

ZA4728

**Flash Eurobarometer 196
(Observatory)**

**Country Specific Questionnaire
Belgium (Flemish)**

Section 1: Algemene Kenmerken

- Q1. Hoe zou u uw bedrijf omschrijven? Is het...
SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK
- een onafhankelijk bedrijf1
 - een dochteronderneming van een ander bedrijf2
 - een non-profit organisatie: stichtingen, verenigingen, semi-overheid.....3
 - [WN/GA].....9
- Q2. Main activity of your enterprise
CODE FROM DATABASE
- Q3. Hoeveel personen, met inbegrip van deeltijdse medewerkers, waren er gemiddeld bij uw bedrijf in dienst in 2005:
DEELTIJDSE MEDEWERKERS MOETEN MEEGEREKEND WORDEN - RESPONDENT MOET MEEGEREKEND WORDEN
- aantal personen in dienst OPSCHRIJVEN (1-99998):
- [WN/GA].....99999
- Q4. Hoeveel personen, met inbegrip van deeltijdse medewerkers, waren er gemiddeld bij uw bedrijf in dienst in 2006:
DEELTIJDSE MEDEWERKERS MOETEN MEEGEREKEND WORDEN
- aantal personen in dienst OPSCHRIJVEN:
- [WN/GA].....99999
- Q5. Hoeveel medewerkers verwacht u in 2007 in dienst te hebben? Neemt het aantal toe, blijft het ongewijzigd of neemt het aantal af?
- neemt toe3
 - blijft ongeveer hetzelfde2
 - neemt af1
 - [WN/GA].....9
- Q7. Wat was de omzet, dat wil zeggen de jaarlijkse verkopen, van uw bedrijf in 2005?
- Antwoord OPSCHRIJVEN in [EURO'S]:
- [WN/GA].....99999
 - miljard
 - miljoen.....
 - duizend
- Q6. Wat is de verwachte omzet (jaarlijkse verkopen) van uw bedrijf in 2006?
- Antwoord OPSCHRIJVEN in [EURO'S]:
- [WN/GA].....99999
 - miljard
 - miljoen.....
 - duizend

- Q8. Wat verwacht u van de jaarlijkse omzet van 2007 in vergelijking tot 2006? De omzet van uw bedrijf zal in 2007
- toenemen1
 - ongeveer hetzelfde blijven2
 - afnemen3
 - [WN/GA]9

- Q10. IN BE, DE, FR, IT, LU, AT, PL, SI VRAAG:
 Behoort uw bedrijf tot de ambachtsector?
 ELDERS VRAAG
 Vindt u dat uw bedrijf behoort tot de ambachtsector van uw land?

VOORLEZEN— SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- Ja1
- Nee2
- [WN/GA]9

Section 2: Beperkingen op zakelijke prestaties

- Q21. Kreeg uw bedrijf in de afgelopen twee jaar te maken met een van deze beperkingen of problemen?

VOORLEZEN- SLECHTS ÉÉN ANTWOORD PER REGEL

- Ja1
 - Nee2
 - []3
 - [WN/GA]9
- a) Beperkte toegang tot financiën 1 2 3 9
 - b) Arbeidskrachten te duur 1 2 3 9
 - c) Gebrek aan geschoolde arbeidskrachten 1 2 3 9
 - d) Implementatie nieuwe technologie 1 2 3 9
 - e) Implementatie nieuwe organisatievormen 1 2 3 9
 - f) Gebrek aan kwalitatief management 1 2 3 9
 - g) Problemen met administratieve regelgeving 1 2 3 9
 - h) Problemen met infrastructuur, bijv. wegennet, gas, elektriciteit, communicatie, etc. 1 2 3 9
 - i) Problemen met de koopkracht van klanten 1 2 3 9

VRAAG NAAR ITEMS VERMELD (CODE 1) IN Q21_A-I

- Q22. Hoe zijn deze zakelijke beperkingen tijdens de afgelopen 2 jaar veranderd? Zijn de zakelijke beperkingen toegenomen, onveranderd gebleven of afgenomen?

