

**ZA5907**

**Flash Eurobarometer 394  
(The Role of Public Support in the Commercialization  
of Innovations)**

**Country Questionnaire  
Switzerland (Italian)**

FL394 Innobarometro 2014

A Numero dell'indagine

--	--	--	--

FL342A

B Codice Paese

--	--

FL342B

C numero del questionario

--	--	--	--	--	--

FL342C

NACE Codice NACE (informazioni campione)

--	--	--	--	--

Codice NACE - 4 cifre

FL342NACE

--	--	--	--	--

SIZE Dimensioni dell'azienda (informazioni campione)

--	--	--	--	--

Dimensioni dell'azienda

FL342SIZE

(INTRO1) Buongiorno, sono (NOME) di Isopublic, l'istituto per le indagini di mercato e per i sondaggi d'opinione, potrei parlare con (DESCRIZIONE DEL TITOLO/RUOLO)?

(INTRO2) SE IL CENTRALINISTA CHIEDE INFORMAZIONI AGGIUNTIVE: Stiamo contattando i principali decision maker nelle aziende di tutta Europa per conoscere la loro opinione su tematiche attuali relative al mondo degli affari. I risultati saranno utilizzati per sostenere il processo decisionale e progettare le future politiche europee. Apprezzerei molto il suo contributo e poter includere la sua opinione nello studio.

SE LA PERSONA RICHIESTA NON E' DISPONIBILE, FISSARE UN APPUNTAMENTO

(INTRO3) (QUANDO SI PARLA AGLI INTERVISTATI SELEZIONATI) Buongiorno, sono (NOME) di Isopublic, l'istituto per le indagini di mercato e per i sondaggi d'opinione.

(INTRO4) Stiamo contattando i principali decision maker nelle aziende di tutta Europa per conoscere la loro opinione su tematiche attuali relative al mondo degli affari e apprezzeremmo molto il suo contributo. I risultati saranno utilizzati per sostenere il processo decisionale e progettare le future politiche europee. Potrebbe dedicarmi un po' del Suo tempo per rispondere ad alcune domande? Non durerà più di 15 minuti...

PORRE LAN1 SOLO IN BE, EE, FI, IE, LV, LU, MT, ES, CH

LAN1 In quale lingua vuole svolgere questa intervista?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

	1
	2
	3
	4
	5
	6
	7
	8
	9
	10
	11
	12
	13
	14
	15
	16
	17
	18
	19
	20
	21
	22
	23
	24
	25
	26
	27
	28
	29
	30
	31
	32
	33
	34
	35
	36
	37
	38
	39
	40
	41
Svizzera - Tedesco	42
Svizzera - Francese	43
Svizzera - Italiano	44

	45
	46
	47
	48
	49

FL342 LAN1 TENDENZA MODIFICATA

(RASSICURARE L'INTERVISTATO/A) Vorrei rassicurarLa sul fatto che la sua partecipazione è assolutamente facoltativa e tutte le sue risposte saranno trattate in maniera confidenziale. Per esigenze di controllo qualità e per scopi di formazione interna questa intervista potrebbe essere monitorata o registrata. Le rivolgerò prima di tutto qualche domanda utile alla fine delle analisi statistiche...

CHIEDERE A TUTTI

Vorrei iniziare con alcune domande semplici riguardo alla sua azienda. Per tutte le domande la prego di limitare le sue risposte alle attività della sua azienda soltanto nella Svizzera

D1 Quanti dipendenti (a tempo pieno) ha la Sua azienda?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

Da 1 a 9 dipendenti	1
Da 10 a 49 dipendenti	2
Da 50 a 249 dipendenti	3
Da 250 a 499 dipendenti	4
500 o più dipendenti	5
NS/NR (NON LEGGERE)	6

FL343 D1 TENDENZA MODIFICATA

SE D1 = 6 INTERROMPERE L'INTERVISTA

D2 Quando è stata costituita la Sua azienda?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

Prima del 1° gennaio 2008	1
Tra il 1° gennaio 2008 e il 1° gennaio 2013	2
Dopo il 1° gennaio 2013	3
NS/NR (NON LEGGERE)	4

FL343 D2 TENDENZA MODIFICATA



D7 La Sua azienda vende i propri beni o servizi a...?

