

**ZA6284**

**Flash Eurobarometer 413  
(Companies Engaged in Online Activities)**

**Country Questionnaire  
Luxembourg (German)**

**FL413 - Companies engaged in online activities LUG**

--

A1	Verkauft Ihr Unternehmen online und/oder über elektronischen Datenaustausch (Electronic Data Interchange, z. B. XML)? Verkäufe per E-Mail gelten nicht als Onlineverkäufe und sind daher hier nicht gemeint.
----	--

--

- |                                    |   |
|------------------------------------|---|
| Ja                                 | 1 |
| Nein                               | 2 |
| Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe | 3 |

NEW
-----

--

A2	Tätigt Ihr Unternehmen Einkäufe online und/oder über elektronischen Datenaustausch (Electronic Data Interchange, z. B. XML)? Einkäufe per E-Mail gelten nicht als Onlineeinkäufe und sind daher hier auch nicht gemeint
----	---

--

- |                                    |   |
|------------------------------------|---|
| Ja                                 | 1 |
| Nein                               | 2 |
| Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe | 3 |

NEW
-----

INTERVIEW BEENDEN, WENN A1=(2 ODER 3) UND A2=(2 ODER 3)
---

--

D1	Wie viele Vollzeit-Beschäftigte hat Ihr Unternehmen zurzeit?
----	--

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!
---

- |                                    |   |
|------------------------------------|---|
| Zwischen 1 und 9 Beschäftigte      | 1 |
| Zwischen 10 und 49 Beschäftigte    | 2 |
| Zwischen 50 und 249 Beschäftigte   | 3 |
| Zwischen 250 und 499 Beschäftigte  | 4 |
| 500 Beschäftigte oder mehr         | 5 |
| Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe | 6 |

NEW
-----

INTERVIEW BEENDEN, WENN D1=6
------------------------------

--

D2	Wann wurde Ihr Unternehmen gegründet?
----	---------------------------------------



NEW

D5b FRAGEN, WENN CODE 999 in D5a

D5b Welchen Gesamtumsatz erzielte Ihr Unternehmen 2014?

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!

Weniger als 100 000 Euro	1
100 000 bis 500 000 Euro	2
Mehr als 500 000 Euro bis 2 Millionen Euro	3
Mehr als 2 Millionen Euro bis 10 Millionen Euro	4
Mehr als 10 Millionen Euro bis 50 Millionen Euro	5
Mehr als 50 Millionen Euro	6
Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe	7

NEW

D6 FRAGEN, WENN D2=1 ODER 2 (UNTERNEHMEN WURDE VOR DEM 1. JANUAR 2014 GEGRÜNDET), ANSONSTEN WEITER MIT D7

D6 Ist der Umsatz Ihres Unternehmens seit Januar 2012 ...?

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!

Um mehr als 25% gestiegen	1
Um 5% bis 25% gestiegen	2
Annähernd gleich geblieben	3
Um 5% bis 25% gesunken	4
Um mehr als 25% gesunken	5
Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe	6

NEW

D7 FRAGEN, WENN A1=1 (UNTERNEHMEN VERKAUFT ONLINE), ANSONSTEN WEITER MIT D8

VORLESEN: Ich werde Ihnen jetzt einige Fragen zu Onlineverkäufen stellen. Hierzu gehören auch Verkaufstransaktionen mit elektronischem Datenaustausch (Electronic Data Interchange, z. B. XML). Wenn Ihr Unternehmen derartige Verkäufe tätigt, dann berücksichtigen Sie diese bitte bei Ihren Antworten.

D7 Ungefähr wie viel Prozent Ihres Umsatzes entfielen im Jahr 2014 auf Onlineverkäufe?

(ANTWORT ALS PROZENTANTEIL AUFSCHREIBEN. BEI VERWEIGERUNG/WEIß NICHT CODE "999")

			%
--	--	--	---

NEW

D8 FRAGEN, WENN A2=1 (UNTERNEHMEN TÄTIGT ONLINEEINKÄUFE), ANSONSTEN WEITER MIT Q1

VORLESEN: Ich werde Ihnen jetzt einige Fragen zu Onlineeinkäufen stellen. Hierzu gehören auch Einkaufstransaktionen mit elektronischem Datenaustausch (Electronic Data Interchange, z. B. XML). Wenn Ihr Unternehmen derartige Einkäufe tätigt, dann berücksichtigen Sie diese bitte bei Ihren Antworten

D8 Etwa welcher Prozentanteil des Einkaufes Ihres Unternehmens an Waren/Dienstleistungen entfiel im Jahr 2014 auf den Online-Einkauf?

