



universität
wien

Diplomarbeit

Titel

Mental Accounting bei selbstständigen Steuerzahlern – eine erste quantitative Betrachtung

Verfasst von

Grausenburger Stefan

Angestrebter akademischer Grad

Mag. rer nat.

Korneuburg, September 2010

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Mag. Dr. Stephan Mühlbacher

Um eine einfachere Lesbarkeit des Textes zu gewährleisten, wurde im Folgenden auf die explizite Nennung der weiblichen Form verzichtet. Gemeint sind – sofern nicht anders ausgewiesen – immer beide Geschlechter.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis:	6
Tabellenverzeichnis	7
1 Einleitung.....	8
2 Theoretischer Teil	11
2.1 Steuerrecht in Österreich	11
2.1.1 Definition von Steuern	11
2.1.2 Selbstständige	11
2.1.3 Die Ertragssteuer	12
2.1.4 Umsatzsteuer	14
2.1.5 Steuervermeidung	14
2.1.6 Schattenwirtschaft	15
2.1.7 Steuerhinterziehung	16
2.1.8 Schwarzarbeit.....	16
2.2 Wissenschaftliche Beschäftigung mit Steuern	17
2.2.1 Ökonomische Sichtweise des Steuerverhaltens.....	17
2.2.2 Psychologische Faktoren des Steuerverhaltens.....	19
2.2.3 Politische Perspektive	20
2.2.4 Sozialpsychologische Perspektive	20
2.3 Mental Accounting	24
2.3.1 Die Prospect Theory.....	24

2.3.2. Mental Accounting	27
2.3.3 Besitzeffekt nach Thaler	30
2.3.4 Mental Accounting im Kontext des Steuerzahlers	31
3 Empirische Studie	35
3.1 Fragestellung	35
3.2 Vorstudie	37
3.2.1 Konstruktion einer Mental Accounting Skala	37
3.2.2. Weitere verwendete Skalen.....	37
3.2.3 Testung und Auswertung.....	38
3.3 Die Hauptstudie	40
3.3.1 Methode	40
3.3.2 Zur Problematik der online Datenerhebung.....	41
3.3.3. Stichprobenzusammensetzung	43
3.3.4 Ausschusskriterien	46
3.3.5 Stichprobenbeschreibung.....	47
3.3.6 Die Skalierung der Mental Accounting Skala.....	48
3.3.7. Die Konstruktvalidierung der anderen Skalen	56
3.3.8 Einfluss auf Mental Accounting	61
3.3.9 Auswirkungen des Mental Accountings.....	73
4. Diskussion	78
Zusammenfassung	88

Abstract	89
Literatur:	90
Anhang A: Itementwicklung aus den qualitativen Studien	95
Anhang B: Fragebogen	101
Anhang C: SPSS Daten	114
CURRICULUM VITAE	150

Abbildungsverzeichnis:

Abkürzungen: MA = Mental Accounting
 RA = Real Accounting
 MW = Mittelwert

Abbildung 1: Arten der Schattenwirtschaft	Seite 15
Abbildung 2: Faktoren der Steuercompliance	Seite 19
Abbildung 3: Verhaltensmodell nach Lewis	Seite 21
Abbildung 4: Wertefunktion nach Kahneman & Tversky	Seite 25
Abbildung 5: Rücklaufquote	Seite 43
Abbildung 6: Verteilung der Betriebe auf die Bundesländer	Seite 45
Abbildung 7: Überblick über mögliche Einflussfaktoren	Seite 61
Abbildung 8: MW der Real Accounting Skala nach auf Alter	Seite 63
Abbildung 9: MW der Mental Accounting Skala nach auf Alter	Seite 63
Abbildung 10: MW der Mental Accounting Skala im nach Anzahl der Mitarbeiter	Seite 68
Abbildung 11: MW der Real Account Skala nach Gehalt	Seite 70
Abbildung 12: MW der Mental Accountig Skala nach Gehalt	Seite 71
Abbildung 13: Überblick über mögliche Auswirkungen	Seite 73

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Motivational Postures	Seite 22
Tab. 2: Häufigkeit der Teilnahme nach Berufsgruppe und Bundesland	Seite 45
Tab. 3: Häufigkeitstabelle nach Berufsgruppe getrennt	Seite 48
Tab. 4: Items der Real Accounting Skala	Seite 50
Tab. 5: Items der Mental Accounting Skala	Seite 51
Tab. 6: Items der Wahrnehmung des Bruttoeinkommens - Skala	Seite 52
Tab. 7: Faktorenladung der Items der RA und MA Skalen	Seite 53
Tab. 8: Faktorenladung der Items der Bruttoeinkommens - Skala	Seite 53
Tab. 9: Rotierte Strukturmatrix der gesamten MA Skala	Seite 54
Tab. 10: Korrelationsmatrix der gesamten MA Skala	Seite 55
Tab. 11: Zusammenfassung der Motivational Postures & Reaktanz	Seite 57
Tab. 12: Faktorenladung der Items der Deference Skala	Seite 58
Tab. 13: Rotierte Faktorenladungen der Steuervermeidungsskala	Seite 59
Tab. 14: Faktorenladung der Items der Steuervermeidungsskala	Seite 59
Tab. 15: Faktorenanalyse der Items der Steuerhinterziehung	Seite 60
Tab. 16: MW der RA Skala und der MA Skala	Seite 62
Tab. 17: Varianzanalyse der RA Skala in Abhängigkeit vom Alter	Seite 64
Tab. 18: Post Hoc Analyse der Unterschiede in der RA Skala zwischen den Altersgruppen	Seite 64
Tab. 19: Varianzanalyse der MA in Abhängigkeit vom Alter	Seite 65
Tab. 20: Post Hoc Analyse der Unterschiede in der MA Skal zwischen den Altersgruppen	Seite 65
Tab. 21: Mittelwerte der Berufserfahrung	Seite 66
Tab. 22: Mittelwerte der verschiedenen Berufsgruppen	Seite 67
Tab. 23: Varianzanalyse der RA Skala in Abhängigkeit vom Einkommen	Seite 69
Tab. 24: Post Hoc Analyse der Unterschiede in der RA Skala zwischen den Einkommen	Seite 69
Tab. 25: Varianzanalyse der MA Skala in Abhängigkeit vom Einkommen	Seite 70
Tab. 26: Post Hoc Analyse der Unterschiede in der MA Skala zwischen den Einkommen	Seite 71
Tab. 27: Ergebniszusammenfassung der möglichen Einflussgrößen	Seite 72
Tab. 28: Ergebniszusammenfassung der Auswirkungen auf die Einstellung	Seite 75
Tab. 29: Ergebniszusammenfassung der Auswirkungen auf die Verhaltensintention	Seite 77

1 Einleitung

Wirtschaftskrise, Sparen und die damit verbundenen Steuern, Steuererhöhungen, aber auch Steuerhinterziehung und deren Bekämpfung sind in den letzten Monaten ein immer präsenteres Thema, das heftige politische und mediale Diskussionen europaweit ausgelöst hat. Der Staat Deutschland hat aufgrund des Ankaufs von der bereits zweiten CD, auf der sich Hinweise auf Steuersünder befinden sollen, für eine internationale Diskussion gesorgt. Bereits der antizipierte Kauf brachte viele Steuersünder dazu, sich durch eine Selbstanzeige vor der Strafverfolgung zu retten (Wirtschaftsblatt, 2010). Es wird angenommen, dass durch die Daten der CD bis zu 400 Millionen Euro an Steuereinnahmen dem Staat zu Gute kommen sollen (Fokus online, 2010). Aber auch in Italien sorgte erst kürzlich die erste Steuer - CD, die bereits Ende 2009, von einem Mitarbeiter einer schweizer Tochterfirma der Bank HSBC, entwendet wurde, für mediales Aufsehen. 7000 Konten werden nun von den italienischen Behörden durchleuchtet, um etwaige Steuersünder bestrafen zu können (N-Tv, 2010).

Auch in Österreich gibt es immer wieder mediale Berichte über Schwarzarbeit und niedrige Steuermoral. So haben im Jahr 2007, 7% der Österreicher nach eigenen Angaben in den letzten 12 Monaten Arbeiten für Geld oder Güter verrichtet, ohne dies den Steuerbehörden zu melden (Eurobarometer, 2007). Als häufigste Gründe für die Schwarzarbeit wurden weniger Kosten (66%), die schnellere Erledigung der Arbeit (21%) und die Unterstützung eines guten Freundes oder Kollegen (14%) (Eurobarometer, 2007) genannt. Der österreichische Finanzminister ist erst kürzlich wegen seiner Aussagen über eine härtere Ganghart gegenüber Steuersündern in die Schlagzeilen gekommen (ORF online, 2010). Gerade in Zeiten der Wirtschaftskrise, wo dem Staat durch geringere Produktion viel Steuergeld entgeht, wird versucht durch solche Maßnahmen wieder Geld in die Staatskassen zu bringen. Wenn Geld durch die Bestrafung der Steuersünder eingehoben wird, ersparen sich die Politiker unpopuläre Maßnahmen wie Sparpakete und Steuererhöhungen.

Steuerhinterziehung schadet dem Staat und damit letztendlich wieder den Bürgern. Hat der Staat weniger Einnahmen, so kann er unter anderem auch weniger für Pensionen und das Gesundheitssystem ausgeben. Steuerhinterziehung schadet also

letztlich den eigenen Interessen. In der Psychologie spricht man von einem sogenannten sozialen Dilemma. Der größte Vorteil jedes Einzelnen besteht darin, möglichst wenig Steuern zu zahlen, während der Rest der Bevölkerung möglichst viele Steuern zahlt. Verhalten sich jedoch alle Menschen nach dem, was für den Einzelnen am Besten ist, zahlt niemand mehr Steuern und sowohl für den Einzelnen, als auch für die Gemeinschaft entsteht der größte Schaden. Steuern nicht zu hinterziehen ist also ein altruistisches Verhalten. Dennoch wird Steuerhinterziehung oft als „Kavaliersdelikt“ (Kichler, 2003, S.369) gesehen und erfreut sich in der Bevölkerung einer hohen Akzeptanz (Eurobarometer, 2007).

Einerseits kann man Steuern gegenüber ablehnend eingestellt sein, da man vom meist hart verdientem Geld etwas dem Staat abgeben muss, andererseits sichern diese Abgaben viele soziale Leistungen innerhalb der staatlichen Gemeinschaft. Dieser Spagat zwischen notwendiger Leistung des einzelnen Bürgers, sowie der Verlockung Geld zu sparen, und die in der Bevölkerung verbreitete Akzeptanz von Steuerhinterziehung, stellt die Wissenschaft vor eine große Herausforderung. Es sollen jene Faktoren identifiziert werden, die Einfluss auf das Steuerverhalten haben, damit man diese so gestalten kann, dass möglichst wenige Personen Steuern hinterziehen.

In den Wirtschafts – und Sozialwissenschaften wird das Thema „Steuern“ immer häufiger Gegenstand von Untersuchungen. Während aus den Jahren von 1945 – 1980 gerade einmal 75 Artikel gefunden werden, wenn man in der Datenbank „Web of Science“ die Begriffe „tax“, „taxes“, „taxation“ und „evasion“ eingibt, so hat sich diese Zahl zwischen 1981 – 1990 auf 141 fast verdoppelt und zwischen den Jahren 1991 – 2000 bereits auf 372 erhöht (Kirchler, 2007). Dies zeigt, dass das Thema Steuern immer mehr in der Wissenschaft Beachtung findet.

Die folgende Studie leistet hierbei einen weiteren Beitrag, das Steuerverhalten zu erklären. Getestet wurden Selbstständige, da diese eine besonders interessante Berufsgruppe für Studien über das Steuerverhalten darstellen. Keine andere Berufsgruppe hat so einfach die Möglichkeit Steuern zu hinterziehen und keine andere Berufsgruppe muss sich so ausgiebig mit der Steuerthematik auseinandersetzen.

Der Schwerpunkt dieser Forschungsarbeit liegt auf einem bisher wenig beachteten Thema innerhalb der Steuerforschung, dem Mental Accounting. Es wird ein Messinstrument entwickelt, um die Wahrnehmung von Steuern bei Selbstständigen erfassen zu können. Weiters ist dies die erste größere quantitative Studie, die sich explizit mit Mental Accounting im Steuerkontext auseinander setzt. Es sollen hier einerseits mögliche Faktoren identifiziert werden, die die Ausbildung eines mentalen Kontos begünstigen, andererseits sollen die Auswirkungen von Mental Accounting auf die Einstellung zu Steuern und das Steuerverhalten erfasst werden.

2 Theoretischer Teil

2.1 Steuerrecht in Österreich

Das folgende Kapitel beschäftigt sich mit einer Definition des Steuerbegriffs. Es werden die wichtigsten Steuerarten beschrieben, die ein Selbstständiger zu entrichten hat. Anschließend wird ein Überblick über Steuervermeidung und Steuerhinterziehung gegeben.

2.1.1 Definition von Steuern

Steuern sind „Geldleistungen, die ein Steuerpflichtiger an ein öffentlich-rechtliches Gemeinwesen zahlen muss, ohne dass er einen individuellen Anspruch auf Gegenleistung hat. S. sind die Haupteinnahmequelle des Staates.“ (Happe, Horn & Kim, 2009, S. 268).

Steuern sind der wichtigste Zufluss von Geld an den Staat, damit dieser seine Aufgaben im Sinne des Sozialstaates leisten kann. Von diesen Ausgaben profitieren alle Staatsbürger. Allerdings kann der Steuerzahler nicht direkt bestimmen, wofür sein Steuerbeitrag verwendet wird.

2.1.2 Selbstständige

Laut §22 Einkommensteuergesetz (EStG) zählen folgende Einkünfte zu denen aus selbstständiger Arbeit: „freie Berufe, wie Künstler, Wissenschaftler, Schriftsteller, die unterrichtende Tätigkeit, Rechtsanwälte, Wirtschaftstreuhänder, Ärzte, medizinische Berufe, die Tätigkeit der Vermögens- und Hausverwalter sowie der Aufsichtsratsmitglieder und die Bezüge von Gesellschafter-Geschäftsführern von Kapitalgesellschaften mit einer Beteiligung von mehr als 25%“ (Lang, Schuch und Staringer, 2009, S. 4).

Selbstständige Arbeit wird im Steuergesetz, neben Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft und Einkünften aus Gewerbebetrieben, als betriebliche Einkünfte aufgelistet. Im Gegensatz dazu stehen die außerbetrieblichen Einkünfte, zu denen Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit, aus Kapitalvermögen, aus Vermietung und

Verpachtung sowie sonstige Einkünfte im Sinne des §29 zählen (Lang et al., 2009). Diese Unterscheidung ist für die Art der Besteuerung von Bedeutung.

Es gibt unterschiedliche Steuern, von denen ein Selbstständiger, je nach Rechtsform und Größe seines Betriebes, betroffen sein kann. Die folgende Auflistung enthält keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es sollen nur die wesentlichsten Steuerarten von Selbstständigen beschrieben werden.

2.1.3 Die Ertragssteuer

Zu den sogenannten Ertragssteuern, also Steuern die den Ertrag, das Einkommen oder einen Gewinn betreffen, zählen unter anderem die Einkommenssteuer und die Körperschaftssteuer (KöSt). Das Körperschaftssteuergesetz (KStG) regelt die Besteuerung von Körperschaften, also „juristischen Personen des privaten Rechts“ (§1 Abs 2 Z1 KStG). Dazu zählen Rechtsformen wie die Vereine, Sparkassen und Kapitalgesellschaften (Lang et al., 2009).

Ein Selbstständiger kann nach §22 EStG zur Abgabe der Körperschaftssteuer verpflichtet sein, nämlich dann, wenn er zu mehr als 25% als Gesellschafter-Geschäftsführung einer Kapitalgesellschaft beteiligt ist.

Für die Körperschaftssteuer gilt das Trennungsprinzip (Lang et al., 2009), welches eine Doppelbesteuerung mit sich bringt. Sowohl der Gesellschafter als auch die Körperschaft gelten als eigener Rechtsträger und Steuersubjekt. Im österreichischen Recht wird dieser Doppelbesteuerung mit niedrigeren Steuersätzen Rechnung getragen. So unterliegt die Körperschaft der Körperschaftssteuer mit einem Steuersatz von 25% und die Einnahmen des Gesellschafters aufgrund von Ausschüttungen werden nicht mit der Lohnsteuer, sondern mit der Kapitalertragssteuer (KESt) belastet, die einen Steuersatz von 25% vorsieht.

Übt der Selbstständige einen freien Beruf im Sinne des §22 EStG aus, so gilt für ihn die Einkommenssteuer. Dieser Fall ist weit häufiger und daher für die folgende Untersuchung von größerer Relevanz als die KöSt. Die Einkommenssteuer unterliegt verschiedenen Prinzipien, zu denen das Leistungsfähigkeitsprinzip, das Universalitätsprinzip und das Periodenprinzip zählen.

Das Leistungsfähigkeitsprinzip besagt, dass „das Einkommen als Gradmesser für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Menschen“ (Lang et al., 2009, S.1) herangezogen wird. Diesem Punkt wird Rechnung getragen, indem der Tarif der Einkommenssteuer, abhängig von der Höhe des Einkommens, progressiv gestaltet ist. Je mehr Einkommen eine Person hat, desto höher wird das Einkommen besteuert. Die Erhöhung des Steuersatzes erfolgt stufenweise (Lang et al., 2009, S. 16):

Jahreseinkommen bis 11 000 Euro unterliegt keiner Einkommenssteuer.

Jahreseinkommen zwischen 11 000 und 25 000 Euro unterliegt folgendem Tarif: $(\text{Einkommen} - 11\,000) \cdot 5\,110/14\,000$.

Jahreseinkommen zwischen 25 000 und 60 000 Euro wird mit $(\text{Einkommen} - 25\,000) \cdot 15\,125/35\,000 + 5\,110$ besteuert.

Jahreseinkommen ab 60 000 Euro unterliegt dem Höchststeuersatz: $(\text{Einkommen} - 60\,000) \cdot 0.5 + 20\,235$

Ein weiteres Prinzip der Einkommens-, und auch der Körperschaftssteuer ist das Universalitätsprinzip. Es macht steuerrechtlich keinen Unterschied, ob das Einkommen im In- oder Ausland erwirtschaftet wird. Es wird somit das gesamte Welteinkommen besteuert. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die Person unbeschränkt steuerpflichtig ist, d.h. entweder den Wohnsitz oder den gewöhnlichen Aufenthalt bzw. bei einer Körperschaft entweder den Sitz oder den Ort der Geschäftsleitung im Inland hat. Treffen beide Bedingungen nicht zu, so ist man nur beschränkt steuerpflichtig und es wird nur das im Inland erzielte Einkommen versteuert (Lang et al., 2009).

Das Periodenprinzip besagt, dass die Besteuerung des Einkommens für jedes Kalenderjahr berechnet wird. Ein davon abweichendes Jahr, wird nur auf Antrag und wegen besonderer Gründe gestattet. Dies ist häufig in der Landwirtschaft der Fall.

Ebenfalls zu den Einkommenssteuern zählt die Lohnsteuer. Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit werden im EStG im §25 geregelt. Die Lohnsteuer wird grundsätzlich vom Lohn abgezogen. Der Arbeitnehmer muss die Steuer zwar zahlen, der Steuerschuldner hat jedoch der Arbeitgeber, der dazu verpflichtet ist, die

Lohnsteuer einzubehalten und ans Finanzamt abzuliefern. Lohnsteuer muss man bezahlen, wenn eine Arbeitsstelle im Inland vorhanden ist.

Die Einkommenssteuern sind eine große Einnahmequelle des Staates. Nach der Statistik Austria (2010), wurden im Jahr 2009 33.3 Milliarden Euro aus diesem Bereich lukriert. Die Gesamtsteuereinnahmen betrugen im selben Jahr 76.3 Milliarden Euro. Somit entfallen etwa 44 % der Steuereinnahmen auf den Einkommensektor. Der größte Teil der Einkommenssteuern, nämlich 60%, entfällt auf die Lohnsteuer.

2.1.4 Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer ist in der Europäischen Union weitgehend gleich gestaltet (Lang et al., 2009). Die Umsatzsteuer ist eine Verbrauchsteuer, d.h. sie besteuert den Letztverbraucher. Solange eine Leistung von Unternehmer zu Unternehmer erbracht wird, muss zwar Umsatzsteuer gezahlt werden, diese ist jedoch vorsteuerabzugsberechtigt. Dies bedeutet, dass die Unternehmen die Umsatzsteuer abführen, allerdings als Steuerguthaben retourniert bekommen. Die Umsatzsteuer beträgt 20% bzw. 10%. Man spricht im Zusammenhang von der Umsatzsteuer auch von einer indirekten Steuer, da der Konsument zwar die Steuerlast trägt, der Unternehmer jedoch dazu verpflichtet ist, die Steuer abzuführen. In Österreich ist neben dem Begriff Umsatzsteuer häufig auch Mehrwertsteuer geläufig. Die beiden Begriffe können synonym verwendet werden.

Das Mehrwertsteueraufkommen ist den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen (Statistik Austria, 2010). Während im Jahr 2005 gerade einmal 19.4 Milliarden Euro an Umsatzsteuern geleistet wurden, stiegen die Einnahmen im Jahr 2009 auf 22.2 Milliarden Euro. Dies entspricht ca. 29% der Gesamtsteuerleistung des Jahres 2009.

2.1.5 Steuervermeidung

Die Steuervermeidung, oder auch Steuerausweichung, wird als „meist legale Form, der Steuer auszuweichen“ (Happe et al., 2009, S. 271) verstanden. So liegen verschiedene Möglichkeiten vor, Steuern zu vermeiden. Eine Möglichkeit ist es, weniger zu konsumieren, um hier Umsatzsteuer zu sparen (Kirchler, 2003). Eine

weitere Art kann die Umsiedlung des Unternehmens vom Inland in ein Land mit niedrigeren Steuersätzen sein. Auch die Gründung einer Tochterfirma in so einem Land kann zu einer Steuervermeidung führen, wenn die Gewinne der Muttergesellschaft, dorthin ausgelagert werden (Happe et al., 2009).

