

**ZA5559**

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

**Country Questionnaire  
Germany**

**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 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. 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