(ANTWORT ALS PROZENTANTEIL AUFSCHREIBEN. BEI VERWEIGERUNG/WEIß NICHT CODE "999")

			%
--	--	--	---

NEW

Q1 UND Q2a, b UND c UND Q3 FRAGEN, WENN A1=1 (UNTERNEHMEN VERKAUFT ONLINE), ANSONSTEN WEITER MIT Q4A

Q1: Elemente 1 bis 4 rotieren

Q1: Code 5 nur als Einzelnennung möglich

Q1 Welche der folgenden Möglichkeiten nutzen Sie, um Ihre Produkte/Dienstleistungen online zu verkaufen?

(BITTE VORLESEN - MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)

Ihre eigene Website oder Apps	1,
Eine kleine Handelsplattform (z. B. eine spezielle Website oder eine Website mit nur wenigen Produkten oder Marken)	2,
Eine große Handelsplattform (z. B. eine allgemeine Website, auf der viele verschiedene Produkte oder Marken verkauft werden)	3,
Transaktionen mit elektronischem Datenaustausch (Electronic Data Interchange, z. B. XML)	4,
Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe	5,

NEW

Q2: Q2a+Q2b+Q2c muss 100% ergeben

--

Q2a Ungefähr wie viel Prozent Ihrer Onlineverkäufe entfielen im Jahr 2014 auf das Land, in dem Ihr Unternehmen angesiedelt ist?

(AUFSCHREIBEN UND UMKODIEREN - NUR EINE NENNUNG MÖGLICH - BEI VERWEIGERUNG/WEIß NICHT CODE "999")

			%
--	--	--	---

NEW

--

Q2b Ungefähr wie viel Prozent Ihrer Onlineverkäufe entfielen im Jahr 2014 auf andere EU-Länder?

(AUFSCHREIBEN UND UMKODIEREN - NUR EINE NENNUNG MÖGLICH - BEI VERWEIGERUNG/WEIß NICHT CODE "999")

			%
--	--	--	---

NEW

--

Q2c Ungefähr wie viel Prozent Ihrer Onlineverkäufe entfielen im Jahr 2014 auf Länder außerhalb der EU?

(PROZENTWERT SCHREIBEN - BEI VERWEIGERUNG/WEIß NICHT CODE "999")

			%
--	--	--	---

NEW

Q3 FRAGEN, WENN Q2b ODER Q2c NICHT 0% IST (UNTERNEHMEN MACHT ONLINEVERKÄUFE IM AUSLAND), ANSONSTEN WEITER MIT Q4

Q3: EIGENES LAND NICHT IN DER LISTE AUFFÜHREN

Q3: Code 35 nur als Einzelnennung möglich

Q3 In welchen Ländern haben Sie Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen 2014 online verkauft?

(NICHT VORLESEN - MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)

Außerhalb Ihres Landes in der EU:

Österreich

Belgien

1,

2,

Bulgarien	3,
Kroatien	4,
Zypern	5,
Tschechische Republik	6,
Dänemark	7,
Estland	8,
Finnland	9,
Frankreich	10,
Deutschland	11,
Griechenland	12,
Ungarn	13,
Irland	14,
Italien	15,
Lettland	16,
Litauen	17,
Luxemburg	18,
Malta	19,
Niederlande	20,
Polen	21,
Portugal	22,
Rumänien	23,
Slowakei	24,
Slowenien	25,
Spanien	26,
Schweden	27,
Vereinigtes Königreich	28,
Außerhalb der EU:	
Vereinigte Staaten von Amerika (USA)	29,
China	30,
Japan	31,
Russland	32,
Schweiz, Norwegen, Island	33,
Sonstige	34,
Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe	35,

NEW

Q4a, b UND c FRAGEN, WENN D7=nicht 100% (UNTERNEHMEN VERKAUFT OFFLINE), ANSONSTEN WEITER MIT Q5

Q4: Q4a+Q4b+Q4c dürfen 100% nicht übersteigen

Q4a Ungefähr wie viel Prozent Ihres herkömmlichen Umsatzes, also nicht online, entfielen 2014 auf Verkäufe in dem Land, in dem Ihr Unternehmen ansässig ist?