2.1.6 Schattenwirtschaft

Nicht alle wirtschaftlichen Tätigkeiten können von den Steuerbehörden erfasst werden. Schattenwirtschaft ist eine „Sammelbezeichnung, für alle wirtschaftlichen Tätigkeiten, deren Leistung bei der Berechnung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) nicht erfasst werden oder nicht erfasst werden können“ (Happe et al., 2009, S. 250). Abbildung 1 (Alm, Martinez – Vazquez & Schneider, 2004, zitiert in Kirchler, 2007) gibt einen Überblick über die verschiedenen Arten von Schattenwirtschaft. Es gibt legale Schattenwirtschaft, hierzu zählen die Hausarbeit und die ehrenamtliche Tätigkeit, und illegale Aktivitäten, wie Steuerhinterziehung und Schwarzarbeit. Dem Staat entgeht dadurch eine große Menge an Steuereinnahmen. In Deutschland wird für das Jahr 2007 der Anteil der Schattenwirtschaft am BIP auf 14.7 % geschätzt (Happe et al., 2009).

Abbildung 1 Arten der Schattenwirtschaft (Alm, Martinez – Vazquez & Schneider, 2004, zitiert nach Kirchler, 2007, S. 14)

Type of activity	Monetary transactions		Non-monetary transactions	
Illegal Source	Trade with stolen goods; drug dealing and manufacturing; prostitution; gambling; smuggling; fraud; etc.		Barter of drugs, stolen goods, smuggling etc. Produce of growing drugs for own use. Theft for own use	
Legal Source	Tax evasion	Tax avoidance	Tax evasion	Tax avoidance
	Unreported income from self-employment; wages, salaries and assets from unreported work related to legal services and goods	Employee discounts; fringe benefits	Barter of legal services and goods	All do-it-yourself work and neighbour help

2.1.7 Steuerhinterziehung

Die Steuerhinterziehung ist die „illegale Form der Steuervermeidung“ (Happe et al., 2009, S. 269). Hintergrund der Steuerhinterziehung ist die Absicht, Steuern auszuweichen bzw. nicht zu zahlen. Von Steuerhinterziehung spricht man, wenn „der Steuerpflichtige über das steuerpflichtige Einkommen bewusst unrichtige bzw. unvollständige Angaben macht oder steuerlich erhebliche Tatsachen verschweigt.“ (Happe et al., 2009, S. 269).

Steuerhinterziehung spielt in der vorliegenden Studie eine wesentliche Rolle. Zur Steuerhinterziehung benötigt es auch immer die Gelegenheit dies zu tun. Für Selbstständige bietet sich eine einfachere Möglichkeit Steuern zu hinterziehen, als es Angestellte haben, da diesen der Lohn ohne Steuer ausbezahlt wird. Selbstständige können durch die Einkommenssteuer leichter Steuern hinterziehen. Eine Studie in Schweden zeigte, dass 39 % der Personen, die Einkommenssteuer bezahlen mussten, zugaben Steuern zu hinterziehen, aber nur 21% der Lohnsteuerpflichtigen (Vogel, 1974, zitiert nach Kirchler, 2003).

2.1.8 Schwarzarbeit

Unter Schwarzarbeit werden, „unterschiedliche Arbeitsleistungen bezeichnet, bei denen die Zahlung von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen vermieden werden sollen“ (Happe et al., 2009, S. 251).

Der Tatbestand Schwarzarbeit kann von Selbstständigen in zweierlei Art begangen werden. So können sie einerseits Einnahmen aus ihrer Tätigkeit nicht beim Finanzamt deklarieren oder sie können als Arbeitgeber Personen für ihre Arbeit bezahlen, ohne dies bei den Steuerbehörden zu melden.

2.2 Wissenschaftliche Beschäftigung mit Steuern

Aufgrund der anfangs beschriebenen Problematik, dass Steuerhinterziehung als „Kavaliersdelikt“ (Kirchler, 2003, S. 369) gesehen wird, und den hohen volkswirtschaftlichen Kosten, die aus der Steuerhinterziehung entstehen, ist es wenig verwunderlich, dass sich die wissenschaftliche Forschung eingehend mit jenen Faktoren beschäftigt, die das Steuerverhalten beeinflussen.

In diesem Kapitel wird einerseits die traditionell ökonomische Sichtweise vorgestellt und ihre Gültigkeit kritisch diskutiert. Weiters wird auf eine Reihe psychologischer Faktoren eingegangen, die Auswirkung auf das Steuerverhalten haben.

2.2.1 Ökonomische Sichtweise des Steuerverhaltens

Ökonomische Modelle der Steuerhinterziehung haben gemeinsam, dass sie das Verhalten von Menschen in einem sehr rationalen Blickwinkel darstellen. Das Menschenbild „homo oeconomicus“ ist die implizite Annahme, die diesen Modellen zugrunde liegt. Das Bild „homo oeconomicus“ ist bereits im vorigen Jahrhundert entstanden, und wurde von bekannten Ökonomen wie Adam Smith und David Ricardo geprägt (Kirchler, 2005). Der Mensch wird hierbei als anstrengungsvermeidend und dadurch verantwortungsscheu gesehen, der nur durch Geld motivierbar ist, und der sein vollkommen rationales Denken und Handeln auf Gewinn– und Nutzenmaximierung auslegt. Er kann sich rasch an Veränderungen anpassen, hat große wirtschaftliche Fähigkeiten und Voraussicht. Seine Bedürfnisse sind über die Zeit stabil und unabhängig. In einem Satz zusammengefasst, kann der „homo oeconomicus“ als „ein wirtschaftlich rational entscheidender, fiktiver Durchschnittsmensch“ (Kirchler, 2005, S. 28) charakterisiert werden. Dieses, zum Teil heute noch gültige Modell des Menschen, lässt sich aus vielen Gründen kritisieren. Die Annahme der Stabilität der Präferenzen und des rational denkenden und entscheidenden Menschen sind, wie in späteren Abschnitten dieser Arbeit gezeigt wird (Prospect Theory, Abschnitt 2.3.1) nicht zu halten.

Wenn man nun dieses Bild des „homo oeconomicus“ in den Steuerkontext überträgt, also den Menschen als rationaldenkend und gewinnmaximierend charakterisiert,

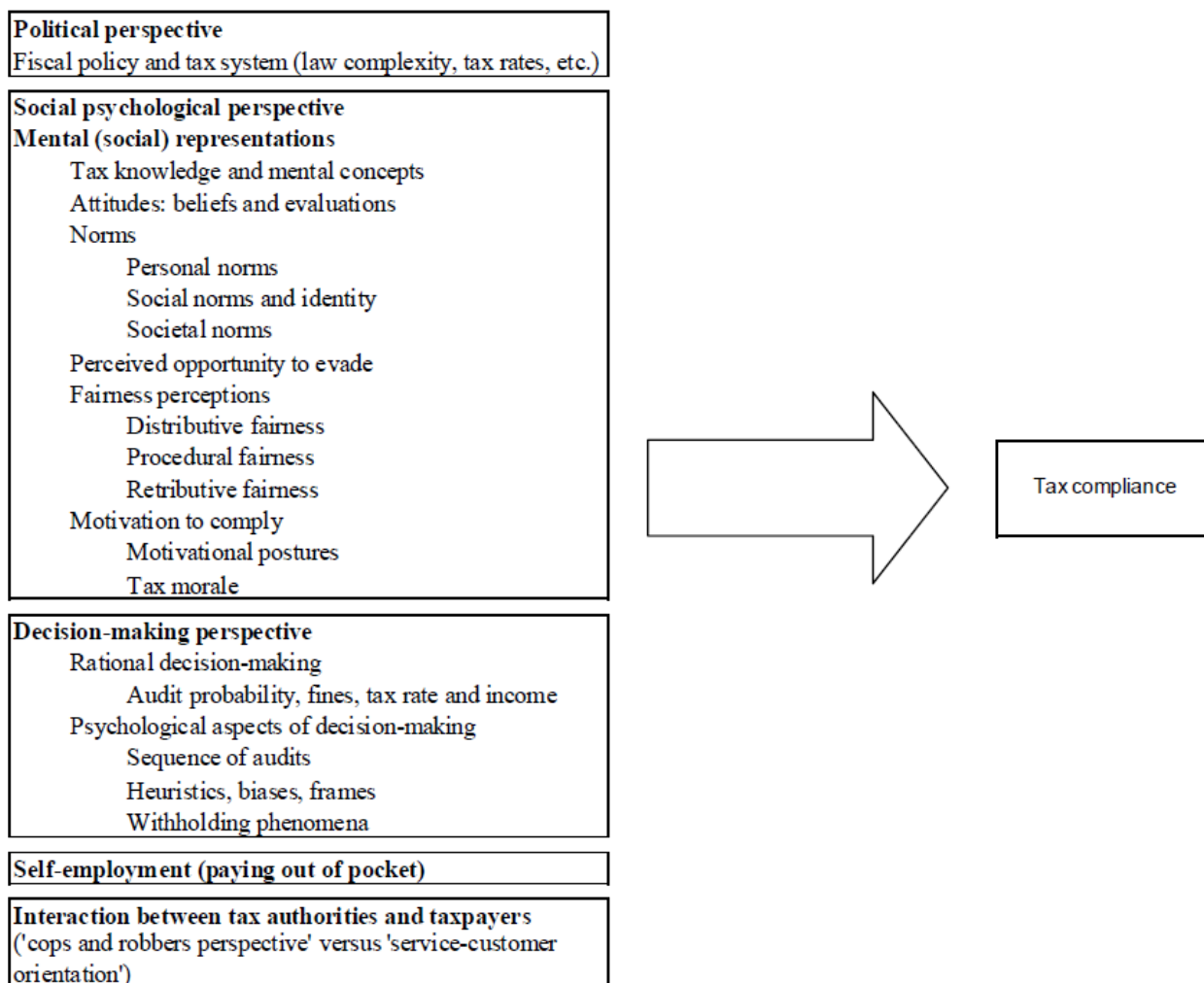
dann wäre das gewinnbringendste Verhalten der Person, Steuern zu hinterziehen. Durch das Nicht - Bezahlen der Steuer, kann das Individuum am besten seinen persönlichen Gewinn maximieren. Somit müsste der Staat, wenn er nicht will, dass viele Menschen Steuern hinterziehen, hohe Strafen und häufige Kontrollen einführen. Aus psychologischer Sicht sprechen zwei Gründe gegen diese strikten Annahmen. Erstens verhält sich der Mensch auch altruistisch und nicht immer gewinnmaximierend, zweitens sind Kontrollen und Bestrafung nicht die besten Möglichkeiten Compliance zu erwirken (Kirchler, 2007).

Nach den klassischen ökonomischen Modellen liegen der Entscheidung Steuern zu zahlen bzw. zu hinterziehen, vier Parameter zu grunde: Steuerrate, Einkommenslevel, Wahrscheinlichkeit der Entdeckung und die Höhe der Strafe (Kirchler, 2007). Eine Vielzahl von Studien hat sich mit diesen vier Variablen beschäftigt, und konnte durchaus nachweisen, dass diese Variablen Einfluss auf die Steuercompliance haben. Allerdings sind die Effekte sehr bis verschwindend gering. Diese, von den ökonomischen Modellen beschriebene Sichtweise des Steuerverhaltens sowie dessen Einflussfaktoren, reichen nicht aus, um das komplexe Verhalten von Menschen in Entscheidungssituationen vorherzusagen.

2.2.2 Psychologische Faktoren des Steuerverhaltens

Kirchler (2007) beschreibt einige Faktoren, die, aus psychologischer Sicht, Einfluss auf das Steuerverhalten nehmen können. In Abbildung 2 (Kichler, 2007, S. 3) wird ein erster Überblick gegeben. Im Folgenden werden diese Faktoren unter Berücksichtigung der besonderen Situation von Selbstständigen näher beschrieben.

Abbildung 2: Faktoren der Steuercompliance (Kirchler, 2007, S. 3)



2.2.3 Politische Perspektive

Zu den politischen Determinanten der Steuercompliance zählt unter anderem die Komplexität des Steuergesetzes. Wie Slemrod, Blumenthal und Christian (2001, S. 459, zitiert nach Kirchler, 2007) meinen, „sometimes the law itself is unclear, sometimes it is clear but not known to the taxpayer, sometimes the law is clear but the administration effectively ignores a particular transaction or activity“.

Die Komplexität scheint ein nicht zu unterschätzender Faktor bei der Steuercompliance zu sein. Wie Owens und Hamilton (2004, zitiert nach Kirchler, 2007) berichten, ist ein Hauptproblem der Steueradministration in den OECD Staaten, das Verstehen und Interpretieren des Steuergesetzes.

Wenn man sich nun die Situation von Selbstständigen vorstellt, die in einer sich rasch veränderten Umwelt leben und sich um den täglichen Ablauf der Geschäfte kümmern müssen, so liegt der Schluss nahe, dass für eine intensive Beschäftigung mit dem Steuerrecht nur wenig Zeit bleibt. Je komplexer also die Steuersituation, desto schwieriger ist es für Selbstständige den Überblick zu wahren und sich gesetzeskonform zu verhalten.

2.2.4 Sozialpsychologische Perspektive

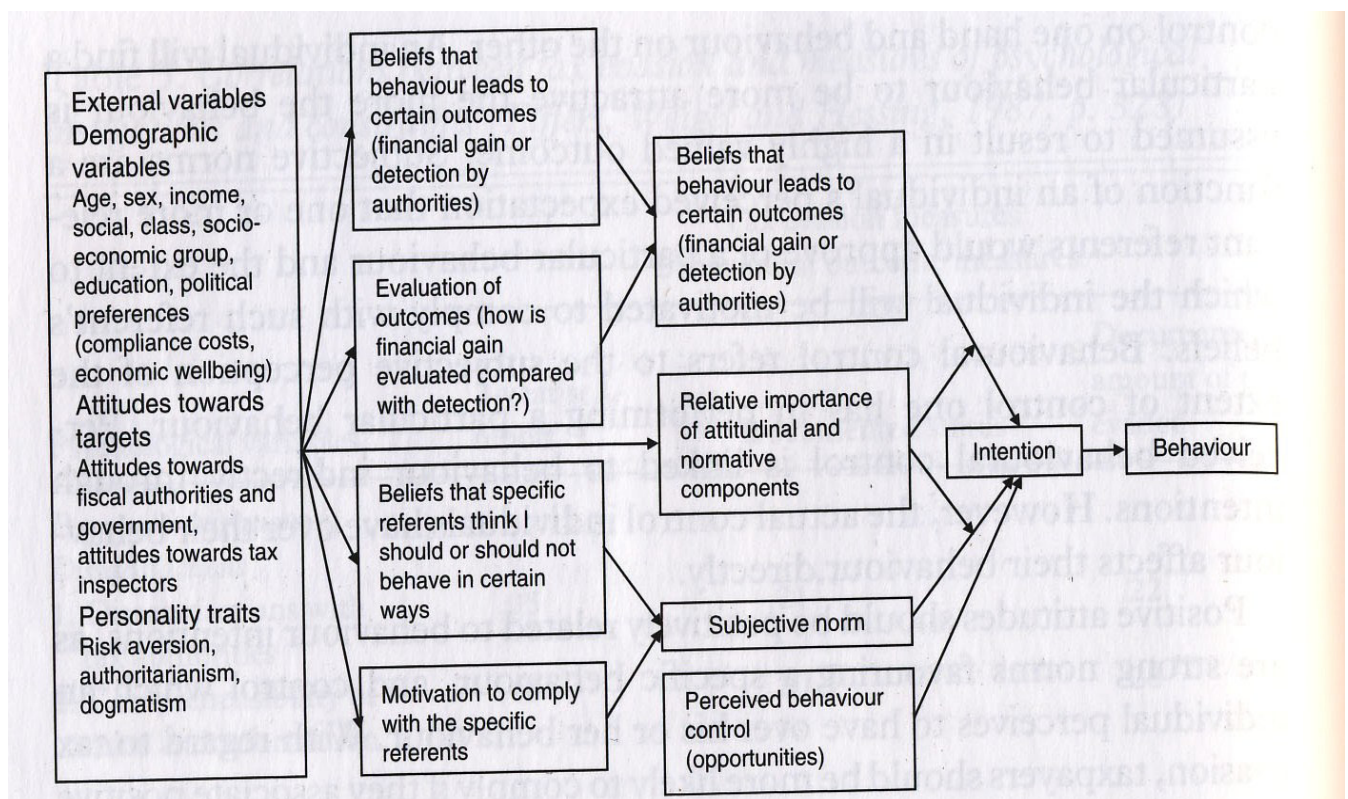
Die Komplexität des Steuersystems beeinflusst auch das Wissen, das Selbstständige über Steuern haben. Nach Kirchler (2007) hat das persönliche Wissen über das Steuersystem Einfluss auf die Wahrnehmung der Gerechtigkeit von Steuern, der Evaluation der Steuern, und auf die Steuercompliance. Wie Studien zeigen, berichten Steuerzahler allerdings über ein relativ geringes Steuerwissen. So haben Sakurai und Braithwaite (2003, zitiert nach Kirchler, 2007) 2000 Personen in Australien befragt. Nur 12% gaben an, sich mit der eigenen Steuererklärung („I feel competent to do my own incom tax return“) sehr gut auszukennen. Im Gegensatz dazu stehen 62% Personen, die sich nach eigenen Angaben gar nicht oder nur wenig mit der Steuererklärung auskennen.

Nach der Theorie des geplanten Verhaltens (Ajzen, 1985, 1987, zitiert nach Herkner, 2003) ist das menschliche Verhalten von drei Variablen abhängig: die Einstellung

zum Verhalten, erwartete Verhaltenskontrolle und die Normen einer Person. Diese drei Variablen bedingen eine Verhaltensintention, die schließlich im Verhalten endet.

Abbildung 3 zeigt das Attitude-behaviour model nach Lewis (1982, zitiert nach Kirchler, 2007). Ausgangspunkt ist die Theorie geplanten Verhaltens, die im Steuerkontext angewandt wird.

Abbildung 3: Verhaltensmodell nach Lewis (1982, zitiert nach Kirchler, 2007)



Er unterscheidet als Einflußgrößen für das Steuerverhalten einerseits externe demographische Variablen, wie Alter, Geschlecht und Einkommen. Diese wirken zusammen mit den Einstellungen zu den Steuerbehörden und der Regierung und persönlichen Eigenschaften, wie Risikoaversion auf das Steuerverhalten.

Wesentlich in diesem Modell sind auch die Überzeugung, dass ein gewisses Verhalten den erwünschten Gewinn bringt, sowie die Einstellung wichtiger Bezugspersonen und die Motivation, diesen Erwartungen gerecht zu werden.

Der australischen Steuerforscherin Valerie Braiwaite (2003) zufolge führen die eben genannten Faktoren zu unterschiedlichen Grundhaltungen, die sie als Motivational Postures bezeichnet. Diese umfassen das Wissen über das Steuersystem, subjektive Konzepte, Einstellungen, Normen, die Wahrnehmung der Fairness des Steuersystems sowie Verhaltensintentionen. Die unterschiedlichen Grundhaltungen führen auch zu unterschiedlicher Kooperationsbereitschaft. Alle fünf von Braitwaite (2003) beschriebenen Motivational Postures sind in Tabelle 1 mit ihren Definitionen und den dazugehörigen Fragebogenitems aufgelistet.

Tabelle 1: Motivational Postures (Braitwaite, 2003, zitiert nach Kirchler, 2007)

Motivational posture	Description	Statements representing motivational postures
Commitment	Commitment combines a positive orientation towards tax authorities and deference. The tax system is perceived as desirable, tax law and tax collection are perceived as fair. Committed taxpayers feel a moral obligation to pay their share and to act in the interest of the collective.	a) Paying tax is the right thing to do. b) I feel a moral obligation to pay my tax. c) Overall, I pay my tax with goodwill.
Capitulation	Capitulation reflects a positive orientation in terms of acceptance of the tax authorities which hold legitimate power to pursue the collective's goals. As long as citizens act according to the law, authorities are perceived to act in a supportive way.	d) If you cooperate with the Tax Office, they are likely to be cooperative with you. e) The tax system may not be perfect, but it works well enough for most of us. f) No matter how cooperative or uncooperative the Tax Office is, the best policy is to always be cooperative with them.
Resistance	Resistance reflects a negative orientation and defiance. The authority of tax officers may be doubted and their acts may be perceived as controlling and dominating rather than as supportive.	g) If you don't cooperate with the Tax Office, they will get tough with you. h) It's important not to let the Tax Office push you around. i) It's impossible to satisfy the Tax Office completely.
Disengagement	Disengagement also reflects a negative orientation and correlates with resistance. Individuals and groups keep socially distant and blocked from view and have moved beyond seeing any point in challenging tax authorities.	j) If I find out that I am not doing what the Tax Office wants, I'm not going to lose any sleep over it. k) I don't care if I am not doing the right thing by the Tax Office. l) If the Tax Office gets tough with me, I will become uncooperative with them.
Game-playing	Game-playing expresses a view of law as something that can be moulded to suit one's purposes rather than as a set of regulations that should be respected as guideline of one's actions. In the field of tax behaviour, game-playing refers to 'cops-and-robbers' games with taxpayers detecting loopholes for their advantages and perceiving tax officers as cops who engage in catching cunning taxpayers.	m) I enjoy spending time working out how changes in the tax system will affect me. n) I enjoy talking to friends about loopholes in the tax system. o) I like the game of finding the grey area of tax law.

Commitment beschreibt eine positive Einstellung gegenüber dem Steuersystem. Das Steuersystem wird als gerecht und notwendig wahrgenommen. Das Motivational Posture Capitulation drückt vor allem die Einstellung gegenüber der Steuerbehörde aus. Solange man kooperativ ist, wird auch das Finanzamt als hilfsbereit und

unterstützend gesehen. Im Gegensatz dazu steht Resistance, bei der die Steuerbehörde als negativ wahrgenommen wird. Disengagement korreliert mit Resistance und beschreibt ebenfalls eine negative Haltung gegenüber den Steuerbehörden. Hier steht die Verweigerung der Mitarbeit im Vordergrund. Bei Game-playing ist die Beschäftigung mit Steuervermeidung im Vordergrund. Personen suchen aktiv nach Löchern im Steuersystem.

Die beiden Skalen Commitment und Capitulation werden auch als „postures of deference“ (Braithwaite, 2003, S. 18) bezeichnet, und beschreiben eine positive Einstellung zu den Autoritäten und sind, wie in einer Demokratie zu erhoffen, häufig stärker ausgeprägt als die anderen Motivational Postures (Braithwaite, 2003). Die beiden Skalen korrelieren erfahrungsgemäß stark miteinander. Die drei verbleibenden Skalen werden auch als „defiant postures“ bezeichnet, und werden mit einer negativen Einstellung gegenüber Demokratie und dem Staat und einer positiven Einstellung zum Markt in Verbindung gebracht.