(LEGGERE - CONSENTITE PIU' RISPOSTE)

Consumatori individuali	1,
Altre aziende	2,
Organizzazioni del settore pubblico	3,
NS/NR (NON LEGGERE)	4,

NEW

RUOTARE AFFERMAZIONI DA 1 A 5

LEGGERE: L'innovazione si verifica quando un'azienda introduce un prodotto, un servizio, un processo, una strategia di marketing o un metodo organizzativo nuovi o notevolmente migliorati. Un'azienda può sviluppare l'innovazione in prima persona oppure acquisirla da altre aziende o organizzazioni.

Q1 A partire da gennaio 2011, la Sua azienda ha introdotto uno dei seguenti tipi di innovazione?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Si	No	NS/NR (NON LEGGERE )
--	--	----	----	-------------------------------

1	Prodotti nuovi o notevolmente migliorati	1	2	3
2	Servizi nuovi o notevolmente migliorati	1	2	3
3	Processi nuovi o notevolmente migliorati (ad esempio, processi di produzione o metodi di distribuzione)	1	2	3
4	Strategie di marketing nuove o notevolmente migliorate	1	2	3
5	Strutture organizzative nuove o notevolmente migliorate (ad esempio, gestione della conoscenza o organizzazione del posto di lavoro)	1	2	3

NEW

PORRE Q2 SE HA INTRODOTTTO UN PRODOTTO O SERVIZIO INNOVATIVI DA GENNAIO 2011, CODICE 1 IN Q1.1 O Q1.2 - ALTRI PASSARE A Q3

Q2 Approssimativamente, quale percentuale del fatturato della Sua azienda nel 2013 è derivata da prodotti o servizi innovativi introdotti a partire da gennaio 2011? (M)

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

0%	1
Tra l'1 e il 25%	2
Tra il 26 e il 50%	3
Tra il 51 e il 75%	4
Tra il 76 e il 100%	5
NS/NR (NON LEGGERE)	6

FL343 Q2 TENDENZA SENSIBILMENTE MODIFICATA

A TUTTI

RUOTARE AFFERMAZIONI DA 1 A 2

Q3 A partire da gennaio 2011, la Sua azienda...?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Si	No	NS/NR (NON LEGGERE )
--	--	----	----	-------------------------------

1	Ha presentato una domanda per uno o più brevetti o marchi commerciali	1	2	3
2	Ha eseguito ricerca e sviluppo (R&S) internamente o in subappalto	1	2	3

NEW

PORRE Q4 SE L'AZIENDA HA INTRODOTTO UN'INNOVAZIONE A PARTIRE DA GENNAIO 2011 "SÌ" CODICE 1 DA Q1.1 A Q1.5 - ALTRI PASSARE A Q5

RUOTARE AFFERMAZIONI DA 1 A 6

Q4 Quanto ha contribuito ciascuna delle entità seguenti allo sviluppo delle idee alla base delle innovazioni della Sua azienda a partire da gennaio 2011?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Ha contribuito molto	Ha contribuito poco	Non ha contribuito per niente	NS/NR (NON LEGGERE )
--	--	----------------------------	---------------------------	-------------------------------------	-------------------------------

1	I dipendenti della Sua azienda	1	2	3	4
2	La direzione della Sua azienda	1	2	3	4
3	Altre aziende	1	2	3	4
4	Università o organizzazioni di ricerca	1	2	3	4
5	Organizzazioni del settore pubblico	1	2	3	4
6	Consumatori individuali	1	2	3	4

NEW

A TUTTI

RUOTARE ITEM DA 1 A 3, ITEM 5 E 6 SONO A CODICE SINGOLO

Q5 La Sua azienda ha ricevuto sovvenzioni pubbliche per la ricerca e lo sviluppo o altre attività di innovazione da una o più delle seguenti entità a partire da gennaio 2011?

