

**ZA5558**

**Flash Eurobarometer 320  
(European Contract Law in Business-to-Business Transactions)**

**Country Questionnaire  
Germany**

**F1320**  
**FLASH EUROBAROMETER**  
**Business attitudes towards cross-border business-to-business transactions and the usefulness of a European contract law**

SCREENER

**D01. Sind Sie involviert in Business-to-Business Transaktionen (d.h. Transaktionen zwischen Ihrem Unternehmen - als Verkäufer oder Käufer - und anderen Unternehmen)?**

- Ja..... 1
- Nein ..... 2 [DANKEN UND BEENDEN]
- [WN/KA] ..... 9 [DANKEN UND BEENDEN]

**D02. Welche der folgenden Aussagen entspricht Ihrer Situation?**

- Wir verkaufen / kaufen derzeit grenzüberschreitend an / von Unternehmen aus anderen EU Ländern..... 1
- Wir erwägen grenzüberschreitendes Verkaufen an / Kaufen von Unternehmen in anderen EU Ländern in der Zukunft ..... 2
- Wir sind NICHT interessiert am grenzüberschreitenden Verkaufen / Kaufen an Unternehmen aus anderen EU Ländern ..... 3 [DANKEN UND BEENDEN]
- [WN/KA] ..... 9 [DANKEN UND BEENDEN]

**D03. An welcher Art von Business-to-Business Transaktionen sind Sie hauptsächlich beteiligt?**

- Verkauf/Kauf von Waren (... inkl. Produkten des verarbeitenden Gewerbes, Freizeitartikel und Waren von Hotels/Restaurants etc.) ..... 1
- Verkauf/Kauf von digitalen Produkten (zum Beispiel CDs, DVDs, Software, herunterladbare Musik und Filme) ..... 2
- Verkauf/Kauf von Finanzdienstleistungen..... 3
- Verkauf/Kauf von anderen Dienstleistungen ..... 4 [DANKEN UND BEENDEN]
- [WN/KA] ..... 9

DEMOGRAPHICS

**D1. Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?**

- ..... Mitarbeiter
- WN/KA..... 99999999

**D2. Wie hoch war der Umsatz Ihrer Firma im Jahr 2009?**

- .....€
- WN/KA..... 99999999

**D3. Welche der folgenden Produktkategorien macht den größten Anteil an Ihren Verkäufen aus?**

*[NUR EINE ANTWORT MÖGLICH]*

- Autos, motorisierte Fahrzeuge und Ersatzteile ..... 1
- Kleidung, Schuhe und Accessories (einschließlich Schmuck und Kosmetik) ..... 2

- Finanz- und Versicherungsdienstleistungen.....	3
- Nahrungsmittel und Getränke.....	4
- Möbel, Einrichtungsgegenstände und Raumausstattung (einschließlich Do-it-yourself-Produkten und Renovierungsprodukten).....	5
- Haushaltsgeräte, elektronische Produkte und Informationstechnologieprodukte.....	6
- Freizeitartikel (z.B. Bücher, audiovisuelles Material, Spielsachen .... ) .....	7
- Produkte aus dem Ingenieurbereich, zum Beispiel Maschinen .....	8
- Digitale Produkte.....	9
- Sonstige Waren .....	10
- [WN/KA] .....	99

**D4. Sind Sie an Business-to-Business Transaktionen hauptsächlich als Käufer oder Verkäufer beteiligt?**

- Hauptsächlich als ein Käufer .....	1
- Hauptsächlich als ein Verkäufer .....	2
- Gleichmäßige Beteiligung als ein Käufer und als ein Verkäufer .....	3
- [WN/KA] .....	9

**D5. Welche der folgenden Verkaufskanäle benutzen Sie?**

[MEHRFACHANTWORTEN MÖGLICH]

- Verkauf auf dem Firmengelände/in firmeneigenen Geschäften/allgemein in Ladengeschäften .....	1
- Internet.....	2
- Telefon, Post oder andere Fernkommunikationsmittel .....	3
- Haustürverkauf und andere Kanäle außerhalb des Firmengeländes/firmeneigener Geschäfte/Ladengeschäfte.....	4
- [WN/KA] .....	9

**D6. Neben DEUTSCHLAND, in wie vielen anderen EU Ländern führen Sie derzeit grenzüberschreitende Transaktionen durch?**

[NUR EINE ANTWORT]

- [ ] [ ] Länder (0 – 26)	
- [WN/KA] .....	99

**MAIN QUESTIONNAIRE**

[ALLE FRAGEN]

**Q1. Welches Vertragsrecht regelt am häufigsten Ihre grenzüberschreitenden Business-to-Business Transaktionen in der EU?**

[NUR EINE ANTWORT MÖGLICH]

- Das nationale Vertragsrecht von DEUTSCHLAND.....	1
- Das nationale Vertragsrecht des Landes, in dem die andere Partei sitzt.....	2
- Das nationale Vertragsrecht eines dritten Landes .....	3
- Vertragsrechte, die sich nicht auf ein bestimmtes Land beziehen, zum Beispiel internationale Konventionen oder UNIDROIT Prinzipien.....	4
- [WN/KA] .....	9

[ALLE FRAGEN]

**Q2. Welche Auswirkung haben die folgenden potentiellen Hindernisse auf Ihre Entscheidung grenzüberschreitend an Unternehmen aus anderen EU Ländern zu verkaufen/von Unternehmen in anderen EU Ländern zu kaufen?**

