

ZA5558

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

**Country Questionnaire
Belgium (Flemish)**

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

SCREENER

D01. Is uw bedrijf betrokken bij business-to-business-transacties (d.w.z. transacties tussen uw bedrijf - als verkoper of koper - en andere bedrijven)?

- Ja..... 1
- Nee 2 [BEDANKEN EN BEËINDIGEN]
- [WN/GA] 9 [BEDANKEN EN BEËINDIGEN]

D02. Welke van de volgende uitspraken komt overeen met uw situatie?

- Momenteel hebben we grensoverschrijdende verkopen aan/inkopen van bedrijven in andere EU-landen 1
- We overwegen in de toekomst grensoverschrijdend te verkopen aan/of aan te kopen bij bedrijven in andere EU-landen 2
- We hebben GEEN belangstelling grensoverschrijdend te verkopen aan of aan te kopen van bedrijven in andere EU-landen 3 [BEDANKEN EN BEËINDIGEN]
- [WN/GA] 9 [BEDANKEN EN BEËINDIGEN]

D03. Bij welk soort business-to-business-transacties is uw bedrijf hoofdzakelijk betrokken?

- Goederen verkopen/inkopen 1
- Digitale producten verkopen/inkopen (bijv. cd's, dvd's, software, downloadbare muziek en films) 2
- Financiële diensten verkopen/inkopen 3
- Andere services verkopen/inkopen 4 [BEDANKEN EN BEËINDIGEN]
- [WN/GA] 9

DEMOGRAPHICS

D1. Hoeveel werknemers werken er bij uw bedrijf?

- Werknemers
- WN/GA 9999999

D2. Wat was de omzet van uw bedrijf in 2009?

-€
- WN/GA 9999999

D3. Welke van de volgende productcategorieën is de grootste bij uw verkopen?

[SLECHTS EEN ANTWOORD MOGELIJK]

- Auto's, motorvoertuigen en onderdelen 1
- Kleding, schoeisel en accessoires (inclusief sieraden en cosmetica) 2
- Financiële en verzekeringsdiensten 3

- Eten en drinken	4
- Meubels, binnenhuisinrichting en decoratie (inclusief doe-het-zelf-producten en onderhoudsproducten)	5
- Huishoudelijke apparatuur, elektronica en goederen op het gebied van informatietechnologie	6
- Vrijtijdsgoederen (bijv. boeken, audiovisueel materiaal, speelgoed...)	7
- Producten uit de technische sector, bijv. machines.....	8
- Digitale producten.....	9
- Overige goederen.....	10
- [WN/GA].....	99

D4. Is uw bedrijf hoofdzakelijk als koper of als verkoper betrokken bij business-to-business-transacties?

- Hoofdzakelijk als koper.....	1
- Hoofdzakelijk als verkoper	2
- Gelijke verdeling als koper en verkoper	3
- [WN/GA].....	9

D5. Welke van de volgende verkoopkanalen gebruikt u?

[MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK]

- Verkoop in het bedrijf	1
- Internet.....	2
- Telefoon, post en andere middelen voor communicatie op afstand	3
- Aan de deur verkopen en andere kanalen buiten het eigen bedrijf	4
- [WN/GA].....	9

D6. Behalve in België, in hoeveel andere EU-landen voert u momenteel grensoverschrijdende transacties uit?

[SLECHTS ÉÉN ANTWOORD]

- [_][_]Landen (0 – 26)	
- [WN/GA].....	99

MAIN QUESTIONNAIRE

[ALLEN VRAGEN]

Q1. Welke contractwet regelt meestal uw grensoverschrijdende business-to-business-transacties in de EU?

[SLECHTS EEN ANTWOORD MOGELIJK]

- Het nationale contractenrecht van België.....	1
- Het nationale contractenrecht van het land waar de andere partij is gevestigd	2
- Het nationale contractenrecht van een derde land	3
- Contractwetgeving die niet verwant is aan een bepaald land, bijv. internationale verdragen of Unidroit-principes.....	4
- [WN/GA].....	9

[ALLEN VRAGEN]

Q2. Welke invloed hebben de volgende potentiële hindernissen op uw beslissing om grensoverschrijdend te verkopen aan/aan te kopen van bedrijven in andere EU-landen?