Abschließend bleibt zu dem Punkt Interaktion zwischen Steuerbehörde und Steuerzahler zu sagen, dass die nach klassischen ökonomischen Modellen geforderten Maßnahmen zur Erhöhung der Steuercompliance, nämlich höhere Strafen und häufigere Kontrollen, aus einem psychologischen Standpunkt heraus nicht empfehlenswert sind. Die „Räuber und Gendarme“ Einstellung bringt im Umgang mit Steuerzahlern wenig. Vielmehr ist eine Serviceorientierung und ein verständlicheres Steuersystem zu empfehlen.

Die ebenfalls in Abbildung 2 angeführten Entscheidungsprozesse, wurden zum Teil bereits im Kapitel 2.1 „Ökonomische Sichtweise auf das Steuerverhalten“ beschrieben. Im Kapitel 2.3.1 wird die Prospect Theory als eine psychologische Entscheidungstheorie vorgestellt.

2.3 Mental Accounting

In diesem Kapitel wird näher auf das von Thaler (1999) beschriebene Konzept des Mental Accountings eingegangen. Als Grundlage dieses Modells kann die von Kahneman und Tversky (1979) entworfene „Prospect Theory“ angesehen werden, die im Kapitel 2.3.1 näher beschrieben wird. Anschließend wird der Besitzeffekt von Thaler (1992, zitiert nach Kirchler, 2003) und mögliche Konsequenzen von Mental Accounting im Kontext des Steuerzahlers diskutiert.

2.3.1 Die Prospect Theory

Einen wichtigen Ansatz menschliches Verhalten in Risikoentscheidungen zu erklären bietet die Prospect Theory nach Kahneman und Tversky (1979). Die Theorie entstand aus der Kritik der Erwartungsnutzen – Theorien, die das menschliche Entscheidungsverhalten sehr rational darstellen. Wie bereits angemerkt wurde, ist das Bild des „homo oeconomicus“ umstritten und stößt bei der Erklärung menschlichen Verhaltens an seine Grenzen.

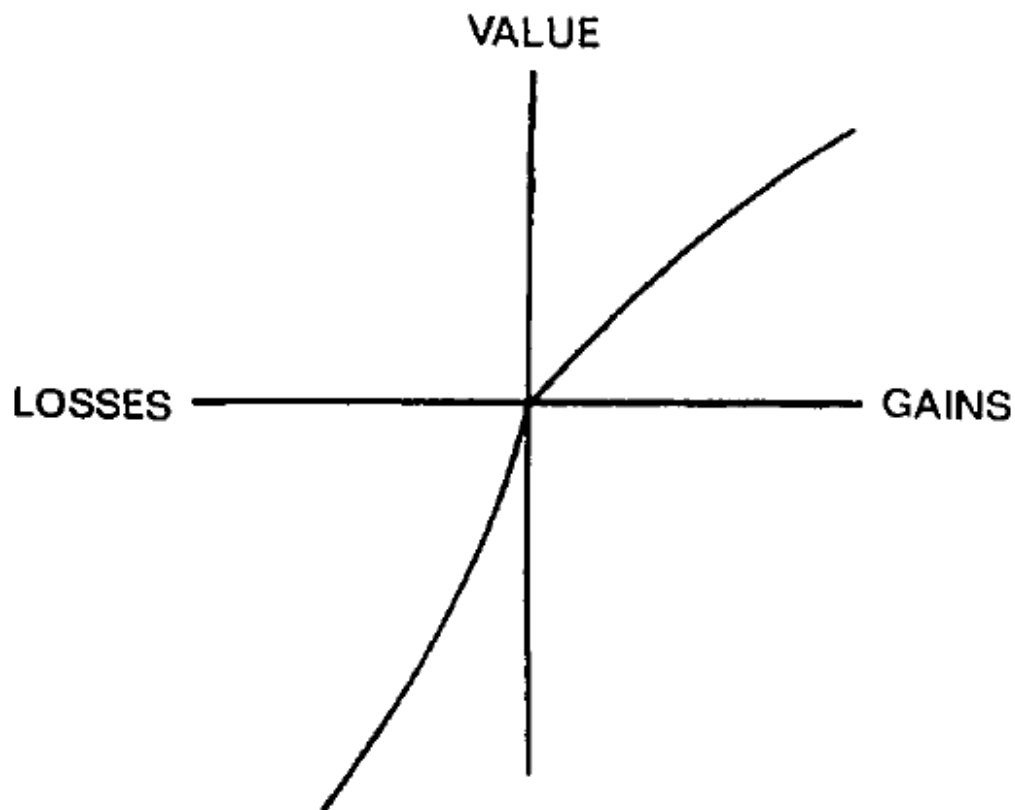
Bei der Prospect Theory nach Kahneman und Tversky (1979) werden zwei Phasen im Entscheidungsprozess unterschieden. In der ersten Phase (phase of editing), werden die möglichen Resultate miteinander verglichen. In der zweiten Phase werden die möglichen Resultate evaluiert und diejenige Option mit dem höchsten subjektiven Wert wird gewählt.

Die erste Phase dient der Informationsreduktion um die Evaluierung und Auswahl zu erleichtern. Menschen nehmen Einnahmen als Gewinn oder Verlust wahr. Dies ist abhängig von einem Referenzpunkt der wiederum entweder mit der erwarteten oder aktuellen Vermögensposition zusammenhängt (Kirchler, 2001).

Die Wertefunktion ist ein weiterer wichtiger Punkt der Theorie. Der Wert eines Verlustes wird als größer wahrgenommen, als der Wert eines gleich großen Gewinns. So ruft der Verlust von 20 Euro negativere Gefühle hervor, als der unerwartete Fund von 20 Euro positive Gefühle.

Wie die Abbildung 5 zeigt, fällt die Kurve bei Verlusten deutlich steiler, während sie auf der Gewinnseite deutlich langsamer steigt.

Abbildung 4: Wertefunktion (Kahneman & Tversky, 1979, S. 279)



Man spricht in diesem Zusammenhang davon, dass die Wertefunktion für Gewinne konkav, und für Verluste konvex ist. Dieser These liegt ein einfacher Vergleich der sensorischen Wahrnehmung zugrunde. Menschen nehmen einen Temperaturunterschied von 3° Celsius unterschiedlich wahr. So kann man in einem Raum eine Temperaturdifferenz zwischen 3° und 6° besser diskriminieren, als zwischen 13° und 16° (Kahneman & Tversky, 1979). Legt man dieses Prinzip nun auch auf die nichtsensorische Wahrnehmung um, so lässt sich folgendes ableiten: Der Unterschied zwischen 100 Euro und 200 Euro wird größer wahrgenommen als der Unterschied zwischen 1 100 Euro und 1 200 Euro. Obwohl der Unterschied bei beiden Fällen 100 Euro ist, wird er im ersten Fall als größer wahrgenommen werden

als im zweiten Fall. Die Gewinnkurve ist also konkav. Der Referenzpunkt stellt den Nullpunkt der Wertefunktion dar. Alle Werte über dem Referenzpunkt werden als Gewinn, alle darunter als Verlust wahrgenommen. Bei Verlusten verläuft die Wertefunktion konvex. Der Unterschied von einem Verlust von 100 Euro und 200 Euro erscheint größer, als der Verlust von 1 100 Euro und 1 200 Euro. Wichtig ist hierbei noch, dass der Referenzpunkt nicht den natürlichen Nullpunkt darstellen muss.

Übertragen auf die Situation von Steuerzahlern, ergeben sich folgende Überlegungen. Verwendet man die aktuelle Vermögensposition als Grundlage für den Referenzpunkt, werden Erwartungen nicht berücksichtigt. Für das Verhalten von Steuerzahlern bedeutet dies, dass nur aktuelle Rückzahlungen oder Nachzahlungen gesehen werden, und diese entweder als Gewinn oder Verlust verbucht werden.

Wird die erwartete Vermögensposition herangezogen, so verändert sich der Referenzpunkt. Es wird auch die Erwartung berücksichtigt, wie viel man am Ende des Jahres an Steuern zurück bekommt, oder nachzahlen muss.

Diese beiden Positionen legen bereits die Vermutung nahe, dass eine Situation, je nachdem wie sie dargestellt wird, eher als Verlust oder als Gewinn wahrgenommen wird. Dies hat weitreichende Folgen, da der Theorie folgend Personen risikoaversiv sind, wenn ein sicherer Gewinn erwartet wird. Menschen verhalten sich aber nicht, wie in der Erwartungs - Nutzentheorie behauptet wird, generell risikoscheu. Droht ein Verlust, sind Menschen bereit, eine riskante Lösungsmöglichkeit zu wählen, um diesen abzuwenden.

Je nachdem ob Steuern nun als Gewinn oder Verlust empfunden werden, wird sich auch die Bereitschaft zur Compliance verändern. Folgendes Beispiel (Kichler 2003) soll dies verdeutlichen.

Eine Person die monatlich einen gewissen Betrag an Steuern entrichtet, und am Ende des Jahres noch zusätzlich mit einer Nachzahlung konfrontiert wird, wird diese Situation als Verlustsituation wahrnehmen und daher wenig geneigt sein, Steuern ordnungsgemäß zu zahlen. Im Gegensatz dazu wird eine Person, die den gleichen Betrag an Steuern zahlen muss, dies jedoch schon im vornherein gemacht hat, und

so dass ein Guthaben am Ende des Jahres ausbezahlt wird, dies als Gewinn erleben und mehr Compliance zeigen.

Dieses Gedankenexperiment wird durch Daten der Studie von Cox und Plumbly (1988, zitiert nach Kirchler, 2003) unterstützt. Bei der Durchsicht von 50 000 Steuererklärungen konnte gezeigt werden, dass Personen, die eine Nachzahlung leisten mussten, eine geringere Bereitschaft zur Steuernzahlung hatten als Personen, denen ein Teil der Steuer zurück gezahlt wurde.

Zusammenfassend kann man sagen, dass die Prospect Theory einen wichtigen Beitrag zum Beschreiben menschlichen Verhaltens im Steuerkontext leistet. Menschen sind risikoaversiv, wenn ein sicherer Gewinn gemacht wird, sind aber risikofreudig, wenn dadurch ein Verlust vermieden werden kann. Ein Verlust wird als negativer bewertet als ein gleich großer Gewinn positiv bewertet wird.

2.3.2. Mental Accounting

Die Theorie des Mental Accounting (Thaler, 1999) ist ein Erklärungsansatz für das Entscheidungsverhalten. Zur Erläuterung dieses Ansatzes kann eine Analogie zur Hilfe genommen werden. Jede größere Firma hat eine Buchhaltung, um ihre geschäftlichen und finanziellen Transaktionen zu protokollieren, zu analysieren und die Ergebnisse nachvollziehbar zu machen. Dies ist wichtig, um den Überblick über die Finanzsituation der Firma nicht zu verlieren. Haushalte und Personen müssen ebenfalls ihre finanziellen Aktivitäten überwachen, analysieren und protokollieren um die Kontrolle über ihr Geld nicht zu verlieren. Mental Accounting beschreibt nun die kognitiven Operationen, die hinter dieser finanziellen Organisation stehen.

Der Umgang mit Geld wird durch die Art der Kategorisierung von Einnahmen, Ausgaben und Besitz beeinflusst (Thaler, 1999). Ausgaben werden in Budgetgruppen geteilt. Hier kann man z.B. Geld für Essen, Kleidung, etc. unterscheiden (Thaler, 1999). Für jeden dieser Bereiche besteht ein mentales Konto und jedem Bereich wird ein gewisser Betrag zugeordnet, den man bereit ist dafür auszugeben. Bei der Ausbildung dieser unterscheiden sich arme und reiche Personen. Ärmere Personen planen in kürzeren Intervallen, wie Wochen oder Monate, und sind genauer welche Ausgaben in ein Konto aufgenommen werden

(Thaler, 1999). Damit eine Ausgabe einem mentalen Konto zugeordnet werden kann, müssen laut Heath und Soll (1996) Ausgaben wahrgenommen werden und anschließend dem mentalen Konto zugeordnet werden. Dazu benötigt man zwei verschiedene kognitive Systeme. Für den ersten Prozess des Wahrnehmens, sind Aufmerksamkeit und Merkfähigkeit wichtig, für den zweiten Prozess der Verbuchung ist Urteilsvermögen und Kategorisierungsfähigkeit wichtig.

Nicht jede Ausgabe wird einem mentalen Konto zugewiesen und dort registriert. So können kleine Ausgaben, wie z.B. der Kaffee in der Mittagspause, unbemerkt bleiben und daher auch nicht zu einem mentalen Konto zugeordnet werden.

Die Annahme der Fungibilität, also die Austauschbarkeit von Geld, wird durch mentale Buchführung verletzt. Durch die Zuordnung der Ausgaben zu einem mentalen Konto, kann nicht jede Ausgabe gleich einer anderen, gleich großen Ausgabe gesetzt werden. Heath und Soll (1996) haben einen interessanten Versuch zu dieser Thematik durchgeführt. Die Versuchspersonen wurden in zwei Gruppen eingeteilt. Einer Gruppe wurde gesagt, dass sie bereits eine Woche zuvor 50 Dollar für eine Eintrittskarte eines Basketballspieles ausgegeben haben, der anderen, dass sie 50 Dollar an Falschparkgebühren zahlen müssen. Beide Gruppen wurden gefragt, ob sie Geld für eine weitere Eintrittskarte für ein Basketballspiel ausgeben würden, oder nicht. Obwohl beide Gruppen gleich viel Geld, nämlich 50 Dollar, ausgegeben haben, wollten weniger Personen aus Gruppe 1 Geld für das Basketballspiel ausgeben. Dies widerspricht der Annahme der Fungibilität.

Auch die Art, wie Besitz gesehen wird, beeinflusst unser finanzielles Verhalten und widerspricht der Annahme der Fungibilität. Shefrin und Thaler (1988) haben hierzu eine Hierarchie aufgestellt, welches Geld am leichtesten ausgegeben wird. Die unterste Stufe dieser Hierarchie, ist das momentane Vermögen, wie Bargeld oder Geld auf dem Konto. Dieses wird routinemäßig ausgegeben. Die nächste Stufe ist das Vermögen aus Sparbüchern und Aktien, gefolgt von Geld, das man aus dem Eigenheim lukrieren kann. Am schwierigsten wird Geld ausgegeben, das man erst in der Zukunft einnehmen wird.

Das Einkommen kann ebenfalls verschieden wahrgenommen werden. So kann man zum Beispiel zwischen Geld, das man regelmäßig bekommt, also ein Gehalt und Geld das man zufällig, wie durch Lottospielen, bekommt, unterscheiden (Thaler, 1999). Kooremann (1997, zitiert nach Thaler, 1999) konnte zeigen, dass Veränderungen der Höhe der dänischen Kinderbeihilfe mehr Einfluss auf das Kaufverhalten von Kinderkleidung hatte, als die Veränderung anderer Einnahmequellen.

Ein weiteres wichtiges Prinzip bei der mentalen Buchführung ist das sogenannte „Hedonic framing“ (Thaler, 1999). Wie bereits bei der Prospect Theory erklärt, werden finanzielle Aktivitäten entweder als Verlust oder Gewinn wahrgenommen. Nun können mehrere Ereignisse aufeinander folgen, in denen man entweder Gewinne oder Verluste verbuchen kann. Folgende Szenarien wären bei zwei finanziellen Transaktionen denkbar: 1) zwei Gewinne, 2) zwei Verluste 3) kleiner Verlust, großer Gewinn 4) großer Verlust, kleiner Gewinn.

Die bereits erwähnte Wertefunktion von Kahneman und Tversky (1979) gibt nun Aufschluss darüber, wie man diese Gewinne und Verluste zusammenfassen bzw. getrennt wahrnehmen kann, um den größten hedonistischen Nutzen davon zu tragen. Gewinne sollten getrennt betrachtet werden, da die Wertefunktion konkav verläuft. Hingegen sollen Verluste zusammengefasst werden, aufgrund der konvex verlaufenden Wertefunktion unterhalb des Referenzpunktes. Kleine Verluste können mit großen Gewinnen kombiniert werden, um die Verluste auszugleichen. Kleine Gewinne bei großen Verlusten hingegen sollten getrennt voneinander betrachtet werden (Thaler, 1999).

Nach Thaler (1999), folgt die mentale Buchführung diesen Annahmen der Maximierung von hedonischen Gefühlen, mit Ausnahme der Verluste. Die Ergebnisse einer Studie von Thaler und Johnson (1990, zitiert nach Thaler, 1999), legen die Vermutung nahe, dass Verluste ebenfalls zusammengefasst werden. Dies wird damit erklärt, dass ein Verlust die Sensibilität gegenüber neuen Verlusten anhebt, und so jeden neuen Verlust zu einem schmerzhafteren Empfinden führt.

Die mentalen Konten werden getrennt voneinander betrachtet. So kann man beispielsweise annehmen, eine Person hat ein mentales Konto für Vergnügen, in dem sie sich selbst einen gewissen Betrag zugesteht, und ein mentales Konto für Verlust. Geht diese Person nun ins Theater und stellt fest, dass sie ein bereits gekauftes Ticket verloren hat, wird sie sich in den seltensten Fällen ein neues Ticket kaufen. Stellt sie jedoch an der Abendkasse fest, dass sie denselben Betrag verloren hat, wird dies die Entscheidung ins Theater zu gehen nicht beeinflussen (Kahneman & Tversky, 1984, zitiert nach Thaler, 1999). Obwohl in beiden Fällen der gleiche Betrag verloren gegangen ist, entscheiden sich je nach Situation die Personen anders. Dies widerspricht ebenfalls der Annahme, der Fungibilität. Ist ein Budget für einen bestimmten Bereich von Ausgaben reserviert, so wird es kaum für einen anderen Ausgabenbereich verwendet – selbst wenn es woanders dringend benötigt wird. Aufgrund eines logischen Standpunktes, müsste der Verlust von einem gewissen Betrag immer gleich wahrgenommen und die Reaktion darauf ebenfalls gleich verlaufen.

Jedes mentale Konto wird evaluiert und überprüft, ob es eine positive oder negative Bilanz aufweist. Schreibt ein Konto „rote Zahlen“, dann führt dies zu negativen Empfindungen, da dieser negative Betrag als Verlust wahrgenommen wird. Realisierte Verluste sind schmerzvoller, als Verluste die zwar vorhanden sind, aber noch in den Büchern stehen. Dies führt dazu, dass Konten, die eine negative Bilanz aufweisen, seltener geschlossen werden, als solche die positiv sind (Thaler, 1999).

Mental Accounting kann nie losgelöst vom Kontext betrachtet werden. Je nachdem worauf man sich in einer Situation fokussiert, wird das Verhalten unterschiedlich sein. Thaler (1999, S. 186) meint dazu, „mental accounting is piecemeal and topical“.

2.3.3 Besitzeffekt nach Thaler

Der Besitzeffekt (Thaler, 1992, zitiert nach Kirchler, 2003) lässt sich aus der Prospect Theory ableiten und beschreibt eine einfache psychologische Gegebenheit. Wenn man einen Gegenstand in Besitz nimmt, erfährt dieser eine subjektive Wertsteigerung, der Bezugspunkt ändert sich. Bei einem Versuch (Kahneman, Knetsch & Thaler 1990, zitiert nach Kirchler, 2003), wurden die Versuchspersonen in

zwei Gruppen geteilt. Einer Gruppe wurde ein Krug geschenkt. Ihnen wurde mitgeteilt, dass sie entweder den Krug mit nach Hause nehmen können, oder aber gegen Geld verkaufen könnten. Dazu mussten sie den Wert des Kruges schätzen. Der zweiten Gruppe wurde mitgeteilt, dass sie entweder einen Krug oder einen Geldbetrag bekommen würden. Sie mussten ebenfalls bewerten, wie viel der Krug für sie wert ist. Somit hatten beide Gruppen das gleiche Problem, nur einen anderen Referenzpunkt. Es zeigte sich, dass die Gruppe die den Krug bereits besaß, diese teurer einschätzten als die andere Gruppe. Dies widerspricht den Annahmen des „homo oeconomicus“ der stabilen Präferenzen und somit der Annahme von Rationalität.

2.3.4 Mental Accounting im Kontext des Steuerzahlers

Wenn man nun, ausgehend von den theoretischen Überlegungen der letzten Seiten, Mental Accounting im Steuerkontext betrachtet, ergeben sich einige Annahmen für das Entscheidungsverhalten von Steuerzahlern.

Nach Thaler (1999, S. 183) ist Mental Accounting „the set of cognitive operations used by individuals and households to organize, evaluate and keep track of financial activities.“

Bei dieser Definition stehen sowohl Einzelpersonen als auch Haushalte im Mittelpunkt. Für die vorliegende Studie rückt eine besondere Gruppe von Individuen in den Mittelpunkt, nämlich die der Selbstständigen. Finanzielle Aktivitäten können sowohl Ausgaben, als auch Einnahmen sein. Daraus ergibt sich für diese Studie eine eigene Definition von Mental Accounting, die nun mehr die besondere Situation der Selbstständigen berücksichtigt:

Mental Accounting im Steuerkontext, beschreibt kognitive Operationen, die von Selbstständigen verwendet werden, um ihre Einnahmen und Ausgaben zu organisieren, zu evaluieren und beobachten zu können.

In qualitativen Studien (vgl. Rieger, 2010, Adams & Webley, 2001) werden zwei verschiedene Möglichkeiten solcher kognitiver Operationen unterschieden, nämlich mentale Integration und Segregation.

Personen, die mental integrieren, besitzen bildhaft gesprochen nur ein mentales Konto für ihre Einnahmen. Sämtliche Einnahmen im Betrieb werden als ihr Eigentum wahrgenommen. Steuern werden daher subjektiv aus der eigenen Tasche bezahlt.

Personen, die mental segregieren, besitzen ein eigenes Steuerkonto. Sie differenzieren bereits bei den Einnahmen zwischen dem Geld, das als Steuer zu zahlen ist und Geld, das ihnen gehört. Ein Spezialfall stellt hierbei das sogenannte „Real Accounting“ dar, bei dem Personen nicht nur ein mentales, sondern tatsächlich ein eigenes Bankkonto für ihre Steuerzahlung führen. Subjektiv wird die Steuerzahlung nicht als so schlimm erlebt, da solche Steuerzahler sich als „Verwalter“ der Staatseinnahmen sehen, welche die vom Kunden bezahlte Steuer an den Staat weiterleiten.

Mental Accounting im Steuerkontext ist ein noch sehr wenig beachtetes Thema in der Forschung. Es gibt nur wenige Studien, die sich explizit mit dieser Thematik auseinandersetzen. Im Folgenden wird ein kurzer Überblick über den Stand der Forschung gegeben.

Die bisherige Forschung hat sich vor allem auf qualitative Interviews gestützt. Diese sprechen dafür, dass Personen entweder ein Steuerkonto besitzen oder nicht, und folglich ihre Einnahmen unterschiedlich verbuchen.

