

University of Groningen

Industriële netwerken

Glas, Guido Felix

IMPORTANT NOTE: You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

Document Version

Publisher's PDF, also known as Version of record

Publication date:

1996

[Link to publication in University of Groningen/UMCG research database](#)

Citation for published version (APA):

Glas, G. F. (1996). *Industriële netwerken: ruimte, regio's, cultuur en beleid*. s.n.

Copyright

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

The publication may also be distributed here under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license. More information can be found on the University of Groningen website: <https://www.rug.nl/library/open-access/self-archiving-pure/taverne-amendment>.

Take-down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Downloaded from the University of Groningen/UMCG research database (Pure): <http://www.rug.nl/research/portal>. For technical reasons the number of authors shown on this cover page is limited to 10 maximum.

Enquête Toeleveranciers

Topics:

- I Algemene informatie over het bedrijf
 - II Toelevering
 - III Aanpassingen en problemen
-

Ingevuld door:

Naam geënquêteerde :

Titel :

Naam + Vestigingsplaats van het bedrijf

Naam bedrijf :

Adres :

Postcode + Plaats :

Land :

Telefoon :

Telefax :

**A.U.B. DE VRAGENLIJST RETOURNEREN
VOOR DE 15e NOVEMBER**

Dank u!

BLOK I

Algemene informatie over het bedrijf

1. Aantal medewerkers?

2. Welke producten produceert u en/of welke bewerkingen voert u uit?

OMSCHRIJVING

producten:

.....
.....

bewerkingen:

.....
.....

diensten (services):

.....
.....

3. Hoeveel bedroeg de jaaromzet van uw bedrijf in 1990?

4. Wat was het aandeel van de toelevering in de jaaromzet in 1990?%

5. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen toelevering die dient om een plotselinge toename van de vraag bij de uitbesteder op te kunnen vangen (capaciteits-toelevering) en toelevering die een permanent karakter heeft (structurele toelevering).
Zou u voor uw bedrijf de verhouding tussen beide soorten toelevering aan kunnen geven?

capaciteits- toelevering :%

structurele toelevering :%

6. Daarnaast wordt het onderscheid gehanteerd tussen standaard toeleveranties waarbij specificaties van te voren vastgelegd worden door de uitbesteder en specialistische toeleveranties waarbij in nauw overleg met de uitbesteder wordt gewerkt.

capaciteits- toelevering :% standaard

:% specialistisch

structurele uitbesteding :% standaard

:% specialistisch

7. Aan hoeveel uitbesteders heeft u in 1990 producten geleverd?

:

8. Graag voor de drie grootste (=groot deel van de omzet) uitbesteders de volgende feiten en

cijfers invullen.

- a.
- 1. Naam Bedrijf
 - Plaats
 - Land
 - 2. Naam Bedrijf
 - Plaats
 - Land
 - 3. Naam Bedrijf
 - Plaats
 - Land

b. Percentage van de toeleverings-jaaronzet in 1990?

- 1.%
- 2.%
- 3.%

c. Wat was de waarde van de toeleveranties aan deze uitbesteders in 1990 (in guldens) in 1990?

- 1.
- 2.
- 3.

9. a. Levert u direct aan uitbesteders in het buitenland?

0 ja 0 nee

b. Zo ja, hoeveel procent van de totale omzet van toeleveranties over 1990 bestond uit directe export?

.....%

c. Wat zijn de vijf belangrijkste landen gerekend naar percentage van de totale omzet over 1990? (invullen in volgorde van belangrijkheid)

- Landen:
- 1.
 - 2.
 - 3.
 - 4.
 - 5.

Z.O.Z.

BLOK II Toelevering

10. Wilt u de volgende vragen beantwoorden met betrekking tot uw relatie met de uitbesteder genaamd....., gevestigd in
- a. Waarde van de leveringen in 1990 :.....%
- b. Hoe ligt de procentuele verhouding tussen specialistische en standaard toeleveranties? (Als in vraag 6.)
- specialistisch :.....%
- standaard: :.....%
- c. Indien de toelevering een structureel karakter heeft hoe hoog is dan de leveringsfrequentie?
- :.....maal per week
- :.....maal per maand
- :.....maal per jaar
- d. Wat is de gemiddelde seriegrootte van het geleverde produkt?
- :.....stuks
- e. Hoe vaak heeft u telefonisch contact met de uitbesteder in de:
- ontwerpfase :.....maal per.....
- produktiefase :.....maal per.....
- f. Hoe vaak heeft u persoonlijk contact met de uitbesteder in de:
- ontwerpfase :.....maal per.....
- produktiefase :.....maal per.....
- g. Detacheert u wel eens eigen personeel bij de uitbesteder? 0 ja
0 nee
- h. Detacheert de uitbesteder wel eens eigen personeel bij u? 0 ja
0 nee
- i. Hoe wordt het produkt vervoerd?
- 0 vrachtwagen
- 0 boot
- 0 vliegtuig
- 0 trein
- 0 anders, nl.....
-
-

Z.O.Z.