(LEGGERE - CONSENTITE PIU' RISPOSTE)

Amministrazioni o governi locali o regionali	1,
Amministrazione o governo nazionale	2,
Unione Europea	3,
Altro (SPONTANEO)	4,
Nessuno (SPONTANEO)	5,
NS/NR (NON LEGGERE)	6,

NEW

PORRE Q6 SE HA RICEVUTO SOVVENZIONI PUBBLICHE PER LA RICERCA E LO SVILUPPO IN Q5, CODICI 1-4 IN Q5 - ALTRI PASSARE A Q7

Q6 Quanto sono state importanti queste sovvenzioni per lo sviluppo delle vostre innovazioni negli ultimi 3 anni? La prego di utilizzare una scala da 1 a 6, dove "1" significa che l'innovazione sarebbe stata sviluppata anche senza la sovvenzione e "6" che la sovvenzione è stata indispensabile per lo sviluppo dell'innovazione.

(UNA SOLA RISPOSTA)

1 - L'innovazione sarebbe stata sviluppata anche senza la sovvenzione	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 - La sovvenzione è stata indispensabile per lo sviluppo dell'innovazione	6
NS/NR (NON LEGGERE)	7

NEW

LEGGERE: La commercializzazione dell'innovazione è il processo di trasformazione di un prodotto o servizio nuovo o notevolmente migliorato in un prodotto o servizio che può essere venduto.

PORRE Q7 SE HA INTRODOTTTO UN PRODOTTO O SERVIZIO INNOVATIVI A PARTIRE DA GENNAIO 2011, CODICE 1 IN Q1.1 O Q1.2 - ALTRI PASSARE A Q9a

RUOTARE ITEM DA 1 A 7, GLI ITEM 8 E 9 SONO A CODICE SINGOLO

Q7 A partire da gennaio 2011, la Sua azienda ha ricevuto supporto economico o non economico da un'amministrazione o da un governo per una o più delle seguenti attività per commercializzare i vostri prodotti o servizi innovativi? Supporto per...

(LEGGERE - CONSENTITE PIU' RISPOSTE)

Soddisfare normative o standard	1,
Sviluppare un piano di marketing	2,
Sviluppare un prototipo	3,
Fornire una formazione al personale su come promuovere prodotti o servizi innovativi	4,
Presentare una richiesta per o gestire diritti di proprietà intellettuale	5,
Eseguire test di mercato di un prodotto o di un servizio prima del lancio	6,
Vendere su mercati esteri	7,
Nessuno di questi casi	8,
NS/NR (NON LEGGERE)	9,

NEW

PORRE Q8 SE HA RICEVUTO SUPPORTO ECONOMICO O NON ECONOMICO PER LA COMMERCIALIZZAZIONE IN Q7, CODICI 1-7 IN Q7 - ALTRI PASSARE A Q9

Q8 Quanto è stato importante questo supporto economico o non economico per la commercializzazione dei vostri prodotti o servizi innovativi negli ultimi 3 anni? La prego di utilizzare una scala da 1 a 6, dove "1" significa che l'innovazione sarebbe stata commercializzata anche senza il supporto e "6" che il supporto è stato indispensabile per commercializzare l'innovazione.

(UNA SOLA RISPOSTA)

1 - L'innovazione sarebbe stata commercializzata anche senza il supporto	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 - Il supporto è stato indispensabile per commercializzare l'innovazione	6
NS/NR (NON LEGGERE)	7

NEW

LEGGERE: Un breve cenno per ricordarLe che le organizzazioni del settore pubblico includono amministrazioni o governi locali, regionali e nazionali, così come organizzazioni amministrative o governative che forniscono servizi quali trasporti pubblici, istruzione, sanità, ecc.