In einer Studie von Adams und Webley (2001) beschäftigen sich die Autoren mit der Erstellung eines Modells zu der VAT (value added taxes). Es wird hier die Auswertung von Interviews beschrieben, in denen zwei Grundhaltungen erkennbar sind. Entweder man betrachtet das Geld als Teil des Geschäftsumsatzes aus dem man die Steuern bezahlt („VAT takes about twelve thousand a year from my business“, Adams & Webley, 2001, S. 208), oder man ist der Auffassung, dass das Geld schon immer der Steuerbehörde gehört hat („It is not cost of the business, we are just looking after the money for government.“ Adams & Webley, 2001, S. 208). In dieser Studie wird deutlich, dass für Personen, die Steuern und Geschäftsumsatz nicht trennen, die Abgaben an den Staat eine größere Belastung darstellen. Dies könnte man mit dem Besitzeffekt erklären. Alle Interviewpartner haben dieselbe Steuerlast zu tragen. Für jene die das Geld aber zur Gänze als ihr Eigentum sehen,

gewinnt dieses dadurch eine Aufwertung und man trennt sich nur unter größerer Belastung davon.

Ashby und Webley (2008) haben qualitative Interviews mit 19 Teilnehmern aus Schönheitssalons durchgeführt. Hierbei konnte festgestellt werden, dass für verschiedene Berufsgruppen unterschiedliche Normen bestehen, in wieweit Barzahlungen ohne Steuern angenommen werden. Die Art, wie Einnahmen verbucht werden, dürfte mit der Gruppenzugehörigkeit zusammenhängen.

Ashby und Webley (2009) gehen davon aus, dass jeder Mensch mehrere mentale Konten hat, in denen Geld unterschiedlich verbucht wird. Es wird weiters ein Zusammenhang zwischen dem mentalen Konto und dem Steuerverhalten angenommen. Es werden, wie bereits in der Studie von Adams und Webley (2001), zwei mentale Konten unterschieden, die den anfangs beschriebenen Konzepten der Integration und Segregation entsprechen. Die Studie hatte zum Ziel, das Steuerverhalten beim Erhalt von Trinkgeld näher zu untersuchen. Hierbei wurden mit Hilfe von Fokusgruppen zwei verschiedene Berufsgruppen, einerseits Taxifahrer, andererseits Besitzer von Schönheitssalons, untersucht. Es konnte hier ein gruppenspezifischer Unterschied in den Antworten festgestellt werden. Für die Schönheitssalonbesitzer ist Trinkgeld eine Art Zusatzverdienst, der nicht zur täglichen versteuerten Bezahlung gehört. Taxifahrer hingegen haben diese Unterscheidung nicht. Die Ergebnisse dieser Studie sprechen für das Vorhandensein von verschiedenen mentalen Kontostrukturen innerhalb der jeweiligen Berufsgruppe.

In der Diplomarbeit von Rieger (2010) wurde den Fragen nachgegangen, ob es verschiedenen mentale Konten bei selbstständigen Steuerzahlern gibt, in wie weit die Berufserfahrung Einfluss auf die Bildung eines mentalen Kontos hat und ob Personen die integrieren oder segregieren sich von einander in der Einstellung zu Steuern unterscheiden. Es wurden dazu 30 Interviews mit Personen vorwiegend aus der Grafikbranche und dem Immobilienbereich durchgeführt. Die Ergebnisse können die Vermutungen der vorigen Studien bestätigen. Es scheint die Ausbildung von mentalen Steuerkonten bei Selbstständigen zu geben. Die Berufserfahrung und die unterschiedliche Berufsgruppe beeinflussen die Ausbildung des Steuerkontos in dieser Studie allerdings nur tendenziell.

Auch wenn diese vier Studien einen Hinweis auf die Ausbildung verschiedener mentaler Konten geben, muss man einschränkend festhalten, dass bisher in Summe nur 127 Personen aus drei verschiedenen Ländern befragt worden sind. Gerade bei der gruppenspezifischen Ausbildung von mentalen Konten sollte man daher nur von auf Einzelbeobachtungen basierenden Vermutungen sprechen.

Zusammenfassend soll noch einmal kurz auf die Unterschiede von Integration und Segregation eingegangen werden.

Für Personen, die dazu neigen kein eigenes mentales Konto für ihre Steuern auszubilden, also mental integrieren, lässt sich aus den theoretischen Überlegungen ableiten, dass der Referenzpunkt des Einkommens das Bruttoeinkommen ist. Die Steuerzahlung wird als Verlust erlebt und somit wird, der Prospect Theory folgend, risikosuchendes Verhalten aktiviert, um den Verlust zu minimieren. Aufgrund des Referenzpunktes kommt es zu einem Verhalten in einer Verlustsituation.

Im Gegensatz dazu kann man für Personen die ein eigenes mentales Konto für ihre Steuern haben, also mental segregieren, schlussfolgern, dass als Referenzpunkt ihres Einkommens das Nettoeinkommen gewählt wird. Steuerzahlung ist somit nicht als Verlustsituation zu sehen und es wird eher risikoaversives Verhalten auftreten, also keine Steuerhinterziehung.

3 Empirische Studie

In diesem Kapitel wird eine empirische Studie beschrieben, die im Rahmen der vorliegenden Arbeit durchgeführt wurde. Zuerst wird ein Überblick über die gewählten Fragestellungen gegeben. Weiters wird die Entwicklung der Mental Accountingskala beschrieben, sowie die Vorstudie, die hierzu durchgeführt wurde. Hierbei werden die unterschiedlichen Skalen des Fragebogens näher erläutert. Anschließend werden die Hauptstudie erläutert und ihre Ergebnisse beschrieben.

3.1 Fragestellung

Ziel der vorliegenden empirischen Studie ist es, ein Messinstrument zu entwickeln, das ausgehend auf den theoretischen Überlegungen der qualitativen Interviewstudien, die Erfassung einer größeren Stichprobe von Selbstständigen ermöglicht.

Außerdem sollen erste Einsichten zu den relevanten Einflussgrößen der mentalen Kontostruktur von Steuerzahlern gewonnen werden. Aus der Literatur ist noch wenig bekannt, weshalb diese Studie einen explorativen Charakter aufweist und die Forschungsfragen nur relativ vage formuliert werden können. Vor allem über die Faktoren, die die Ausbildung eines mentalen Kontos begünstigen, ist durch die bisherige Forschung wenig bekannt. Daher wurden vorrangige demographische Variablen erhoben, bei denen gewisser Einfluss vermutet wird.

D1

Gibt es einen Zusammenhang zwischen dem Alter der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

D2

Gibt es einen Zusammenhang zwischen dem biologischen Geschlecht der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

D3

Gibt es einen Zusammenhang zwischen der Berufserfahrung der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

D4

Gibt es Unterschiede zwischen der Zugehörigkeit zu einer Berufsgruppe der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

D5

Gibt es einen Zusammenhang zwischen der Anzahl der Mitarbeiter der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

D6

Gibt es Unterschiede zwischen der Höhe des Einkommens der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

D7

Gibt es einen Zusammenhang zwischen der Beschäftigung eines Steuerberaters der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

In den bisherigen Studien (Ashby & Webley, 2008, 2009) wurde vor allem der Einfluss der Berufsgruppe untersucht. Zu den restlichen Hypothesen gibt es keine Befunde aus vorangegangenen Studien.

In der Diplomarbeit von Rieger (2010) wurde der Einfluss der mentalen Buchführung auf die Einstellung zu Steuern untersucht. Aufgrund der geringen Stichprobengröße konnte dort aber kein eindeutiger Zusammenhang gezeigt werden. Daher wird diese Fragestellung in der vorliegenden Arbeit noch einmal nachgegangen. Die daraus resultierenden Hypothese werden einseitig gerichtet formuliert, da aus der Literatur und aus theoretischen Überlegungen heraus angenommen werden kann, dass Segregation eine positivere Einstellung und eine höhere Steuercompliance zur Folge hat.

Einstellung

Personen, die ein mentales Steuerkonto besitzen (Segregation), haben eine positivere Einstellung gegenüber Steuern als Personen die kein mentales Steuerkonto (Integration) besitzen.

Verhaltensintention und selbstbeschriebenes Verhalten

Personen, die ein mentales Steuerkonto besitzen (Segregation), berichten weniger häufig von Steuerhinterziehung als Personen ohne Steuerkonto (Integration)

3.2 Vorstudie

3.2.1 Konstruktion einer Mental Accounting Skala

Als Ausgangsbasis für die Mental Accounting Skala dient die Studie von Rieger (2010). Darin wurden Interviews mit 30 Selbstständigen, vorwiegend aus dem Bereichen Immobilien und Grafik, durchgeführt. Die Interviewprotokolle wurden anschließend von vier Experten getrennt voneinander bewertet, ob diese Hinweise für Integration oder Segregation enthalten. Insgesamt wurden 53 Aussagen gefunden, die Rückschlüsse auf die mentale Kontostruktur der Interviewten zulassen. Die Aussagen mit eindeutiger Beurteilung bilden die Grundlage der Skala. Durch dieses Verfahren wurden Aussagen zur Itemkonstruktion aus den Interviewprotokollen übernommen. Diese wurden überarbeitet, zum Teil gekürzt und die Grammatik wurde an die schriftliche Sprache angepasst. Es konnten so 37 Items formuliert werden.

Zusätzlich wurden weitere 5 Items aus dem Interview von Adams und Webley (2001) übernommen. Die Items wurden ins Deutsche übersetzt und geringfügig umformuliert. In Anhang A sind die Items sowie der originale Wortlaut zu finden.

3.2.2. Weitere verwendete Skalen

Steuermoral

Einen weiteren Teil des Fragebogens stellt eine Skala zur Messung der Motivational Postures (Braitwaite, 2003). Dabei wurde eine gekürzte und ins Deutsche übersetzte Version aus Muehlbacher, Hoelzl und Kichler (2007) verwendet.

Verhaltensintention

Der Tax Compliance Inventory (Kirchler & Wahl, 2010) besteht aus vier Subskalen: einer Steuervermeidungsskala, einer Steuerhinterziehungsskala, einer Skala zur erzwungenen Steuerehrlichkeit und einer Skala zur freiwilligen Steuerehrlichkeit. Alle Skalen bestehen aus jeweils fünf Items. Die beiden Skalen der freiwilligen und erzwungenen Steuerehrlichkeit werden zwar miterhoben, allerdings nicht für diese Studie berücksichtigt.

Weiters wurde mit 2 Fragen direkt nach Steuerhinterziehung und Steuervermeidung gefragt:

Haben Sie je Steuern hinterzogen?

Haben Sie je daran gedacht, Steuern zu hinterziehen?

Als demographische Daten wurden das Geschlecht, das Alter, die Berufserfahrung in Jahren, die Anzahl der Angestellten, der Beruf und das Einkommen erhoben. Weiters wurden die Teilnehmer gefragt, ob ein Steuerberater beschäftigt wird und ob man Selbstständiger ist.

Bei allen 6 Skalen war in der Vorstudie ein 7- stufiges Antwortformat vorgegeben. Die Fragen innerhalb der einzelnen Skalen wurden zufällig vorgegeben. Der Fragebogen besteht aus 75 Fragen, sowie 9 demographischen Fragen.

3.2.3 Testung und Auswertung

Ziel der Vorstudie war es, die Mental Accounting Skala ersten Analysen zu unterziehen, bevor sie einer größeren Stichprobe vorgegeben wird. Die Testung erfolgte mittels Onlinefragebogen. Der Fragebogen wurde auf der Internetseite <https://www.soscisurvey.de/> angeboten. Die Testung wurde im Zeitraum vom 28.01.2010 – 28.02.2010 durchgeführt. Insgesamt wurde der Fragebogen von 46 Personen vollständig ausgefüllt. Drei Datensätze mussten von der Auswertung ausgeschlossen werden. Ausschlussbedingungen waren zwei Fragen. In der ersten wurde nach der Selbstständigkeit erfragt. Nur Versuchsteilnehmer, die auch Selbstständige sind, wurden in der Auswertung berücksichtigt. Aufgrund dessen wurden 2 Personen ausgeschlossen. In der zweiten konnten die teilnehmenden Personen am Ende des Fragebogens auf einer 7-stufigen Skala angeben, wie ernsthaft sie den Fragebogen ausgefüllt haben. Nur die Datensätze von Personen mit den Werten größer oder gleich fünf sind in die Auswertung mit eingeflossen. Eine Testperson wurde aufgrund dieses Kriteriums aus der Studie entfernt.

Für Mental Accounting Skala wurde das Cronbach α berechnet, um die Reliabilität der Skala zu prüfen. Wenn alle 43 Items bei der Analyse beachtet werden, liegt dieses bei $\alpha = .79$.

Im Folgenden wurden vier Schritte zur Itemreduktion durchgeführt, wobei insgesamt 16 Items (MA01: 02, 06, 07, 10, 16, 19, 22, 25, MA02: 01, 07, 09, 10, 15, 16, 18) ausgeschlossen wurden. Ausgeschlossen wurden jene Items, die in der Reliabilitätsanalyse das Cronbach α der gesamten Skalea verringerten. Aus dieser Vorgangsweise resultierte ein Cronbach $\alpha = .91$.

Die gewonnenen Ergebnisse wurden mit Hilfe einer Faktorenanalyse auf ihre zugrundeliegenden Dimensionen überprüft. Wie festgestellt werden musste, wurden hierbei 11 Faktoren extrahiert. Da dies nicht mit den theoretischen Überlegungen übereinstimmt, wurde eine Expertengruppe bestimmt um die Items zu überarbeiten. Die Fachgruppe bestand aus fünf Personen, die sich bereits mit dem Thema Mental Accounting intensiv auseinander gesetzt hatten. Die Mental Accounting Skala wurde auf 17 Items reduziert und sprachlich bearbeitet.

Die so bearbeitete Mental Accounting Skala besteht aus 17 Items, welche auf drei Dimensionen laden sollen. Subskala 1 ist ein Spezialfall des Mental Accountings, nämlich das bereits erwähnte „Real Accounting“. Diese aus fünf Items bestehende Skala fragt, ob ein eigenes Bankkonto für die Steuerschuld und andere Abgaben vorhanden ist. Im Folgenden wird sie als „*Real Accounting Skala*“ bezeichnet. Subskala 2 besteht aus sechs Items, die Mental Accounting im eigentlichen Sinn erfassen, d.h. eine mentale Trennung des Einkommens in einen Steuerteil und einen für die Person verfügbaren Anteil. Diese Skala wird „*Mental Accounting Skala*“ genannt. Subskala 3, bestehend aus sechs Items, misst in wie weit Bruttoeinkommen als eigenes Geld wahrgenommen wird, in wie weit also zwischen Netto – und Bruttogehalt unterschieden wird. Die dritte Skala wird als „*Wahrnehmung des Bruttoeinkommens*“ bezeichnet.

Die drei Subskalen ergeben sich aufgrund inhaltlicher Überlegungen in der Expertendiskussion und aufgrund der vorangegangenen Testung und Itemstruktur. Personen, die eine reale Trennung zwischen Steuereinnahmen und

Geschäftseinnahmen durch zwei verschiedene Bankkonten vornehmen, sind der Extremfall des mentalen Segregierens. Die *Wahrnehmung des Bruttoeinkommenskala* misst den gegenteiligen Fall, nämlich das mentale Integrieren. Es wird daher angenommen, dass Personen, die hohe Werte im mentalen oder realen Trennen der Einkünfte haben, geringe Werte in der *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens - Skala* aufweisen und umgekehrt.

3.3 Die Hauptstudie

3.3.1 Methode

Die Datenerhebung für die Hauptstudie wurde, wie bereits die Vorstudie, mittels Onlinefragebogen durchgeführt. Auf der Internetseite <https://www.soscisurvey.de/steuern> wurde der Fragebogen im Zeitraum 30.03. – 30.04. 2010 der Fragebogen bereitgestellt.

Der Fragebogen besteht aus den bereits beschriebenen fünf Skalen, sowie einer Kurzskala, bestehend aus zwei Items, zur Reaktanz im Steuerkontext. Diese Skala wurde aus einer Untersuchung von Kirchler (1999) übernommen.

Die Reihenfolge des Fragebogens wurde wie folgt festgelegt:

- 1) Mental Accounting Skala (17 Items)
- 2) Motivational Postures (10 Items)
- 3) Reaktanz im Steuerkontext (2 Items)
- 4) Skala zur freiwilligen und erzwungenen Steuerehrlichkeit (2 x 5 Items)
- 5) Skala zur Steuervermeidung und Steuerhinterziehung (2 x 5 Items)
- 6) Zwei direkte Fragen zur Steuerehrlichkeit (*Haben Sie je Steuern hinterzogen? Haben Sie je daran gedacht, Steuern zu hinterziehen?*)
- 7) Demographische Daten (Alter, Geschlecht, Berufserfahrung in Jahren, Einkommen in 8 Einkommensintervallen (einschließlich der Möglichkeit „keine

Angabe“), Bundesland in dem der Betrieb liegt, Ernsthaftigkeit mit der der Fragebogen ausgefüllt wurde, ob man selbstständig ist, Anzahl der Mitarbeiter und ob ein Steuerberater beschäftigt wird)

Der vollständige Fragebogen befindet sich im Anhang B.

Alle Skalen wurden in einem 7-stufigen Antwortformat vorgegeben. Die Reihenfolge der Items innerhalb jeder Skala wurde zufällig variiert um Effekte aufgrund der Position der Items zu vermeiden. Die Skalen freiwillige und erzwungene Steuerehrlichkeit wurden zwar erhoben, allerdings in der Auswertung für diese Studie nicht berücksichtigt.

3.3.2 Zur Problematik der online Datenerhebung

Viele Theorien zu Steuern werden an Studenten getestet, da diese Zielpopulation im Gegensatz zu Selbstständigen leichter zu erreichen sind. Ein häufiges Problem ist die Erreichbarkeit der Selbstständigen. Studenten sind häufig in größeren Gruppen an einem Ort zu finden, wie zum Beispiel bei Vorlesungen in Hörsälen. Auch Angestellte oder Beamte sind relativ häufig in größerer Zahl, z.B. bei größeren Firmen oder Ämtern, zu finden. Selbstständige hingegen sind selten an einem Ort gemeinsam anzutreffen. Um dieser Problematik entgegenzuwirken, wurde die Studie online durchgeführt. Online Befragungen bringen jedoch selbst eine Reihe von Schwierigkeiten, die es bei einer derartigen Erhebung zu beachten gilt.

Diese, im Gegensatz zur postalischen Befragung, sehr günstige Erhebungsmethode erfreut sich gerade in der Marktforschung immer größerer Beliebtheit (Bortz & Döring, 2006). Häufig wird auf bekannten Internetseiten der Link zu der Onlineumfrage platziert, um eine möglichst große Stichprobe zu bekommen. Diese ist meist jedoch verzerrt, da Onlinefragebogen vor allem jenen Personen zusprechen, die häufig das Internet nutzen. Außerdem erhält man mit dieser Methodik einen breiten Querschnitt durch viele Berufsgruppen. Daher schied diese Möglichkeit die Zielgruppe zu erreichen für die vorliegende Studie aus. Stattdessen wurden gezielt E-Mails an Selbstständige ausgesickt. Das Internet und das Kommunikationsmittel E-Mail ist in der Arbeitswelt bereits sehr wichtig, so dass es nur wenig Betriebe gibt, die nicht über dieses Medium erreichbar sind.

Nun ergeben sich aufgrund des Direktversands an Selbstständige neue Probleme. Die immer größer werdende Anzahl an Werbebotschaften über das Internet, sogenannte Spam E-Mails, führen zu einer großen Informationsflut, die jeder Internetnutzer bewältigen muss. So kann es daher sein, dass ein E-Mail mit der Bitte an der Studie teilzunehmen gleich im Spamordner der betreffenden Person landet, oder aber aufgrund der häufigen Zusendungen solcher E-Mails diese nicht wahrgenommen, sondern gleich, als vermeintliche Spam – Nachricht, gelöscht wird.

Um diesem Problem zu entgehen, wurde die Wirtschaftskammer in die Untersuchung miteingebunden. Es wurden im Vorfeld an diverse Innungen, also an die Dachverbände einzelner Berufssparten, E-Mails verschickt, mit der Bitte zur Mitarbeit. Insgesamt konnten so fünf Innungen aus den Bundesländern Niederösterreich, Wien, Kärnten und Oberösterreich überzeugt werden, die Umfrage zu unterstützen. In Niederösterreich wurde von der Innung ein E-Mail an ca. 2 700 Betriebe der Gastronomie und Hotellerie verschickt, mit der Bitte den Onlinefragebogen auszufüllen. In Oberösterreich erklärte sich die Innung der Tischler zur Mitarbeit bereit. In diesem Fall wurde jedoch nur der E-Mail Verteiler zur Verfügung gestellt, und von mir persönlich die gleiche Aufforderung zur Mitarbeit verschickt. So wurden in etwa 900 Tischler erreicht. In Kärnten wurde derselbe Text wie bereits in den anderen Bundesländern in einem 14tägig erscheinenden Newsletter an ca. 4000 Hotellerie und Gastronomiebetriebe mitverschickt. In Wien erklärte sich die Innung der Gastronomie und Hotelleriebetriebe bereit mitzumachen. Auch hier wurde mir der E-Mailverteiler zur Verfügung gestellt, und die ca. 550 E-Mails von mir versandt. Weiters wurde in Wien auch an 500 Installateure der Link für den Onlinefragebogen durch die Wirtschaftskammer verschickt.

Um den Vergleich zweier Berufsgruppen hinsichtlich ihrer mentalen Kontostruktur anstellen zu können, war es notwendig, die Tischlerbetriebe in Niederösterreich (ca. 750 Betriebe) direkt anzuschreiben, da die Innung laut eigenen Auskünften über keinen E-Mailverteiler ihrer Betriebe verfügt.

