

Das Zahlungsverhalten von Geschäftspartnern

Eine Untersuchung des Zahlungsverhaltens im Handwerk
für den Raum Leipzig

Martin Abraham

Thomas Voss

Arbeitsberichte des Instituts für Soziologie der Universität Leipzig

Die *Arbeitsberichte des Instituts für Soziologie* erscheinen in unregelmäßiger Reihenfolge. Bisher erschienene Berichte können unter der obigen Adresse angefordert werden. Für die Inhalte sind allein die jeweiligen Autoren verantwortlich.

Redaktion: Martin Abraham

Kontakt Institut für Soziologie
 Universität Leipzig
 Burgstr. 21
 04109 Leipzig

Tel. +49/ (0)341/ 9735 -666 -660

Fax +49/ (0)341/ 9735669

email: abraham@sozio.uni-leipzig.de

net: <http://www.uni-leipzig.de/~sozio/>

1. Ziel der Studie

In den letzten Jahren geriet die sogenannte fehlende Zahlungsmoral von Unternehmen und deren negative Auswirkungen immer wieder in die Schlagzeilen der Tagespresse. Demzufolge zeichnen sich Unternehmen in zunehmendem Maße durch unpünktliche, einseitig gekürzte oder vollkommen ausbleibende Zahlungen an ihre Geschäftspartner aus. So kommt eine Untersuchung der Creditreform zu dem Ergebnis, daß nur 26,8% der mittelständischen Betriebe in den alten und 18,4% in den neuen Bundesländern das Zahlungsverhalten ihrer Kunden als sehr gut oder gut einschätzen.¹

Die damit einhergehenden Probleme für die Unternehmen liegen auf der Hand: den Gläubigern entstehen erhebliche Kosten, die z.B. durch Mahnungen, die Eintreibung, Zwischenfinanzierung und nicht zuletzt Gerichts- und Anwaltskosten verursacht werden. Insbesondere die hohen Kosten der gerichtlichen Durchsetzung vertraglicher Ansprüche können dazu führen, daß auf die Eintreibung kleinerer Beträge eher verzichtet wird und hierdurch ein Einnahmeausfall hingenommen werden muß. Darüber hinaus sind insbesondere kleine Unternehmen mit einer dünnen Kapitaldecke auf pünktliche und korrekte Zahlungen im besonderen Maße angewiesen, um eigenen Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können. Der mit einer mangelhaften Zahlungsmoral der Geschäftspartner verbundene Zeitverzug kann daher für kleine Unternehmen existenzielle Probleme mit sich bringen; immer wieder wird von derart verursachten Pleiten berichtet. Dies gilt insbesondere für Handwerksbetriebe, die sich nicht nur durch eine relativ geringe Größe, sondern häufig auch durch geringe Kapital- und Zeitreisen auszeichnen.

Obwohl derartige Klagen immer wieder laut werden, existieren bisher kaum systematische Untersuchungen, die sich mit den Ursachen fehlender Zahlungsmoral und den Vermeidungsmöglichkeiten beschäftigen. Vorliegende empirische Studien beschränken sich in der Regel auf die Erhebung der subjektiven Einschätzung über die Zahlungsmoral von Geschäftspartnern und ihrer Veränderung. Die hierauf basierenden Ergebnisse sind lediglich darauf ausgerichtet, die Veränderung in der Wahrnehmung der betroffenen Unternehmen zu beschreiben. Jedoch werden zumeist weder der Umfang der vorhandenen Probleme hinreichend genau beschrieben, noch Hinweise auf Einflußfaktoren und Ursachen geliefert.

Vor diesem Hintergrund soll mit der vorliegenden Studie das Problem der "Zahlungsmoral" für das Handwerk im Raum Leipzig näher untersucht werden. Die Ziele der Studie können insbesondere durch die folgenden drei Fragestellungen umrissen werden:

(1) Welchen Umfang haben Unregelmäßigkeiten tatsächlich, d.h. unter anderem: Welcher Prozentsatz der Aufträge sind betroffen? Wieviele Tage Zahlungsverpätung sind im Durchschnitt festzustellen?

¹ Vgl. hierzu "Wirtschaftslage Mittelstand Herbst 1998", Verband der Vereine Creditreform e.V.

(2) Wie sehen die betroffenen Handwerksbetriebe die Situation, d.h. welche Bedeutung haben die Zahlungsunregelmäßigkeiten für die betroffenen Betriebe? Wie zufrieden sind die Gläubiger letztlich mit dem Zahlungsverhalten ihrer Kunden?

(3) Welche Faktoren führen zu einem unregelmäßigen Zahlungsverhalten von Kunden, d.h. wann treten Probleme besonders häufig auf? Welche dieser Ursachen liegen im Einflußbereich der Betriebe?

Diese Fragen machen bereits deutlich, daß im Mittelpunkt dieser Studie *das tatsächliche Zahlungsverhalten von Unternehmen* sowie die Bedeutung dieses Zahlungsverhaltens für die betroffenen Handwerksbetriebe steht. Dagegen können - sowohl aus inhaltlichen wie methodischen Gründen - *keine Aussagen* über "moralische" und schuldrechtliche Aspekte der betrachteten Geschäftsbeziehungen getroffen werden. Die zeitliche Verzögerung einer Zahlung für eine erbrachte Leistung hat bekanntlich die unterschiedlichsten Gründe: So kann der Schuldner z.B. aufgrund eigener Ausstände zahlungsunfähig sein oder die Zahlung wird als Druckmittel im Konflikt um die korrekte Leistungserfüllung eingesetzt. Insbesondere im letzten Fall wird die subjektive Sicht der beiden Geschäftspartner auseinanderfallen; ob in diesem Fall der Zahlungsverzug gerechtfertigt oder vertragswidrig ist, läßt sich häufig selbst mit Hilfe eines Gerichtes nur schwer feststellen. Da zudem in dieser Untersuchung nur die Gläubiger in einer Geschäftsbeziehung befragt wurden, kann lediglich der Konfliktumfang in einer Beziehung berücksichtigt werden. Dieser erlaubt uns jedoch keine Aussagen über die Absichten und Gründe des Schuldners.