PORRE Q9A SE CODICE 1 IN Q1.1 O Q1.2 - ALTRI PASSARE A Q9B

RUOTARE AFFERMAZIONI DA 1 A 4

Q9a La Sua azienda ha collaborato con uno dei seguenti partner per il marketing, la distribuzione o la promozione di uno o più dei vostri prodotti o servizi innovativi a partire da gennaio 2011?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Sì	No	NS/NR (NON LEGGERE )
1	Un concorrente	1	2	3
2	Un'azienda partner o un consulente esterno	1	2	3
3	Un'azienda cliente o consumatori individuali	1	2	3
4	Organizzazione del settore pubblico	1	2	3

NEW

PORRE Q9B SE "NO" CODICE 2 O "NS" CODICE 3 IN Q1.1 E Q1.2 - ALTRI PASSARE A Q10.A

RUOTARE AFFERMAZIONI DA 1 A 4

Q9b La Sua azienda ha collaborato con uno dei seguenti partner per il marketing, la distribuzione o la promozione di uno o più dei vostri prodotti o servizi a partire da gennaio 2011?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Sì	No	NS/NR (NON LEGGERE )
1	Un concorrente	1	2	3
2	Un'azienda partner o un consulente esterno	1	2	3
3	Un'azienda cliente o consumatori individuali	1	2	3
4	Organizzazione del settore pubblico	1	2	3

NEW

PORRE Q10a SE "SÌ" CODICE 1 IN Q1.1 O Q1.2 - ALTRI PASSARE A Q10B

RUOTARE AFFERMAZIONI DA 1 A 8

Q10a Pensando alla commercializzazione dei prodotti o dei servizi innovativi della Sua azienda a partire da gennaio 2011, i seguenti problemi sono stati molto importanti, poco importanti o non sono stati affatto un problema?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Un problema molto importante	Un problema poco importante	Non è affatto un problema	NS/NR (NON LEGGERE )
1	Mancanza di risorse finanziarie	1	2	3	4
2	Mancanza di esperienza marketing	1	2	3	4
3	Costo o complessità del rispetto di normative o standard	1	2	3	4
4	Mercato dominato da concorrenti affermati	1	2	3	4
5	Scarsa richiesta nei confronti dei vostri prodotti o servizi innovativi	1	2	3	4
6	Difficoltà nel preservare i diritti di proprietà intellettuale	1	2	3	4
7	Mancanza di normative o standard di mercato	1	2	3	4
8	Canali di distribuzione deboli	1	2	3	4

NEW

PORRE Q10B SE "NO" CODICE 2 O "NS" CODICE 3 IN Q1.1 E Q1.2 - ALTRI PASSARE A Q11

RUOTARE AFFERMAZIONI DA 1 A 8

Q10b Pensando alla commercializzazione dei prodotti o dei servizi della Sua azienda a partire da gennaio 2011, i seguenti problemi sono stati molto importanti, poco importanti o non sono stati affatto un problema?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Un problema molto importante	Un problema poco importante	Non è affatto un problema	NS/NR (NON LEGGERE)
1	Mancanza di risorse finanziarie	1	2	3	4
2	Mancanza di esperienza nel marketing	1	2	3	4
3	Costo o complessità del rispetto di normative o standard	1	2	3	4
4	Mercato dominato da concorrenti affermati	1	2	3	4
5	Scarsa richiesta nei confronti dei vostri prodotti o servizi innovativi	1	2	3	4
6	Difficoltà nel preservare i diritti di proprietà intellettuale	1	2	3	4
7	Mancanza di normative o standard di mercato	1	2	3	4
8	Canali di distribuzione deboli	1	2	3	4

NUOVO

A TUTTI

Q11 Quale delle seguenti affermazioni descrive al meglio la commercializzazione dell'innovazione nella Sua azienda?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

