel gewährt wird, in % zu allen Neukunden.		Anteil der <u>Altkunden</u> , denen kein Zahlungsziel gewährt wird, in % zu allen Altkunden.	
--	--	--	--

Herzlichen Dank für die Teilnahme an der Umfrage.