

ZA5558

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

**Country Questionnaire
Luxembourg (German)**

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

[NUR EINE ANTWORT MÖGLICH]

- Das nationale Vertragsrecht von LUXEMBOURG	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