Non abbiamo alcuna innovazione da commercializzare	1
Abbiamo innovazioni, ma non le commercializziamo	2
Abbiamo innovazioni e le commercializziamo	3
NS/NR (NON LEGGERE)	4

NUOVO

Q12 Come giudica il livello di competitività della Sua azienda all'interno del suo mercato principale?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

Molto debole	1
Debole	2
Forte	3
Molto forte	4
NS/NR (NON LEGGERE)	5

NUOVO

Q13 Quanti concorrenti ha la Sua azienda nel suo mercato principale?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

Uno	1
Alcuni	2
Decine	3
Centinaia	4
Troppi per poterli contare	5
Nessuno dei due (NON LEGGERE)	6
NS/NR (NON LEGGERE)	7

NUOVO

PORRE Q14a SE "SÌ" CODICE 1 IN Q1.1 O Q1.2 - ALTRI PASSARE A Q14b

RUOTARE AFFERMAZIONI DA 1 A 3

Q14a Quanto è importante ciascuno dei seguenti clienti, sia nazionali che internazionali, per la vendita dei vostri prodotti o servizi innovativi nel 2013?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		MOLTO IMPOR- TANTE	PIUTTO- STO IMPOR- TANTE	NON MOLTO IMPOR- TANTE	PER NIENTE IMPORTA NTE	NS/NR (NON LEGGERE )
1	Altre aziende	1	2	3	4	5
2	Organizzazioni del settore pubblico	1	2	3	4	5
3	Consumatori individuali	1	2	3	4	5

NUOVO

PORRE Q14B SE "NO" CODICE 2 O "NS" CODICE 3 IN Q1.1 E Q1.2 - ALTRI PASSARE A Q15

RUOTARE AFFERMAZIONI DA 1 A 3

Q14b Quanto è importante ciascuno dei seguenti clienti, sia nazionali che internazionali, per la vendita dei vostri prodotti o servizi nel 2013?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		MOLTO IMPOR- TANTE	PIUTTO- STO IMPOR- TANTE	NON MOLTO IMPOR- TANTE	PER NIENTE IMPORTA NTE	NS/NR (NON LEGGERE )
1	Altre aziende	1	2	3	4	5
2	Organizzazioni del settore pubblico	1	2	3	4	5
3	Consumatori individuali	1	2	3	4	5

NUOVO

A TUTTI

ITEM 1, 5 E 6 SONO A CODICE SINGOLO

Q15 Da gennaio 2011 in poi la sua azienda ha...?

(LEGGERE - CONSENTITE PIU' RISPOSTE)

Valutato opportunità di partecipare a uno o più appalti pubblici ma senza aver mai presentato un offerta	1,
Presentato almeno un'offerta per un appalto pubblico senza successo	2,
Valutato opportunità di fornire beni o servizi a governi o enti pubblici, ma non ha presentata alcuna offerta	3,
Vinto almeno una gara di appalto pubblico	4,
Nessuno di questi casi sipramenzionati (NON LEGGERE)	5,
NS/NR (NON LEGGERE)	6,

FL343 Q13 TENDENZA MODIFICATA

PORRE Q16 SE CODICE 4 IN Q15 - ALTRI PASSARE A Q17

Q16 La Sua azienda ha venduto un prodotto o un servizio innovativi nell'ambito di un appalto pubblico che ha vinto?

(UNA SOLA RISPOSTA)

Si	1
No	2
NS/NR (NON LEGGERE)	3

NUOVO

A TUTTI

LEGGERE: Gli appalti pubblici per soluzioni innovative sono un tipo specifico di appalto pubblico, diverso dai normali appalti pubblici, in cui le autorità contraenti acquistano prodotti o servizi innovativi non ancora disponibili in commercio su larga scala.

Q17 La Sua azienda è stata coinvolta negli appalti pubblici per soluzioni innovative a partire da gennaio 2011?

(UNA SOLA RISPOSTA)

Si	1
No	2
NS/NR (NON LEGGERE)	3

NUOVO