2. Untersuchungsdesign

Um ein möglichst objektives Bild des Zahlungsverzuges im Handwerk zu erhalten, wurden Handwerksbetriebe zu *einzelnen, ausgewählten Aufträgen* und dem damit verbundenen Zahlungsverhalten des jeweiligen Kunden befragt. Dieses Vorgehen ermöglicht nicht nur eine Abschätzung des Anteils der von Zahlungsverzug betroffenen Aufträge, sondern erlaubt auch für die Suche nach Ursachen die Erhebung wichtiger Rahmenbedingungen, die mit Aufträgen und den Auftraggebern variieren. Der hierzu entwickelte Fragebogen war in drei Teile gegliedert: in einem ersten Schritt sollte der Befragte über den ersten nach dem 30.6.1996 abgeschlossenen Auftrag Auskunft geben. Mit diesem Verfahren wurde eine Zufallsauswahl von Aufträgen gewährleistet, die die Grundlagen der folgenden Analysen darstellt. In einem zweiten Schritt sollte der Befragte einen Auftrag nennen, der mit schlechten Erfahrungen hinsichtlich des Zahlungsverhaltens des Auftraggebers verbunden war. Diese Auswahl diente vor allem zur Absicherung für den Fall, daß sich in der zufälligen Auswahl zu wenige Aufträge mit Zahlungsverzögerungen beobachten ließen. Zudem können die schlechten Aufträge so gezielt mit der Zufallsauswahl kontrastiert werden, um Unterschiede zu verdeutlichen. Sowohl der zufällig ausgewählte als auch der gezielt ausgewählte schlechte Auftrag sollten sich *nicht* auf private Auftraggeber beziehen, da sich die vorliegende Studie auf das Zahlungsverhalten in der Geschäftswelt beschränkt.² In einem dritten Schritt wurden Daten über den

² Da einige Betriebe in dem angegebenen Zeitraum ausschließlich Aufträge mit Privatpersonen vorzuweisen hatten, wurde in diesen Fällen zwar der Auftrag mit einer Privatperson erhoben, für die Analyse jedoch ausgeklammert.

Handwerksbetrieb sowie allgemeine Einschätzungen zum Zahlungsverhalten erhoben.³

Grundlage der Befragung waren Handwerksbetriebe aus 11 verschiedenen Branchen (vgl. Tabelle 1) in der Kammerregion Leipzig. Die Auswahl der Branchen erfolgte zielgerichtet: um ein breites Bild des Handwerks zeichnen zu können, wurden neben mehreren im Bausektor tätigen Branchen auch metallverarbeitende Betriebe sowie aus dem Dienstleistungssektor Zahntechniker und Büroinformationselektroniker ausgewählt. Aus Adressätzen der HWK - z.T. um Einträge aus dem Branchenfernsprechbuch der Telekom ergänzt - wurden Stichproben gezogen, sofern die Branche zu groß für eine Vollerhebung war. Die Inhaber der Betriebe (oder eine für die Auftragsbearbeitung zuständiger Mitarbeiter) in der Stichprobe wurden telefonisch kontaktiert, um die Teilnahme gebeten und im Falle einer Einwilligung ein Termin für das Interview vereinbart. An diesem Termin wurde der Fragebogen im Beisein eines Projektmitarbeiters ausgefüllt.

Tabelle 1: Zusammensetzung der Stichprobe

Branche	Anzahl zur Verfügung stehender Adressen (Grundgesamtheit) ^{a)}	Anzahl der für einen Kontaktversuch ausgewählten Betriebe	Nicht erreichte Betriebe ^{b)} (Vorausfall)	Anzahl tatsächlich kontaktierter Betriebe (bereinigte Stichprobe) A	Anzahl interviewter Betriebe (Datenbasis) B	Anteil befragter Betriebe an der bereinigten Stichprobe (Ausschöpfungsquote) B/A in %
Elektroinstallateure	280	121	33	88	30	34,1
Maurer	180	104	26	78	24	30,8
Gas- und Wasserinstallateure	164	104	32	72	31	43,1
Dachdecker	108	85	24	61	21	34,4
Gerüstbauer	96	99	36	63	16	25,4
Fliesenleger	55	46	10	36	14	38,9
Maschinenbauer	82	83	21	62	13	21
Metallbauer	73	50	23	27	5	18,5
Zahntechniker	79	24	1	23	14	60,9
Büroinformationselektroniker	51	42	3	39	14	35,9
GESAMT	1168	758	209	549	182^{c)}	33,2

a) Basis: Von der Handwerkskammer Leipzig zur Verfügung gestellte Adressen sowie ergänzend das Branchenverzeichnis der Telekom AG

b) nicht existent bzw. nicht zu erreichen oder kein Telefonanschluß zu ermitteln

c) Von diesen 182 Betrieben gaben 7 für den zufällig ausgewählten Auftrag eine Privatperson als Auftraggeber an. Diese Fälle wurde für die Analyse nicht berücksichtigt, so daß die folgenden Ergebnisse 175 Interviews beruhen.

³ Siehe hierzu auch die im Codebuch zur Studie abgedruckten Fragebögen.

Auf der Basis dieses Vorgehens wurden insgesamt 549 Handwerksbetriebe kontaktiert, von denen sich 182 zur Mitwirkung bereitklärten. Tabelle 1 zeigt die Stichprobenszusammensetzung sowie die erzielten Ausschöpfungsquoten. Durch die gezielte Vorauswahl der Branchen können mit der vorliegenden Stichprobe keine für das gesamte Handwerk repräsentativen Schlüsse im engen statistischen Sinn getroffen werden. Aufgrund der Auswahl der Branchen, die die Bau-, Metall- und Dienstleistungssektoren umfassen, kann jedoch ein erster Einblick in ein relativ breites Spektrum des Handwerks und dessen Auftraggeber gegeben werden.

3. Umfang und Bedeutung von Zahlungsunregelmäßigkeiten

In einem ersten Auswertungsschritt steht der Umfang der beobachteten Zahlungsunregelmäßigkeiten im Mittelpunkt: in welchem Maße sind die befragten Handwerksbetriebe tatsächlich von verspäteten Zahlungen ihrer Kunden betroffen? Einen ersten Eindruck vermittelt hier die Betrachtung der mit Zahlungsverspätung behafteten Aufträge: 52% der zufällig ausgewählten Aufträge wurden durch die Kunden pünktlich, 46% nach Rechnungsfälligkeit beglichen, 2% der Aufträge betrafen in Konkurs gegangene Auftraggeber. Dieses Bild kann anhand der tatsächlichen Zahlungsverspätung noch differenzierter betrachtet werden (vgl. Tabelle 2). Hierbei zeigt sich, daß etwa 14% aller Aufträge Zahlungsverspätungen von maximal 2 Wochen aufweisen, immerhin 32% liegen über zwei Wochen Zahlungsverzug. Im Mittel werden von Handwerksfirmen in Leipzig ausgeführte Aufträge zwei Monate nach Rechnungsfälligkeit bezahlt.

