

ZA4155

**Flash Eurobarometer 144
(Innobarometer 2003)**

**Questionnaire
Luxembourg (Luxembourgish)**



CONFIDENTIEL

FLASH EUROBAROMETRE N° 144 (5011LVTLBA) - septembre 2003
Version luxembourgeoise 08.07.2003

INFORMATIONS A PREPARER AVANT L'INTERVIEW

- (a) REGION NUTS : (CODER SELON LOCALITE D&B)
- (b) CODE SIC ou NACE : (SELON D&B)
- (c) NOMBRE DE TRAVAILLEURS : (SELON D&B)

Mir maachen eng Ëmfro iwwer déi aktuell Innovatiounen an Europa. Mir géifen lech gären e puer Froen iwwer Är Experienzen a Prioritéiten an dësem Beräich stellen.

Fir unzufänken, brauch ech e puer Informatiounen iwwer Ären Betrib.

D1. Wéivill Persounen schaffen fest an Ärem Betrib zu Lëtzebuerg?

N = [] [] [] [] [] [] [] []
[SI MOINS DE 20 PERSONNES EMPLOYEES > STOP INTERVIEW]
[SI NSP/SR > STOP INTERVIEW]

CONFIDENTIAL

FLASH EUROBAROMETER No. 144 - (5011LVTLBA) - September 2003
English version 08.07.2003 page 1/11

INFORMATION TO BE PREPARED BEFORE INTERVIEW

- (a) NUTS REGION: (CODE ACCORDING TO D&B LOCALITY)
- (b) SIC or NACE CODE: (ACCORDING TO D&B)
- (c) COMPANY SIZE : (ACCORDING D&B)

We are conducting a survey on innovation today in Europe. We would like to ask you about your experiences and priorities in this area.

First of all I need some information on your company.

D1. How many people does your company consistently employ in [OUR COUNTRY]?

N = [] [] [] [] [] [] [] []
[IF LESS THAN 20 PEOPLE EMPLOYED > STOP INTERVIEW]
[IF DK/NA > STOP INTERVIEW]

D2. Ass äre Betrib haaptsächlech e Betrib fir.....?

[VIRLIESEN- NEMMEN ENG ANTWERT MEIGLECH]

- d'Extraktioun oder d'Produktioun vun de Matières Premières 1
- d'Konstruktioun oder d'öffentlechen Aarbechten..... 2
- d'Produktioun an d'Fabrikatioun vu Gidder 3
- den Handel an d'Distributioun (Grouss- an Einzelhandel) 4
- den Transport (vu Gidder, Wueren oder Persounen)..... 5
- d'Finanz-Servicer (Banken, Assurancen, Courtage)..... 6
- d'Kommunikatioun 7
- aner Servicer fir Betriber..... 8
- aner Servicer fir de Konsument..... 9
- (näischt dovunner) **[PRECISER]** 10

- **[Landwirtschaft → STOP INTERVIEW]**
- **[Öffentlech Administratioun → STOP INTERVIEW]**
- **[NSP/SR → STOP INTERVIEW]**

D3. Zënter wéini gët et Äre Betrib?

[VIRLIESEN- NEMMEN ENG ANTWERT MEIGLECH]

- virun 1973 gegrënnt (zënter méi wéi 30 Joer)..... 1
- tëschent 1973 a 1982 gegrënnt (zënter méi wéi 20 Joer) 2
- tëschent 1983 a 1992 gegrënnt (zënter méi wéi 10 Joer)..... 3
- tëschent 1993 a 1997 gegrënnt (zënter méi wéi 5 Joer)..... 4
- gegrënnt zënter 1998 (am Laaf vun den läschten 5 Joer)..... 5
- [Wees net\keng Antwort]..... 6

D4. Wéi héich ass ongeféier de Prozentsatz vun de Verkeef deem Äre Betrib am Export realiséiert?
[WA « WEES NET GENAU », NOHACKEN FIR ENG SCHATZUNG ZE KREIEN]

- [] [] [] [] %
- **[WA NSP/SR > CODE 999]**

D2. Is your company mainly concerned with: ...?