- j. Wie heeft de verantwoordelijkheid voor het vervoer?

- Uw bedrijf
- De uitbesteder
- Uw bedrijf schakelt expeditiebedrijf in
- De uitbesteder schakelt expeditie bedrijf in
- Anders, namelijk
-
-

BLOK III **Aanpassingen en problemen**

11. Zijn er sinds 1980 door uw bedrijf veranderingen/aanpassingen doorgevoerd in de volgende zin (meerdere antwoorden mogelijk).

- I. Verplaatsing van het totale bedrijf van.....
 naar.....
- II. Verwerving van extra produktieruimte elders, nl. te.....
- III. Verwerving van extra opslagruimte elders, nl. te.....
- IV. Uitbreiding van bedrijfsruimte op huidige plaats
- V. Uitbreiding eigen transportcapaciteit
- VI. Uitbesteding transport aan transportbedrijf
- VII. 0 andere, nl.....

12. Kunt u per verandering/aanpassing kort de reden daarvoor aangeven?

- I.....
-
- II.....
-
- III.....
-
- IV.....
-
- V.....
-
- VI.....
-
- VII.....
-

Vraag 13. en 14. alleen beantwoorden indien u een of meerdere van de mogelijkheden I. tot en met III. hebt aangekruisd in vraag 11.

Z.O.Z.

13. a. Hebt u andere vestigingsplaatsen overwogen

0 nee.

0 ja, namelijk:

1.
2.
3.

b. Welke argumenten gaven de doorslag voor de huidige keuze voor de nieuwe vestiging?

1.
2.
3.

14. Welk(e) argument(en) ga(f)(ven) de doorslag bij het afwijzen van de alternatieven gegeven bij vraag 13a.

1.
2.
3.

15. Hebt u concrete plannen voor in vraag 11. genoemde veranderingen/aanpassingen in de nabije toekomst.

0 nee

0 ja, namelijk:

-
-
-

16. Welke van de onderstaande mogelijkheden vormen voor u als toeleverancier een knelpunt?

- A.0 Prijsstelling
- B.0 Levertijd
- C.0 Aard van contact met uitbesteder
- D.0 Personeel
- E.0 Kwaliteitsbewaking
- F.0 Vervoer/transport/verpakking
- G.0 Planning produktie
- H.0 Acquisitie van nieuwe uitbesteders in binnen en/of buitenland
- I.0 Afhankelijkheid van één/enkele grote uitbesteder(s)
- J.0 Export
- K.0 Andere, namelijk:

.....

Toelichting bij de aangekruiste knelpunten:

.....

DANK U VOOR UW MEDEWERKING!

mende belang van de internationale markten een trend ingezet waarbij het aantal activiteiten van bedrijven veelal teruggebracht werden tot een beperkt aantal (soms nieuw te definiëren) kernactiviteiten en waarbij tegelijkertijd de verticale integratietrend uit de jaren 70 werd verlaten om te kiezen voor toeleveranciers. Efficiency, kwaliteit en flexibiliteit waren hier de toverwoorden.

1. Wat zijn de kernaandachtspunten van het **strategisch plan** voor uw bedrijf voor de komende jaren (+/- 5 jaar)?
- 1b. Ziet u hierin belangrijke **verschuivingen** optreden in vergelijking met de afgelopen jaren?

BLOK II Uitbesteding

2. Kunt u beargumenteerd aangeven op welke wijze -in uw toekomstvisie- de rol van **toelevering en uitbesteding** zich zal ontwikkelen voor uw bedrijf?

:

3. Welke criteria speelden **de afgelopen 10 jaar** in de 'make or buy'-beslissing een doorslaggevende rol ten gunste van de 'buy'-beslissing?