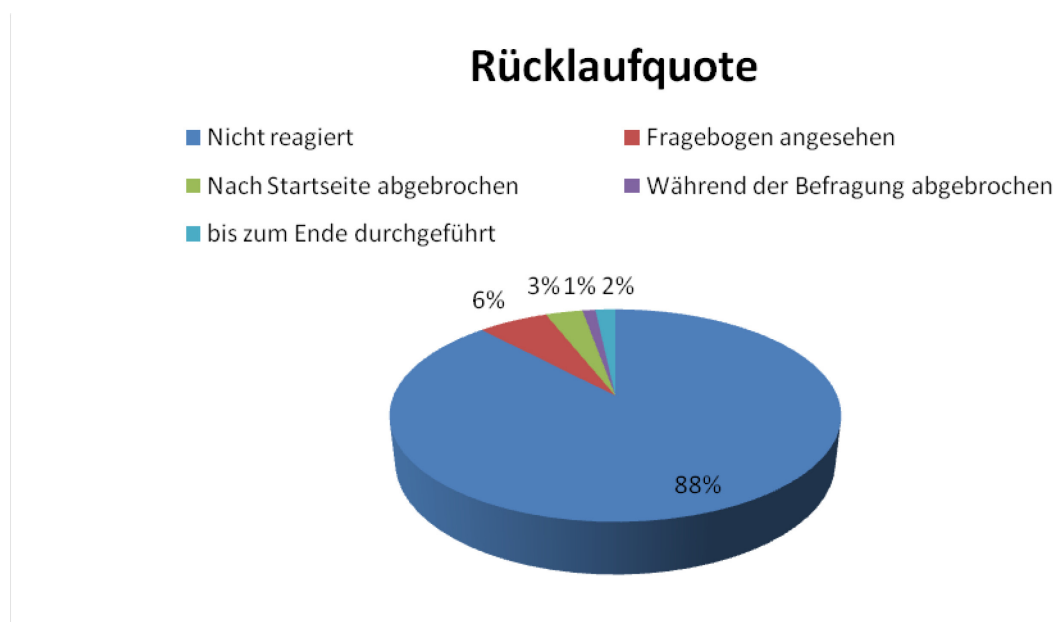
Insgesamt wurden so etwa 9750 Betriebe in 4 Bundesländer angeschrieben.

3.3.3. Stichprobenzusammensetzung

Insgesamt haben von den ca. 9750 angeschriebenen Betrieben 665 Personen den Fragebogen geöffnet. Dies entspricht einer Quote von ca. 7%. Von diesen 665 Personen, haben 189 Personen den Fragebogen vollständig ausgefüllt.

Mit anderen Worten, hat jeder dritte bis vierte der ca 7% der Selbstständigen, die sich den Fragebogen überhaupt angesehen haben, die Zeit genommen diesen bis zum Ende auszufüllen. Dies entspricht einer Gesamtrücklaufquote von ca 2%. Bei genauerer Betrachtung fällt auf, dass bereits 353 Personen (53% der Personen die den Link zum Fragebogen auswählten) nach der Startseite den Fragebogen wieder beendet haben. Sie haben also bereits ohne die Fragen zu kennen, beschlossen, nicht an der Befragung teilzunehmen. Die Abbildung 6 soll die Rücklaufquote noch einmal deutlich darstellen.

Abbildung 5: Rücklaufquote der insgesamt 9750 ausgesendeten Fragebögen



In Kärnten wurde die Bitte zur Mitarbeit per Newsletter ausgeschickt. Die deutlich geringere Rücklaufquote von weniger als 2 Promille spricht dafür, dass sich diese Art nicht eignet um Versuchspersonen zu lukrieren.

In den Bundesländern Niederösterreich und Wien wurden die Tourismus- und Gastronomiebetriebe einerseits, die Installateure andererseits, durch die

Wirtschaftskammer zur Mitarbeit ermuntert. Die Rücklaufquoten sprechen keine deutliche Tendenz aus. So konnte in Niederösterreich die höchste Rücklaufquote realisiert werden (3.3%), während die Installateure in Wien nur zu 1% bereit waren, an der Umfrage teilzunehmen.

In den Bundesländern Oberösterreich (Tischler), Niederösterreich (Tischler) und Wien (Gastronomie und Tourismus) wurde ein persönliches E-Mail verschickt ohne Hinweis auf die Mitarbeit der Wirtschaftskammer. Die Rücklaufquoten sind sehr unterschiedlich ausgefallen. In Oberösterreich beträgt diese 3.2%, bei den niederösterreichischen Tischlern 1.5% und für die wiener Gastronomie- und Tourismus 1.4%.

Es scheint daher wichtig zu sein, die Betriebe durch den direkten Kontakt zur Mitarbeit zu bitten. Eine bloße Aufforderung in Form eines Newsletters scheint wenig Beachtung zu finden und trägt daher nur unwesentlich zur Steigerung der Antwortquote bei.

Bei dieser Aufstellung sind jene Berufsgruppen nicht erfasst, die den Fragebogen zwar ausgefüllt haben, allerdings nie eine Aufforderung von Seiten der Wirtschaftskammer oder mir dazu bekommen haben. Diese sehr unterschiedlichen Berufsgruppen, müssen den Link zur Umfrage von Personen, die an der Umfrage teilgenommen haben, zugesandt bekommen haben.

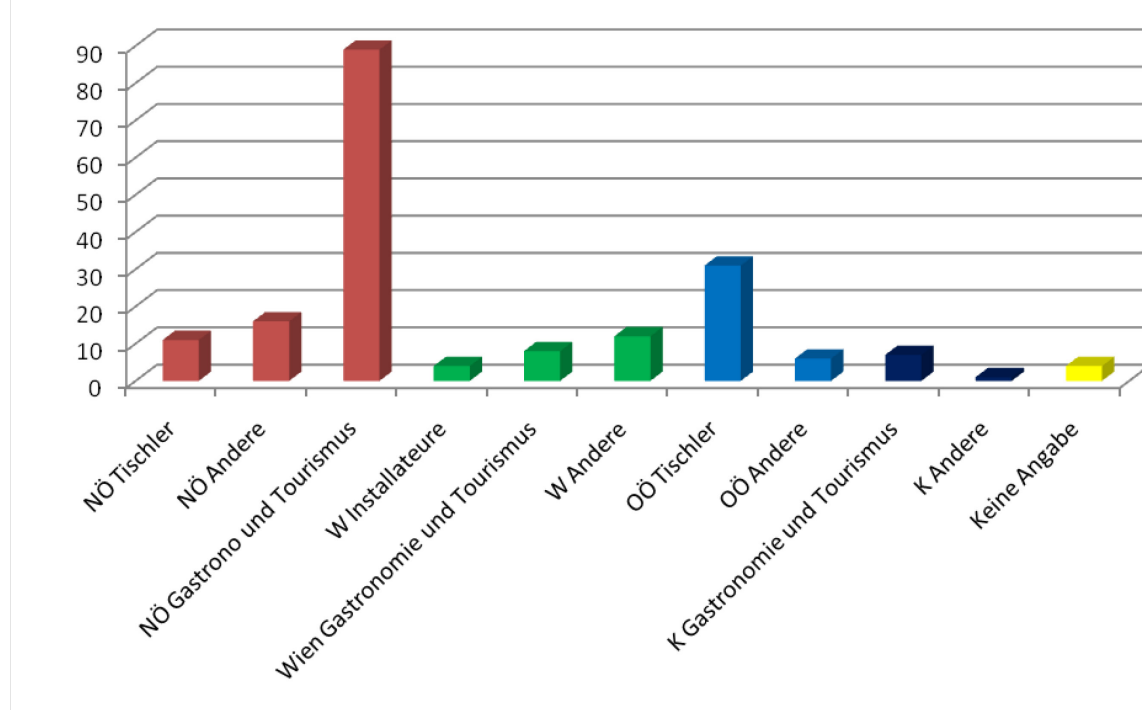
Für die Verteilung innerhalb der Berufsgruppen und des Bundeslandes zeigt Tabelle 2 die Rücklaufquote.

Tabelle 2: Häufigkeit der Teilnahme nach Berufsgruppe und Bundesland

		Ansässiges Bundesland des Betriebs				Gesamt
		K	NÖ	OÖ	W	
Berufsgruppe	Andere	1	16	6	12	35
	Gastronomie	4	68	0	1	73
	Installateur	0	0	0	4	4
	Keine Angabe	0	2	1	1	4
	Tischler	0	11	31	0	42
	Tourismus	3	21	0	7	31
Gesamt		8	118	38	25	189

Für die Stichprobe bedeutet dies eine sehr heterogene Zusammensetzung. Fast die Hälfte der Antworten (47%) stammt von niederösterreichischen Tourismus – und Gastronomiebetrieben. Abbildung 6 zeigt noch einmal deutlich die Verteilung der Berufsgruppen und der Bundesländer.

Abbildung 6: Verteilung der Betriebe über die Bundesländer



3.3.4 Ausschusskriterien

Zwei Personen wurden von der Untersuchung ausgeschlossen, da sie sich in einem Angestelltenverhältnis befinden. Auch die Frage der Ernsthaftigkeit, mit der der Fragebogen ausgefüllt wurde, führte, wie bereits in der Vorstudie erwähnt, zu einem Ausschluss, wenn der angegebene Wert unter 5 liegt. Aufgrunddessen wurden 13 Personen ausgeschlossen. Insgesamt wurden somit von den 189 Datenstätzen 15 aus der weiteren Auswertung entfernt.

In einem zweiten Schritt wurde ein genaues Augenmerk auf das Antwortverhalten der Teilnehmer gelegt. Wenn eine Person bei jeder Frage den gleichen Wert zugeordnet hat, liegt der Verdacht nahe, dass diese sich nicht die Zeit nehmen wollte, jede Frage genau zu lesen und gewissenhaft zu beantworten. Gerade bei den letzten Fragen war dies bei einigen Personen der Fall. Zwei Personen wurden deswegen von der weiteren Auswertung ausgeschlossen. Im ersten Fall wurden die letzten 12 Items im zweiten Fall die letzten 9 Items jeweils mit dem Wert 1 (trifft nicht zu) beantwortet.

Auffällig bei der Durchsicht war, dass gerade die letzten fünf Items häufig mit dem Wert 1 (trifft nicht zu) beantwortet wurden. Bei 20 Teilnehmern war dies der Fall. Die letzten fünf Items waren zum Thema Steuerhinterziehung. Diese Fragen waren sehr lange und beanspruchten den Leser sicherlich mehr als die vorangegangenen Items. Grundsätzlich wäre es daher nicht möglich zu sagen, ob die Personen tatsächlich ihr ehrliches Steuerverhalten ausdrücken wollten, oder ob sie nur den Fragebogen abkürzen wollten und daher sich immer derselben Antwortmöglichkeit bedient haben. Um genau diesem Problem entgegen zu wirken, wurden die letzten 10 Items (Steuervermeidung und Steuerhinterziehung) jeweils in zufälliger Reihenfolge vorgegeben. Daher werden nur solche Personen von der weiteren Untersuchung ausgeschlossen, die bei beiden Skalen ein auffälliges Antwortmuster zeigten.

Trotz der zufälligen Rotation der Items ist es auffällig häufig (bei 20 Personen), dass nur der Wert 1 als Antwort gegeben wurde. Denkbar wäre, dass die etwas kürzeren Items der Steuervermeidung gelesen, die der Steuerhinterziehung allerdings nur überflogen wurden.

Da das Hauptziel dieser Studie die Skalierung der Mental Accounting Skalen ist, und diese als erste vorgegeben wurde, bleiben diese 20 Datensätze für die Auswertung in der Studie. Die Ergebnisse der Skala Steuerhinterziehung werden jedoch mit besonderer Vorsicht interpretiert. Als Interpretationshilfe kann die direkte Frage nach der Steuerhinterziehung gesehen werden.

3.3.5 Stichprobenbeschreibung

Zur Auswertung wurden 172 Datensätze herangezogen. Die Stichprobe setzte sich wie folgt zusammen.

Das Alter der Teilnehmer lag zwischen 25 und 72 Jahren. Der Mittelwert beträgt 46 (SD = 8.75).

Die Geschlechterverteilung innerhalb der Stichprobe spiegelt die Tatsache wider, dass mehr Männer selbstständig sind, als Frauen. 125 der befragten Personen sind männlich (ca. 73%), 47 sind weiblich (ca. 27%). Entsprechend der Statistik Austria (2009) bildet in etwa die tatsächliche Verteilung innerhalb der Bevölkerung ab. So waren im Jahr 2009 etwa 66% der Selbstständigen männlich. Aufgrund der gewählten Berufe lässt sich die geringe Überpräsenz der Männer erklären, da Tischler und Installateure traditionell männerdominierte Berufszweige darstellen.

Knapp 93% der Stichprobe leisten sich einen Steuerberater. Gerade einmal 13 Personen machen ihre Steuererklärung ohne professionelle Hilfe.

60% der Befragten haben ein Nettojahreseinkommen unter 30 000 Euro. Immerhin 11.6 % verdienen mehr als 60 000 Euro im Jahr. 11% der Probanden wollten die Einkommenshöhe nicht angeben. Tabelle 3 zeigt eine genaue Aufstellung der demographischen Daten im Bezug auf die Berufsgruppe.

Tabelle 3: Häufigkeitstabelle nach Berufsgruppe getrennt

		Gastro nomie	Touris mus	Tischler	Installa teur	Andere	Gesamt
Geschlecht	M	45	18	34	4	24	125
	W	22	11	5	0	9	47
Steuerberater	Ja	65	27	34	3	30	159
	Nein	2	2	5	1	3	13
Nettojahres- Einkommen (in 10 000)	> 10	16	4	4	1	2	27
	10 – 20	17	5	18	0	6	46
	20 – 30	10	4	7	1	9	31
	30 – 40	10	2	2	0	3	17
	40 – 50	1	3	0	0	2	6
	50 – 60	2	3	0	0	1	6
	< 60	7	4	2	1	6	20
	Keine Angabe	4	4	6	1	4	19
Bundesland	K	4	3	0	0	1	8
	NÖ	62	19	10	0	17	108
	OÖ	0	0	29	0	5	34
	W	1	7	0	4	10	22
Berufserfahrung (in Jahren)	0 – 8	30	6	12	0	11	59
	9 – 21	16	11	14	3	14	58
	< 21	21	12	13	1	8	55
Anzahl der Mitarbeiter	0 – 1	14	4	15	1	14	48
	2 – 4	29	5	7	2	8	51
	5 – 8	16	6	7	1	5	35
	ab 8	8	14	10	0	6	38

3.3.6 Die Skalierung der Mental Accounting Skala

Wie bereits in Kapitel 3.2.3. beschrieben, legt die Vorstudie und die Expertendiskussion eine Gruppierung der Items für die Mental Accounting Skala in drei Subskalen nahe.

Diese drei Subskalen, *Real Accounting*, *Mental Accounting* und *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens*, werden sowohl getrennt als auch gemeinsam mit Hilfe einer Faktorenanalyse, Reliabilitätsanalyse und ihrer deskriptiv Statistik auf ihre Validität überprüft.

Im ersten Schritt wurden Deskriptivstatistiken der Skalen berechnet. Außerdem wurde die Normalverteilung mit Hilfe von Histogrammen und Kolomogrov – Smirnoff Tests überprüft. Dabei wurden solche Items aus der jeweiligen Skala ausgeschlossen, die einen Median mit dem Wert von 1, 2, 6 oder 7 haben. Hier zeigen sich Boden – und Deckeffekte und daher eignet sich das Item nicht, um adäquat zwischen Integration und Segregation zu diskriminieren.

Die Skala *Real Accounting* erfasst ob die Teilnehmer ein reelles Bankkonto für Steuern und andere Abgaben führen. Es wird hierbei also die tatsächliche Trennung von Netto – und Bruttoeinkommen erfasst. Die Skala besteht aus 5 Items die jeweils von 1 (trifft nicht zu) bis 7 (trifft sehr zu) bewertet wurden.

Wie in Tabelle 4 zu sehen, sind bei zwei Items Deckeneffekte erkennbar. Sowohl bei dem Item Real Accounting 1 als auch beim Item Real Accounting 5 ist der Median und der Mittelwert sehr hoch. Das 88 Personen mit 7 (trifft sehr zu) bewertet, Item Real Accounting 5 sogar von 135 Personen, das 77.6% der Befragten entspricht.

Tabelle 4: Items der *Real Accounting Skala*

Item	M	SD	Median
Real Accounting 1: Als Selbstständiger ist es sinnvoll, sich regelmäßig einen bestimmten Betrag vom Unternehmenskonto als Gehalt auszubezahlen und den Rest des Geldes nicht als „eigenes“ Geld zu betrachten.	5.67	1.80	6.5
Real Accounting 2: Um bei Nachforderungen bzw. Bescheiden der Steuerbehörden liquide zu sein, lege ich mir immer etwas Geld beiseite.	4.08	2.07	4
Real Accounting 3: Erfahrung nach ist es gut ein eigenes Konto zu haben, auf dem man sich einen bestimmten Betrag für die Einkommenssteuer zur Seite legt.	3.59	2.15	3
Real Accounting 4: Ich finde es ist notwendig, sich zeitgerecht einen entsprechenden Geldbetrag extra für die Einkommenssteuer zur Seite zu legen.	4.65	1.89	5
Real Accounting 5: Ich kann jeden Selbstständigen nur empfehlen, getrennte Geschäfts- und Privatkonten zu führen.	6.38	1.50	7

Aufgrund des geringen diagnostischen Werts dieser beiden Items wurden sie für die weitere Auswertung ausgeschlossen.

Die *Mental Accounting Skala* besteht aus 6 Items welche ebenfalls von 1(trifft nicht zu) bis 7 (trifft sehr zu) zu bewerten waren. Die *Mental Accounting Skala* erfasst die mentale Trennung zwischen Einkommen und Steuern.

Wie in Tabelle 5 zu sehen, zeigt sich ein Deckeneffekt bei Item Mental Accounting 5. Es wurde ein Median von 6 festgestellt. 63 Personen (37%) antworten bei dieser Frage mit dem Wert 7. Die Verteilung ist stark rechtsschief.

Tabelle 5: Items der *Mental Accounting Skala*

Item	M	SD	Median
Mental Accounting 1: Beim Kalkulieren meiner Preise berechne ich immer exakt, wie viel nach Abzug meiner Fixkosten und der Einkommenssteuer für mich privat übrig bleibt.	3.56	1.94	3
Mental Accounting 2: Wenn ich Geld einnehme, denke ich automatisch an die später anfallenden Steuern.	4.63	2.08	5
Mental Accounting 3: Ich überlege bereits zu Beginn jedes Geschäftsjahres bei meiner Umsatzplanung, wie viel Fixkosten und wie viel Steuern anfallen werden.	4.40	2.13	5
Mental Accounting 4: Sofort wenn ein Kunde bezahlt, ziehe ich gedanklich ungefähr den Anteil ab, den ich als Steuern zahlen muss.	3.24	2.12	3
Mental Accounting 5: Während des Jahres beschäftige ich mich nicht mit dem Thema Steuern, da gegen Jahresende ohnehin eine Forderung seitens der Finanzbehörde kommt.	5.30	1.80	6
Mental Accounting 6: Ich weiß relativ genau, wie viel Geld ich für die Einkommenssteuer beiseite legen muss.	4.74	1.72	5

Die Skala *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens* besteht aus 6 Items, welche wieder von 1 (trifft nicht zu) bis 7 (trifft sehr zu) zu bewerten waren. Die Skala erfasst, in wie weit das gesamte Bruttoeinkommen als Besitz wahrgenommen wird. Sie kann als Gegenteil der *Mental Accounting Skala* verstanden werden. Sie misst Integration.

Bei dieser Skala wurden Bodeneffekte in drei Items festgestellt. Item Bruttoeinkommen 1 weist einen Median von 2, die beiden anderen (Bruttoeinkommen 3, Bruttoeinkommen 5) von 1 auf. Die Verteilungen sind stark linksschief. Die Analyse der Häufigkeiten der gewählten Antwortalternativen sprechen sich auch für einen Bodeneffekt aus. Bruttoeinkommen 1 wurde 79mal mit dem Wert 1 beantwortet, Bruttoeinkommen 3 90mal und Bruttoeinkommen 5 sogar 103mal. Alle drei Items wurden daher von der weiteren Auswertung ausgeschlossen.

Tabelle 6: Items der *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens- Skala*

Item	M	SD	Median
Bruttoeinkommen 1: Was ich zum Leben brauche, nehme ich mir einfach vom Konto meines Unternehmens.	2.76	2.12	2
Bruttoeinkommen 2: Im Gegensatz zu Angestellten muss man als Selbstständiger die Steuer aus der eigenen Tasche bezahlen.	3.68	2.18	4
Bruttoeinkommen 3: Die Einnahmen meines Unternehmens sind mein Vermögen, über das ich frei verfügen kann.	2.43	1.88	1
Bruttoeinkommen 4: Die Einkommenssteuer ist ja eigentlich nur Geld, das wir Selbstständige für die Regierung einnehmen und weiterleiten; bezahlen müssen diese meine Kunden.	4.37	2.12	4.5
Bruttoeinkommen 5: Wichtig als Selbstständiger ist, dass man das Einkommen nicht als sein eigenes Geld versteht, solange die Steuer und andere Abgaben nicht bezahlt sind.	2.00	1.62	1
Bruttoeinkommen 6: Das Geld, das ich dem Staat als Einkommenssteuer zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.	3.39	2.13	3

Nach der ersten Analysephase wurden insgesamt 6 der 17 Items aufgrund von Boden- und Deckeneffekten ausgeschlossen.

Als nächster Auswertungsschritt wurde eine Faktorenanalyse für die jeweiligen Skalen erstellt. Dies dient zur Überprüfung, ob die Items tatsächlich nur auf eine Dimension lassen. Es wurde eine Hauptkomponentenanalyse gerechnet.

Wie Tabelle 7 zeigt, kann sowohl bei der Real Accounting als auch bei der Mental Accounting Skala die theoretisch angenommene Eindimensionalität durch die Faktorenanalyse bestätigt werden. Die drei verbleibenden Items der Real Accounting Skala als auch die 5 Items der Mental Accounting Skala laden jeweils auf einen Faktor.

Tabelle 7: Faktorenladung der Items der Real und Mental Accounting Skalen

	Faktorenladung		Faktorenladung
Real Accounting2	.70	Mental Accouting1	.74
Real Accounting3	.76	Mental Accouting2	.72
Real Accounting4	.74	Mental Accouting3	.71
		Mental Accouting4	.64
		Mental Accounting6	.60

Wie Tabelle 8 zeigt, lädt ein Item (Bruttoeinkommen 4) der *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens - Skala* nicht auf dem gemeinsamen Faktor.

Tabelle 8: Faktorenladung der Items der Bruttoeinkommens - Skala

	Faktorenladung
Bruttoeinkommen2	-.14
Bruttoeinkommen4	.82
Bruttoeinkommen6	.81

Explorativ wurde eine Faktorenanalyse mit dem Item Bruttoeinkommen 2 und den Items der anderen Skalen durchgeführt. Auch hier zeigt sich ein eigener Faktor für das Item Bruttoeinkommen 2. Da dieses Item offensichtlich eine andere Dimension misst, und nicht zur gefundenen Faktorenstruktur der anderen Skalen passt, wird es von der weiteren Untersuchung ausgeschlossen.