[READ OUT – ONLY ONE ANSWER]

- extraction or production of raw materials 1
- construction or civil engineering 2
- production and manufacturing of goods..... 3
- trade and distribution (wholesale or retail) 4
- transport (of goods, merchandise or people) 5
- financial services (banking, insurance, brokerage)..... 6
- communications 7
- other services to businesses..... 8
- other services to consumers 9
- (none of these cases) **[SPECIFY]**..... 10

- **[Agriculture → STOP INTERVIEW]**
- **[Public Administration → STOP INTERVIEW]**
- **[DK/NA → STOP INTERVIEW]**

D3. Since when does your company exist?

[READ OUT – ONLY ONE ANSWER]

- founded before 1973 (more than 30 years) 1
- founded between 1973 and 1982 (more than 20 years)..... 2
- founded between 1983 and 1992 (more than 10 years)..... 3
- founded between 1993 and 1997 (more than 5 years)..... 4
- founded since 1998 (within the last 5 years)..... 5
- [DK/NA]..... 6

D4. Approximately what percentage of your sales does your company make in exports?
[IF DON'T KNOW EXACTLY, INSIST ON GETTING AN ESTIMATE]

- [] [] [] [] %
- **[IF DK/NA > CODE 999]**

D5. Wéi héisch ass den Ëmsatz a Prozenter den Ären Betrib realiséiert duerch Geschäfte mat aneren Gesellschaften ?

[WA « WEES NET GENAU », NOHACKEN FIR ENG SCHATZUNG ZE KREIEN]

- [][][][]%
- [WA NSP/SR > CODE 999]

D6. Wéi héisch ass den Ëmsatz a Prozenter den Ären Betrib realiséiert duerch Geschäfte mat Konsumenten?

[WA « WEES NET GENAU », NOHACKEN FIR ENG SCHATZUNG ZE KREIEN]

- [][][][]%
- [WA NSP/SR > CODE 999]

[KONTROLLEIEREN DASS D'RESULTAT VUN D5 AN D6 gläich 100% ASS]

D5. What percentage of your turnover does your company generate from trade with other firms?

[IF DON'T KNOW EXACTLY, INSIST ON GETTING AN ESTIMATE]

- [][][][]%
- [IF DK/NA > CODE 999]

D6. What percentage of your turnover does your company generate from trade with consumers?

[IF DON'T KNOW EXACTLY, INSIST ON GETTING AN ESTIMATE]

- [][][][]%
- [IF DK/NA > CODE 999]

[CHECK THAT THE SUM OF D5 AND D6 IS EQUAL TO 100%]

1. Fir unzufänken, schwätzen mir allgemeng vun den Innovatiounseffort'en vun Ärem Betrib, vun dem senge Motivatiounen an Realisatiounen am Laaf vun den läschten zwee Joer.
- 1.1 Wéi héisch mengt Dir, ass den Ëmsatz a Prozenter den Ären Betrib realiséiert huet duerch nei oder erneiert Produkt'en oder Servicen, déi am Laaf vun den läschten zwee Joer um Marché agefouert goufen?

[LIESEN – ENG EENZEG AENTWERT]

- a) 0% 1
- b) 1-5% 2
- c) 6-10% 3
- d) 11-20% 4
- e) 21-50% 5
- f) 51% oder méi 6
- g) (NSP/SR) 7

- TREND MODIFIEE FLASH-EB 129, Q1.1 -

- 1.2 An dene läschten zwee Joer, wéi héisch war do ongeféier de Prozentsatz deen Dir an Innovatioun investéiert hutt, wat är Produkt'en, är Prozeduren oder är Organisatioun ugeet ?

[LIESEN – ENG EENZEG AENTWERT]

- a) 0% 1
- b) 1-5% 2
- c) 6-10% 3
- d) 11-20% 4
- e) 21-50% 5
- f) 51% oder méi 6
- g) (NSP/SR) 7

- TREND MODIFIEE FLASH-EB 129, Q1.2 -

1. Let us now begin with your company's overall efforts and achievements in innovation during the last two years.
- 1.1. In your opinion, approximately what percentage of your turnover comes from new or renewed products or services, introduced during the last two years?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- a) 0% 1
- b) 1-5% 2
- c) 6-10% 3
- d) 11-20% 4
- e) 21-50% 5
- f) 51% or more 6
- g) (DK/NA) 7

