

ZA3684

Flash Eurobarometer 129

(Special Target: Innobarometer 2002 – Innovation in Business)

Questionnaire

Denmark

FØRST SKAL JEG BRUGE NOGLE OPLYSNINGER OM DERES VIRKSOMHED.

1.

D1. HVOR MANGE FASTANSATTE HAR DERES VIRKSOMHED I DANMARK?

INT.: NOTÉR: ANTAL ANSATTE - TAST 0 FOR VED IKKE/INTET SVAR



BASE: FÆRRE END 20 PERSONER ANSAT / VED IKKE/INTET SVAR

SÅ HAR JEG IKKE FLERE SPØRGSMAÅL - TAK FORDI DE DELTOG

SLUT - BASE: FÆRRE END 20 PERSONER ANSAT / VED IKKE/INTET SVAR

2.

D2. HVAD ER DERES VIRKSOMHED PRIMÆRT BESKÆFTIGET MED?

INT.: LÆS OP - KUN ÈT SVAR

FORÆDLINGSINDUSTRI ELLER PRODUKTION AF RÅMATERIALER.....	2: 1
BYGGE- ELLER ANLÆGSVIRKSOMHED.....	2
PRODUKTION OG FREMSTILLING AF VARER.....	3
HANDEL OG DISTRIBUTION (ENGROS- ELLER DETAIL).....	4
TRANSPORT (AF GODS ELLER PERSONER).....	5
FINANSIELLE SERVICEYDELSER (BANK-, FORSIKRINGS-, MÆGLERVIRKSOMHED).....	6
KOMMUNIKATION.....	7
ANDRE SERVICEYDELSER TIL ERHVERVSLIVET.....	8
SERVICEYDELSER TIL PRIVATFORBRUGERE.....	9
ADMINISTRATION.....	10
LANDBRUG.....	11
(INGEN AF DISSE) - NOTÉR.....	12

BASE: LANDBRUG / ADMINISTRATION / VED IKKE/INTET

SÅ HAR JEG IKKE FLERE SPØRGSMAÅL - TAK FORDI DE DELTOG

SLUT - BASE: LANDBRUG / ADMINISTRATION / VED IKKE/INTET

3.

D3. HVOR LÆNGE HAR DERES VIRKSOMHED EKSISTERET?

INT.: LÆS OP - KUN ÈT SVAR

GRUNDLAGT FØR 1972 (MERE END 30 ÅR GAMMEL).....	3: 1
GRUNDLAGT MELLE 1972 OG 1981 (MERE END 20 ÅR GAMMEL).....	2
GRUNDLAGT MELLE 1982 OG 1991 (MERE END 10 ÅR GAMMEL).....	3
GRUNDLAGT MELLE 1992 OG 1996 (MERE END 5 ÅR GAMMEL).....	4
GRUNDLAGT SIDEN 1997 (INDEN FOR DE SIDSTE 5 ÅR).....	5
VED IKKE/INTET SVAR.....	6

4.

D4. OMTRENT HVOR MANGE PROCENT AF DERES VIRKSOMHEDS SALG GENERERES GENNEM EKSPORT?

INT.: HVIS RESPONDENTEN IKKE VED DET NØJAGTIGT, SÅ BED OM ET OVERSLAG
HVIS VED IKKE/INTET SVAR, SKAL DER NOTERES 999



5. **D5. HVOR MANGE PROCENT AF DERES VIRKSOMHEDS OMSÆTNING GENERERES Gennem SALG TIL ANDRE VIRKSOMHEDER?**

INT.: HVIS RESPONDENTEN IKKE VED DET NØJAGTIGT, SÅ BED OM ET OVERSLAG
 HVIS VED IKKE/INTET SVAR, SKAL DER NOTERES 999

5:

6. **D6. HVOR MANGE PROCENT AF DERES VIRKSOMHEDS OMSÆTNING GENERERES VED SALG TIL PRIVATFORBRUGERE?**

INT.: HVIS RESPONDENTEN IKKE VED DET NØJAGTIGT, SÅ BED OM ET OVERSLAG
 HVIS VED IKKE/INTET SVAR, SKAL DER NOTERES 999

6:

LAD OS BEGYNDE MED AT SE PÅ DET INNOVATIONSARBEJDE, DE HAR GJORT I DERES VIRKSOMHED, OG HVAD DE HAR OPNÅET INDEN FOR DE SENESTE TO ÅR.