Im dritten Schritt wird eine Faktorenanalyse für die restlichen 10 Items gerechnet. Auch hier wird wieder eine Hauptkomponentenanalyse gerechnet und es zeigen sich drei Faktoren.

Die rotierte Komponentenmatrix (Tabelle 9) zeigt, dass sowohl die Real Accounting Items als auch die Mental Accounting Items auf einem Faktor hoch laden. Die beiden Items Real Accounting 3 und Real Accounting 4 zeigen jedoch eine noch höhere Ladung auf einem dritten Faktor. Die beiden Items Bruttoeinkommen 4 und

Bruttoeinkommen 6 weisen eine negative Ladung auf Faktor 1 auf. Sie weisen weiters eine mittlere Faktorladung in Faktor 2 bzw. Faktor 3 auf.

Tabelle 9: Rotierte Strukturmatrix der gesamten Mental Accounting Skala

	Komponente		
	1	2	3
Real Accounting2	.61	.21	-.44
Real Accounting3	.28	.22	-.80
Real Accounting4	.24	.10	-.79
Mental Accouting1	.71	.30	-.27
Mental Accouting2	.71	.24	-.23
Mental Accouting3	.75	.01	-.10
Mental Accouting4	.58	.07	-.41
Mental Accounting6	.63	-.04	-.13
Bruttoeinkommen4	.05	.79	-.34
Bruttoeinkommen6	.20	.82	-.01

Eine Korrelationsanalyse (Tabelle 10) aller 10 Items zeigt, dass die beiden Items Bruttoeinkommen 4 und Bruttoeinkommen 6 kaum den anderen Items korrelieren.

7 der 10 Korrelationen zwischen den 5 Items der *Mental Accounting Skala* und den beiden Items der *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens - Skala* sind nicht signifikant. 2 der 6 Korrelationen zwischen den drei Items der *Real Accounting Skala* mit der *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens - Skala* sind ebenfalls nicht signifikant.

Als letzter Schritt der Skalenskalierung wird die Reliabilitätsanalyse für die jeweiligen Skalen berechnet. Die *Real Accounting Skala* weist ein mittleres Cronbach α von 0.58 auf. Die *Mental Accounting Skala* hat einen besseren Wert von 0.72. Die *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens - Skala* hat ein Cronbach α von 0.52.

Tabelle 10: Korrelationsmatrix der gesamten Mental Accounting Skala

	Real Accounting2	Real Accounting3	Real Accounting4	Mental Accounting1	Mental Accounting2	Mental Accounting3	Mental Accounting4	Mental Accounting6	Bruttoein kommen kommen4	Bruttoein kommen 6
Real Accounting2	1,00									
	Korrelationskoeffizient	.29	.31	.35	.40	.37	.24	.30	-.16	-.16
	Sig. (2-seitig)	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.04	.03
Real Accounting3		1,00								
	Korrelationskoeffizient	.29	1,00	.24	.20	.15	.32	.07	-.23	-.12
	Sig. (2-seitig)	.00	.00	.00	.01	.04	.00	.35	.00	.11
Real Accounting4			1,00							
	Korrelationskoeffizient	.31	.36	1,00	.19	.20	.22	.27	-.19	-.08
	Sig. (2-seitig)	.00	.00	.01	.01	.03	.00	.00	.01	.32
Mental Accounting1				1,00						
	Korrelationskoeffizient	.35	.24	.19	1,00	.41	.37	.32	-.19	-.22
	Sig. (2-seitig)	.00	.00	.01	.00	.00	.00	.00	.01	.00
Mental Accounting2					1,00					
	Korrelationskoeffizient	.40	.20	.41	1,00	.39	.36	.31	-.13	-.23
	Sig. (2-seitig)	.00	.01	.00	.00	.00	.00	.00	.10	.00
Mental Accounting3						1,00				
	Korrelationskoeffizient	.37	.15	.16	.40	1,00	.29	.36	.02	-.12
	Sig. (2-seitig)	.00	.04	.03	.00	.00	.00	.00	.84	.11
Mental Accounting4							1,00			
	Korrelationskoeffizient	.24	.32	.22	.37	.29	1,00	.20	-.05	-.12
	Sig. (2-seitig)	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.01	.54	.13
Mental Accounting6								1,00		
	Korrelationskoeffizient	.30	.07	.32	.31	.36	.20	1,00	-.04	-.05
	Sig. (2-seitig)	.00	.35	.00	.00	.00	.01	.57	.49	.00
Bruttoeinkomme n4									1,00	
	Korrelationskoeffizient	-.16	-.23	-.19	-.13	.02	-.05	-.04	1,00	.34
	Sig. (2-seitig)	.04	.00	.01	.10	.84	.54	.57	.34	.00
Bruttoeinkomme n6										1,00
	Korrelationskoeffizient	-.16	-.12	-.08	-.22	-.12	-.17	-.05	.34	1,00
	Sig. (2-seitig)	.03	.11	.32	.01	.11	.13	.49	.00	.00

Von den Anfangs 17 Items wurden aufgrund von Boden – und Deckeneffekten 6 Items aus der weiteren Auswertung ausgeschlossen. Diese Items haben wenig diagnostischen Wert, da sie von einer Vielzahl von Personen gleich beantwortet werden. Sie eignen sich also nicht, um Unterschiede festzustellen.

Die Faktorenanalyse bestätigte im Großen und Ganzen die erwartete Eindimensionalität der Skalen. Diese scheinen wirklich nur das jeweilige Konstrukt zu erfassen. Ausnahme stellte die *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens - Skala* dar, weswegen ein Item dieser Skala ausgeschlossen werden musste.

Die Korrelationsmatrix zeigte weiters, dass die Items der *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens - Skala* kaum mit den anderen Skalen korrelieren. Es scheint, als würde hier etwas gemessen werden, dass nicht wie angenommen Integration ist. Wäre dies der Fall, so müsste eine negative Korrelation mit der *Skala Mental Accounting* vorliegen. Da auch die Reliabilität gering ist, wird diese Skala für die Hypothesenprüfung nicht verwendet. Es ist nicht klar, was diese Skala genau erfasst, und sie misst mit geringer Qualität.

Die über alle Personen gerechneten Mittelwerte der Skalen *Real Accounting* und *Mental Accounting* korrelieren hoch miteinander ($r = .48$, $p = .00$) und sind bei einem Signifikanzniveau von .01 signifikant.

3.3.7. Die Konstruktvalidierung der anderen Skalen

Um den Fragestellungen nachgehen zu können, wurden, wie bereits erwähnt, noch eine Kurzfassung der Motivational Postures, eine Kurzskala zur Reaktanz und der TAX - I vorgegeben.

Die Kurzversion der Motivational Postures besteht aus 10 Items, wobei jeweils 2 die 5 verschiedenen Grundhaltungen gegenüber Steuern erfassen sollen. Die Reaktanzskala besteht ebenfalls aus 2 Items. Die 6 Skalen zu je 2 Items werden mit Korrelations – und Reliabilitätsanalysen überprüft.

Tabelle 11: Zusammenfassung der statistischen Kennwerte der Motivational Postures und der Reaktanz Skala

	Korrelation	Cronbach Alpha
Commitment	.77*	.86
Capitulation	.25*	.39
Game Playing	.52*	.69
Resistance	.47*	.64
Disengagement	.12	.21
Reaktanz	.53*	.69

* p = .01

Wie aus der Tabelle 11 hervorgeht, zeigen die beiden Items zu Disengagement eine sehr geringe, nicht signifikante, Korrelation. Auch das Cronbach Alpha ist sehr gering, weshalb die Ergebnisse dieser Skala mit Vorsicht zu interpretieren sind. Die beiden Items der Capitulation Skala korrelieren zwar signifikant, aber auf einem sehr geringen Niveau. Die Korrelationen und die Reliabilitäten der anderen vier Skalen sind zufriedenstellend.

Wie eingangs beschrieben (Kapitel 2.2.4), können die 5 Motivational Postures auch zu zwei Grundhaltungen zusammengefasst werden: Deference (bestehend aus Commitment und Capitulation) und Defiance (besteht aus Game Playing, Resistance und Disengagement).

Deference

Alle Items korrelieren signifikant miteinander. Die Faktorenanalyse ergibt einen Faktor, auf den die vier Items der Skala laden (Tabelle 12). Die Reliabilitätsanalyse ergibt einen Wert von .74. Die Skala Deference scheint daher für die weitere Auswertung geeignet.

Tabelle 12: Faktorenladung der Items der Deference Skala

Item	Faktorenladung
Ich sehe es als meine Verantwortung meinen Steueranteil zu bezahlen.	.89
Ich fühle mich moralisch verpflichtet meine Steuern zu bezahlen.	.86
Egal wie kooperativ oder unkooperativ die Finanzbehörde auch sein mag, die beste Strategie ist es, mit ihr zusammenzuarbeiten	.57
Das Steuersystem mag nicht perfekt sein, für die meisten von uns erfüllt es aber seinen Zweck gut genug.	.68

Defiance

Aufgrund der sehr schlechten statistischen Kennwerte kann diese Skala nicht gebildet werden. Die Items korrelieren kaum miteinander und eine Faktorenanalyse zeigt, dass die Items auf drei unterschiedlichen Faktoren laden. Diese Skala wird daher für die weitere Analyse nicht verwendet.

Steuervermeidung

Eine Faktorenanalyse(Tabelle 13) ergibt zwei Komponenten. Das erste und dritte Item der Steuervermeidungsskala weisen eine hohe Faktorladung bei Komponente 2 auf. Diese beiden Items werden daher aus der Untersuchung ausgeschlossen. Die Faktorenanalyse (Tabelle 14) mit den verbleibenden Items ergibt eine hohe Ladung aller drei verbliebenen Items auf einer Dimension.

Tabelle 13: Rotierte Faktorenladungen der Items der Steuervermeidungsskala

	Komponente	
	1	2
Sie könnten sich selbst genau mit dem Steuergesetz auseinandersetzen, um nach Einsparungsmöglichkeiten zu suchen. Wie wahrscheinlich würden Sie sich genau mit dem Steuergesetz auseinandersetzen?	.09	.90
Sie könnten in Ihrer Privatwohnung noch Lärmschutzfenster einbauen lassen und die entstandenen Kosten als Wohnraumsanierung in Ihrer Steuererklärung geltend machen. Damit würde sich Ihre Steuerlast reduzieren. Wie wahrscheinlich würden Sie die Wohnraumsanierung vornehmen?	.81	.04
Sie könnten einen Kurs besuchen, der Sie über derzeitige steuerliche Absetzmöglichkeiten informiert. Wie wahrscheinlich würden Sie einen solchen Kurs besuchen?	.52	.74
Sie könnten geringwertige Wirtschaftsgüter (z.B.: PC, Scanner, und andere Anschaffungen unter € 400,--), die Sie jedoch zur Zeit nicht benötigen, für Ihr Unternehmen anschaffen, um Ihre Bemessungsgrundlage zu verringern. Wie wahrscheinlich würden Sie solche Güter anschaffen?	.58	.26
Sie könnten Bildungsausgaben, die Sie für Ihre MitarbeiterInnen hatten, als Bildungsfreibetrag von Ihrer Steuer absetzen. Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie den Bildungsfreibetrag nutzen?	.72	.21

Tabelle 14: Faktorenladung der Items der Steuervermeidungsskala

Item	Faktorenladung
Sie könnten in Ihrer Privatwohnung noch Lärmschutzfenster einbauen lassen und die entstandenen Kosten als Wohnraumsanierung in Ihrer Steuererklärung geltend machen. Damit würde sich Ihre Steuerlast reduzieren. Wie wahrscheinlich würden Sie die Wohnraumsanierung vornehmen?	.78
Sie könnten geringwertige Wirtschaftsgüter (z.B.: PC, Scanner, und andere Anschaffungen unter € 400,--), die Sie jedoch zur Zeit nicht benötigen, für Ihr Unternehmen anschaffen, um Ihre Bemessungsgrundlage zu verringern. Wie wahrscheinlich würden Sie solche Güter anschaffen?	.78
Sie könnten Bildungsausgaben, die Sie für Ihre MitarbeiterInnen hatten, als Bildungsfreibetrag von Ihrer Steuer absetzen. Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie den Bildungsfreibetrag nutzen?	.62

Die Reliabilitätsanalyse ergibt ein Cronbach $\alpha = .53$.

Steuerhinterziehung

Die Faktorenanalyse ergibt hohe Ladungen auf eine Komponente.

Tabelle 15: Faktorenanalyse der Items der Steuerhinterziehung

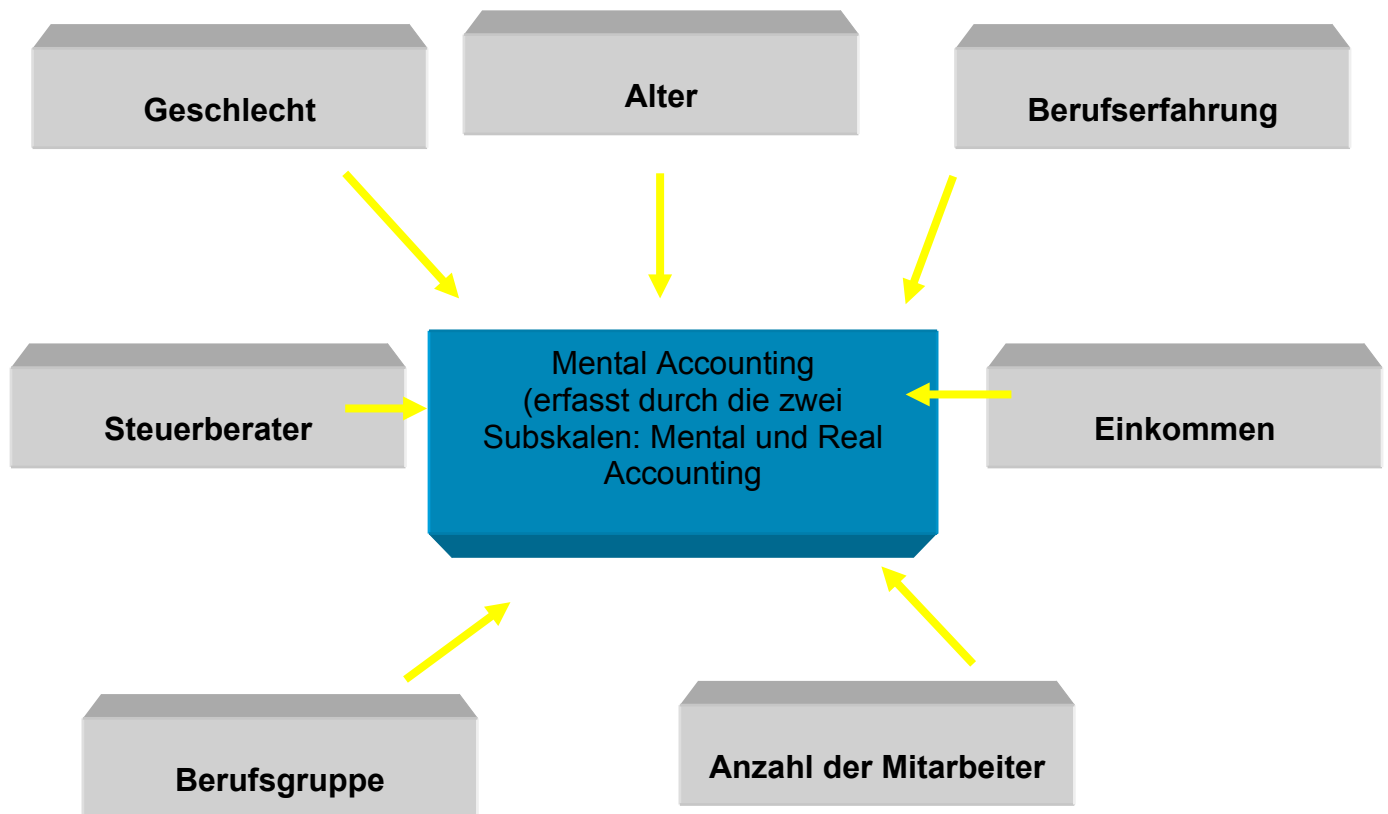
Item	Faktorenladung
Sie könnten Rechnungen von Abendessen mit Ihren FreundInnen absichtlich als Geschäftsessen deklarieren. Wie wahrscheinlich würden Sie diese Rechnungen als Geschäftsessen deklarieren?	.68
Eine Kundin hat bar bezahlt und keine Rechnung verlangt. Sie könnten diese Einnahme in Ihrer Steuererklärung absichtlich weglassen. Wie wahrscheinlich würden Sie diese Einnahme weglassen?	.77
Sie waren im Ausland, um Verwandte zu treffen und eine kurze Unterredung mit einer Ihrer LieferantInnen zu führen. Trotzdem könnten Sie die Hotelkosten und das Essen, auf das Sie Ihre Verwandten eingeladen haben, als Geschäftsreise bzw. -essen deklarieren. Wie wahrscheinlich würden Sie diese Ausgaben als Geschäftsreise bzw. essen deklarieren?	.74
Vor kurzem haben Sie im Unternehmen einer Bekannten an einem Projekt mitgearbeitet. Nun könnten Sie diesen steuerpflichtigen Zusatzverdienst in Ihrer Steuererklärung verschweigen. Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie diesen Zusatzverdienst verschweigen?	.69
Sie haben einen Teil Ihrer Ware privat eingekauft. Sie könnten diese Ware später an StammkundInnen weiterverkaufen und den dabei erzielten Gewinn in Ihrer Steuererklärung verschweigen. Wie wahrscheinlich würden Sie den erzielten Gewinn in Ihrer Steuererklärung verschweigen?	.79

Die Reliabilitätsanalyse ergibt einen Wert von Cronbach $\alpha = .79$. Auffällig sind jedoch Bodeneffekte bei vier der fünf Items. Dies ist möglicherweise dadurch zu erklären, dass Personen Angst davor haben, sich selbst einer Straftat zu bezichtigen. Dies wäre jedoch der Fall, wenn man mit hohen Werten geantwortet hätte.

3.3.8 Einfluss auf Mental Accounting

Als erstes werden nun die Einflussgrößen, die Mental Accounting beeinflussen könnten, genauer untersucht und die Ergebnisse dargestellt. Abbildung 7 soll noch einmal einen Überblick über mögliche Einflussfaktoren geben, die in dieser Untersuchung erhoben wurden.

Abbildung 7: Überblick über mögliche Einflussfaktoren



Mögliche Beeinflussung ↓

Geschlecht

D2

Gibt es einen Zusammenhang zwischen dem biologischen Geschlecht der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

Zur Beantwortung der Frage, ob Männer und Frauen sich in ihrer mentalen Buchhaltung unterscheiden, wurden die Mittelwerte (Tabelle 16) mit Hilfe eines T - Tests verglichen. Es zeigte sich weder in der *Mental Accounting Skala* ($t = - .21$, $p = .52$) noch in der *Real Accounting Skala* ($t = .22$, $p = .65$) ein Unterschied.

Tabelle 16: Mittelwerte der *Real Accounting Skala* und der *Mental Accounting Skala*

		Geschlecht	
		Männlich	Weiblich
		(n = 125)	(n = 47)
Real Accounting	Mittelwert	4.12	4.06
	Standardabweichung	1.48	1.58
Mental Accounting	Mittelwert	4.10	4.15
	Standardabweichung	1.39	1.37

Alter

D1

Gibt es einen Zusammenhang zwischen dem Alter der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

Eine Korrelationsanalyse der Alterseffekte und der *Mental Accounting* ($r = .03$, $p = .73$) und *Real Accounting Skalen* ($r = .11$, $p = .16$) zeigen keine signifikanten Zusammenhänge. Erst die genauere Analyse potentieller Alterseffekte zeigt eine U – förmige Verteilung sowohl der *Mental* als auch der *Real Accounting Skala* (Abbildung 9 und 10). Das Alter wurde dazu nach dem Alter anhand der Perzentile in drei gleich große Gruppe geteilt. Der untere Bereich (jung) liegt zwischen 25 – 43, der mittlere (mittel) zwischen 43 – 50 und der höchste Bereich (alt) beginnt mit 50. Diese Einteilung erhält man aufgrund der Überrepräsentativität der 40 – 50 Jährigen in der Stichprobe.