(AUFSCHREIBEN UND UMKODIEREN - NUR EINE NENNUNG MÖGLICH - BEI VERWEIGERUNG/WEIß NICHT CODE "999")

			%

Q4b Ungefähr wie viel Prozent Ihres herkömmlichen Umsatzes, also nicht online, entfielen 2014 auf Verkäufe in anderen EU-Ländern?

(AUFSCHREIBEN UND UMKODIEREN – NUR EINE NENNUNG MÖGLICH – BEI VERWEIGERUNG/WEISS NICHT CODE '999')

			%

Q4c Ungefähr wie viel Prozent Ihres herkömmlichen Umsatzes, also nicht online, entfielen 2014 auf Verkäufe in Ländern außerhalb der EU?

(AUFSCHREIBEN UND UMKODIEREN - NUR EINE NENNUNG MÖGLICH - BEI VERWEIGERUNG/WEIß NICHT CODE "999")

			%

Q5 FRAGEN, WENN Q2b=0% (UNTERNEHMEN VERKAUFT ONLINE, ABER NICHT IN ANDEREN EU-LÄNDERN), ANSONSTEN WEITER MIT Q6a

--	--	--	--

Q5 Haben Sie jemals versucht oder in Betracht gezogen, Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen online in anderen EU-Ländern zu verkaufen oder dies auch getan?

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!

- |  |   |
|--|---|
| Sie haben früher online in anderen EU-Ländern verkauft, haben aber damit aufgehört                           | 1 |
| Sie haben es versucht, aber es aufgegeben  | 2 |
| Sie versuchen es gerade  | 3 |
| Sie ziehen es gerade in Betracht   | 4 |
| Sie werden Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen wahrscheinlich nie online in anderen EU-Ländern verkaufen | 5 |
| Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe (NICHT VORLESEN)  | 6 |

NEW



Q6a FRAGEN, WENN Q2b=nicht 0% (UNTERNEHMEN VERKAUFT ONLINE IN ANDEREN EU-LÄNDERN) ODER WENN Q5=1 ODER 2 (UNTERNEHMEN HAT DIES FRÜHER GETAN ODER VERSUCHT), ANSONSTEN WEITER MIT Q6b

Q6a: Aussagen 1 bis 17 rotieren

Q6a Können Sie mir bitte für folgende Schwierigkeiten, die beim Onlineverkauf in anderen EU-Ländern oder bei dem Versuch desselben auftreten können, sagen, ob diese für Sie jeweils ein großes Problem, ein kleines Problem oder überhaupt kein Problem darstellen würden?

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!

		Ein großes Problem	Ein kleines Problem	Überhaupt kein Problem	Nicht zutreffend (NICHT VORLESEN)	Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe (NICHT VORLESEN)
--	--	--------------------	---------------------	------------------------	-----------------------------------	---

1	Die Lieferkosten sind zu hoch	1	2	3	4	5
2	Garantien und Rücksendungen sind zu teuer	1	2	3	4	5
3	Sie kennen die einzuhaltenden Vorschriften nicht	1	2	3	4	5
4	Zahlungen aus anderen Ländern sind nicht sicher genug	1	2	3	4	5
5	Wegen Urheberrechten können Sie nicht im Ausland verkaufen oder dies wäre zu teuer	1	2	3	4	5
6	Sich um die Besteuerung im Ausland zu kümmern ist zu kompliziert oder zu kostspielig	1	2	3	4	5
7	Die Etikettierung Ihrer Produkte muss angepasst werden	1	2	3	4	5
8	Für die Aktivität im Ausland fehlen Ihnen Sprachkenntnisse	1	2	3	4	5

9	Ihre Zulieferer untersagen oder beschränken den Verkauf im Ausland	1	2	3	4	5
10	Ihre Zulieferer erlauben Ihnen nicht, die Plattform eines Dritten zu nutzen, um Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen zu verkaufen	1	2	3	4	5
11	Ihre Zulieferer verlangen von Ihnen, im Ausland zu einem anderen Preis zu verkaufen	1	2	3	4	5
12	Sie haben Angst, dass Ihre Daten nicht ausreichend geschützt sind, wenn Sie im Ausland verkaufen	1	2	3	4	5
13	Sie können Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen aus Kompatibilitätsgründen nicht im Ausland verkaufen	1	2	3	4	5
14	Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen richten sich an Ihren spezifischen Heimatmarkt	1	2	3	4	5
15	Die Internetverbindung Ihres Unternehmens ist nicht schnell genug	1	2	3	4	5
16	Die Internetverbindung der Kunden im Ausland ist nicht schnell genug	1	2	3	4	5
17	Es ist zu teuer, Beschwerden und Streitfälle über Landesgrenzen hinweg zu klären	1	2	3	4	5