7. **1.1 OMTRENT HVOR MANGE PROCENT AF DERES OMSÆTNING STAMMER FRA NYE ELLER FORNYEDE PRODUKTER ELLER SERVICEYDELSER, DER ER BLEVET INTRODUCERET INDEN FOR DE SENESTE TO ÅR?**

INT.: HVIS RESPONDENTEN IKKE VED DET NØJAGTIGT, SÅ BED OM ET OVERSLAG
 HVIS VED IKKE/INTET SVAR, SKAL DER NOTERES 999

7:

8. **1.2 OMTRENT HVOR STOR EN PROCENTDEL AF DERES INVESTERINGER HAR VÆRET SAT AF TIL PRODUKT-, PROCES- ELLER ORGANISATIONSINNOVATION INDEN FOR DE SENESTE TO ÅR?**

INT.: HVIS RESPONDENTEN IKKE VED DET NØJAGTIGT, SÅ BED OM ET OVERSLAG
 HVIS VED IKKE/INTET SVAR, SKAL DER NOTERES 999

8:

9. **1.3 HVAD DREJEDE DERES INNOVATIONSMÆSSIGE INDSATS SIG PRIMÆRT OM?**

INT.: LÆS OP - HØJST TO SVAR

- UDVIKLING AF NYE PRODUKTER..... 9: 1,
- UDVIKLING AF NYE PRODUKTIONSPROCESSER..... 2,
- UDVIKLING AF NYE ORGANISATIONSMESSIGE FORANDRINGER..... 3,
- VED IKKE/INTET SVAR (INT.: LÆS IKKE OP)..... 4,

DET NÆSTE SPØRGSMÅL HANDLER OM DIVERSE ASPEKTER AF DEN INNOVATION, DER ER SKET I DERES VIRKSOMHED.

10. **1.4 HVILKE, BLANDT DE FØLGENDE MULIGHEDER, ER DE TO VIGTIGSTE MÅDER FOR DERES VIRKSOMHED AT FÅ ADGANG TIL AVANCERET TEKNOLOGI:..?**

INT.: LÆS OP - DER FORVENTES TO SVAR PR. RESPONDENT

- VED AT ANSKAFFE AVANCERET Udstyr OG MASKINER!..... 10: 1,
- VED AT SAMARBEJDE MED LEVERANDØRER OG KUNDER..... 2,
- VED AT LAVE FORSKNING OG UDVIKLING INDEN FOR VIRKSOMHEDEN ("IN-HOUSE R & D")..... 3,
- VED AT SAMARBEJDE MED UNIVERSITETER ELLER SPECIALISTER INDEN FOR FORSKNING OG UDVIKLING.. 4,
- VED AT ANSKAFFE SIG ADGANG TIL IMMATERIEL EJENDOMSRET UDEFRA VIA LICENS("LICENSING-IN").. 5,
- INGEN AF DISSE, MEN DENNE ER MEST VIGTIG: NOTÉR (INT.: LÆS IKKE OP)..... 6,
- ALLE MÅDER ER LIGE VIGTIGE (INT.: LÆS IKKE OP)..... 7,
- VED IKKE/INTET SVAR (INT.: LÆS IKKE OP)..... 8,

11. **2.1 HVORDAN VIL DE SIGE, AT DERES VIRKSOMHED HAR KLARET SIG I SAMMENLIGNING MED SINE PRIMÆRE KONKURRENTER, NÅR DET DREJER SIG OM INNOVATION? HAR DEN KLARET SIG**

INT.:LÆS OP - KUN ET SVAR

LANGT BEDRE END GENNEMSNITTET.....	11: 1
BEDRE END GENNEMSNITTET.....	2
SOM GENNEMSNITTET, MIDT IMELLEN, DET KOMMER AN PÅ(INT.:LÆS IKKE OP).....	3
DÅRLIGERE END GENNEMSNITTET.....	4
LANGT DÅRLIGERE END GENNEMSNITTET.....	5
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	6

12. **2.2 HVILKE TO FAKTORER FORKLARER BEDST DERES VIRKSOMHEDS INNOVATIONSMÆSSIGE STYRKER ?**

INT.:LÆS OP - HØJST TO SVAR FORVENTET

TEKNOLOGISK FORSPRING OG KOMPETENCE INDEN FOR FORSKNING OG UDVIKLING.....	12: 1,
EFFEKTIVE PRODUKTIONSMETODER, DER UDNYTTER RESSOURCERNE BEDST MULIGT.....	2,
FLEKSIBILITET OG EN PRODUKTION, DER LET KAN TILPASSES MARKEDSFORHOLDENE.....	3,
FØRERPOSITION NÅR DET DREJER SIG OM AT FINDE OG UDNYTTE NYE TENDENSER PÅ MARKEDET.....	4,
GODT SAMARBEJDE MED LEVERANDØRER, KUNDER ELLER BRANCHEFORENINGER.....	5,
DERES MEDARBEJDERES KVALIFIKATIONER OG PROFESSIONALISME.....	6,
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	7,