- Toegenomen3
 - Ongeveer hetzelfde gebleven2
 - Afgenomen1
 - [WN/GA]9
- a) Beperkte toegang tot financiën 1 2 3 9
 - b) Arbeidskrachten te duur 1 2 3 9
 - c) Gebrek aan geschoolde arbeidskrachten 1 2 3 9
 - d) Implementatie nieuwe technologie 1 2 3 9
 - e) Implementatie nieuwe organisatievormen 1 2 3 9
 - f) Gebrek aan kwalitatief management 1 2 3 9
 - g) Problemen met administratieve regelgeving 1 2 3 9
 - h) Problemen met infrastructuur, bijv. wegennet, gas, elektriciteit, communicatie, etc. 1 2 3 9
 - i) Problemen met de koopkracht van klanten 1 2 3 9

INDIEN ANTWOORD "1" IS IN Q22_G

Q23. U heeft geantwoord dat de beperkingen zijn afgenomen door de regelgeving, kunt u aangeven wat daar volgens u de oorzaak van was. Kwam dat door

VOORLEZEN-- SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- minder regelgevende verplichtingen, of,1
- De regelgeving en de implementatie hiervan door de overheid is vereenvoudigd of ..2
- Goedkopere en gemakkelijkere communicatie door de Informatie- en communicatietechnologie (e-regering)3
- [WN/GA]9

Verantwoordelijkheid van het bedrijf

Q24. Overheden leggen verschillende regels op aan bedrijven om bepaalde doelen te bereiken. Vindt u dat de regels die voor uw bedrijf gelden geschikt zijn om hun doelen te bereiken, bijvoorbeeld de milieubescherming of het financieren van de publieke voorzieningen?

VOORLEZEN-- SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- Ja,1
- Nee, de regelgeving gaat duidelijk te ver,2
- Nee, de regelgeving gaat enigszins te ver,3
- Nee, de regelgeving kan ambitieuzer zijn om hun doelen te bereiken.4
- [WN/GA]9

Q25. Hoeveel werkdagen, dit zijn mandagen, werden er dit jaar in totaal besteed in uw bedrijf aan administratieve taken die direct gerelateerd zijn aan het voldoen aan informatievereisten bevat in de wetgeving, zoals de tijd en inspanning om formulieren in te vullen?

Werkdagen OPSCHRIJVEN:: in termen van mandagen

- [WN/GA]999

Q26. De volgende vraag gaat over de mogelijkheden die de interne markt van de Europese Unie biedt. Kunt u mij zeggen hoe belangrijk u elk van de volgende mogelijkheden vindt voor uw bedrijf om zaken te kunnen doen in de Europese Unie:

VOORLEZEN- - SLECHTS ÉÉN ANTWOORD PER REGEL

- zeer belangrijk.....4
- redelijk belangrijk3
- eerder onbelangrijk2
- helemaal niet belangrijk1
- [ik doe geen zaken elders in de EU / niet relevant].....8
- [WN/GA]9

A) Geen grenscontroles meer?1 2 3 4 8 9

B) Dezelfde munteenheid in de meeste Lidstaten?.....1 2 3 4 8 9

C) Werknemers aanwerven uit andere EU-landen?.....1 2 3 4 8 9

D) Wetgeving voor de eengemaakte markt met inbegrip van geharmoniseerde technische standaarden?1 2 3 4 8 9

Q27. Tegenwoordig wordt er regelmatig op EU-niveau over technische standaarden en bepaalde regelgeving beslist om handelsbarrières te vermijden. Ziet u enig voordeel voor uw bedrijf in het feit dat de EU-standaarden de nationale regelgeving vervangen, of niet?

VOORLEZEN-- SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- Ja1
-2
- []3
- [WN/GA]9

Section 3: Globalisatie

Q31. Hoeveel omzet werd gegenereerd in uw bedrijf door export in 2005?

-
- [geen export in 2005]0
 - [WN/GA]9
 - miljard
 -
 - miljoen.....
 -
 - duizend
 -

Q32. Hoeveel is de verwachte omzet uit export in 2006?
 ALLE EXPORTAANGELEGENHEDEN, OOK BINNEN DE EU - VRAAG RESPONDENT OM SCHATTING

Antwoord in [euro's]:

- [geen export in 2006]0
- [WN/GA]9
- miljard
-
- miljoen.....
-
- duizend
-

Q33. Wat is uw verwachting voor 2007 met betrekking tot de omzet van uw bedrijf gegenereerd door export?

- neemt toe3
- blijft ongeveer hetzelfde2
- neemt af1
- [geen export voorzien in 2007]0
- [WN/GA]9

ASK IF THE ANSWER IN Q33 " 3", OR "1",

Q33a. INDIEN Q33 = 3: Kunt u een inschatting, in percent, maken van de verwachte toename van de export in vergelijking met 2006.
 INDIEN Q33 = 1: Kunt u een inschatting, in percent, maken van de verwachte afname van de export in vergelijking met 2006.