Abbildung 8: Mittelwerte der Real Accounting Skala nach Alter

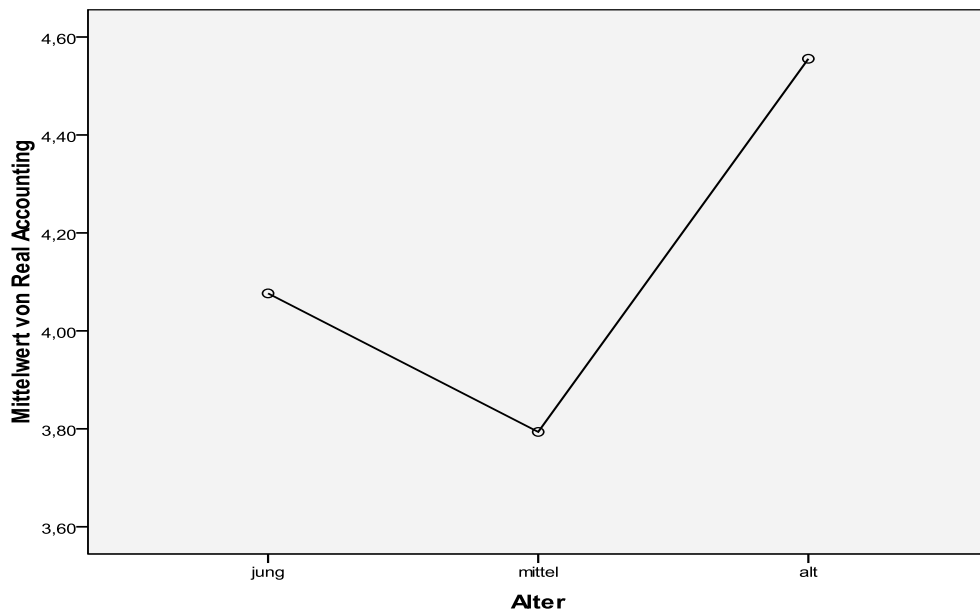
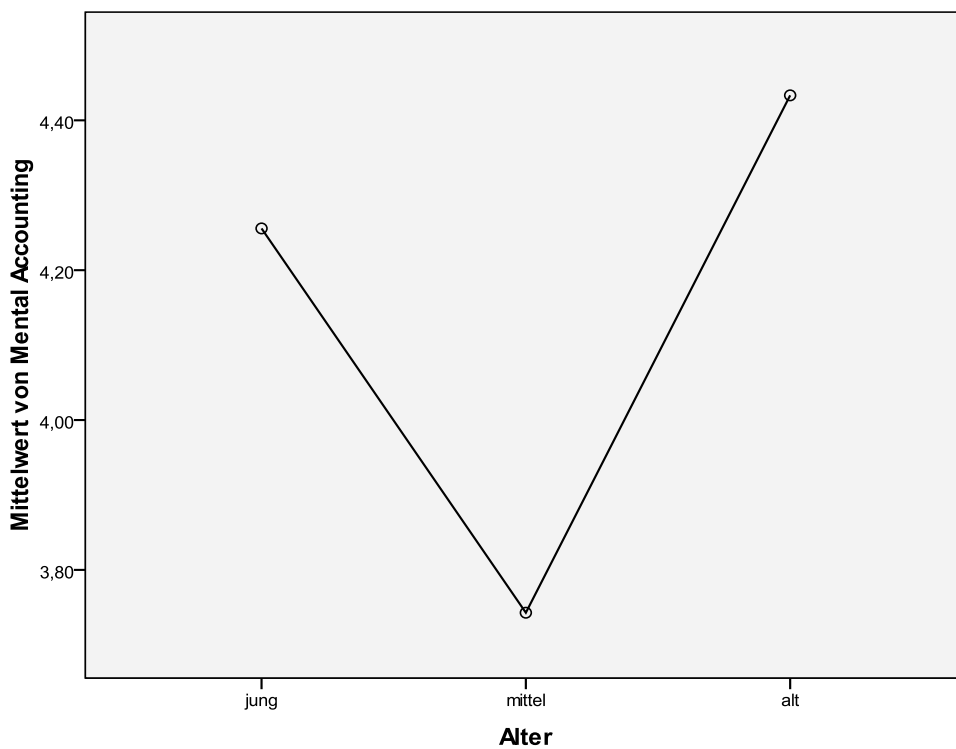


Abbildung 9: Mittelwerte der Mental Accounting Skala nach Alter



Auch wenn hier kein linearer Zusammenhang von Alter und mentaler Buchführung angenommen werden kann, wird ein lineares Modell gerechnet. Eine nichtlineare Regression wäre mit vielen Problemen verbunden (Backhaus, Erichson, Plinke & Weiber, 2008) und ihre Anwendung daher fehleranfällig. Backhaus et al. (2008, S. 503) empfehlen „nichtlineare Zusammenhänge durch lineare Modelle zu approximieren“.

Ein Boxplot zeigt bei der *Real Accounting Skala* vier Ausreißer. Diese werden für die weitere Untersuchung entfernt. Mit den übrigen Daten wird eine ANOVA (Tabelle 17) mit dem Post-Hoc-Test Bonferroni (Tabelle 18) gerechnet. Die ANOVA bestätigt die in Abbildung 9 und 10 dargestellten Unterschiede.

Tabelle 17: Varianzanalyse der *Real Accounting Skala* in Abhängigkeit vom Alter

	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	24.31	2	12.15	5.97	.00
Innerhalb der Gruppen	335.89	165	2.03		
Gesamt	360.20	167			

Wie der Bonferroni Test zeigt, unterscheiden sich vor allem die Altersklassen mittel und alt.

Tabelle 18 Post Hoc Analyse der Unterschiede in der *Real Accounting Skala* zwischen den Altersgruppen

Alter	Alter	Mittlere Differenz	Standardfehler
jung	mittel	.47	.26
	alt	-.47	.27
mittel	jung	-.47	.26
	alt	-.95*	.27
alt	jung	.47	.27
	mittel	.95*	.27

* $\alpha = .05$

Für die Mental Accounting Skala zeigten sich keine Ausreißer im Boxplot. In Tabelle 19 ist die Varianzanalyse abgebildet.

Tabelle 19: Varianzanalyse der *Mental Accounting Skala* in Abhängigkeit vom Alter

	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	14.80	2	7.40	4.01	.02
Innerhalb der Gruppen	311.67	169	1.84		
Gesamt	326.47	171			

Eine Post Hoc Analyse (Tabelle 20) zeigt, dass die Unterschiede wieder zwischen den Altersgruppen mittel und alt bestehen. Der Unterschied zwischen den Gruppen mittel – jung ist knapp nicht signifikant.

Tabelle 20: Post Hoc Analyse der Unterschiede in der *Mental Accounting Skala* zwischen den Altersgruppen

Alter	Alter	Mittlere Differenz	Standardfehler
jung	mittel	.51	.24
	alt	-.17	.26
mittel	jung	-.51	.24
	alt	-.69*	.26
alt	jung	.17	.26
	mittel	.69*	.26

* $\alpha = .05$

Berufserfahrung

D3

Gibt es einen Zusammenhang zwischen der Berufserfahrung der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

Die Berufserfahrung der Selbstständigen scheint keinen Einfluss auf die Ausbildung eines mentalen oder realen Kontos zu haben. Die Mittelwerte in Tabelle 21 zeigen

dies deutlich. Die Stichprobe wurde hierzu in 6 gleich große Gruppen (jeweils 16.67%) geteilt. Anfänger sind Selbstständige bis 4 Jahre Berufserfahrung, bessere Anfänger bis 8 Jahre, mittelmäßige Erfahrung bis 15 Jahre, Kenner bis 21 Jahre, fast Experten bis 27 Jahre und Experten mit Berufserfahrung über 27 Jahren.

Wie Tabelle 21 zeigt, unterscheiden sich die Mittelwerte kaum von einander. Selbst bei der extremen Unterteilung in 6 gleich große Bereiche, kann kein Unterschied der Ergebnisse der verschiedenen Gruppen der Berufserfahrung auf der *Mental Accounting Skala* ($F = 0.81$, $p = .55$) und auf der *Real Accounting Skala* ($F = 0.25$, $p = .94$) festgestellt werden.

Tabelle 21: Mittelwerte der Berufserfahrung

		Anfänger (n = 30)	besserer Anfänger (n = 29)	mittelmäßige Erfahrung (n = 34)	Kenner (n = 24)	fast Experten (n = 27)	Experten (n = 28)
Mittelwert	Mittelwert	4.29	4.02	4.18	4.01	3.90	4.19
Real Accounting	Standardabweichung	1.66	1.25	1.68	1.50	1.59	1.36
Mittelwert	Mittelwert	4.21	4.18	4.22	4.17	3.63	4.26
Mental Accounting	Standardabweichung	1.48	1.38	1.25	1.44	1.30	1.48

Berufsgruppe

D4

Gibt es Unterschiede zwischen der Zugehörigkeit zu einer Berufsgruppe der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

Die Berufsgruppen unterscheiden sich nur sehr gering von einander. Dies ist in Tabelle 22 zu sehen. Eine ANOVA konnte weder für die *Real Accounting Skala* ($F = 1.67$, $p = .16$) noch für die *Mental Accounting Skala* ($F = 1.43$, $p = .23$) einen bedeutsamen Unterschied feststellen. Es besteht kein Zusammenhang zwischen den Berufsgruppen und der Ausbildung eines mentalen Accounts.

Tabelle 22: Mittelwerte der verschiedenen Berufsgruppen

		Andere (n = 33)	Gastronomie (n = 67)	Installateure (n = 4)	Tischler (n = 39)	Tourismus (n = 29)
Mittelwert Real	Mittelwert	4.39	4.27	4.67	3.65	3.93
Accounting	Standardabweichung	1.44	1.64	1.61	1.16	1.57
Mittelwert Mental	Mittelwert	4.19	4.11	4.90	3.75	4.44
Accounting	Standardabweichung	1.41	1.51	1.33	1.34	0.99

Anzahl der Mitarbeiter

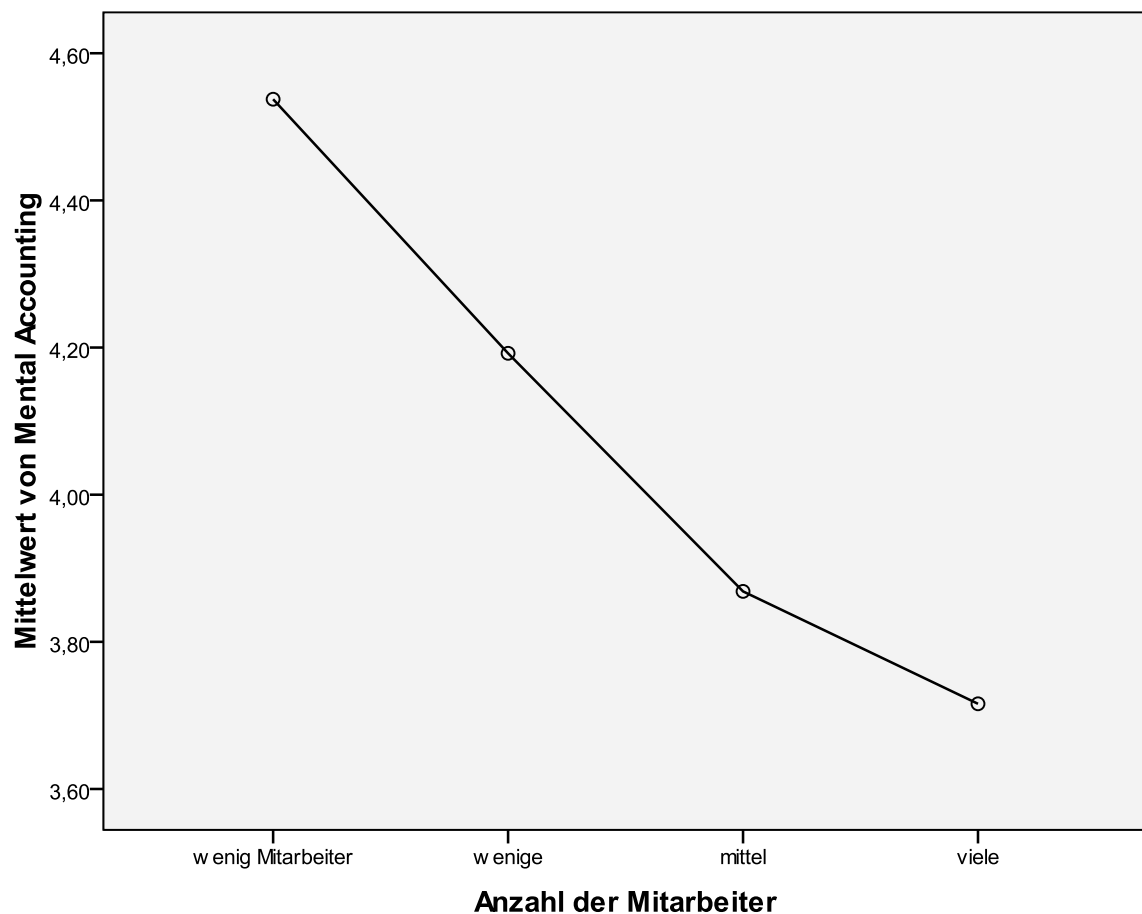
D5

Gibt es einen Zusammenhang zwischen der Anzahl der Mitarbeiter der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

Die Anzahl der Mitarbeiter scheint die mentale Buchführung zu beeinflussen. Jedoch konnte in Varianzanalysen nur ein Einfluss der Mitarbeiteranzahl auf die *Mental Accounting Skala* ($F = 3.08$ $p = .02$), nicht aber auf die *Real Accounting Skala* ($F = 1.50$, $p = .28$) belegt werden. Die Stichprobe wurde hierzu wieder in Gruppen eingeteilt. Wenig Mitarbeiter sind Betriebe bis max. 1 Angestellter, wenige sind Betriebe bis zu 4 Mitarbeitern, die Gruppe mittel enthält Unternehmer mit maximal 8 Mitarbeitern und Betriebe mit mehr als 8 Mitarbeitern sind in der Gruppe viele Mitarbeiter.

Ein Post – Hoc – Test nach Bonferroni ergibt einen signifikanten Unterschied zwischen den Gruppen „wenig Mitarbeiter“ und „viele“. In Abbildung 10 wird dies graphisch verdeutlicht. Es ist ein deutlicher Abfall der Gruppenmittelwerte zu sehen. Selbstständige mit wenig Mitarbeitern weisen höhere Mental Accounting Werte auf, als Betriebe mit vielen Mitarbeitern. Die Tendenz ist klar fallend. Je weniger Mitarbeiter man hat, desto höher sind die Mental Accounting Werte.

Abbildung 10: Mittelwerte der Mental Accounting Skala nach Anzahl der Mitarbeiter



Einkommen

D6

Gibt es Unterschiede zwischen der Höhe des Einkommens der untersuchten Selbstständigen und ihrer mentalen Kontostruktur?

Das Einkommen wurde in drei Kategorien geteilt: gering (bis 20 000 Euro Jahresverdienst), mittel (zwischen 20 – 30 000 Euro Jahresverdienst) und hoch (ab 30 000 Euro Jahresverdienst). Anschließend wurde eine ANOVA gerechnet. Es zeigt sich ein Unterschied in der *Real Accounting Skala* zwischen den Einkommensstufen. Dieses Ergebnis ist in Tabelle 23 dargestellt.

Tabelle 23: Varianzanalyse der *Real Accounting Skala* in Abhängigkeit vom Einkommen

	Quadratsumme	df	Mittel Quadrate	der F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	16.82	2	8.41	3.66	.02
Innerhalb der Gruppen	343.85	150	2.29		
Gesamt	360.68	152			

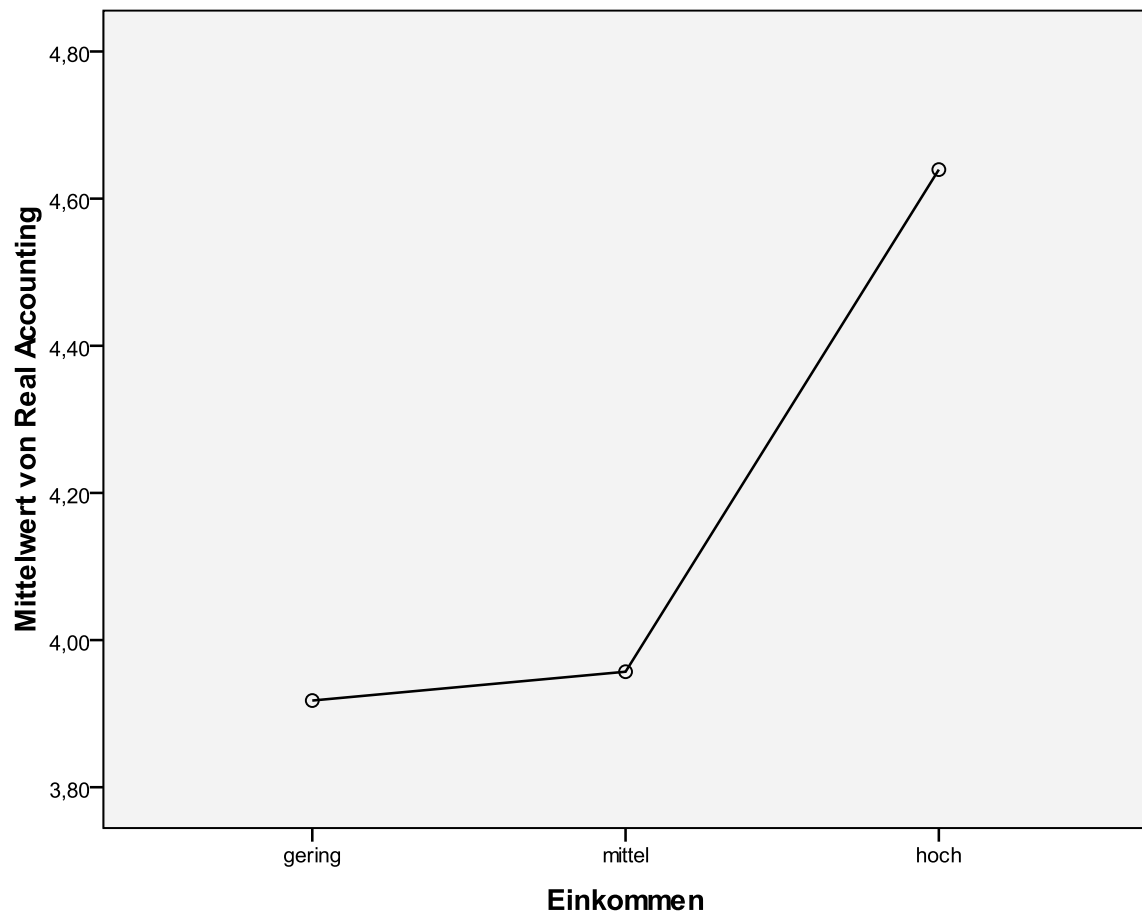
Der Bonferroni Test (Tabelle 24) ergibt, dass sich gering und hoch voneinander unterscheiden. Personen, die über mehr Geld verfügen, neigen eher dazu ein eigenes Konto für die Steuern zu haben. Abbildung 11 verdeutlicht dies graphisch.

Tabelle 24: Post Hoc Analyse der Unterschiede in der *Real Accounting Skala* zwischen den Einkommen

Einkommensgruppe	Einkommensgruppe	Mittlere Differenz	Standardfehler
gering	mittel	-.04	.32
	hoch	-.72*	.27
mittel	gering	.03	.32
	hoch	-.68	.34
hoch	gering	.72*	.27
	mittel	.68	.34

* $\alpha = .05$

Abbildung 11: Mittelwerte der Real Accounting Skala im Bezug auf Einkommen



Die Ergebnisse für die Mental Accounting Skala sind in Tabelle 25 und 26 zusammengefasst. Es besteht ein signifikanter Unterschied der Einkommensgruppen bei der Ausbildung eines Mental Accounts. Nach dem Post Hoc Test zeigt sich, dass sich die Einkommensgruppen mittel von hoch signifikant unterscheiden. Der Zusammenhang ist wieder U – förmig (Abbildung 12).

Tabelle 25: Varianzanalyse der *Mental Accounting Skala* in Abhängigkeit vom Einkommen

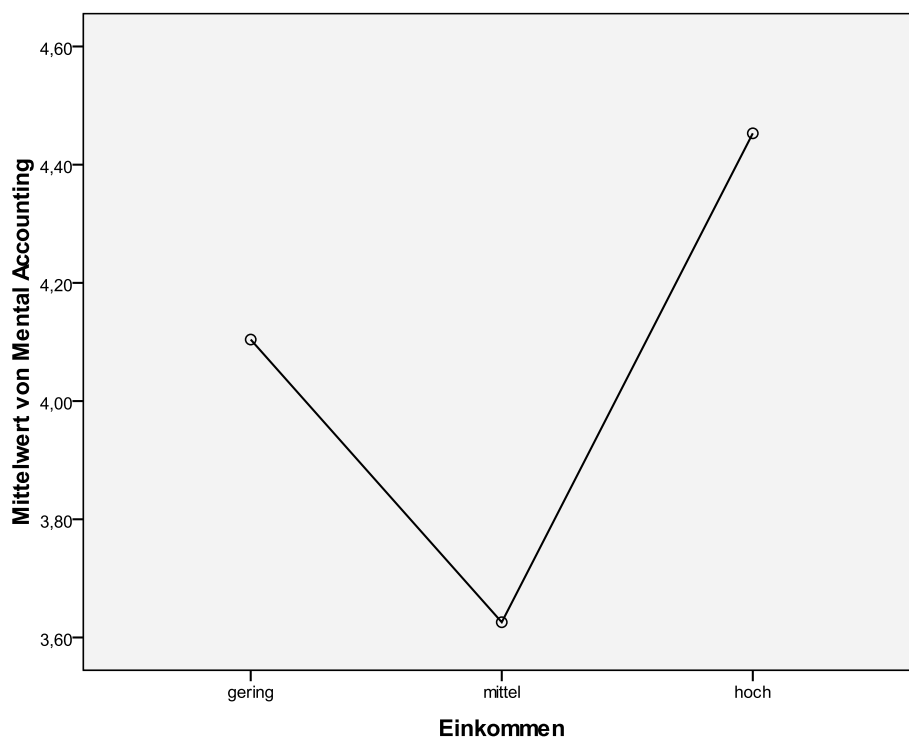
	Quadratsumme	df	Mittel Quadrate	der F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	13.02	2	6.51	3.33	.03
Innerhalb der Gruppen	292.69	150	1.95		

	Quadratsumme	df	Mittel Quadrate	der F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	13.02	2	6.51	3.33	.03
Innerhalb der Gruppen	292.69	150	1.95		
Gesamt	305.71	152			

Tabelle 26: Post Hoc Analyse der Unterschiede in *der Mental Accounting Skala* zwischen den Einkommensgruppen

Einkommensgruppen	Einkommensgruppen	Mittlere Differenz	Standardfehler	Signifikanz
gering	mittel	.47	.29	.33
	hoch	-.34	.25	.53
mittel	gering	-.47	.29	.33
	hoch	-.82	.32	.03
hoch	gering	.34	.25	.53
	mittel	.82	.32	.03

Abbildung 12: Mittelwerte Mental Accounting im Bezug auf Einkommen



Eine Korrelationsanalyse von Alter und Einkommen konnte keinen Zusammenhang feststellen ($r = .07$, $p = .41$). Die Verteilung des Einkommens dürfte in dieser Stichprobe unabhängig vom Alter sein.

Tabelle 27 zeigt einen Überblick der Ergebnisse zu den untersuchten Einflussfaktoren. Angeführt werden die Einflussfaktoren, die F – Werte, die Freiheitsgrade und die Signifikanzwerte der ANOVAs.