13. **2.3 KAN DE SIGE MIG, HVILKE TO AF FØLGENDE BEHOV, DER EFTER DERES MENING, BLIVER MEST FORSØMT NÅR DET DREJER SIG OM INNOVATION I DERES VIRKSOMHED?**

INT.:LÆS OP - DER FORVENTES TO SVAR PR. RESPONDENT

DET AT FINDE ELLER MOBILISERE MENNESKELIGE RESSOURCER.....	13: 1,
DET AT SKAFFE SIG ADGANG TIL INNOVATIVE KUNDER OG/ELLER MARKEDER.....	2,
DET AT FINDE ELLER BRUGE NY TEKNOLOGI.....	3,
DET AT FINDE ELLER MOBILISERE ØKONOMISKE RESSOURCER.....	4,
DET AT DELE VIDEN ELLER SAMARBEJDE I NETVÆRK.....	5,,
DET AT BESKYTTE DEN VIDEN, DER ER I VIRKSOMHEDEN.....	6,
INGEN AF DISSE, MEN DERIMOD FØLGENDE:NOTÉR:(INT.:LÆS IKKE OP).....	7,
DER ER IKKE NOGET, DER ER MERE VIGTIGT END ANDET(INT.:LÆS IKKE OP).....	8,
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	9,

DE FØLGENDE SPØRGSMÅL OMHANDLER KURSER OG UDDANNELSE

14. **3.1 PÅ HVILKE NIVEAUER I DERES MEDARBEJDERES UDDANNELSESFORLØB, BØR DER GØRES EN INDSATS FOR AT DERES VIRKSOMHED SKAL KUNNE BLIVE MERE INNOVATIV?**

INT.:LÆS OP - GERNE FLERE SVAR

DERES ANSATTES GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER EFTER FOLKESKOLEN.....	14: 1,
DET TEKNISKE PERSONALES ELEV-TID OG UDDANNELSE.....	2,
SALGSPERSONALETS ELEV-TID OG UDDANNELSE.....	3,
PERSONALETS UNIVERSITETS- ELLER ANDEN VIDERE-GÅENDE UDDANNELSE.....	4,
PERSONALET PÅ ALLE NIVEAUER I VIRKSOMHEDEN BØR MOTIVERES TIL AT TILEGNE SIG NYE KOMPETENCER OG TILPASSE SIG UDVIKLINGEN.....	5,
ANDET, NOTÉR:(INT.:LÆS IKKE OP).....	6,
ALLE DE NÆVNTE(INT.:LÆS IKKE OP).....	7,
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	8,

15.

3.2 FOR AT FORBEDRE DERES MEDARBEJDERES KVALIFIKATIONER OG MOTIVATION, HVOR TROR DE SÅ DET ER BEDST AT UDDANNE DEM ?

INT.:LÆS OP - KUN ET SVAR

VIRKSOMHEDSINTERNE KURSUSAKTIVITETER.....	15: 1
OFFENTLIGE KURSUS- OG UDDANNELSESINSTITUTIONER.....	2
PRIVATE KURSUS- OG UDDANNELSESSTEDER.....	3
HALV-OFFENTLIGE INSTITUTIONER SOM F.EKS. HANDELSKAMRE, BRANCHEFORENINGER, M.FL.....	4
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	5

16.

3.3 HVOR MANGE ARBEJDSDAGE HAR DER I GENNEMSNIT VÆRET AFSAT TIL KURSER OG UDDANNELSE TIL HVER MEDARBEJDER I DERES VIRKSOMHED I LØBET AF DET SIDSTE ÅR ?

INT.:HVIS RESPONDENTEN IKKE VED DET NØJAGTIGT, SÅ BED OM ET OVERSLAG
HVIS VED IKKE/INTET SVAR SKAL DER NOTERES 999

16:

NU SKAL VI TALE OM INNOVATION INDEN FOR NYE ORGANISATIONS- OG LEDELSESMÆSSIGE TILTAG I DERES VIRKSOMHED.

