

# 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"/>

Die folgenden Fragen dienen der Analyse des **Forderungsausfallrisikos** in Unternehmen. Um Veränderungen im Zeitverlauf berücksichtigen zu können, fragen wir auch zurückliegende Werte ab. Sollten Sie diese nicht zur Verfügung stellen können, geben Sie bitte nur die verfügbaren Daten an.

**6. Wie vielen gewerblichen Kunden** räumten Sie in den vergangenen Jahren ein Zahlungsziel ein, und wie hoch war der Neukundenanteil\* unter diesen Kunden? Wie viele Rechnungsausfälle sind eingetreten\*\*, und wie hoch war der Forderungsverlust im Verhältnis zu Ihrem Umsatz?

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

\* erstmals von Ihnen belieferte Unternehmen    \*\* Anzahl der nicht oder nur teilweise beglichenen Rechnungen

7. Bitte geben Sie beginnend mit 2004 rückwirkend (erst 2004, dann 2003 etc.) für jede ausgefallene Forderung an, wie hoch Ihr Verlust im Verhältnis zur jeweiligen Forderungshöhe gewesen ist.\* Bitte geben Sie auch an, ob die jeweilige Forderung einen Neukunden betraf. Bestand eine Forderungsausfallversicherung, geben Sie bitte die Ausfallquote an, die ohne Versicherung eingetreten wäre.

Forderung Nr.	Jahr	Ausfallquote*	Neukunde? <input checked="" type="checkbox"/>
1			<input type="checkbox"/>
2			<input type="checkbox"/>
3			<input type="checkbox"/>
...			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>

Forderung Nr.	Jahr	Ausfallquote	Neukunde? <input checked="" type="checkbox"/>
7			<input type="checkbox"/>
...			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<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%

8. Welchen Anteil Ihrer gewerblichen Kunden beliefern Sie überwiegend mit Investitionsgütern, wie z.B. Maschinen, bzw. welchen Anteil überwiegend mit direkt in die laufende Produktion einfließenden Vorprodukten, wie z.B. Schrauben (☐=100%)?

Anteil Abnehmer von Investitionsgütern		Anteil Abnehmer von Vorprodukten	
--	--	----------------------------------	--

9. Welcher Anteil Ihrer Kunden begleicht in welchem Zeitrahmen Ihre Rechnungen (☐=100%)?

Zahlung erfolgt:	Wie vereinbart	verspätet bis zu 1 Monat	bis zu 2 Monate	> als 2 Monate
Anteil der Kunden in %				

10. Wie hoch ist ca. der Anteil Ihrer Kunden, differenziert nach Neu- und Altkunden, 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.