Diese Daten zeigen, daß die Handwerksbetriebe in Leipzig in erheblichen Maße mit Zahlungsverspätungen konfrontiert sind. Vor dem Hintergrund dieser Daten zum objektiven Zahlungsverhalten stellt sich nun die Frage, wie die betroffenen Betriebe ihre Situation subjektiv empfinden. Die subjektive Zufriedenheit mit dem Zahlungsverhalten eines Kunden stellt u.E. eine wichtige Größe für die Analyse der "Zahlungsmoral" dar. Da sich Zahlungsverspätungen unter anderem sowohl unverschuldet als auch in Abhängigkeit der vorangegangenen Auftragsabwicklung ergeben können, ist die objektive Zeitdauer der Zah-

Tabelle 2: Zahlungsverspätung in Wochen

Zahlungsverspätung in Wochen	Anzahl der Betriebe ^a	
	Absolut	in %
pünktlich	77	52
bis 1 Woche	7	4,7
1 bis 2 Wochen	14	9,5
2 bis 4 Wochen	11	7,4
1 bis 3 Monate	17	11,5
3 bis 6 Monate	6	4,1
6 bis 12 Monate	5	3,4
> 12 Monate	8	5,4
Auftraggeber in Konkurs	3	2
Gesamt	162	100

^a Bei 4 Betrieben waren die Zahlungen noch nicht fällig und bei 15 Betrieben war der Auftrag noch nicht so weit abgeschlossen.

lungsverspätung nur ein unvollkommener Indikator für die Qualität der Geschäftsbeziehung und des damit verbundenen Zahlungsverhaltens. Die subjektive Einschätzung beinhaltet dagegen implizit eine Reihe von wichtigen Faktoren: Hat der Kunde mit guten Gründen um Zahlungsaufschub gebeten? War vielleicht informell schon ein Spielraum bei der Rechnungsbegleichung vereinbart? Vor diesem Hintergrund wurden die Befragten gebeten, auf einer fünfstufigen, notenähnlichen Skala ihre Zufriedenheit mit dem tatsächlichen Zahlungsverhalten des Kunden *für den betrachteten Auftrag* anzugeben. Zudem sollte auf der gleichen Skala angegeben werden, inwieweit der Kunde auf der Basis des betrachteten Auftrages an andere Betriebe empfohlen werden könnte. Beide Skalen wurde zu einem Index kombiniert, der von 1 (sehr zufrieden) bis 5 (äußerst unzufrieden) reicht. Tabelle 3 zeigt die Antwortverteilung für die subjektive Zufriedenheit mit dem Auftrag. Immerhin etwa 23% der Handwerksbetriebe waren mit dem Zahlungsverhalten des jeweiligen Kunden unzufrieden oder äußerst unzufrieden.

Obwohl ein stark ausgeprägter Zusammenhang zwischen der objektiven Zahlungsverspätung und der subjektiven Zufriedenheit besteht, sind die beiden Größen nicht immer deckungsgleich. Dies wird besonders deutlich, wenn die Branchenunterschiede zwischen objektiver Zahlungsverspätung und subjektiver Zufriedenheit betrachtet werden (vgl. Tabelle 4). Am unzufriedensten sind die Büroinformationselektroniker, die jedoch im Schnitt nur 4 Wochen auf ihre Außenstände warten müssen. Dies liegt deutlich unter den in der Bau- und metallverarbeitenden Branche üblichen Werten; dort jedoch sind die Betriebe im Schnitt zufriedener als die Büroinformationselektroniker. Wie kaum anders zu erwarten, sind die Zahntechniker am zufriedensten und zeigen die geringsten Durchschnittswerte hinsichtlich der tatsächlich beobachtbaren Zahlungsverspätung. Dies läßt sich durch die besondere Situation dieser Berufsgruppe

Tabelle 3: Index für die subjektive Zufriedenheit mit dem zufällig ausgewähltem Auftrag

Ausmaß der Zufriedenheit mit dem Auftrag	Anzahl der Betriebe ^a	
	Absolut	in %
Sehr zufrieden (1)	57	35,2
zufrieden (2)	48	29,6
teils, teils (3)	16	9,9
unzufrieden (4)	21	13
äußerst unzufrieden (5)	20	12,3
Gesamt	162	100

^a Für 13 Betriebe lagen keine Angaben hierzu vor.

Tabelle 4: Objektive Zahlungsverspätung und subjektive Zufriedenheit im Branchenvergleich

Branchensektor	Mittlere Zahlungsverspätung in Wochen	Subjektive Zufriedenheit (1 = sehr zufrieden, 5 = äußerst unzufrieden)
Bausektor	9	2,6
Metallverarbeitung	8	2,6
Zahntechniker	0,4	1,6
Büroinformationselektroniker	4	3,1
Gesamt	8	2,5

erklären, deren Aufträge durch das institutionelle System des Gesundheitswesens in der BRD stark reglementiert werden und die zudem meist sehr langfristig mit Zahnärzten zusammenarbeiten.

Schließlich wurden die Befragten ganz generell um Ihre Einschätzung der Zahlungsmoral in ihrer Branche und deren Veränderung in den letzten Jahren gebeten. 42% der Betriebe gaben im Rahmen dieses Frageblocks an, daß weniger als die Hälfte aller ausstehenden Zahlungen pünktlich einging. Die Zahlungsmoral in ihrer jeweiligen Branche bezeichneten lediglich 12% als sehr gut oder gut, während sie durch 52% als schlecht oder sehr schlecht charakterisiert wurde. Die aus anderen Untersuchungen bekannte negative Einschätzung der Entwicklung der Zahlungsmoral in der eigenen Branche konnte auch in dieser Untersuchung bestätigt werden: 64% aller Befragten schätzten die Situation schlechter oder sehr viel schlechter ein als vor einem Jahr, 31% sahen keine Veränderungen und lediglich 5% eine Verbesserung der Zahlungsmoral.

4. Bestimmungsfaktoren von Zahlungsunregelmäßigkeiten

Vor dem Hintergrund dieser Zahlen stellt sich nun die Frage, ob sich Faktoren finden lassen, die über den Einzelfall hinausgehend das Auftreten von Zahlungsverspätungen und die Zufriedenheit mit dem Zahlungsverhalten des Geschäftspartners erklären können. Theoretisch lassen sich *drei Typen von Situationen* unterscheiden: Erstens können Zahlungsverspätungen durch eine dauerhafte oder vorübergehende Zahlungsunfähigkeit des Kunden verursacht werden. Zweitens kann die Zahlung als strategisches Mittel in Konfliktfällen eingesetzt werden: ist der Auftraggeber der Meinung, daß die erbrachte Leistung des Auftragnehmers nicht ausreicht, so bleibt ihm häufig als einziges Druckmittel die Zurückhaltung der Zahlung. Drittens schließlich kann der Auftraggeber die Zahlung aus "opportunistischen" Gründen verweigern, um sich durch die Zurückhaltung des Geldes Vorteile z.B. in Form von Zinsgewinnen zu verschaffen. In jedem Falle entsteht das Problem, daß sich der Auftragnehmer vor Abschluß des Auftrags nicht sicher sein kann, daß der Auftraggeber auch tatsächlich pünktlich und in vollem Umfang zahlen wird.