:

Welke criteria zullen naar uw mening de **komende 5 jaar** in de 'make or buy'- beslissing doorslaggevend zijn voor de 'buy'-beslissing?

:

- 3b. Zal er in de nabije toekomst meer nadruk komen op **samenwerking** en versteviging van de banden met **main-suppliers**, bijvoorbeeld in de vorm van co-makership? Kunt u hiervan een aantal voorbeelden geven?

:

4. Wat zijn volgens u de belangrijkste **voor- en nadelen van uitbesteding**?

voordelen

nadelen

:

:

Ziet u in de toekomst oplossingen voor de genoemde nadelen?

:

BLOK III Toelevering

5. Welke selectiecriteria speelden de **afgelopen 10 jaar** een belangrijke rol bij de **selectie** van toeleveranciers? Treden hierin de komende jaren mogelijk verschuivingen op?

:

Is een **beperking** van het aantal toeleveranciers momenteel aan de orde?

:

6. Welke rol speelt de **afstand tussen toeleverancier en uitbesteder** bij de **selectie** van toeleveranciers? Is de betekenis van afstand verschillend tussen de verschillende typen toeleveranciers (standaard-/specialistische toeleveranciers, jobbers/main-suppliers)?

:

Streeft u eventueel een **maximum afstand** na tot de toeleverancier? Welke argumenten spelen hierbij een rol?

:

Hoe groot is de eventuele na te streven afstand met de toeleverancier?

:

7. Kunt u het eens zijn met onderstaande afbeelding?

	waarde toegeleverd produkt		belang afstand toel.-uitb.	
+				-
-				+

Antwoord/argumentatie

:

BLOK III

Vervolg

8. Ziet u een voordeel in **regionale complexen** van toeleveranciers en uitbesteders? M.a.w. ziet u graag veel van uw toeleveranciers **binnen een straal van 100 km** van uw eigen vestiging? Welke argumenten spelen hierbij een rol?

:

Kunt u voorbeelden hiervan noemen die u kent?

:

9. Tenslotte:

Welke vorm van toelevering zal in de nabije toekomst -de komende 5 jaar- voor uw bedrijf gaan overheersen, **standaard of specialistische toelevering**, en welke redenen spelen hierbij een doorslaggevende rol?

:

10. Welke **ruimtelijke gevolgen** ziet u hierbij ontstaan, met name ten aanzien van de **afstand toeleverancier-uitbesteder**?

:

DANK U VOOR UW MEDEWERKING!

Interview Directie Toeleverancier

Topics:

- I Aard en inhoud T&U-relatie**
 - II Bedrijfslokatie**
 - III Productie & logistiek**
 - IV Communicatie**
 - V Eigen Toeleveranciersnetwerk**
-

Ingevuld door:

Naam geënqueteerde :
Functie :

Naam + Vestigingsplaats van bedrijf:

Naam bedrijf :
Adres :
Postcode + Plaats :
Telefoon :
Telefax :

Blok I Relatie met uitbesteder

1. Gaat het leggen van T&U-contact altijd uit van de uitbesteder of ook (vaak) van de toeleverancier? Graag beargumenteren.

antwoord/argumentatie:

2. Welke maatregelen neemt u om een eventuele afhankelijkheid van de uitbesteders te voorkomen?

antwoord:

3. Ervaart u knelpunten in het contact tussen uitbesteder en toeleverancier? Welke mogelijkheden ziet u om deze te verbeteren?

antwoord:

Wat is uw oordeel over het nut van T&U-projecten van KvK's e.d. (bv. databanken) bij het leggen van relaties met uitbesteders?

antwoord:

Blok II **Bedrijfslokatie**

4. Kunt u zich vinden in onderstaand schema waarin een relatie wordt gelegd tussen de soort van toelevering en de afstand tussen uitbesteder en toeleverancier?

afstand tot
uitbesteder

- structurele toelevering
- + incidentele toelevering

antwoord/argumentatie:

5. Is er een verband tussen de plaats/regio van vestiging van de toeleverancier en de kans op contacten met de uitbesteder (bv. in het Noorden of Zeeland minder kans op contact)?

antwoord:

Blok III **Productie en logistiek**

6. Kunt u in het kort aangeven hoe u de productie heeft georganiseerd? M.a.w hoe verloopt in het kort het traject van het eerste contact met de uitbesteder en de uiteindelijke aflevering van het produkt?

antwoord:

7. Is uw productie afgestemd op een hoge mate van flexibiliteit in de leveringen? M.a.w. kunt u voldoen aan de eisen van just in time, zero defects etc., sinds wanneer is dat het geval en welke invloed heeft de uitbesteder hierop gehad?

antwoord:

8. Waar worden voorraden opgeslagen en welke invloed heeft de uitbesteder op deze beslissing?

antwoord:

Blok IV Communicatie met uitbesteder

9. M.b.t. welke facetten van het T&U-contact is datacommunicatie tussen toeleverancier en uitbesteder van belang? Maakt u reeds gebruik van automatische data-uitwisseling met de uitbesteder?

antwoord:

10. Als T&U-relaties samengaan met het JIT-systeem, heeft dat een stimulerend effect op de frequentie van het goederentransport?

antwoord:

Blok V Eigen toeleveringsnetwerk

11. Hoeveel toeleveranciers leveren aan uw bedrijf? Waar zijn ze gevestigd?

antwoord:

12. Welke criteria/eisen hanteert u bij de selectie van toeleveranciers? Wat is daarbij belangrijker: dat uw suppliers dicht bij u zitten of dat u dicht bij uw uitbesteder zit? Graag beargumenteren.

antwoord/argumentatie:

13. Ziet u een voordeel in regionale complexen van uitbesteders en toeleveranciers? Kunt u hier voorbeelden van noemen?

antwoord:

Wat kan de overheid doen om het ontstaan van zulke complexen te bevorderen?

antwoord:

DANK U VOOR UW MEDEWERKING!

Interview

Regionale Industriële Clusters

Bedrijf/Organisatie:

Contactpersoon:

Tel.:

Fax.:

Datum:

BLOK I KENMERKEN CLUSTER

- Wanneer is het cluster ontstaan?
- Wat is de drijfveer achter de samenwerking in clusterverband?
- Is het cluster rond een centrale opdrachtgever ontstaan? (Zo ja, welk bedrijf en waar is deze gevestigd?)
- Wat is (zijn) de voornaamste doel(en) van het cluster?
- Welke intermediaire organisatie(s) zijn betrokken (geweest)?
- Welk produkt staat centraal?
- Hoeveel bedrijven nemen deel?
- Waar zijn de bedrijven gevestigd?
- Welke bedrijfstak zijn de deelnemende bedrijven afkomstig?
- Wat zijn de specialisaties van de deelnemende bedrijven?
- Wat is de looptijd van het samenwerkingsverband?
- Wordt de clustering gecontinueerd voor andere opdrachten?

BLOK II FACTOREN M.B.T. SAMENWERKING

- Wat zijn de voornaamste voordelen van onderlinge nabije vestiging van de clusterleden?
- Wat zijn de voornaamste nadelen van ondelinge nabije vestiging van de clusterleden?
- Wat is de rol geweest van de opdrachtgever, overheid of intermediaire organisatie(s) in de totstandkoming van het cluster?
- Wat zijn de belangrijkste voorwaarden voor nauwe samenwerking in een cluster?
- Welke negatieve ervaringen kunnen worden gemeld t.a.v. clustering/onderlinge nauwe samenwerking?
- Welke positieve ervaringen kunnen worden gemeld t.a.v. clustering/onderlinge nauwe samenwerking?
- Wat is het belang van bedrijfscultuur/regionale ondernemerscultuur in het slagen van het samenwerkingsverband?

Enquête Regionale Oriëntatie

INTRODUCTIE:

Goedemorgen/ middag u spreekt met Glas van de Rijksuniversiteit Groningen. Wij zijn bezig met een onderzoek onder het Nederlandse bedrijfsleven, waarin vragen worden gesteld over de voorkeur voor samenwerking met andere bedrijven. (Dit geldt zowel wat betreft de inschakeling van services als de technologische en produktiesamenwerking met andere bedrijven.) Het gaat om een telefonische enquête van 5 a 10 minuten. Bent u bereid hieraan mee te werken?

V1 Naam invullen!

V2 Wat is uw functie?

V3 Sinds wanneer is uw bedrijf in de huidige plaats gevestigd?

V4 Is uw vestiging een hoofdvestiging of een nevenvestiging?

1 Hoofdvestiging

2 Nevenvestiging

V5 Beginnen met toelichting Deel I, daarna vraag stellen: Op welke afstand (in km's) van uw vestiging betreft u uw kantoorbenodigdheden?