- MODIFIED TREND FLASH-EB 129, Q1.1 -

- 1.2. In the last two years, approximately what percentage of your investment was dedicated to innovation, either in your products, processes or organisation?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- a) 0% 1
- b) 1-5% 2
- c) 6-10% 3
- d) 11-20% 4
- e) 21-50% 5
- f) 51% or more 6
- g) (DK/NA) 7

- MODIFIED TREND FLASH-EB 129, Q1.2 -

1.3 Wéieng vun folgende Fakteuren waren fir aere Betrib déi stärksten Ureizen fir während deene läschten 2 Joër ze innovéieren ? Eischtens, Zweetens ?

- a) Eischtens 1 2 3 4 5 6 7
b) Zweetens 1 2 3 4 5 6 7

[VIRLIESEN – ROTATIOUN – ENG ANTWERT FIR « EISCHTENS » AN ENG ANTWERT FIR « ZWEETENS » ERWART]

- D'Aenrtwert un d'Besoien vu de Konsumenten..... 1
- Steigerung vun der Konkurrenz um Niveau vum Präis 2
- Steigerung vun der Konkurrenz um Niveau vun de Produit'en .. 3
- Konformitéitsmesuren fir déi nei reglementair a legal Obligatiounen 4
- De Besoin fir d'Produktivitéit vum Personal ze verbesseren..... 5
- De Besoin fir d'Effikacitéit vun de Maschinen a vum Equipement ze verbesseren 6
- (NSP/SR)..... 7

- NOUVELLE QUESTION -

1.4 Mir welle gär wëssen wat déi zwee wichtegst Innovatiounsbesoin'en an ärem Betrib sin, déi net zefriddenstellend geléist sin? Nennt mir di zwee wichtegst vun der Lescht hei :

[VIRLIESEN – ROTATIOUN – 2 ANTWERTEN MEIGLECH]

- a) menschlech Ressourcen fannen oder mobiliséieren..... 1
b) Op innovativ Klient'en an/oder Märt zougoen 2
c) nei Technologien fannen oder benotzen 3
d) Finanziell Ressourcen fannen oder mobiliséieren..... 4
e) Wëssen deelen/verbreeden oder mat aner Organisatiounen zesammenschaffen..... 5
f) Ärt Wëssen schützen..... 6
g) [NET LIESEN kéen vun dësen Besoin'en, me eischer]: [PRECISER]..... 7
h) [NET LIESEN kéen Besoin ass méi wichteg wéi den aneren] 8
i) [NSP/SR] 9

- TREND FLASH-EB 129, Q2.3 -

1.3 Which of the following factors provided the strongest incentives for your company to innovate over the last two years? Firstly? Secondly?

- a) Firstly..... 1 2 3 4 5 6 7
b) Secondly 1 2 3 4 5 6 7

[READ OUT – ROTATE–ONE ANSWER FOR “FIRSTLY” AND ONE ANSWER FOR “SECONDLY” EXPECTED]

- response to consumer needs..... 1
- increasing price competition..... 2
- increasing product competition 3
- compliance measures in response to new regulatory or legislative obligations 4
- need to improve the productivity level of personnel..... 5
- need to improve the efficiency of machinery and equipment.... 6
- (DK/NA) 7

- NEW QUESTION -

1.4 We would like to know what are the two most important unsatisfied needs in terms of innovation in your company, amongst the following ...?

[READ OUT – ROTATE–TWO ANSWERS EXPECTED]

- a) Finding or mobilising human resources 1
b) Accessing innovative customers and/or markets..... 2
c) Finding or using new technologies..... 3
d) Finding or mobilising financial resources 4
e) Knowledge sharing or networking 5
f) Protecting your knowledge 6
g) [DON'T READ OUT none of these, but this one is]: [SPECIFY]. 7
h) [DON'T READ OUT no need more important than the other]..... 8
i) (DK/NA)..... 9

-TREND FLASH-EB 129, Q2.3-

1.5 Jiddereen vun de folgende Mëttel ass geeignet fir dass är Entreprise Zougank un d'Spëtzenttechnologie kritt. Fir jiddereen vun dëse Mëttel, kënnt dir mir do soen wéi befriddegend oder onbefriddegend dee ka sin fir den Zougank un d'Spëtzenttechnologie ze kréien?