NEW

Q6b FRAGEN, WENN Q2b=0% (UNTERNEHMEN MACHT KEINE ONLINEVERKÄUFE IN ANDEREN EU-LÄNDERN) UND WENN Q5=3 ODER 4 (UNTERNEHMEN VERSUCHT ES GERADE ODER ZIEHT ES GERADE IN BETRACHT), ANSONSTEN WEITER MIT Q6c

Q6b: Aussagen 1-17 rotieren

Q6b Stellen Sie sich vor, Sie würden Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen online in anderen EU-Ländern verkaufen: Können Sie mir bitte sagen, ob folgende Schwierigkeiten für Ihr Unternehmen jeweils ein großes Problem, ein kleines Problem oder überhaupt kein Problem darstellen würden?

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!

		Ein großes Problem	Ein kleines Problem	Überhaupt kein Problem	Nicht zutreffend (NICHT VORLESEN)	Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe (NICHT VORSELEN)
--	--	--------------------	---------------------	------------------------	-----------------------------------	---

1	Die Lieferkosten sind zu hoch	1	2	3	4	5
2	Garantien und Rücksendungen sind zu teuer	1	2	3	4	5
3	Sie kennen die einzuhaltenden Vorschriften nicht	1	2	3	4	5
4	Zahlungen aus anderen Ländern sind nicht sicher genug	1	2	3	4	5
5	Wegen Urheberrechten können Sie nicht im Ausland verkaufen oder dies wäre zu teuer	1	2	3	4	5
6	Sich um die Besteuerung im Ausland zu kümmern ist zu kompliziert oder zu kostspielig	1	2	3	4	5
7	Die Etikettierung Ihrer Produkte muss angepasst werden	1	2	3	4	5
8	Für die Aktivität im Ausland fehlen Ihnen Sprachkenntnisse	1	2	3	4	5
9	Ihre Zulieferer untersagen oder beschränken den Verkauf im Ausland	1	2	3	4	5

10	Ihre Zulieferer erlauben Ihnen nicht, die Plattform eines Dritten zu nutzen, um Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen zu verkaufen	1	2	3	4	5
11	Ihre Zulieferer verlangen von Ihnen, im Ausland zu einem anderen Preis zu verkaufen	1	2	3	4	5
12	Sie haben Angst, dass Ihre Daten nicht ausreichend geschützt sind, wenn Sie im Ausland verkaufen	1	2	3	4	5
13	Sie können Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen aus Kompatibilitätsgründen nicht im Ausland verkaufen	1	2	3	4	5
14	Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen richten sich an Ihren spezifischen Heimatmarkt	1	2	3	4	5
15	Die Internetverbindung Ihres Unternehmens ist nicht schnell genug	1	2	3	4	5
16	Die Internetverbindung der Kunden im Ausland ist nicht schnell genug	1	2	3	4	5
17	Es ist zu teuer, Beschwerden und Streitfälle über Landesgrenzen hinweg zu klären	1	2	3	4	5

NEW

Q6c FRAGEN, WENN A1=2 (UNTERNEHMEN MACHT KEINE ONLINEVERKÄUFE), ANSONSTEN WEITER MIT Q7

Q6c: Aussagen 1-10 rotieren

Q6c	Stellen Sie sich vor, Sie würden Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen online verkaufen: Können Sie mir bitte sagen, ob folgende Schwierigkeiten für Ihr Unternehmen jeweils ein großes Problem, ein kleines Problem oder überhaupt kein Problem darstellen würden?
-----	---

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!

		Ein großes Problem	Ein kleines Problem	Überhaupt kein Problem	Nicht zutreffend (NICHT VORLESEN)	Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe (NICHT VORLESEN)
--	--	--------------------	---------------------	------------------------	-----------------------------------	---

1	Ihnen fehlt die erforderliche digitale Kompetenz	1	2	3	4	5
2	Sie kennen die einzuhaltenden Vorschriften nicht	1	2	3	4	5
3	Die Lieferkosten sind zu hoch	1	2	3	4	5
4	Garantien und Rücksendungen sind zu teuer	1	2	3	4	5
5	Ihre Zulieferer untersagen oder beschränken den Onlineverkauf	1	2	3	4	5
6	Für Produkte, die online verkauft werden, berechnen Ihnen Ihre Zulieferer einen höheren Preis	1	2	3	4	5
7	Ihre Zulieferer erlauben Ihnen nicht, die Plattform eines Dritten zu nutzen, um Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen zu verkaufen	1	2	3	4	5
8	Es besteht das Risiko, dass der Onlineverkauf die Preise Ihrer Produkte nach unten treiben würden	1	2	3	4	5