V6 Eventuele Kantoorbenodigdheden 2.

V7 Eventuele Kantoorbenodigdheden 3.

V8 Op welke afstand van uw vestiging betreft u uw kantinebenodigdheden?

V9 Eventuele Kantinebenodigdheden 2.

V10 Eventuele Kantinebenodigdheden 3.

V11 Op welke afstand van uw vestiging is uw belangrijkste bankfiliaal gevestigd?

V12 Eventueel Bankfiliaal 2.

V13 Eventueel Bankfiliaal 3.

V14 Op welke afstand van uw vestiging is uw verzekeringsagent gevestigd?

V15 Eventuele Verzekeringsagent 2.

V16 Eventuele Verzekeringsagent 3.

V17 Maakt u gebruik van een schoonmaakbedrijf?

- 1 Ja
0 Nee (door naar V21)
- V18 Op welke afstand van uw vestiging is uw schoonmaakbedrijf gevestigd?
- V19 Eventueel Schoonmaakbedrijf 2.
- V20 Eventueel Schoonmaakbedrijf 3.
- V21 Maakt u gebruik van een reclamebureau?
- 1 Ja
0 Nee (door naar V25)
- V22 Op welke afstand van uw vestiging is uw reclamebureau gevestigd?
- V23 Eventueel Reclamebureau 2.
- V24 Eventueel Reclamebureau 3.
- V25 Maakt u gebruik van een transportonderneming of couriersbedrijf?
- 1 Ja
0 Nee (door naar V29)
- V26 Op welke afstand (in kms van uw vestiging) is deze gevestigd?
- V27 Eventuele Transportonderneming 2.
- V28 Eventuele Transportonderneming 3.
- V29 Maakt u gebruik van een ingenieursbureau?
- 1 Ja
0 Nee (door naar V33)
- V30 Op welke afstand van uw vestiging is dit ingenieursbureau gevestigd?
- V31 Eventueel ingenieursbureau 2.
- V32 Eventueel ingenieursbureau 3.
- V33 Maakt u gebruik van een accountantskantoor?
- 1 Ja
0 Nee (door naar V35)
- V34 Op welke afstand van uw vestiging is dit accountantskantoor gevestigd?
- V35 Maakt u gebruik van installatiebedrijven?
- 1 Ja
0 Nee (door naar V39)
- V36 Op welke afstand van uw vestiging is dit installatiebedrijf gevestigd?
- V37 Eventueel installatiebedrijf 2.
- V38 Eventueel installatiebedrijf 3.
- V39 Neemt uw bedrijf deel in een netwerk of cluster met een of meerdere bedrijven op het gebied van gez. produktontwikkeling, of besteedt u activiteiten uit?
- 1 Ja, gez. produktontw., structureel (d.nr 48)
2 Ja, structurele uitbesteding (d.nr 48)
3 Ja, incidentele uitbesteding (d.nr 48)
4 Ja, 1 en 2 (d.nr 48)
5 Ja, 1 en 3 (d.nr 48)
6 Ja, 2 en 3 (d.nr 48)
7 Ja, gez. produktontw., incidenteel (d.nr 48)
0 Nee (door naar V40)
- V40 Onderneemt u stappen in de richting van gezamenlijke produktontwikkeling met een of meerdere bedrijven in een netwerk of cluster ofwel in de richting van uitbesteding aan toeleveranciers?
- 1 Ja, gez. produktontw., (netwerk\cluster)
2 Ja, structurele uitbesteding
3 Ja, incidentele uitbesteding
0 Nee (einde: door naar V84)
- V41 Kunt u de drie belangrijkste redenen noemen waarom u samenwerking in een netwerk\cluster

nastreeft dan wel waarom u uitbesteding nastreeft?

V42 Reden 2.

V43 Reden 3.

V44 Legt u een geografisch afstandscriterium aan bij het nastreven van samenwerking met andere bedrijven in een netwerk dan wel in verband met uitbesteding aan toeleveranciers?

1 Ja

0 Nee (door naar V66)

V45 Op welke afstand van uw vestiging ziet u uw partners dan wel toeleveranciers het liefst?

1 Zo dichtbij mogelijk

2 Binnen een straal van 10 km

3 Binnen een straal van 50 km

4 Binnen een straal van 100 km

5 Liefst verder dan 100 km verwijderd

0 Weet niet/geen mening

V46 Wat zijn de twee belangrijkste redenen voor uw voorkeur voor deze afstand?