17.

4.1 HVILKEN AF FØLGENDE FORRETNINGSAKTIVITETER VIL DERES NYE LEDELSESMÆSSIGE INNOVATIONSTILTAG PRIMÆRT FOKUSERE PÅ OVER DE NÆSTE TO ÅR? PRIMÆRT? SEKUNDÆRT?

INT.:LÆS OP - ET SVAR FOR "PRIMÆRT" OG ET SVAR FOR "SEKUNDÆRT" FORVENTET. NOTER SVAR I DEN RÆKKEFØLGE, DE NÆVNES.

INTRODUKTION AF NYE TEKNOLOGISKE PROCESSER.....	17: 1,
FORHOLDET TIL LEVERANDØRER/BRUGERE.....	2,
LOGISTIK, LEVERINGSMETODER.....	3,
NYE EGENSKABER VED PRODUKTER/SERVICEYDELSER.....	4,
DATA- OG INFORMATIONSBEHANDLING.....	5,
OMSTRUKTURERING AF BESLUTNINGSPROCESSEN.....	6,
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	7,

18.

4.2 HVIS DE ØNSKED E AT INTRODUCERE NYE LEDELSESMÆSSIGE METODER ELLER TILTAG, HVOR VILLE DE SÅ FORETRÆKKE AT SØGE RÅDGIVNING ?

INT.:LÆS OP - KUN ET SVAR

HOS LEVERANDØRER ELLER KUNDER.....	18: 1
HOS ANALYSEINSTITUTTER (OFFENTLIGE ELLER PRIVATE).....	2
HOS PRIVATE EKSTERNE KONSULENTER.....	3
HOS OFFENTLIGE ELLER HALV-OFFENTLIGE RÅDGIVNINGSCENTRE.....	4
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	5

19.

5.1 NÅR DERES VIRKSOMHED INDGÅR I INNOVATIONSMÆSSIGT SAMARBEJDE MED ANDRE VIRKSOMHEDER, ER DET DA PRIMÆRT DERES VIRKSOMHED DER

INT.:LÆS OP - KUN ET SVAR

OPFORDERER TIL SAMARBEJDET MED DE ANDRE VIRKSOMHEDER.....	19: 1
ELLER ER DET DE ANDRE VIRKSOMHEDER, DER OPFORDERER TIL SAMARBEJDE MED DERES VIRKSOMHED....	2
DET ER FORSKELLIGT, BEGGE DELE(INT.:LÆS IKKE OP).....	3
SAMARBEJDER IKKE MED ANDRE VIRKSOMHEDER(INT.:LÆS IKKE OP).....	4
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	5

20.

5.2 VIL DET I KOMMENDE ÅR VÆRE FORDELAGTIGT FOR DEM AT SAMARBEJDE MED ANDRE VIRKSOMHEDER I FORBINDELSE MED LANCERING AF NYE PRODUKTER/ SERVICEYDELSER ELLER INTRODUKTION AF NYE PROCESSER?

INT.:LÆS OP - KUN ET SVAR

MEGET FORDELAGTIGT.....	20: 1
LIDT FORDELAGTIGT.....	2
IKKE SÆRLIG FORDELAGTIGT.....	3
SLET IKKE FORDELAGTIGT.....	4
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	5

21.

5.3 SAMARBEJDER DERES VIRKSOMHED MED ANDRE VIRKSOMHEDER I FORBINDELSE MED LANCERING AF NYE PRODUKTER/SERVICEYDELSER ELLER INTRODUKTION AF NYE PROCESSER?

INT.:LÆS OP - KUN ET SVAR

JA, HAR GJORT DET LÆNGE.....	21: 1
JA, MEN KUN FOR NYLIG.....	2
NEJ, MEN HAR PLANER OM AT SAMARBEJDE MED ANDRE VIRKSOMHEDER SNART.....	3
NEJ.....	4
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	5

22.

6.1 HVORDAN DELTAGER DERES VIRKSOMHED I DEN OFFENTLIGE DEBAT OM INNOVATION? GØR DEN DET PRIMÆRT GENNEM ?

INT.:LÆS OP - GERNE FLERE SVAR

DIALOG PÅ VIRKSOMHEDSNIVEAU.....	22: 1,
EGNE MEDIEAKTIVITETER HENVENDT TIL KUNDER ELLER AKTIONÆRER.....	2,
INFORMATIONSAKTIVITETER I FÆLLESSKAB MED ANALYSEINSTITUTTER.....	3,
FÆLLES DISKUSSIONER MED BRANCHEORGANISATIONER OM NORMER OG STANDARDER.....	4,
INITIATIVER RETTET MOD UDDANNELSESSYSTEMET.....	5,
DELTAGER IKKE I DEN OFFENTLIGE DEBAT OM INNOVATION(INT.:LÆS IKKE OP).....	6,
ANDET, NOTÉR(INT.:LÆS IKKE OP).....	7,
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	8,

23.