Auf der Seite des Auftragnehmers gibt es zwei generelle Möglichkeiten, auf diese Unsicherheit zu reagieren. *Erstens* kann er versuchen *vor Abschluß des Vertrages* und der Leistungserbringung *Informationen über die zukünftige Zahlungsfähigkeit und Zahlungswilligkeit* des potentiellen Kunden einzuholen. Im Falle von negativen Auskünften kann er sich eine zusätzliche Sicherheit einräumen lassen oder sogar den Auftrag ablehnen, vorausgesetzt die wirtschaftliche Lage seines Betriebs erlaubt dies. *Zweitens* besteht die Möglichkeit, *nach Vertragsabschluß die Zahlungswilligkeit des Kunden zu beeinflussen*. Ein Beispiel hierfür wäre die Gewährung von Skonto bei sofortiger Barzahlung, aber auch die Nutzung von Zwangsmaßnahmen wie die Anrufung eines Gerichtes.

Im folgenden Abschnitt wollen wir untersuchen, inwiefern die betrachteten Handwerksbetriebe derartige Möglichkeiten nutzen und ob diese einen Effekt auf das Zahlungsverhalten ihrer Kunden besitzen. Hierzu wird vor allem die tatsächliche Zahlungsverspätung zwischen den Betrieben verglichen, hierbei unterscheiden wir zwischen verspäteten und pünktlichen Zahlungen. Als pünktlich wird eine Zahlung definiert,

wenn sie innerhalb einer Woche nach ihrer Fälligkeit beim Gläubiger einging. Dieses Vorgehen soll dem Umstand Rechnung tragen, daß sich geringfügige Verspätungen auch durch zufällige, nicht beeinflussbare Faktoren wie Bankfehler, Versagen der EDV etc. ergeben können.

4.1 Möglichkeiten und Effekte der Informationssuche über das Zahlungsverhalten des Geschäftspartners vor Vertragsabschluß

Am vorteilhaftesten für die Vermeidung bzw. Reduzierung von Zahlungsverspätungen wäre es, wenn der Auftragnehmer bereits *vor Auftragsabschluß* Informationen über das zu erwartende Zahlungsverhalten seines potentiellen Geschäftspartners erhalten könnte. Ist der Auftraggeber als "schlechter" Schuldner bekannt, kann der Auftrag abgelehnt oder nur unter Vorlage entsprechender Sicherheiten angenommen werden. Wie unsere Daten zeigen, sind die befragten Handwerksbetriebe offensichtlich durchaus in der Lage, in bestimmten Situationen für bestimmte Kunden die Zahlungstreue einzuschätzen. Nur so läßt sich z.B. der Befund erklären, daß mündlich vereinbarte Aufträge zu 72,7% pünktlich gezahlt werden, während dies nur 46,6% der schriftlich vereinbarten Aufträge sind. Schwer einklagbare mündlich Absprachen werden demnach nur mit Geschäftspartnern getroffen, denen man vertrauen kann.

Für Informationen über den Geschäftspartner sind grundsätzlich zwei Quellen denkbar. Erstens können "*unbeteiligte*" Dritte wie z.B. gemeinsame Geschäftspartner, Kreditauskunftsunternehmen oder Institutionen wie die Handwerkskammer oder die IHK über den Ruf des potentiellen Kunden befragt werden. Im Hinblick auf diese Auskunftsquellen zeigt sich jedoch, daß sie von den befragten Handwerksbetrieben kaum genutzt werden: knapp 48% der befragten Betriebe gaben an, keine Auskunft über den Geschäftspartner eingeholt zu haben. Die anderen Betriebe, die Auskünfte einholten, nutzten vor allem private Kontakte, den Austausch mit anderen Geschäftspartnern und kommerzielle Kreditauskunftsunternehmen (vgl. Tabelle 5). Die spärliche Nutzung dieser Quellen wird erklärbar, wenn deren Effekt auf das Zahlungsverhalten betrachtet wird: weder sind Betriebe, die diese Quellen nutzen, zufriedener, noch weisen deren Aufträge ein höheres Maß an Pünktlichkeit auf.

Tabelle 5: Genutzte Informationsquellen über den Geschäftspartner

Von den 85 Unternehmen, die Auskunft über den Geschäftspartner einholten, nannte folgende Anzahl die jeweilige Informationsquelle		
Informationsquelle	Betriebe	Betriebe in %
Austausch mit anderen Geschäftspartnern	27	32,9
kommerzielle Kreditauskunft	31	37,6
Industrie- und Handelskammer	2	2,4
Handwerkskammer	6	8,2
Innung	3	4,7
Verbraucherberatung	1	1,2
Banken oder Sparkassen	9	10,6
private Kontakte	36	43,5
andere Erkundigungen	14	16,5

Ein anderes Bild ergibt sich, wenn die zweite denkbare Informationsquelle über den potentiellen Kunden betrachtet wird, nämlich die *eigene Erfahrung* im Hinblick auf zurückliegende Aufträge mit diesem

Kunden. Von den betrachteten Aufträgen in unserer Stichprobe betrafen knapp 60% der Aufträge Geschäftspartner, mit denen bereits früher Geschäfte abgewickelt wurden. Lagen hier bereits positive Erfahrungen über das frühere Zahlungsverhalten dieser Kunden vor, war nicht nur die Zufriedenheit höher, sondern die Zahlungsverspätung für den betrachteten Auftrag unwahrscheinlicher: 60% der Auftragnehmer, die mit dem früheren Zahlungsverhalten des Kunden zufriedenen waren, berichteten über eine pünktliche Begleichung der Auftragssumme, während dies nur 16,7% der Unzufriedenen waren (vgl. Tabelle 6).

Eine weitere Möglichkeit, Information über die Motivation zur pünktlichen Zahlung des Kunden zu gewinnen, stellt die Betrachtung der *zukünftigen Geschäftsbeziehung* mit diesem Kunden dar. Sind zukünftige Geschäfte geplant, wird ein Auftraggeber eher pünktlich zahlen, da der Auftragnehmer im Rahmen der zukünftigen Geschäfte z.B. mit schlechterer Leistung reagieren kann. Dies zeigt sich auch deutlich anhand unserer Daten: 60,5% der Aufträge betrafen Geschäftsbeziehungen, in denen weitere Aufträge von beiden Geschäftspartnern zumindest in Betracht gezogen wurden, knapp 70% der befragten Betriebe erwarteten zumindest gelegentliche Aufträge mit dem selben Partner in der Zukunft. Ist die Erwartung hoch, zukünftige Aufträge mit diesem Kunden abzuschließen, ist der Anteil pünktlich gezahlter Rechnungen in unserer Stichprobe 55,9%, während dies bei geringer Erwartung nur 36,5% sind.