[LIESEN – ROTATIOUN –ENG AENTWERT PRO BEGRIFF]

- éischer befriddegend 1
- éischer onbefriddegend 2
- (weder befriddegend nach onbefriddegend) 3
- (NSP/SR) 4

- a) D'Uschafung vun Spëtzenmaschinen an Equipement
- b) Collaboratioun mat de Fournisseuren oder de Client'en
- c) Den internen Recherche an Développementsprozess
- d) Collaboratioun mat Universitëiten oder Spezialisten aus dem R&D
- e) D'Acquisition vun externem intellektuellem Eegentum (de Kaaf vu Lizenzen)

- NOUVELLE QUESTION -

1.6 Am Verglach vu virum zwee Joer, mengt Dir dass Kapaciteit fir ze innovéieren vun ärer Entreprise?

[LIESEN – ENG EENZEG AENTWERT]

- Sech verbessert huet 1
- Sech verschlechtert huet
- Zelwecht bliwen ass 3
- (NSP/SR) 4

- NOUVELLE QUESTION -

1.5 Each of the following means may be of relevance to your company in accessing advanced technologies. For each of these means, could you rate how satisfactory or unsatisfactory it is in accessing advanced technologies?

[READ OUT – ROTATE–ONE ANSWER PER ITEM]

- rather satisfactory 1
- rather unsatisfactory 2
- (neither satisfactory nor unsatisfactory) 3
- [DK/NA] 4

- a) acquisition of advanced machinery and equipment
- b) co-operation with suppliers or customers
- c) conducting in-house R&D
- d) co-operation with universities or R&D specialists
- e) acquisition of external intellectual property (purchasing of licences)

- NEW QUESTION–

1.6 Compared to two years ago, do you consider that your company's capacity to innovate is...?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- improving 1
- deteriorating 2
- remains unchanged 3
- (DK/NA) 4

- NEW QUESTION -

Elo schwätze mir iwert déi fréier Erfahrungen vun ärer Gesellschaft mat aaneren Bedeelechten, déi op verschidden Nivoen, waat är Innovatiounsefforen ugeet, implizéiert waren.....

2.1 Waat d'Erfahrung vun ärer Entreprise a Saachen Innovatioun ugeet, kéint Dir mir do soen ob Dir mat der Ënnerstetzung vun folgenden Institutionen an Organer éischer zefridden oder éischer onzefridden sidd ?

[LIESEN – ROTATIOUN–ENG AENTWERT PRO BEGREFF]

- éischer zefridden 1
- éischer onzefridden 2
- (weder zefridden, nach onzefridden) 3
- (NSP/SR) 4

- a) D' Chambren de Commercen 1 2 3 4
- b) D'Banken 1 2 3 4
- c) D'Assurancegesellschaften 1 2 3 4
- d) D'Comptabelen 1 2 3 4
- e) Déi professionnell Associatiounen 1 2 3 4
- f) D'Syndikater 1 2 3 4
- g) Aert Personal 1 2 3 4
- h) Déi national Organer déi Patenter aushändegen 1 2 3 4
- i) Déi europäesch Institutionen 1 2 3 4
- j) Déi national Autoritéiten 1 2 3 4

- NOUVELLE QUESTION -

Turning now to your firms' past experiences with parties implicated in various stages of your innovative effort....

2.1 In terms of your company's experience in innovation, could you tell me if you are rather satisfied or rather dissatisfied with the support of the following institutions or groups?

[READ OUT – ROTATE–ONE ANSWER PER ITEM]

- rather satisfied 1
- rather dissatisfied 2
- (neither satisfied nor dissatisfied) 3
- (DK/NA) 4

- a) Chambers of Commerce 1 2 3 4
- b) Banks 1 2 3 4
- c) Insurance companies 1 2 3 4
- d) Accountants 1 2 3 4
- e) Professional associations 1 2 3 4
- f) Trade unions 1 2 3 4
- g) Your staff 1 2 3 4
- h) National bodies granting patents 1 2 3 4
- i) European Institutions 1 2 3 4
- j) National authorities 1 2 3 4

- NEW QUESTION -

Schwätzen mer elo vun Innovatiounen a Saachen nei Organisatiouns a Gestionsapprochen an Ärem Betrib.