V47 Reden 2. (door naar V66)

V48 Uit hoeveel bedrijven bestaat dit netwerk, dan wel aan hoeveel bedrijven besteedt u uit?

V49 Kunt u de drie belangrijkste redenen noemen waarom u deelneemt in een netwerk dan wel waarom u uitbesteedt?

V50 Reden 2.

V51 Reden 3.

V52 Op welke afstand van uw vestiging is (zijn) uw netwerkpartner(s) dan wel toeleveranciers gevestigd?

V53 Afstand partner 2.

V54 Afstand partner 3.

V55 Afstand partner 4.

V56 Afstand partner 5.

V57 Afstand partner 6.

V58 Afstand partner 7.

V59 Afstand partner 8.

V60 Afstand partner 9.

V61 Afstand partner 10.

V62 Legt u een geografisch afstandscriterium aan bij de selectie van mogelijke netwerkpartners of toeleveranciers?

1 Ja

0 Nee

V63 Op welke afstand van uw vestiging ziet u uw netwerkpartners dan wel toeleveranciers het liefst?

1 Zo dichtbij mogelijk

2 Binnen een straal van 10 km

3 Binnen een straal van 50 km

4 Binnen een straal van 100 km

5 Liefst verder dan 100 km verwijderd

V64 Wat zijn de twee belangrijkste redenen voor uw voorkeur voor deze afstand?

V65 Reden 2.

V66 Ik noem nu een aantal criteria in verband met samenwerking in een netwerk dan wel uitbesteding. Kunt u hiervan het belang aangeven?

Te beginnen met wederzijds vertrouwen.

- 1 Van groot belang
 - 2 Van ondergeschikt belang
 - 3 Niet van belang
 - 4 Weet niet\geen mening
- V67 Aanvullende expertises
- 1 Van groot belang
 - 2 Van ondergeschikt belang
 - 3 Niet van belang
 - 4 Weet niet\geen mening
- V68 Aansluitende bedrijfscultuur
- 1 Van groot belang
 - 2 Van ondergeschikt belang
 - 3 Niet van belang
 - 4 Weet niet\geen mening
- V69 Overeenkomstige regionaal-culturele achtergrond van gesprekspartner
- 1 Van groot belang
 - 2 Van ondergeschikt belang
 - 3 Niet van belang
 - 4 Weet niet\geen mening
- V70 Behoud van onafhankelijkheid
- 1 Van groot belang
 - 2 Van ondergeschikt belang
 - 3 Niet van belang
 - 4 Weet niet\geen mening
- V71 Behoud van eigen bedrijfsidentiteit
- 1 Van groot belang
 - 2 Van ondergeschikt belang
 - 3 Niet van belang
 - 4 Weet niet\geen mening
- V72 Persoonlijke 'klik' in contact met partner
- 1 Van groot belang
 - 2 Van ondergeschikt belang
 - 3 Niet van belang
 - 4 Weet niet\geen mening
- V73 Geografische afstand tot de 'partner'
- 1 Van groot belang
 - 2 Van ondergeschikt belang
 - 3 Niet van belang
 - 4 Weet niet\geen mening
- V74 Kunt u andere criteria aangeven die volgens u van groot belang zijn in de totstandkoming van een netwerk met andere bedrijven ofwel met de totstandkoming van uitbestedingsrelaties?
- 1 Ja
 - 0 Nee (door naar 77)
- V75 Eventueel te noemen criterium 1.
- V76 Eventueel te noemen criterium 2.
- V77 Hebben overheden of andere instanties een rol gespeeld\spelen overheden of andere instanties een rol in de totstandkoming van de samenwerking in een netwerk ofwel met toeleveranciers?
- 1 Ja
 - 0 Nee

V78 Eventuele instantie 1.

V79 Rol eventuele instantie 1.

V80 Eventuele instantie 2.

V81 Rol eventuele instantie 2.

V82 Eventuele instantie 3.

V83 Rol eventuele instantie 3.

V84 Mag ik vragen wat uw leeftijd is?

1 <30

2 30 - 39

3 40 - 49

4 50 - 59

5 >60

6 geen commentaar

V85 Wat is uw regio van herkomst?

V86 Wat is uw hoogst genoten opleiding?

V87 Ik dank u hartelijk voor uw medewerking aan ons onderzoek en de door u geïnvesteerde tijd!!!

99 Volgende bedrijf