

ZA5559

**Flash Eurobarometer 321
(European Contract Law in Consumer Transactions)**

**Country Questionnaire
Luxembourg (German)**

F1321
FLASH EUROBAROMETER
Business attitudes towards cross-border business-to-consumer transactions and the usefulness of a European contract law

SCREENER

D01. Verkauft Ihr Unternehmen direkt an Endverbraucher?

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

D02. An welcher Art von Business-to-Consumer Transaktionen sind Sie hauptsächlich beteiligt?

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

D03. Welche der folgenden Aussagen entspricht Ihrer Situation?

- Wir verkaufen derzeit grenzüberschreitend an Verbraucher in anderen EU Ländern..... 1
- Wir würden am grenzüberschreitenden Verkaufen an Verbraucher in anderen EU Ländern in Zukunft interessiert sein..... 2
- Wir sind überhaupt NICHT interessiert am Verkaufen an Verbraucher in anderen EU Ländern
.....
..... 3 [DANKEN UND BEENDEN]
- [DK/NA] 9 [DANKEN UND BEENDEN]

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. 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

D5. Neben LUXEMBOURG, 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. Wie gut informiert sind Sie über die Verbraucherschutzbestimmungen in den Vertragsrechten der EU Länder, in denen Sie an Endverbraucher verkaufen oder zu verkaufen wünschen?

[NUR EINE ANTWORT MÖGLICH]

- Vollkommen informiert..... 4
- Gut informiert 3
- Nicht gut informiert 2
- Überhaupt nicht informiert 1
- [WN/KA] 9

[ALLE FRAGEN]

Q2. Welche Auswirkung haben die folgenden potentiellen Hindernisse auf Ihre Entscheidung grenzüberschreitend an Verbraucher aus anderen EU Ländern zu verkaufen?

[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 - die Notwendigkeit, sich an verschiedene Verbraucherschutzordnungen in ausländischen Vertragsrechten anzupassen und diese einzuhalten 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 - die Notwendigkeit, sich an verschiedene Verbraucherschutzordnungen in ausländischen Vertragsrechten anzupassen und diese einzuhalten = 4 ODER 3 ODER 2

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 grenzüberschreitenden Business-to-Consumer 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. Wie oft haben Sie es abgelehnt an ausländische Verbraucher zu verkaufen aufgrund der Unterschiede in den Verbraucherschutzvorschriften im Vertragsrecht des anderen EU Landes?

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

[ALLE FRAGEN]

Q5. Wenn Sie ein einheitliches Europäisches Vertragsrecht für ALL Ihre grenzüberschreitenden Verkäufe an Konsumenten aus anderen EU Ländern 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]

Q6. Wenn Sie ein einheitliches Europäisches Vertragsrecht für ALL Ihre Transaktionen mit Konsumenten aus anderen EU Ländern 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 Q6=“stark zunehmen” oder “ein wenig zunehmen”]

Q7. Wenn Sie ein einheitliches Europäisches Vertragsrecht wählen könnten, in wie viele zusätzliche EU Länder schätzen Sie, würden Sie an Endverbraucher verkaufen?

[NUR EINE ANTWORT MÖGLICH]

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

[ALLE FRAGEN]

Q8. Wenn ein Europäisches Vertragsrecht entwickelt würde, was würden Sie für Ihre Business-to-Consumer 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