[VORLESEN – ROTIEREN - EINE ANTWORT PRO ZEILE]

- Große Auswirkung.....	4
- Etwas Auswirkung.....	3
- Minimale Auswirkung.....	2
- Keine Auswirkung.....	1
- [WN/KA].....	9
A - Sprache (Kommunikationsprobleme, Übersetzung von Dokumenten, etc.) .....	1 2 3 4 9
B - Schwierigkeit in der Einigung über das anwendbare ausländische Vertragsrecht .....	1 2 3 4 9
C - Schwierigkeit beim Herausfinden über die Bestimmungen eines ausländischen Vertragsrechts.....	1 2 3 4 9
D - Kulturelle Unterschiede.....	1 2 3 4 9
E - Steuervorschriften .....	1 2 3 4 9
F - Formale Anforderungen, zum Beispiel Lizenzierung, Registrierungsverfahren .....	1 2 3 4 9
G - Probleme bei der Behebung grenzüberschreitender Konflikte, einschließlich der Kosten für Rechtsstreitigkeiten im Ausland .....	1 2 3 4 9
H - Beziehen von Rechtsberatung für ausländisches Vertragsrecht .....	1 2 3 4 9
I - Probleme mit grenzüberschreitender Lieferung.....	1 2 3 4 9
J - Kundenpflege im Ausland.....	1 2 3 4 9
K - Anderes.....	1 2 3 4 9

**[FRAGE Q3 NUR, WENN die Antwort große, etwas oder minimale Auswirkungen beinhaltet für mindestens eines des Folgenden:**

**Q2 B - Schwierigkeit in der Einigung über das anwendbare ausländische Vertragsrecht =4 ODER 3 ODER 2 ODER**

**Q2 C Schwierigkeit beim Herausfinden über die Bestimmungen eines ausländischen Vertragsrechts =4 ODER 3 ODER 2 ODER**

**Q2 G - Probleme bei der Behebung grenzüberschreitender Konflikte, einschließlich der Kosten für Rechtsstreitigkeiten im Ausland = 4 ODER 3 ODER 2 ODER**

**Q2 H -Beziehen von Rechtsberatung für ausländisches Vertragsrecht = 4 ODER 3 ODER 2]**

**Q3. Sie sagten, dass einige Themen in Bezug auf Vertragsrecht eine Auswirkung haben auf Ihre grenzüberschreitende Business-to-Business Transaktionen. Wie oft haben Sie diese Hindernisse abgehalten von der Durchführung grenzüberschreitender Transaktionen?**

[NUR EINE ANTWORT MÖGLICH]

- Immer .....	4
- Häufig .....	3
- Nicht sehr häufig .....	2
- Nie .....	1
- [WN/KA] .....	9

[ALLE FRAGEN]

**Q4. Wenn Sie ein einheitliches Europäisches Vertragsrecht für Ihre grenzüberschreitenden Business-to-Business Transaktionen mit einem Partner aus einem anderen EU Land wählen könnten, wie wahrscheinlich würde es sein, dass Sie es nutzen?**

[NUR EINE ANTWORT MÖGLICH]

- Sehr wahrscheinlich.....	4
- Wahrscheinlich .....	3
- Unwahrscheinlich .....	2
- Sehr unwahrscheinlich .....	1
- [WN/KA] .....	9

[ALLE FRAGEN]

**Q5. Wenn Sie ein einheitliches Europäisches Vertragsrecht für Ihre grenzüberschreitenden Business-to-Business Transaktionen in der EU wählen könnten, würden Ihre grenzüberschreitenden Tätigkeiten...**

[NUR EINE ANTWORT MÖGLICH]

- stark zunehmen ..... 4
- ein wenig zunehmen ..... 3
- sich nicht verändern oder..... 2
- abnehmen?..... 1
- [WN/KA] ..... 9

[FRAGEN, WENN Q5 = "stark zunehmen" oder "ein wenig zunehmen"]

**Q6. Wenn Sie ein einheitliches Europäisches Vertragsrecht wählen könnten, in wie viele zusätzliche EU Länder schätzen Sie, würden Sie grenzüberschreitende Business-to-Business Transaktionen durchführen?**

[NUR EINE ANTWORT MÖGLICH]

- in 6 oder mehr neuen EU Ländern ..... 4
- in 3-5 neuen EU Ländern ..... 3
- in 1-2 neuen EU Ländern ..... 2
- [keine Erhöhung der Länderanzahl] ..... 1
- [WN/KA] ..... 9

[ALLE FRAGEN]

**Q7. Wenn ein Europäisches Vertragsrecht entwickelt würde, was würden Sie für Ihre Business-to-Business Transaktionen bevorzugen?**

[NUR EINE ANTWORT MÖGLICH]

- Ein gemeinsames EU Vertragsrecht, welches 27 nationale Vertragsrechte ersetzt. 1
- Ein Europäisches Vertragsrecht, welches als eine Alternative zu den nationalen Gesetzen nur für Ihre grenzüberschreitenden Transaktionen ausgewählt werden kann..... 2
- Ein Europäisches Vertragsrecht, welches als eine Alternative zu den nationalen Gesetzen für beides ausgewählt werden kann, für Ihre grenzüberschreitenden und inländischen Transaktionen..... 3
- [WN/KA] ..... 9