Damit läßt sich festhalten, daß die Möglichkeiten zur Reduzierung von Zahlungsverspätung durch vorherige Information über den Kunden durch den betroffenen Handwerksbetrieb offensichtlich relativ begrenzt sind. So besitzen dritte Personen in der Regel kaum die Information, um im konkreten Fall die Zahlungsfähigkeit oder Zahlungswilligkeit eines kleinen oder mittelständischen Betriebs einschätzen zu können. Am wertvollsten erweisen sich hier Informationen aus langfristigen Geschäftsbeziehungen, die jedoch im Falle eines Neukunden eben nicht vorliegen. Zwar besitzen andere Unternehmen diese Information, jedoch werden diese von den Handwerksbetrieben kaum abgerufen.

Dies kann unter anderem daran liegen, daß Zahlungstreue kein generelles Merkmal von Betrieben ist, sondern sich von Geschäftsbeziehung zu Geschäftsbeziehung unterschiedlich darstellen kann. Damit wäre die Erfahrung anderer Betriebe über einen Geschäftspartner nicht aussagekräftig im Hinblick auf die eigene Geschäftsbeziehung. Dies wird auch durch die empirischen Befunde gedeckt: werden externe

Tabelle 6: Einflußfaktoren auf die Zahlungspünktlichkeit, die vor Vertragsabschluß wirken

Einflußfaktor	Anteil der Aufträge, die pünktlich eingingen	
Vorherige Aufträge mit dem Kunden	ja	57,4%
	nein	39,1%
Zufriedenheit mit dem früheren Zahlungsverhalten des Kunden	zufrieden	60,0%
	unzufrieden	16,7%
Erwartung hinsichtlich weiterer Geschäfte in der Zukunft mit diesem Kunden	gering	36,5%
	hoch	55,9%
Vertragsvereinbarung	mündlich	72,7%
	schriftlich	46,6%
Umsatzänderung des Auftragnehmers im Vergleich zum Vorjahr	mehr oder gleich	57,1%
	geringer	34,7%

Informationsquellen genutzt, seien es andere Unternehmen oder offiziellen Institutionen, hat dies keinen Einfluß auf die beobachtete Zahlungsverzögerung. Eine weitere Einschränkung, die im Hinblick auf den schlechten Ruf eines Unternehmens relevant sein dürfte, ist die oftmals fehlende Möglichkeit, den Auftrag abzulehnen. Insbesondere in wirtschaftlich problematischen Zeiten sind die Betriebe häufig gezwungen, jeden Auftrag anzunehmen, oftmals vielleicht wissend, daß die Zahlungsmoral des Partners nicht die beste sein wird. Dies zeigten auch die Daten über den Zusammenhang zwischen der Umsatzentwicklung des Auftragnehmers und der beobachteten Zahlungsverzögerung: Betriebe mit einem Umsatzrückgang berichten häufiger über Probleme mit der Zahlungstreue ihrer Kunden als Unternehmen mit stabilem oder wachsendem Umsatz (vgl. Tabelle 6).

4.2. Möglichkeiten, die Zahlungstreue des Kunden zu beeinflussen

Während im vorhergehenden Abschnitt die Möglichkeiten der Informationsgewinnung über die als gegeben angenommen Zahlungsbereitschaft des Kunden vor Auftragsabschluß betrachtet wurde, sollen in diesem Kapitel die Möglichkeiten zur Beeinflussung des Zahlungsverhaltens *während und nach der Auftragsdurchführung* beleuchtet werden. Dabei steht die Annahme im Hintergrund, daß der Kunde umso eher zahlen wird, je eher er Kosten und Probleme aufgrund nicht geleisteter Zahlungen erwartet. Auf den ersten Blick erscheinen auch hier die Handlungsmöglichkeiten der betrachteten Handwerksbetriebe begrenzt zu sein. Jedoch zeigte sich, daß dem Auftraggeber offensichtlich bereits vor der Zahlungsfälligkeit "signalisiert" werden kann, daß Zahlungsverzögerungen nicht hingenommen werden. Dies zeigt sich z.B. anhand des Zusammenhanges zwischen der Bedeutung des Auftrags für den jeweiligen Handwerksbetrieb und dem Zahlungsverzug: für den Betrieb wichtige Aufträge zeigen eine geringere Wahrscheinlichkeit, unpünktlich beglichen zu werden (vgl. Tabelle 7).

Eine Möglichkeit, dem Kunden die Wichtigkeit der pünktlichen Zahlung zu signalisieren, ist offensichtlich mit der Dauer der gesetzten Zahlungsfristen verbunden. Je kürzer die eingeräumte Zahlungsfrist, desto wahrscheinlicher ist die pünktliche Zahlung: in unserer Stichprobe wurden 59,2% der Rechnungen mit Zahlungsfristen bis 14 Tagen pünktlich gezahlt, während dies bei mehr als zwei Wochen nur 48,7% waren (vgl. Tabelle 7) Dies läßt sich zum einen durch den Umstand erklären, daß Rechnungen mit langen Zahlungsfristen häufig als weniger dringend zurückgestellt werden und dann leichter vergessen werden. Zum anderen können kürzere Zahlungsfristen jedoch auch ein Signal des Gläubigers darstellen, daß er auf die Begleichung hohen Wert legt und im Falle von Unregelmäßigkeiten eher Gegenmaßnahmen ergreifen wird. Ein weiteres wichtiges Signal ist die Planmäßigkeit der Auftragsabwicklung:

Tabelle 7: Einflussfaktoren auf das Zahlungsverhalten, die nach Auftragsabschluß wirksam werden

Einflussfaktor	Anteil der Aufträge, die pünktlich eingingen	
Bedeutung des Auftrags für den Auftragnehmer	große oder sehr große	55,7%
	mittel bis sehr gering	45,1%
Auftrag wurde wie geplant abgewickelt	ja	58,0%
	nein	15,6%
gesetzte Zahlungsfrist bis max. 14 Tage	bis 14 Tage	59,2%
	über 14 Tage	48,7%

gab es während der Auftragsabwicklung Änderungen vor allem im Leistungsumfang, aber auch der Leistungsinhalte oder des Zeitplans, so zahlen im Schnitt nur 15,6% der Kunden pünktlich, während dies 58% im Falle planmäßiger Abwicklung sind (vgl. Tabelle 7). Dies wird erklärbar, wenn Änderungen vor allem durch eine fehlerhafte Finanzplanung des Auftraggebers hervorgerufen werden. Sieht dieser, daß er in Zahlungsschwierigkeiten kommen wird, so kann er versuchen, durch günstigere Leistungsinhalte seiner Zulieferer seine Liquidität zu erhalten. Dies zeigt sich auch anhand unserer Daten: Aufträge, die von Änderungen während der Auftragabwicklung betroffen waren, wiesen 25% zahlungsunfähige Kunden auf, während dies bei planmäßig abgewickelten Aufträgen lediglich 8,7% waren.