9	Es besteht das Risiko, dass der Onlineverkauf das allgemeine Image Ihres Unternehmens und Ihrer Marken schädigen würde	1	2	3	4	5
10	Ihre Internetverbindung ist nicht schnell genug	1	2	3	4	5

NEW

Q7 UND Q8a, b UND c FRAGEN, WENN A2=1 (UNTERNEHMEN TÄTIGT ONLINEEINKÄUFE), ANSONSTEN WEITER MIT Q9

Q7: Elemente 1 bis 4 rotieren

Q7: Code 5 nur als Einzelnennung möglich

Q7 Welche der folgenden Möglichkeiten nutzen Sie, um Produkte und/oder Dienstleistungen online zu erwerben?

(BITTE VORLESEN - MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)

Die Website(s) oder App(s) der Anbieter	1,
Eine kleine Handelsplattform (z. B. eine spezielle Website oder eine Website mit nur wenigen Produkten oder Marken)	2,
Eine große Handelsplattform (z. B. eine allgemeine Website, auf der viele verschiedene Produkte oder Marken verkauft werden)	3,
Transaktionen mit elektronischem Datenaustausch (Electronic Data Interchange, z. B. XML)	4,
Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe	5,

NEW

Q8: Q8a+Q8b+Q8c muss 100% ergeben

Q8a Ungefähr wie viel Prozent der im Jahr 2014 erworbenen Waren und/oder Dienstleistungen hat Ihr Unternehmen online im Land gekauft, in dem es ansässig ist?

(AUFSCHREIBEN UND UMKODIEREN - NUR EINE NENNUNG MÖGLICH - BEI VERWEIGERUNG/WEIß NICHT CODE "999")

			%
--	--	--	---

NEW

Q8b Ungefähr wie viel Prozent der im Jahr 2014 erworbenen Waren und/oder Dienstleistungen hat Ihr Unternehmen online in anderen EU-Ländern gekauft?

(AUFSCHREIBEN UND UMKODIEREN - NUR EINE NENNUNG MÖGLICH - BEI VERWEIGERUNG/WEIß NICHT CODE "999")

%

NEW

Q8c Ungefähr wie viel Prozent der im Jahr 2014 erworbenen Waren und/oder Dienstleistungen hat Ihr Unternehmen online in Ländern außerhalb der EU gekauft?

(PROZENTWERT SCHREIBEN - BEI VERWEIGERUNG/WEIß NICHT CODE "999")

%

NEW

Q9 FRAGEN, WENN Q8b=0% (UNTERNEHMEN HAT ONLINEEINKÄUFE GETÄTIGT, ABER NICHT IN EINEM ANDEREN EU-LAND), ANSONSTEN WEITER MIT Q10a

Q9 Haben Sie jemals Produkte und/oder Dienstleistungen online in anderen EU-Ländern zu erworben oder dies versucht oder in Betracht gezogen?

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!

Sie haben früher online in anderen EU-Ländern gekauft, haben aber damit aufgehört	1
Sie haben es versucht, aber es aufgegeben	2
Sie versuchen es gerade	3
Sie ziehen es gerade in Betracht	4
Sie werden Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen wahrscheinlich nie online in anderen EU-Ländern kaufen	5
Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe	6

NEW

Q10a FRAGEN, WENN Q8b=nicht 0% (UNTERNEHMEN HAT ONLINEEINKÄUFE IN ANDEREN EU-LÄNDERN GETÄTIGT) ODER WENN Q9=1 ODER 2 (UNTERNEHMEN HAT DIES FRÜHER GETAN ODER VERSUCHT), ANSONSTEN WEITER MIT Q10b

Q10a: Aussagen 1 bis 9 rotieren

Q10a	Können Sie mir bitte für folgende Schwierigkeiten, die beim Onlineeinkauf in anderen EU-Ländern oder dem Versuch desselben auftreten können, sagen, ob diese für Sie jeweils ein großes Problem, ein kleines Problem oder überhaupt kein Problem dargestellt haben?
------	---

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!