3.1 Op waat fir eng nei Gestionsapprochen fir Innovatioun wert sech är Entreprise an deenen nächsten zwee Joer virun allem konzentréieren ? Eischtens? Zweetens?

- a) Eischtens..... 1 2 3 4 5 6 7
- b) Zweetens..... 1 2 3 4 5 6 7

[VIRLIESEN – ROTATIOUN – ENG ANTWERT FIR « EISCHTENS » AN ENG ANTWERT FIR « ZWEETENS » ERWART]

- Aféierung vun neien Prozesstechnologien 1
- Den Rapport mat den Fournisseur'en\Benotzer..... 2
- D'Logistik, d'Liwwermethod 3
- Nei Charakteristiken vun den Produit'en\Servicer 4
- Daten- an Informatiounsveraarbechtung..... 5
- Restructuratioun vum Entscheidungsprozess..... 6
- [NSP/SR] 7

- TREND MODIFIEE FLASH-EB 129, Q4.1 -

3.2 Wann dir gären nei Methoden oder nei Approchen an der Gestiou vum Ärem Betrib geift aféieren, bei wem géif dir virzugsweis Root froen ... ?

[VIRLIESEN – ROTATIOUN – NEMMEN ENG ANTWERT]

- Fournisseuren oder Client'en 1
- Fuerschungsinstituter (public oder privat) 2
- Privat extern Consultant'en 3
- Centres de conseil public oder semi-public..... 4
- [NSP/SR] 5

- TREND FLASH-EB 129, Q4.2 -

Let us talk about innovation in terms of new organisational and managerial approaches in your company.

3.1 During the next two years, on which of the following new approaches to management of innovation will your company mainly focus? Firstly? Secondly?

- a) Firstly..... 1 2 3 4 5 6 7
- b) Secondly..... 1 2 3 4 5 6 7

[READ OUT – ROTATE–ONE ANSWER FOR “FIRSTLY” AND ONE ANSWER FOR “SECONDLY” EXPECTED]

- introduction of new process technologies 1
- relationship with suppliers/users 2
- logistics, delivery method 3
- new product/service characteristics 4
- data and information processing 5
- restructuring of decision-making process 6
- [DK/NA]..... 7

- TREND MODIFIED FLASH-EB 129, Q4.1 -

3.2 If you want to introduce new methods or new approaches to management for your company, would you seek advice preferably from... ?

[READ OUT – ROTATE–ONE ANSWER ONLY]

- suppliers or customers 1
- research institutions (public or private)..... 2
- private external consultants 3
- public or semi-public advisory centres 4
- [DK/NA]..... 5

- TREND FLASH-EB 129, Q4.2 -

4.1 Ass aerer Meenung no, d'Grënnung vun engem Gemeinschaftspatent, déi d'Legislatioun iwert europäescher Unioun eraus vun der intellektueller Propriétéit harmoniséiert, ganz wierksam, éischer wierksam, éischer onwierksam, oder guer nët wierksam fir ze encouragéieren :

- Ganz wierksam 1
- Éischer wierksam 2
- Éischer onwierksam 3
- Guer nët wierksam 4
- (NSP/SR) 5

[LIESEN – ROTATIOUN – ENG AENTWERT PRO BEGRIFF]

- a) d'Entreprise am allgemengen fir ze innovéieren 1 2 3 4 5
- b) äer Entreprise fir ze innovéieren 1 2 3 4 5

- NOUVELLE QUESTION -

4.1 In your opinion, the creation of a Community patent, which will harmonise intellectual property legislation throughout the European Union, is very effective, rather effective, rather ineffective or not effective at all for encouraging...

- very effective 1
- rather effective 2
- rather ineffective 3
- not effective at all 4
- (DK/NA) 5

[READ OUT – ROTATE – ONE ANSWER PER ITEM]

- a) companies in general to innovate 1 2 3 4 5
- b) your company to innovate 1 2 3 4 5

- NEW QUESTION -

5.1 Fir jiddereng vun den folgenden Propositionen, kënnt Dir mir do soen, ob dir ganz domat averstaan, éischer domat averstaan, éischer nët domat averstaan oder guer nët domat averstaan sidd ?