OPSCHRIJVEN IN %:

- [WN/GA]999

ALLEEN VRAGEN INDIEN Q31 IS NIET "0" OF "9".

Q34. Wat is het belangrijkste land van bestemming voor uw export?

OPEN VRAAG- ANTWOORD NOTEREN- SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

Om een land te selecteren gebruik het uitklap menu. Als het land niet in de lijst voorkomt, moet u het manueel invullen. Alstublieft, zorg dat u het correct typt.

OPSCHRIJVEN:

- [WN/GA]999

ALLEEN VRAGEN INDIEN Q31 IS NIET "0" OF "9"

Q35. Wanneer u naar de afgelopen twee jaar kijkt, wat was toen het belangrijkste obstakel om te exporteren? Was dat...

VOORLEZEN- SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- invoerrechten/douane-accijnzen in het land van bestemming01
- gebrek aan kennis over buitenlandse markten02
- gebrek aan managementbronnen03
- taalproblemen04
- verschillende regelgeving in andere EU-landen05
- regelgeving in niet-EU-landen06
- gebrek aan kapitaal07
- helemaal geen problemen08
- product/ dienst van bedrijf is niet geschikt voor export09
- [WN/GA]99

Q36. Welk percentage van uw invoer, - waaronder kapitaal, energie en grondstoffen, maar ZONDER arbeidskracht - koopt u in het buitenland?

OPSCHRIJVEN IN %:.....

- [WN/GA]999

Q37. Hoeveel van uw totale omzet, dat zijn uw jaarlijkse verkopen in percentages, wordt verkregen in buitenlandse dochterondernemingen/joint ventures?

INDIEN ER GEEN DOCHTERONDERNEMINGEN OF JOINT VENTURES ZIJN CODEER 998

VOORLEZEN- SLECHTS ÉÉN ANTWOORD PER REGEL

a - buitenlandse dochterondernemingen %

b - buitenlandse joint ventures %

- [geen dochteronderneming/ joint venture]998
- [WN/GA]999

INDIEN GEEN DOCHTERONDERNEMING OF JOINT VENTURE, GA VERDER NAAR Q41

VRAAG INDIEN Q37a OF Q37b IS NIET "0" OF "999" OF "998"

Q38. In welke landen heeft u bestaande dochterondernemingen/ joint ventures?

OPEN VRAAG- ANTWOORD NOTEREN-

Om een land te selecteren gebruik het uitklap menu. Als het land niet in de lijst voorkomt, moet u het manueel invullen. Alstublieft, zorg dat u het correct typt.

a) OPSCHRIJVEN:

b) OPSCHRIJVEN:

c) OPSCHRIJVEN:.....

- [WN/GA]999

VRAAG INDIEN Q37a IS NIET "0" OF "999" OF "998".

Q39. Wat is de belangrijkste reden waarom u dochterondernemingen/ joint ventures in het buitenland heeft?

VOORLEZEN- SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- In de nabijheid van de finale klanten,.....1
- Toegang tot financiële middelen,2
- Als leverancier in de nabijheid van één of meerdere, grote, wereldwijde bedrijven. ...3
- Exportregelgeving,4
- Minder administratieve en regelgevende lasten,,5
- Lagere totale arbeidskosten,6
- Lagere belastingen,7
- [WN/GA]9

VRAAG INDIEN Q37a OF Q37b IS NIET "0" OF "999" OF "998"

Q40. Zijn uw buitenlandse dochterondernemingen of joint ventures van invloed geweest op de werkgelegenheid van uw bedrijf in BELGIE?

VOORLEZEN– SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- Is daardoor toegenomen3
- Was niet van invloed2
- Is daardoor afgenomen1
- [WN/GA]9

Section 4: Vragen over concurrentie

Q41. Is de concurrentie binnen de markten van uw bedrijf in het algemeen afgenomen of toegenomen gedurende de afgelopen twee jaar in?

VOORLEZEN– SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- Toegenomen3
- Ongeveer hetzelfde gebleven2
- Afgenomen1
- [WN/GA]9

Q42. Als de concurrentie toeneemt en winstmarges dalen op uw grootste markt, hoe reageert u dan, welke acties neemt u?