		Ein großes Problem	Ein kleines Problem	Überhaupt kein Problem	Nicht zutreffend (NICHT VORLESEN)	Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe (NICHT VORLESEN)
--	--	--------------------	---------------------	------------------------	-----------------------------------	---

1	Die Lieferkosten sind zu hoch	1	2	3	4	5
2	Zahlungen in andere Länder sind nicht sicher genug	1	2	3	4	5
3	Die Etikettierung der Produkte muss angepasst werden	1	2	3	4	5
4	Für die Aktivität im Ausland fehlen Ihnen Sprachkenntnisse	1	2	3	4	5
5	Wegen Urheberrechten können ausländische Anbieter nicht in Ihr Land liefern oder dies wäre zu teuer	1	2	3	4	5
6	Ausländische Anbieter weigern sich, in Ihr Land zu liefern	1	2	3	4	5
7	Es ist zu teuer, Beschwerden und Streitfälle über Landesgrenzen hinweg zu klären	1	2	3	4	5
8	Sie haben Angst, dass Ihre Daten nicht ausreichend geschützt sind, wenn Sie im Ausland einkaufen	1	2	3	4	5
9	Sie können ausländische Produkte und/oder Dienstleistungen aus Kompatibilitätsgründen nicht nutzen	1	2	3	4	5



NEW

Q10b FRAGEN, WENN Q8b=0% (UNTERNEHMEN TÄTIGT KEINE ONLINEEINKÄUFE IN ANDEREN EU-LÄNDERN) UND WENN Q9=3 ODER 4 (UNTERNEHMEN VERSUCHT ES GERADE ODER ZIEHT ES GERADE IN BETRACHT), ANSONSTEN WEITER MIT Q11

Q10b: Aussagen 1 bis 9 rotieren

Q10b Stellen Sie sich vor, Sie würden Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen online in anderen EU-Ländern erwerben: Können Sie mir bitte sagen, ob folgende Schwierigkeiten für Ihr Unternehmen jeweils ein großes Problem, ein kleines Problem oder überhaupt kein Problem wären?

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!

		Ein großes Problem	Ein kleines Problem	Überhaupt kein Problem	Nicht zutreffend (NICHT VORLESEN)	Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe (NICHT VORLESEN)
--	--	--------------------	---------------------	------------------------	-----------------------------------	---

1	Die Lieferkosten sind zu hoch	1	2	3	4	5
2	Zahlungen in andere Länder sind nicht sicher genug	1	2	3	4	5
3	Die Etikettierung der Produkte muss angepasst werden	1	2	3	4	5
4	Für die Aktivität im Ausland fehlen Ihnen Sprachkenntnisse	1	2	3	4	5
5	Wegen Urheberrechten können ausländische Anbieter nicht in Ihr Land liefern oder dies wäre zu teuer	1	2	3	4	5
6	Ausländische Anbeiter weigern sich, in Ihr Land zu liefern	1	2	3	4	5
7	Es ist zu teuer, Beschwerden und Streitfälle über Landesgrenzen hinweg zu klären	1	2	3	4	5

8	Sie haben Angst, dass Ihre Daten nicht ausreichend geschützt sind, wenn Sie im Ausland einkaufen	1	2	3	4	5
9	Sie können ausländische Produkte und/oder Dienstleistungen aus Kompatibilitätsgründen nicht nutzen	1	2	3	4	5

NEW

Q11 FRAGEN, WENN Q2b=nicht 0% (UNTERNEHMEN MACHT ONLINEVERKÄUFE IN ANDEREN EU-LÄNDERN) ODER WENN Q5=(1,2,3 ODER 4) (UNTERNEHMEN HAT ES FRÜHER GETAN, HAT ES VERSUCHT ODER VERSUCHT ES GERADE BZW. ZIEHT ES GERADE IN BETRACHT), ANSONSTEN FRAGEBOGEN BEENDEN

Q11	Wenn für Ihr Unternehmen und Ihre Kunden in allen EU-Mitgliedsländern einheitliche E-Commerce-Vorschriften gelten würden, würde Ihr Unternehmen dann Ihrer Ansicht nach mit Onlineverkäufen in anderen EU-Ländern beginnen oder diese steigern?
-----	---

Bitte vorlesen! Nur eine Nennung möglich!

Ja, auf jeden Fall	1
Ja, in einem gewissen Maße	2
Nein, nicht wirklich	3
Nein, überhaupt nicht	4
Spontan: Weiß nicht / Keine Angabe	5

NEW