[LIESEN – ROTATIION – ENG AENTWERT PRO BEGREFF]

- Ganz domat avestaan 1
 - Éischer domat averstaan 2
 - Éischer nët domat averstaan 3
 - Guer nët domat averstaan 4
 - (NSP/SR) 5
- a) Well Zäit déi erforderlich ass fir vun der Konceptioun an der Produktioun vun engem neie Produit oder Service bis bei säin Lancement um Marché ëmmer méi kuerz gët, mussen d'Entreprises hir Innovatiounsefforen verstärken..... 1 2 3 4 5
- b) Wann een de Marché kuckt an deem är Entreprise sech haut befënd, da sidd Dir gezwong ze innovéieren..... 1 2 3 4 5
- c) D'Globalisatioun vun der Marchéen stellt eng Gelehenheet duer fir ze innovéieren..... 1 2 3 4 5

- NOUVELLE QUESTION -

5.2 Am Verglach mat der momentaner Situatioun, mengt Dir dat äre Marché am Laaf vun den nächsten Joer fir d'Aféierung vun innovativen Produit'en ...

[VIRLIESEN – NEMMEN ENG ANTWERT]

- méi « empfänglech » get 1
- d'selwesch bleibt 2
- manner « empfänglech » get 3
- [NSP/SR] 4

- TREND FLASH-EB 129, Q7.1 -

5.1 For each of the following propositions, could you tell me if you totally agree, rather agree, rather disagree or totally disagree ?

[READ OUT – ROTATE – ONE ANSWER ONLY PER ITEM]

- totally agree 1
 - rather agree 2
 - rather disagree 3
 - totally disagree 4
 - (DK/NA) 5
- a) Since the time required from the conception and the production of a new product or service to its launch on the market is becoming shorter and shorter, companies should continue to increase their efforts in innovation..... 1 2 3 4 5
- b) Looking at the market your company is operating in today you are obliged to innovate..... 1 2 3 4 5
- c) Globalisation of markets is an opportunity for innovation..... 1 2 3 4 5

- NEW QUESTION -

5.2 Compared to the current situation, would you expect that your market for introducing innovative products in the coming years...

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- Will become more receptive 1
- Will remain unchanged 2
- Will become less receptive 3
- (DK/NA) 4

- TREND FLASH-EB 129, Q7.1 -

5.3 Op wéi engem Nivo denkt dir, dat sech an den kommenden Joer fir Ären Betrib, dei zwee positivst Impakter vum europäeschen Bannemaart wat d'Innovationen ubelaangt weisen... ? (gitt déi zwee wichtegst un)

[VIRLIESEN – ROTATIOUN – ZWOU AENTWERTEN ERWART]

- méi bëlleg oder méi disponibel Liwwerungen aus aneren europäeschen Regiounen 1
- E besseren Zougang zu neien Marché'en an der Europäescher Unioun (fir den Verkaaf vun Produit'en an Servicer) 2
- E besseren Zougang zu neien Technologien, neien Equipementer oder Resultater vun Recherchen 3
- Verbessert Reglementatiounen, déi gläich Chancen fir national oder auslännesch Konkurrenten offréieren 4
- Eng besser Koopératioun mat aneren europäeschen Betriber fir Innovationen 5
- [Aner] [PRECISER]. 6
- [NSP/SR] 7

- TREND FLASH-EB 129, Q8 -

[SCHLUUS VUM INTERVIEW – SOOT DEM BEFROOTE MERCI]

5.3 In the coming years, where would you expect for your company, the two most positive impacts of the European single market when it comes to innovation ...? (please name two most important impacts)

[READ OUT – ROTATE–TWO ANSWERS EXPECTED]

- a) cheaper or better available supplies from other regions in Europe..... 1
- b) better access to new markets in the European Union (for sale of products and services)..... 2
- c) better access to new technologies, equipment or research results..... 3
- d) improved regulations, providing equal opportunities for competitors at home and abroad..... 4
- e) better co-operation with other European companies to innovate 5
- f) (others) [SPECIFY]..... 6
- g) (DK/NA) 7

- TREND FLASH-EB 129, Q8 -

[END OF INTERVIEW – THANK INTERVIEWEE]