[VOORLEZEN – AFWISSELEN - ÉÉN ANTWOORD PER REGEL]

- Grote invloed	4
- Enige invloed	3

- Minimale invloed.....	2
- Geen invloed	1
- [WN/GA].....	9
A - Taal (communicatieproblemen, documenten vertalen, enz.)	1 2 3 4 9
B - probleem om een akkoord te bereiken over de buitenlandse toepasselijke contractwetgeving.....	1 2 3 4 9
C - Moeilijkheden om informatie te krijgen over de voorzieningen van een buitenlandse contractwetgeving	1 2 3 4 9
D - Culturele verschillen	1 2 3 4 9
E - Belastingregelgeving	1 2 3 4 9
F - Officiële vereisten, bijv. vergunningen, registratieprocedures.....	1 2 3 4 9
G - Problemen bij het oplossen van grensoverschrijdende conflicten, met inbegrip van kosten voor rechtszaken in het buitenland	1 2 3 4 9
H - Juridisch advies krijgen over buitenlandse contractwetgeving.....	1 2 3 4 9
I - Problemen met grensoverschrijdende levering.....	1 2 3 4 9
J - After-sales-onderhoud in het buitenland	1 2 3 4 9
K - Overige.....	1 2 3 4 9

[STEL Q3 ALLEEN ALS grote, enige of minimale invloed werd geantwoord voor ten minste één van de volgende:

Q2 B - probleem om een akkoord te bereiken over de buitenlandse toepasselijke contractwetgeving = 4 OF 3 OF 2 OF

Q2 C probleem informatie te krijgen over de voorzieningen van een buitenlandse contractwetgeving = 4 OF 3 OF 2 OF

Q2 G - problemen bij het oplossen van grensoverschrijdende conflicten, met in begrip van kosten voor rechtszaken in het buitenland = 4 OF 3 OF 2 OF

Q2H - juridisch advies krijgen over buitenlandse contractwetgeving = 4 OF 3 OF 2]

Q3. U vertelde dat er een aantal kwesties zijn met betrekking tot contractwetgeving die van invloed zijn op uw grensoverschrijdende business-to-business-transacties. Hoe vaak hebben deze hindernissen u ervan weerhouden grensoverschrijdende transacties uit te voeren?

[SLECHTS EEN ANTWOORD MOGELIJK]

- Altijd	4
- Vaak.....	3
- Niet erg vaak.....	2
- Nooit.....	1
- [WN/GA].....	9

[ALLEN VRAGEN]

Q4. Als u voor uw grensoverschrijdende business-to-business-transacties met een partner in een ander EU-land zou kunnen kiezen voor een gemeenschappelijke Europese contractenwet, hoe waarschijnlijk zou het dan zijn dat u deze zou gebruiken?

[SLECHTS EEN ANTWOORD MOGELIJK]

- Zeer waarschijnlijk.....	4
- Waarschijnlijk	3
- Onwaarschijnlijk	2
- Zeer onwaarschijnlijk.....	1
- [WN/GA].....	9

[ALLEN VRAGEN]

Q5. Als u zou kunnen kiezen voor een gemeenschappelijke Europese contractenwet voor uw grensoverschrijdende business-to-business-transacties in de EU, zouden uw grensoverschrijdende activiteiten

...

[SLECHTS EEN ANTWOORD MOGELIJK]

- Veel stijgen 4
- Een beetje stijgen 3
- Niet veranderen of 2
- Afnemen? 1
- [WN/GA] 9

[VRAGEN ALS Q5 = “veel stijgen” of “een beetje stijgen”]

Q6. Als u zou kunnen kiezen voor een gemeenschappelijke Europese contractenwet, in hoeveel extra EU-landen schat u dan dat u grensoverschrijdende business-to-business-transacties zou uitvoeren?

[SLECHTS EEN ANTWOORD MOGELIJK]

- in 6 nieuwe EU-landen of meer 4
- in 3 - 5 nieuwe EU-landen 3
- in 1-2 nieuwe EU-landen 2
- [geen stijging van het aantal landen] 1
- [WN/GA] 9

[ALLEN VRAGEN]

Q7. Als er een Europese contractenwet was ontwikkeld, waaraan zou u dan voor uw business-to-business-transacties de voorkeur geven?

[SLECHTS EEN ANTWOORD MOGELIJK]

- Een gemeenschappelijke EU-contractenwet die 27 nationale contractenwetten vervangt 1
- Een Europese contractenwet die u enkel voor uw grensoverschrijdende transacties zou kunnen kiezen als alternatief voor de nationale wetten 2
- Een Europese contractenwet die u zowel voor uw grensoverschrijdende als binnenlandse transacties zou kunnen kiezen als alternatief voor de nationale wetten 3
- [WN/GA] 9