VOORLEZEN– SLECHTS ÉÉN ANTWOORD PER REGEL

- Ja1
- Nee2
- [WN/GA]9

- a) kosten verlagen,1 2 9
- b) strategische partnerships aangaan,1 2 9
- c) prijzen verlagen,1 2 9
- d) kwaliteit verhogen,1 2 9
- e) productdifferentiatie vergroten / op zoek gaan naar niche in de markt,1 2 9
- f) op zoek gaan naar (andere) buitenlandse markten,1 2 9
- g) arbeidstijden verhogen,1 2 9
- h) productie verminderen1 2 9
- i) marketingactiviteiten vergroten1 2 9

Q43. Kunt u aangeven wat ongeveer uw jaarlijkse bedrag aan marketingkosten is?

Antwoord OPSCHRIJVEN in [EURO'S]:.....

- [WN/GA]999999
- miljard
.....
- miljoen
.....
- duizend
.....

Section 5: Vragen over innovatie

Q51. Kunt u een inschatting maken van het omzetpercentage (jaarlijkse verkopen) vanuit nieuwe of sterk verbeterde producten of diensten in de afgelopen twee jaar?

OPSCHRIJVEN IN %:.....

- [geen nieuwe of verbeterde producten]998
- [WN/GA].....999

Q52. Wat was het grootste obstakel voor uw innovatie-activiteiten in de afgelopen twee jaar? We bedoelen beperkingen voor innovatie met betrekking tot producten en diensten zowel als tot productietechnologie.

VOORLEZEN– SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- Gebrek aan vaardigheid om nieuwe technologieën te gebruiken, 1
- Arbeidskracht te duur 2
- Gebrek aan bekwame arbeidskrachten 3
- Hoge rentelasten 4
- Geen toegang tot financiële middelen, anders dan rentelasten 5
- Intellectueel eigendom moeilijk te beschermen 6
- Gebrek aan marktvraag voor innovatie 7
- [Was niet van plan te innoveren]..... 8
- [WN/GA] 9

Q54. Maakt het bedrijf gebruik van een milieumanagementsysteem of enige andere maatregelen om energie en hulpbronnen te besparen?

VOORLEZEN–SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- Ja, eenvoudige regels of apparaten om energie te besparen 1
- Ja, ingewikkelde energiebesparingsystemen 2
- Nee 3
- [WN/GA]..... 9

Section 6: Vragen over arbeidsmarkt

INDIEN ZELFSTANDIG ONDERNEMER (INDIEN Q4 = 1), BEÏNDIG INTERVIEW

Q61. Wat is de geografische herkomst van de bestaande arbeidskrachten bij uw bedrijf/ op uw locatie? Dat wil zeggen, welk percentage van het personeel op uw locatie komt uit uw regio binnen BELGIE, uit BELGIE maar niet uit uw regio, andere EU-landen, niet-EU-landen?

VOORLEZEN– SLECHTS ÉÉN ANTWOORD PER REGEL - PERCENTAGES MOETEN SAMEN 100% ZIJN

- a) uw regio%
- b) BELGIE, maar niet uit uw regio%
- c) andere EU-landen%
- d) niet-EU-landen%

- [WN/GA].....999

Q62. Wanneer u denkt aan de medewerkers die moeilijk zijn om aan te werven voor uw bedrijf, wat is dan uw belangrijkste benadering om deze te vinden?

VOORLEZEN– SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- door het arbeidsbureau,..... 1
- door particuliere personeelsbemiddelingsbedrijven, 2
- door dagbladen, 3
- door uw privécontacten, 4
- door spontane sollicitaties..... 5
- [geen probleem met aannemen van personeel] 8
- [WN/GA] 9

Q63. Wat is uw grootste probleem bij personeelswerving

VOORLEZEN- - SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK

- Gebrek aan geschoold personeel,1
- Gebrek aan ongeschoold personeel,2
- Lage imago van het beroep/ de sector/ het type bedrijf,3
- Loonniveaus te hoog.....4
- Vervelend werk of werkomstandigheden.....5
- [geen problemen met personeelswerving]8
- [WN/GA].....9

Q65. Hoeveel vacatures had u gemiddeld in uw bedrijf in 2006 die u niet kon invullen?

Aantal vacatures OPSCHRIJVEN:

- [WN/GA].....999

Q64. Wat is het scholingsniveau van uw personeel? Welk percentage van uw personeel heeft één van de volgende onderwijstypen vervolledigd als hun hoogste onderwijsniveau?

- a - een post- universitair diploma zoals een doctoraat%
- b - een diploma van een universiteit of een andere hoger opleidingsniveau%
- c - eindexamen middelbare school%

- [WN/GA].....999