6.2 HVILKE AF DE FØLGENDE KOMMUNIKATIONS-AKTIVITETER RELATERET TIL INNOVATION HAR DE PLANER OM AT STYRKE I LØBET AF DE NÆSTE TO ÅR?

INT.: LÆS OP - GERNE FLERE SVAR

DIALOG PÅ VIRKSOMHEDSNIVEAU.....	23: 1,
EGNE MEDIEAKTIVITETER HENVENDT TIL KUNDER ELLER AKTIONÆRER.....	2,
INFORMATIONSAKTIVITETER I FÆLLESSKAB MED ANALYSEINSTITUTIONER.....	3,
FÆLLES DISKUSSIONER MED BRANCHEORGANISATIONER OM NORMER OG STANDARDER.....	4,
INITIATIVER RETTET MOD UDDANNELSESSYSTEMET.....	5,
HAR INGEN PLANER OM AT STYRKE INNOVATION VIA KOMMUNIKATIONS-AKTIVITETER(INT.:LÆS IKKE OP).....	6,
ANDET, NOTÉR(INT.:LÆS IKKE OP).....	7,
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	8,

24.

7.1 NÅR DET DREJER SIG OM INTRODUKTION AF INNOVATIVE PRODUKTER, FORVENTER DE DA SAMMENLIGNET MED SITUATIONEN I DAG, AT MARKEDET I DE KOMMENDE ÅR VIL

INT.:LÆS OP - KUN ET SVAR

BLIVE MERE MODTAGELIGT.....	24: 1
FORBLIVE UÆNDRET.....	2
BLIVE MINDRE MODTAGELIGT.....	3
VED IKKE/INTET SVAR (INT.:LÆS IKKE OP).....	4

25.

7.2 HVILKE AF DE FØLGENDE TENDENSER PÅ MARKEDET VIL, EFTER DERES MENING, VÆRE DE STÆRKESTE DRIVKRÆFTER TIL INNOVATION I DE KOMMENDE ÅR ?

INT.: LÆS OP - GERNE FLERE SVAR

ØGET KONKURRENCE PÅ PRIS.....	25: 1,
HØJERE FORVENTNINGER TIL KVALITET.....	2,
STØRRE KRAV TIL BRUGERVENLIGHED OG/ELLER MINDRE KRAV OM SERVICEYDELSER.....	3,
PRODUKTSIKKERHED OG PÅLIDELIGHED.....	4,
SOM REAKTION PÅ FORBRUGERNES FRITIDSBEHOV.....	5,
SOM REAKTION DE DEMOGRAFISKE OG KULTURELLE FORANDRINGER.....	6,
VED IKKE/INTET SVAR (INT.: LÆS IKKE OP).....	7,

26.

8. PÅ HVILKET AF FØLGENDE OMRÅDER REGNER DE MED, AT EU'S INDRE MARKED I DE KOMMENDE ÅR VIL HAVE DEN MEST POSITIVE INDFLYDELSE PÅ INNOVATION I DERES VIRKSOMHED?(NÆVN DET MEST VIGTIGE)

INT.: LÆS OP - KUN ET SVAR

BILLIGERE ELLER LETTERE TILGÆNGELIG VARELEVERING FRA ANDRE REGIONER I EUROPA.....	26: 1
BEDRE ADGANG TIL NYE MARKEDER I EU (FOR SALG AF PRODUKTER OG SERVICEYDELSER).....	2
BEDRE ADGANG TIL NYE TEKNOLOGIER, MATERIEL ELLER FORSKNINGSRESULTATER.....	3
FORBEDREDE REGLER, SOM GIVER LIGE KONKURRENCEMÆSSIGE MULIGHEDER I DANMARK OG I UDlandet..	4
BEDRE INNOVATIONSMÆSSIGT SAMARBEJDE MED ANDRE EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER.....	5
ANDET, NOTÉR.....	6
VED IKKE/INTET SVAR (INT.: LÆS IKKE OP).....	7