Ist die Zahlung nicht zum Zeitpunkt der Fälligkeit eingegangen, gehen aus Sicht des Auftragnehmers um die Begrenzung des Zahlungsverzugs. Hierzu können eine Reihe von Maßnahmen in Frage kommen, die bei der telefonischen, informellen Erinnerung beginnen und bis zur Einschaltung eines Gerichtsvollziehers reichen können. Offensichtliches Problem dieser Maßnahmen sind deren Zeitaufwand und die damit verbundenen Kosten. Von allen Betrieben, deren zufällig ausgewählter Auftrag eine Zahlungsverspätung aufwies, gaben 16,7% an, bisher keine konkreten Maßnahmen zur Begrenzung des Zahlungsverzuges eingeleitet zu haben. Ursächlich für diese Inaktivität ist vor allem der Umstand, daß die Zahlungsverspätungen in diesen Fällen eher geringfügig sind. Die meisten Betriebe jedoch versuchten, gegen die entstandene Zahlungsverspätung vorzugehen. Tabelle 8 gibt einen Überblick über die Art der Maßnahmen, mit denen der Schuldner konfrontiert wurde. Am häufigsten wurde die informelle telefonische Erinnerung genannt, dicht gefolgt von der Zusendung einer Mahnung. Etwas mehr als ein Fünftel der Betriebe nutzten jeweils die Möglichkeit, noch offene Leistungen zurückzuhalten sowie einen Anwalt einzuschalten. Lediglich 14% der Betriebe nahmen den Gang zum Gericht auf sich. Kaum eine Rolle spielen neutrale Schlichtungsstellen, während immerhin knappe 5% der Betriebe bereit war, auf einen Teil ihrer Forderungen zu verzichten und dafür ein Inkassobüro mit der Eintreibung der ausstehenden Zahlung zu beauftragen.

Im Hinblick auf die Wirksamkeit dieser Wahrnehmung kann nun die subjektive Einschätzung der betroffenen Betriebe betrachtet werden. Die Befragten sollte hierzu angeben, ob die eingeleiteten Schritte erfolgreich waren und gegebenenfalls welche Maßnahme sich als besonders wirksam erwies. Immerhin 43,1% der Betriebe, die gegen die Verspätung vorgegangen waren, schätzten ihre Bemühungen als wirkungslos ein. Für die anderen Betriebe zeigt die Spalte B in Tabelle 8 die Einschätzung im Hinblick auf die wirksamste Methode. Hierbei zeigt sich, daß die Betriebe insbesondere den direkten, persönlichen Kontakt in Form einer telefonischen Erinnerung als wirksam erachten. Dagegen gibt nur etwas mehr als ein Viertel der gegen die Verspätung vorgehenden Betriebe an, daß eine Mahnung sich als besonders wirksam erwies. Insgesamt läßt sich somit festhalten, daß etwas mehr als die Hälfte der Betriebe (52%) entweder überhaupt nicht gegen die Zahlungsverspätung vorgingen oder die eingeleiteten Schritte als wirkungslos eingeschätzt wurden. Inwieweit es den restlichen Betriebe tatsächlich gelang, durch ihre Aktivitäten die Dauer der Zahlungsverspätung wirksam abzukürzen, kann aufgrund eines logischen Problems nicht eindeutig festgestellt werden: insbesondere bei schweren Fällen des Zahlungsverzuges lassen sich kaum Fälle beobachten, in denen nicht gegen den Schuldner vorgegangen wird. Aufgrund dieser Tatsache fehlt eine Vergleichsmöglichkeit, die die Abschätzung der Wirksamkeit von Maßnahmen erst erlauben würde. Dennoch lassen sich auf der Basis der vorliegenden Daten einige Schlußfolgerungen ziehen. Erstens

werden offensichtlich die institutionellen Durchsetzungsmechanismen, die das Vertragsrechts vorsieht, nur in einem sehr geringen Umfang genutzt. Dies kann vor allem mit den hohen Durchsetzungskosten erklärt werden: sollen den schriftlichen Mahnungen Konsequenzen folgen, führt dies nicht nur zu zusätzlichen Kosten beispielsweise für einen Anwalt oder Gutachten, sondern oft auch aufgrund der Dauer von Gerichtsverfahren zu zusätzlichen Wartezeiten im Hinblick auf die Zahlung. Gerichtswege werden daher nur beschritten, um die Zahlung überhaupt noch durchzusetzen.

Tabelle 8: Vorgehen gegen säumige Schuldner und die subjektive Wirksamkeit dieser Maßnahmen

Art der Maßnahme gegen die Zahlungsverspätung	A Anteil der Betriebe, die diese Maßnahme ausführten (N=65, Mehrfachantwort möglich) in %	B Anteil der gegen die Verspätung vorgehenden Betriebe, die diese Maßnahme als besonders wirksam einschätzte (N=37) in %
telefonischer Hinweis	87,5	36,4
Zurückhalten noch offener Leistungen	21,9	15,2
Mahnung zugesandt	81,3	27,3
Verhalten des Kunden publik gemacht	12,5	0
Geschäftsbeziehung abgebrochen	12,5	3
private Beziehungen abgebrochen	0	0
Anrufung einer neutralen Schlichtungsstelle	1,6	0
Hinzuziehung eines Anwaltes	23,4	3
Anrufung eines Gerichts	14,1	9,1
Inkassobüro beauftragt	4,7	6,1

5. Fazit: Zusammenfassende Bewertung der Befunde

Ein wesentliches Ziel dieser Studie war es, Bestimmungsfaktoren des Zahlungsverzuges zu finden, die durch die Unternehmen beeinflusst werden können und daher als Basis für eine Strategie zur Reduzierung von fälligen Außenständen dienen können. Die Befunde lassen jedoch kein besonderes optimistisches Bild in dieser Beziehung zu, vielmehr legen die Ergebnisse nahe, eine gewissen Machtlosigkeit der Handwerksunternehmen gegenüber dem Phänomen des Zahlungsverzuges zu konstatieren. Dies wird deutlich, wenn die Ergebnisse im Hinblick auf die drei prinzipiell möglichen Strategien zur Vermeidung von überfälligen Außenständen betrachtet werden.

Die erste denkbare Strategie kann als **Selektionsstrategie** bezeichnet werden: indem Auftraggeber mit schlechter "Zahlungsmoral" bereits während der Vertragsanbahnung erkannt werden, könnten dieser Partner vermieden oder durch besondere Absicherungen im Vertrag zu einem korrekten Zahlungsverhalten angehalten werden. Aus dieser Sicht wären auch Aufträge im Rahmen langfristiger Geschäftsbeziehungen mit einem Kunden Erstaufträgen neuer Kunden vorzuziehen. Diese Strategie findet jedoch aus zwei offensichtlichen Gründen keine nennenswerte Anwendung unter den in dieser Studie betrachteten Betrieben: Erstens zeigen die Daten, daß speziell über Neukunden nur schwer verlässliche Informationen über das zu erwartende Zahlungsverhalten gewonnen werden können. Könnte dieser Mangel evtl. noch durch verbesserte Informationssysteme und den gezielten Aufbau von Netzwerken behoben werden, wiegt der zweite Einwand schwerer. Gerade in wirtschaftlichen schwierigen Zeiten können es sich die Handwerksbetriebe nur in den seltensten Fällen leisten, sich ihre Auftraggeber auszusuchen. Statt dessen ist zu beobachten, daß die Handwerksbetriebe meist auf Nachfragemärkten agieren, innerhalb derer die Auftraggeber eine erhebliche Verhandlungsmacht besitzen. Zusätzlich führt die in der Regel geringe Kapitaldeckung kleiner Unternehmen und sinkende Umsätze - hiervon sind etwa 30% der befragten Betriebe betroffen - zur Notwendigkeit, jeden Auftrag annehmen zu müssen.

Die zweite denkbare Möglichkeit kann als **Strategie des Vertrags- und Auftragsmanagements** bezeichnet werden. Hierbei steht der Gedanke im Mittelpunkt, durch eine geeignete Vertragsgestaltung sowie die korrekte Durchführung des Auftrags Konflikte zu vermeiden und das Zahlungsverhalten zu beeinflussen. Jedoch zeigt sich auch hier, daß die Möglichkeiten des Auftragnehmers sehr begrenzt sind. Zwar werden planmäßig abgewickelte Aufträge sehr viel wahrscheinlicher pünktlich bezahlt, jedoch geht die negative Wirkung von Auftragsänderungen eher von nicht liquiden Auftraggebern aus. Die einzige wirksame Möglichkeit ist die Vereinbarung von Ratenzahlungen gemäß des Auftragsfortschrittes, wie dies beispielsweise die VOB in der Regel vorsieht: die erste Rate wird beispielsweise erheblich öfter pünktlich beglichen als die Abschlußzahlung. Aber auch hier gilt, daß die Marktmacht des Auftraggebers diesem die Möglichkeit eröffnete, derartige für ihn ungünstige Vertragsgestaltungen abzulehnen. Sind Ratenzahlung daher nicht gesetzlich vorgeschrieben, werden sie nur selten vereinbart.

Eine dritte Möglichkeit stellt die **Strategie des Rechnungsmanagements** dar, mit der der Gläubiger nach Abschluß des Auftrages versuchen kann, den Zahlungseingang zu beeinflussen. Hierzu gehört in erster Linie ein - natürlich der Betriebsgröße - angepaßtes Rechnungswesen, mit dessen Hilfe Rechnungen fristgerecht erstellt, die Rechnungsfälligkeit kontrolliert, sowie Mahnungen organisiert werden können. Dies ist in den untersuchten Betrieben überwiegend vorhanden: es werden sowohl gewisse Personalkapazitäten als auch regelmäßige Termine für die Organisation der Abrechnungen bereitgestellt: immerhin 29% der Betriebe beschäftigten einen oder mehrere Mitarbeiter ausschließlich für das Rechnungswesen, die restlichen Betriebe gaben an, im Schnitt etwa 6 Stunden in der Woche für die Rechnungsstellung und Zahlungsabwicklung aufzuwenden. Zudem zeigt sich, daß das Ausmaß der Rechnungsplanung und -kontrolle keinen statistisch signifikanten Einfluß auf die zu beobachtende Zahlungsverzögerung hat. Einzige Ausnahme stellt hier der bereits diskutierte Effekt der Dauer von Zahlungsfristen bei der Rechnungsstellung dar: Je kürzer diese Frist gesetzt wird, desto unwahrscheinlicher wird die unpünktliche Zahlung. Jedoch gilt auch hier, daß im Hinblick auf zukünftige Aufträge dem Auftraggeber nicht zu enge Grenzen gesetzt werden können, andernfalls wird dieser evtl. den Geschäftspartner wechseln.

Als erstes Fazit läßt sich festhalten, daß keine der drei theoretisch denkbaren Strategien eine Reduzierung von Zahlungsverzögerungen in der Praxis verspricht. Damit jedoch entzieht sich das Phänomen der Zahlungsverzögerung weitgehend der Kontrolle der betroffenen Betriebe und es entsteht vor allem in ausgeprägten Auftraggebermärkten eine Situation, in der die Gläubiger meist nur wenig Anreize besitzen, Rechnungen pünktlich zu begleichen. Ein Ausweg aus diesem Dilemma kann die Schaffung geeigneter *institutioneller Rahmenbedingungen* darstellen. Zwar können auf der Basis der vorliegenden Untersuchung keine Aussagen über die Wirksamkeit derartiger Maßnahmen abgeleitet werden, jedoch lassen sich theoretisch verschiedene Möglichkeiten begründen, die eine Reduzierung von Zahlungsverzögerungen versprechen könnten. Hierbei rücken insbesondere rechtliche Regelungen in den Blick, die die Kosten eines Zahlungsverzuges für den Gläubiger drastisch erhöhen. Beispielsweise könnte die Erhöhung der gesetzlich festgelegten Verzugszinsen, die laut BGB zur Zeit 4% betragen, den Anreiz zur pünktlichen Zahlung verstärken. Darüber hinaus wäre denkbar, für bestimmte Geschäfte oder ab an einer gewissen Auftragshöhe den Auftraggeber gesetzlich zu verpflichten, eine Bürgschaft beizubringen, um die Zahlungsausfälle durch Liquiditätsprobleme zu verhindern. Beide Regelungen könnten zwar im Rahmen der Vertragsfreiheit auch durch die Geschäftspartner vereinbart werden, praktisch jedoch führt die Nachfragemacht des Auftraggebers zu Verträgen mit den gesetzlichen Mindeststandards.

Eine weitere denkbare Möglichkeit jenseits der Verschärfung gesetzlicher Regelungen wäre die Zahlungsabwicklung über einen unabhängigen Mittelsmann. In diesem Falle würde die Auftragssumme vor der Leistungserbringung bei einem unabhängigen Dritten deponiert. Da dieser den Betrag nur auf Anweisung durch den Auftraggeber an den Auftragnehmer auszahlen darf, kann bei mangelhafter Leistungserbringung das Geld wie bisher als Sicherheit zurückgehalten werden. Wesentlicher Vorteil ist jedoch, daß die Zurückhaltung der Zahlung für den Auftraggeber sonst keinen Gewinn mehr mit sich bringt, da er das Geld nicht anderweitig verwenden kann. Zudem stellt die Hinterlegung des Geldes eine Sicherheit für den Auftragnehmer dar, daß der Auftraggeber auch zahlungsfähig ist. Nachteilhaft an einer derartigen Zahlungsabwicklung sind die damit verbundenen Kosten für die Verwaltung der Zahlungsabwicklung durch eine dritte Person dar. Derartige dritte Parteien könnten Banken, Rechtsanwälte, jedoch u.U. auch die zuständigen Kammern sein, deren Aufwandsentschädigung neben einer geringen Grundgebühr durch die Zinsen der Gelder, die aufgrund von Auftragsstreitigkeiten blockiert bleiben, bestritten werden können.

Insgesamt läßt sich festhalten, daß das Problem des Zahlungsverzuges insbesondere im Rahmen der dezentralen Selbstregulierung durch kleine und mittelständische Unternehmen kaum in den Griff zu bekommen ist. Notwendig erscheint daher die Änderung institutioneller, insbesondere gesetzlicher Vorgaben, die Anreize zur pünktlichen Zahlung für den Gläubiger schaffen. Hier ist die Politik gefordert, entsprechende Rahmenbedingungen zu schaffen, um die Durchsetzung von Vertragspflichten zu erleichtern.

Bisher erschienene *Arbeitsberichte des Instituts für Soziologie*

- Nr. 1 (1/99) *Tätigkeitsbericht des Instituts für Soziologie 1997/98*
- Nr. 2 (1/99) Martin Abraham & Thomas Voss: *Das Zahlungsverhalten von Geschäftspartnern. Eine Untersuchung des Zahlungsverhaltens im Handwerk für den Raum Leipzig.*
- Nr. 3 (1/99) Martin Abraham, Thomas Voss, Christian Seyde & Sabine Michel: *Das Zahlungsverhalten von Geschäftspartnern. Eine Untersuchung des Zahlungsverhaltens im Handwerk für den Raum Leipzig. Codebuch zur Studie.*
- Nr. 4 (4/99) Thomas Voss & Martin Abraham: *Rational Choice Theory in Sociology: A Survey.*
- Nr. 5 (7/99) Martin Abraham: *The Carrot on the Stick. Individual Job Performance, Internal Status and the Effect of Employee Benefits.*
- Nr. 6 (11/99) Kerstin Tews: *Umweltpolitik in einer erweiterten EU. Problematische Konsequenzen des einseitigen Rechtsanpassungszwangs am Beispiel der umweltpolitischen Koordination zwischen der EU und Polen.*
- Nr. 7 (1/00) Martin Abraham & Christian Seyde: *Das Zahlungsverhalten von Auftraggebern: Eine Auswertung der Mittelstandsbefragung der Creditreform e.V. im Frühjahr 1999.*
- Nr. 8 (3/00) Martin Abraham & Per Kropp: *Die soziale Einbettung von Konsumententscheidungen. Studienbeschreibung und Codebook.*
- Nr. 9 (6/00) Martin Abraham: *Vertrauen, Macht und soziale Einbettung in wirtschaftlichen Transaktionen: Das Beispiel des Zahlungsverhaltens von Geschäftspartnern.*
- Nr. 10 (7/00) Martin Abraham & Per Kropp: *Die Bedeutung sozialer Einbettung für Konsumententscheidungen privater Akteure. Bericht an die Deutsche Forschungsgemeinschaft*
- Nr. 11(8/00) Olaf Struck & Julia Simonson: *Stabilität und De-Stabilität am betrieblichen Arbeitsmarkt: Eine Untersuchung zur betrieblichen Übergangspolitik in west- und ostdeutschen Unternehmen*
- Nr. 12(8/00) Jan Skrobanek: *Soziale Identifikationstypen? - Anmerkungen zur ganzheitlichen Erfassung der Typik von "Identifikation"*
- Nr. 13(9/00) Sonja Haug: *Soziales Kapital, Migrationsentscheidungen und Kettenmigrationsprozesse. Das Beispiel der italienischen Migranten in Deutschland*
- Nr. 14(11/00) Roger Berger, Per Kropp & Thomas Voss: *Das Management des EDV-Einkaufs 1999. Codebook.*
- Nr. 15(12/00) Olaf Struck: *Continuity and Change. Coping strategies in a time of social change*
- Nr. 16(12/00) Olaf Struck: *Gatekeeping zwischen Individuum, Organisation und Institution. Zur Bedeutung und Analyse von Gatekeeping am Beispiel von Übergängen im Lebensverlauf*
- Nr. 17(12/00) Martin Abraham & Per Kropp (2000): *"Die institutionelle und soziale Einbettung von Suchprozessen für wirtschaftliche Transaktionen: Das Beispiel der Wohnungssuche."* inzwischen veröffentlicht in: S. 415-431 in *Normen und Institutionen: Entstehung und Wirkungen*, herausgegeben von Regina Metze, Kurt Mühlher, und Karl-Dieter Opp. Leipzig: Leipziger Universitätsverlag.
- Nr. 18(05/01) Georg Vobruba: *Die offene Armutsfalle. Lebensbewältigung an der Schnittstelle von Arbeitsmarkt und Sozialstaat.*
- Nr. 19(05/01) Per Kropp, Christian Seyde & Thomas Voss. *Das Management des DV-Einkaufs - Soziale Einbettung und Gestaltung wirtschaftlicher Transaktionen. Eine empirische Untersuchung am Beispiel der Beschaffung informationstechnischer Leistungen und Produkte durch Klein- und Mittelbetriebe.* Abschlussbericht an die Deutsche Forschungsgemeinschaft.
- Nr. 20 (08/01) *Tätigkeitsbericht des Instituts für Soziologie 1999/2000.*
- Nr. 21 (08/01) Olaf Struck (Hrsg.): *Berufliche Stabilitäts- und Flexibilitätsorientierungen in Ostdeutschland. Ergebnisse eines Forschungspraktikums.*
- Nr. 22 (11/01) Per Kropp: *"Mit Arbeit - ohne Arbeit" Erwerbsverläufe seit der Wende. Codebook.*
- Nr. 23 (11/01) Per Kropp & Kurt Mühlher: *"Mit Arbeit - ohne Arbeit" Erwerbsverläufe seit der Wende. Abschlussbericht an die Deutsche Forschungsgemeinschaft.*
- Nr. 24 (11/01) Regina Metze & Jürgen Schroeckh: *Raumbezogene Identifikation in Low- und High-Cost-Situationen. Zur Systematisierung von Entscheidungskontexten.*
- Nr. 25 (11/01) Regina Metze & Jürgen Schroeckh: *Kooperationsregeln als Kollektivgut? - Versuch einer kulturalistischen Erklärung regionaler Kooperationsstrukturen.*
- Nr. 26 (04/02) Sonja Haug, Ulf Liebe & Per Kropp: *Absolvent 2000. Erhebungsbericht einer Verbleibsstudie ehemaliger Studierender an der Fakultät für Sozialwissenschaften und Philosophie.*

Die Arbeitsberichte können bezogen werden unter folgender Adresse: Universität Leipzig, Institut für Soziologie, Burgstr. 21, 04109 Leipzig, Tel. 0341/9735-669 -666, Fax -669, email abraham@sozio.uni-leipzig.de