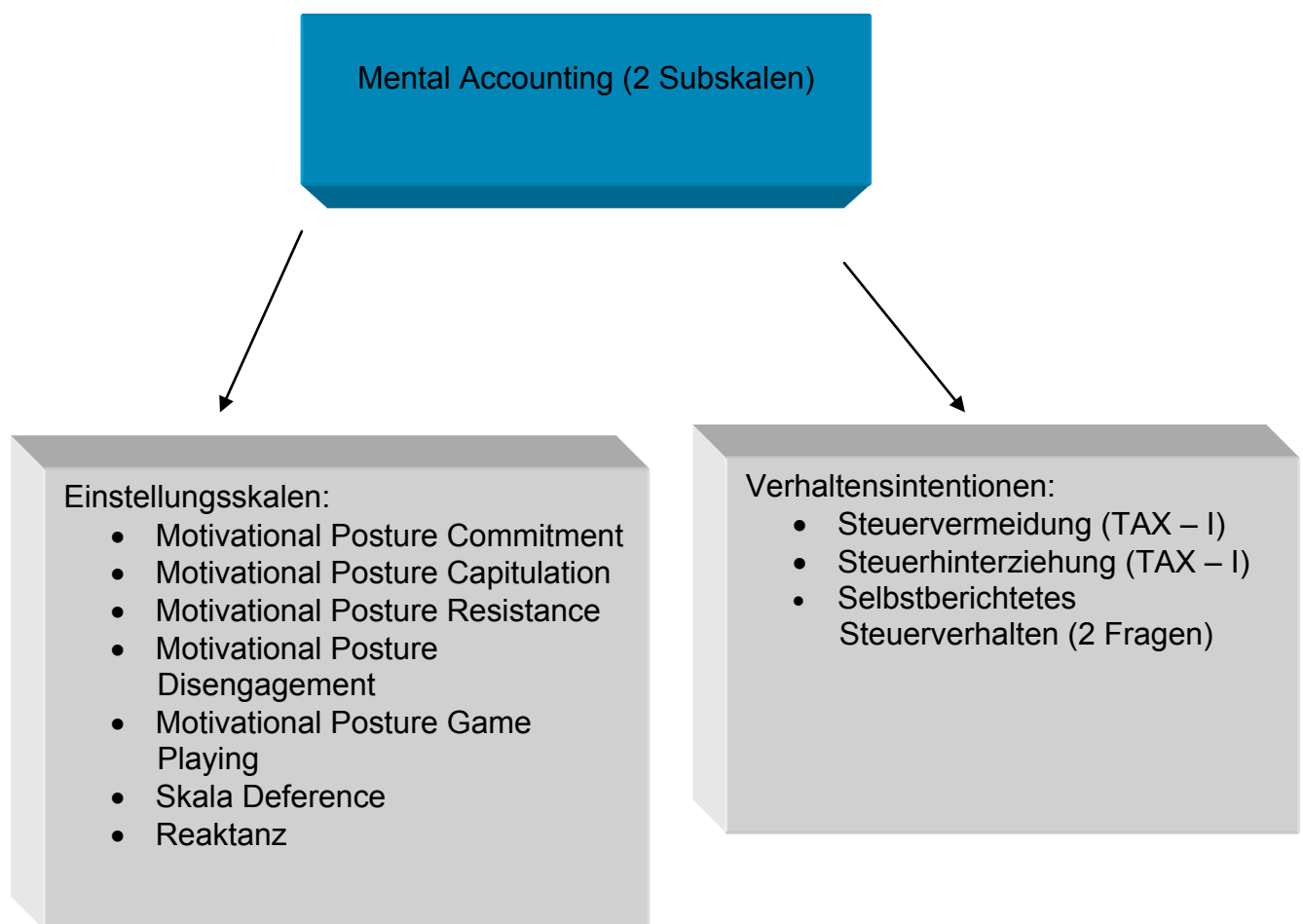
Tabelle 27: Ergebniszusammenfassung der möglichen Einflussgrößen

	Real Accounting			Mental Accounting		
	F - Werte	ANOVA Signifikanz	df	F - Werte	ANOVA Signifikanz	df
Geschlecht	.05	.82	170	.04	.84	170
Alter	3.62	.03	169	4.01	.02	169
Berufserfahrung	.08	.93	166	.60	.55	166
Berufsgruppe	1.67	.16	167	1.43	.23	167
Anzahl der Mitarbeiter	1.50	.22	168	3.10	.03	168
Gehalt	3.67	.03	150	3.34	.04	150

3.3.9 Auswirkungen des Mental Accountings

Die beiden Hauptfragestellungen der Studie beschäftigen sich damit, in wie weit die mentale Unterscheidung von Nettoeinkommen und Steueranteil die Einstellung und das Verhalten beeinflussen. Die Einstellung und das Verhalten wurden auf verschiedene Art erfasst, die in Abbildung 13 übersichtlich dargestellt werden.

Abbildung 13: Überblick über die möglichen Auswirkungen sowie die Erhebungsinstrumente



Einstellungen

Personen, die ein mentales Steuerkonto besitzen (Segregation), haben eine positivere Einstellung gegenüber Steuern als Personen die kein mentales Steuerkonto (Integration) besitzen.

Tabelle 28 zeigt die Korrelation der Motivational Postures und der beiden Mental Accounting Skalen. Die meisten Vorzeichen der Korrelationen gehen in die erwartete Richtung, es sind jedoch nur vier der zehn Korrelationen signifikant. Die Skala Commitment korreliert hoch signifikant positiv mit der *Real Accounting Skala* ($r = .20$, $p = .00$). Die Korrelation der *Mental Accounting Skala* ist knapp nicht signifikant ($r = .13$, $p = .09$).

Die Skala Capitulation korreliert positiv mit der *Mental Accounting Skala* ($r = .19$, $p = .01$). Die *Real Accounting Skala* korreliert ebenfalls positiv mit der Skala Capitulation, allerdings ist dieser Zusammenhang statistisch nicht signifikant ($r = .12$, $p = .11$). Einschränkend sei auf die geringe Reliabilität dieser Skala hinzuweisen.

Deference fasst die beiden Motivation Postures zusammen, die eine positive Grundhaltung ausdrücken. Diese korreliert sowohl mit der *Real Accounting* ($r = .15$, $p = .04$) als auch mit der *Mental Accounting Skala* ($r = .18$, $p = .02$) signifikant.

Die Skalen Resistance und Disengagement korrelieren negativ mit der *Real* und *Mental Accounting Skala*. Die gefundenen Zusammenhänge sind jedoch statistisch nicht signifikant.

Der Zusammenhang Game Playing mit der *Mental Accounting Skala* ist signifikant ($p = .04$). Der Zusammenhang ist positiv ($r = .16$). Die Korrelation mit der *Real Accounting Skala* ist ebenfalls positiv ($r = .12$), allerdings ist das Ergebnis nicht signifikant ($p = .13$). Je höher also die Neigung zur Segregation ist, desto mehr ist die Einstellung des Game Playings vorhanden.

Die Reaktanzskala korreliert ebenfalls negativ mit der *Real Accounting Skala* ($r = -.02$, $p = .82$) und der *Mental Accounting Skala* ($r = -.15$, $p = .05$).

Tabelle 28: Ergebniszusammenfassung der Auswirkungen auf die Einstellung

		Real Accounting		Mental Accounting	
	Cronbach α	Korrelation (Spearman)	Signifikanz (2-seitig)	Korrelation (Spearman)	Signifikanz (2-seitig)
Commitment	.86	.20	.01	.13	.09
Capitulation	.38	.12	.11	.19	.01
Resistance	.63	-.06	.48	-.11	.14
Disengagement	.20	-.09	.26	-.04	.60
Game Playing	.68	.12	.13	.16	.04
Reaktanz	.68	-.02	.82	-.15	.05
Deference	.74	.16	.04	.18*	.02

Verhaltensintention

Die Verhaltensintention wurde durch zwei Skalen des TAX – I gemessen sowie aufgrund der Selbstbeschreibung der Teilnehmer durch zwei Fragen erfasst.

Die Korrelationen der *Mental Accounting Skala* ($r = .16$, $p = .03$) und der *Real Accounting Skala* ($r = .25$, $p = .00$) mit der Steuervermeidungsskala des TAX - I sind signifikant.

Wie bereits in Kapitel 3.3.4 beschrieben, antworteten 20 Personen bei den letzten fünf Items des Fragebogens, also der Steuerhinterziehungsskala des TAX – Is, immer mit dem Wert 1 (trifft gar nicht zu). Die Personen beschreiben sich also als steuerehrlich. Für die bisherige Untersuchung war dies nicht von Relevanz. Für die Gültigkeit der Analyse der Steuerhinterziehungsskala ist dieses Antwortverhalten allerdings von großer Bedeutung. Vier Personen wurden von der restlichen Auswertung ausgeschlossen, da diese entweder bei den selbstbeschreibenden Fragen angaben Steuern zu hinterziehen, oder geringe Werte beim Motivational Postures Commitment aufwiesen.

Für den Effekt der mentalen Buchführung auf das Steuerhinterziehungsverhalten, kann eine gerichtete Hypothese formuliert werden. Es ist aufgrund der qualitativen Studien (Ashby & Webley, 2009, Rieger, 2010) anzunehmen, dass Personen die

integrieren eher zur Steuerhinterziehung neigen als Personen die segregieren. Da es zulässig ist, bei einseitig formulierter Fragestellung auch einseitig zu testen (Zöfel, 2003) sind die Ergebnisse der folgenden Korrelationsanalysen immer einseitig zu verstehen.

Wie in Tabelle 29 ersichtlich, korrelieren die Werte der Steuerhinterziehungsskala aus dem TAX- I mit der *Mental Accounting Skala* signifikant ($p = .04$). Der Zusammenhang verläuft in die erwartete Richtung ($r = -.14$). Die Real Accounting Skala weist keinen Zusammenhang ($r = -.01$) mit der Steuerhinterziehungsskala auf.

Die Auswirkungen von Mental Accounting auf die beiden Fragen nach der Steuerhinterziehung wurde ebenfalls einseitig getestet.

Es besteht kein Zusammenhang zwischen der *Real* ($r = -.08$) und *Mental Accounting Skala* ($r = -.13$, $p = .05$) und der Frage, ob man schon einmal an Steuerhinterziehung gedacht hat. Die Korrelation *Mental Accounting Skala* und der Frage ist knapp nicht signifikant.

Bei der Selbstbeschreibung des Verhaltens, also die Frage, ob man schon einmal Steuern hinterzogen hat, konnte zwei signifikante Zusammenhänge mit der mentalen Buchhaltung beobachtet werden. Sowohl die Korrelation mit der *Real Accounting Skala* ($r = -.23$, $p = .00$) als auch der *Mental Accounting Skala* ($r = -.21$, $p = .00$) sind in diesem Fall signifikant.

Tabelle 29: Ergebniszusammenfassung der Auswirkungen auf die Verhaltensintention

	Cronbach α	Real Accounting Skala		Mental Accounting Skala	
		Korrelation	Sig Niveau	Korrelation	Sig Niveau
Steuervermeidungsskala	.69	.25	.00	.16	.04
Steuerhinterziehungsskala	.79	-.01	.48	-.14	.04
Frage, ob man schon an Steuerhinterziehung gedacht hat	--	-.08	.15	-.13	.05
Frage, ob man schon einmal Steuern hinterzogen hat.	--	-.23	.00	-.21	.00

4. Diskussion

Die vorliegende Studie hatte zwei wesentliche Ziele. Zum einen sollte ein Messinstrument entwickelt werden, mit dem man das Konstrukt Mental Accounting im Steuerkontext erfassen kann. Zum anderen wurden bei dieser Studie erstmals der Effekt des Mental Accounting auf steuerbezogene Variablen an einer größeren Anzahl von Personen untersucht.

Bei der Konstruktion der Mental Accounting Skala wurden alle bereits durchgeführten qualitativen Studien berücksichtigt, um eine möglichst realitätsnahe Messung zu ermöglichen. Es zeigte sich in den vorangegangenen Studien, dass neben dem mentalen Trennen, auch das reale Trennen von Einkommen und Steuern, also dem Führen eines eigenen Bankkontos, auf dem der Steueranteil des Einkommen überwiesen wird, vorkommt. Dies wurde bei der Itemkonstruktion berücksichtigt und aufgrund der vorliegenden Daten konnte der Einfluss bestätigt werden. Neben dem mentalen und realen Trennen, also der Segregation, wurde versucht auch das Integrieren mit eigenen Items zu erfassen. Gerade die Studie von Adams und Webley (2001) hatte Hinweise darauf gegeben, dass es wichtig sein könnte, ob Selbstständige das gesamte eingenommene Geld als ihres wahrnehmen. In der Bruttoeinkommensskala wurde versucht, dieses Besitzdenken zu erfassen (Beispiel: Bruttoeinkommen 6: Das Geld, das ich dem Staat als Einkommenssteuer zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.). Die Bruttoeinkommensskala musste jedoch aufgrund ihrer schlechten statistischen Kennwerte aus der Untersuchung ausgeschlossen werden. Die beobachteten häufigen Bodeneffekte könnten ihre Ursache in der Formulierung der Items haben. Manche dieser Items scheinen ein extremes Antwortmuster verursacht zu haben, d.h. völlige Zustimmung oder völlige Ablehnung. Drei der sechs Items wurden aus diesem Grund entfernt. Andererseits sind auch die verbleibenden Items aufgrund der geringen Reliabilität und der gefundenen Zweifaktorenlösung nicht geeignet um Integration zu messen. Da man aufgrund theoretischer Überlegungen davon ausgeht, dass Integration und Segregation Pole auf ein und derselben Dimension des Mental Accounting sind, ist es für die vorliegende Studie nicht von großer Bedeutung, dass die *Wahrnehmung des Bruttoeinkommens - Skala* nicht geeignet ist, Integration zu messen.

Sowohl die *Real Accounting Skala* als auch die *Mental Accounting Skala* können als geeignetes Messinstrument für das Mental Accounting im Steuerkontext beurteilt werden. Die relativ hohe Reliabilität und die Eindimensionalität der Items scheinen gute Voraussetzungen für die Anwendung der Skalen zu sein.

Das erste Ziel der Studie ein Messinstrument zu entwickeln, konnte somit realisiert werden. Die Skala besteht nun mehr aus 8 Items, wobei 3 Real Accounting und 5 Mental Accounting messen. Kritisch anzumerken ist, dass 9 Items, darunter eine ganze Subskala, aus der Studie entfernt werden musste. Die übrig gebliebene Skala hat nur wenige Items um das Konstrukt zu erfassen. Für weitere Studien auf diesem Gebiet wäre es daher zu überlegen einen neuen Versuch zu starten, Integration direkt zu messen um die hier angenommene Eindimensionalität des Mental Accounting statistisch überprüfen zu können.

Die Mental Accounting Skala beschreibt sehr gut, wie an Steuern gedacht wird und wie eingenommenes Geld mental oder real verbucht wird. Weiters können dadurch Aussagen über Verhalten und Einstellung gemacht werden und auch Einflussgrößen untersucht werden, die Mental Accounting begünstigen.

Die Grenzen sind jedoch dort gesetzt, wo man mit Integration weitere Aussagen machen könnte. Die hier gemachten Aussagen zu Personen die zur Integration neigen, sind mit Vorsicht zu betrachten, da die empirische Überprüfung der Eindimensionalität fehlt. Personen werden hier nur aufgrund niedriger Segregationswerte als „Integrierer“ bezeichnet. Aus theoretischen Überlegungen ist jedoch anzunehmen, dass Segregation und Integration auf der gleichen Dimension liegen. Personen die ein mentales Konto für Steuern besitzen, können nicht gleichzeitig kein mentales Steuerkonto besitzen.

Das zweite Ziel der Studie war es einen ersten Einblick in die Einflussfaktoren und Auswirkungen des Mental Accountings zu bekommen. Da es sich um eine explorativ ausgerichtete Studie handelt, wurden eingangs einige explorative Fragestellungen formuliert. Aufgrund der bisherigen Studien waren wage Tendenzen bekannt, wie sich Mental Accounting auswirken könnte. Die Studien waren sehr unterschiedlich gestaltet und es wurden nur wenige Personen (N = 127) in sehr heterogenen

Bedingungen (verschiedene Erhebungsmethoden, Fragestellungen und Länder) untersucht. In der vorliegenden Studie wurde eine größere Stichprobe (N = 172) unter einheitlichen Bedingungen befragt. Da noch nicht bekannt ist, welche Faktoren nun wirklich die Ausbildung eines mentalen Kontos für Steuern beeinflussen, wurden in Vorüberlegungen mögliche Einflussgrößen diskutiert und identifiziert und im Fragebogen im Teil „Demographische Daten“ erhoben. Diese sollen im Folgenden diskutiert werden.

Eine mögliche Beeinflussung durch die Beratung eines Steuerberates konnte aufgrund der geringen Anzahl der Personen ohne Steuerberater nicht untersucht werden. Es wäre durchaus denkbar, dass Personen, die einen Steuerberater haben, sich von denen die keinen haben, im Mental Accounting unterscheiden. Eine mögliche Variante wäre es, dass diese Personen sich nicht mit der Steuer beschäftigen und somit zum Integrieren neigen würden. Andererseits wäre es auch denkbar, dass die Diskussion mit dem Steuerberater zu einer intensiveren Beschäftigung mit dem Thema Steuern führt, und die Personen zu Segregation neigen. In der vorliegenden Stichprobe haben 92.4% der Befragten einen Steuerberater. Aufgrund dieser Überpräsenz ist anzunehmen, dass nur wenige Selbstständige ohne Steuerberater auskommen. Die 13 Personen, die keinen Steuerberater für ihre Steuerpflicht brauchen, sind zu wenige, um Aussagen über den Einfluss auf das Mental Accounting zu machen.

Das Geschlecht wurde ebenfalls als möglicher Einflussfaktor erhoben. Aus der Literatur ist bereits bekannt, dass das Finanzverhalten auch vom Geschlecht abhängig ist. Personen, die sich mit der männlichen Rolle identifizieren, wagen mehr Risiken bei Finanztransaktionen als Personen, die sich der weiblichen Rolle zugehörig fühlen (Meier- Pesti & Penz, 2008). Dies ist für die Steuerdiskussion in so weit interessant, als Steuerhinterziehung immer ein gewisses Risiko beinhaltet. Da eine Annahme der Studie ist, dass Personen die integrieren, öfter Steuern hinterziehen als Personen, die segregieren, könnte dem Geschlecht eine gewisse Rolle zukommen. Die Ergebnisse der vorliegenden Studie können dies allerdings nicht bestätigen. Für folgende Studien könnte man neben dem biologischen Geschlecht auch die Rolle erheben, die sich eine Person zuschreibt. Wie die Ergebnisse von Meier- Pesti und Penz (2008) nahelegen, hat die Zuschreibung zu

der weiblichen oder männlichen Rolle einen größeren Einfluss als das tatsächliche Geschlecht.

Das Alter wurde ebenfalls als mögliche Einflussgröße erhoben. Der beobachtete U – förmige Zusammenhang könnte daraufhin zurück zu führen sein, dass Selbstständige am Anfang ihrer Karriere sehr bewusst auf die Steuerlast schauen müssen. Der Start eines Unternehmens benötigt viel Geld und daher können Zahlungsforderungen von Seiten der Finanz schwerwiegende Folgen für den Betrieb haben, wenn man nicht darauf vorbereitet ist. Auch könnte es sein, dass während der Ausbildung verstärkt auf die Steuern hingewiesen wird, und somit ein Bewusstsein für die Steuerproblematik bei jüngeren Selbstständigen geschaffen wird. Dies würde die hohen Werte der Segregation der jungen Selbstständigen erklären. Im mittleren Alter (zwischen 44 – 50) neigen die Personen mehr zu integrieren als zum segregieren. In dieser Phase des Lebens sollte der Betrieb schon gut laufen und genügend Gewinn abwerfen. Es ist daher vielleicht nicht notwendig, sich näher mit den Steuern zu beschäftigen. Gegen Ende der Arbeitszeit, steigen die Segregationswerte allerdings sehr deutlich wieder an. Dies könnte auf mögliche Erfahrungswerte zurück zu führen sein oder auch darauf, dass man sich dem Pensionsalter nähert und daher vermehrt auf das Geld achtet um später eine gute Pension zu bekommen. Es ist wichtig zu erwähnen, dass nur der Unterschied zwischen der mittleren und alten Generation signifikant ausfällt. Der Unterschied zwischen jung und mittel ist zwar tendenziell gegeben aber nicht signifikant.

Die Korrelation zwischen Alter und Berufserfahrung ist hoch, dennoch hat nur das Alter einen Einfluss auf Mental und Real Accounting. Besonderes Augenmerk sollte auch auf die Altersverteilung gelegt werden. Die Verteilung weist sehr viele Personen zwischen 40 – 50 auf, jedoch sehr wenige in der unteren Altersklasse. Um genauere Aussagen, vor allem zum Unterschied zwischen jungen Selbstständigen und denen im mittleren Alter zu machen, müsste man bei der Erhebung von Selbstständigen auf die Altersverteilung achten und versuchen mehr junge Selbstständige für die Untersuchung zu gewinnen.

Die Berufserfahrung hat, wie bereits erwähnt, keinen Einfluss auf die Ausbildung eines mentalen Kontos. Dies widerspricht den Erwartungen, da angenommen wurde,

dass Personen die schon öfter mit den Steuerbehörden zusammen gearbeitet haben, und vielleicht sogar Probleme hatten, eher zur Ausbildung eines Steuerkontos neigen als Personen die noch wenig Erfahrung mit Steuern hatten. Es wurde ein linearer Zusammenhang erwartet. Bei Personen, die gerade begonnen haben als Selbstständige zu arbeiten, wäre es denkbar, dass sie eher zum integrieren neigen. Meist ist ein Start eines Unternehmens mit viel Geld- und Zeitaufwand verbunden, so dass das erste Geld das eingenommen wird, sicher verlockt zu denken, dass einem alles gehört. Nach der Konfrontation mit den Steuerbehörden aufgrund von mehrjähriger Berufserfahrung sollte dies dann differenzierter betrachtet werden. Es kann allerdings so ein Zusammenhang aufgrund der Ergebnisse nicht angenommen werden.

Die Hypothese zur Unterscheidung verschiedener Berufsgruppen wurde aufgrund der vorliegenden Literatur zu diesem Thema in die Studie aufgenommen. Wie Ashby und Webley (2008, Ashby & Webley, 2009) feststellten, unterscheiden sich unterschiedliche Berufsgruppen in der Verbuchung von Einnahmen. Dieser Unterschied konnte auch in der Studie von Rieger (2010) tendenziell gesehen werden. Die Ergebnisse der vorliegenden Studie sprechen sich nicht für ein Vorhandensein von gruppenspezifischen Unterschieden in der Ausbildung eines mentalen Kontos aus. Die Mittelwerte unterscheiden sich weder in der *Real Accounting* noch in der *Mental Accounting Skala* wesentlich voneinander. Die Tischler weisen in beiden Skalen niedrigere Werte auf als die anderen Gruppen, jedoch fällt der Unterschied sehr gering aus. Das Ergebnis der qualitativen Studien konnte in diesem Fall also nicht repliziert werden. Es scheint auch verwunderlich, dass man aus der Vielzahl von unterschiedlichen Berufsfeldern zufällig zwei Berufe findet, die sich hinsichtlich des gewünschten Kriteriums unterscheiden. Da aus den qualitativen Studien nicht hervorgeht, warum gerade diese Berufsgruppen sich unterscheiden sollen, gibt es keinen Hinweis für die Auswahl der Gruppen. Es könnte sich bei den Studien von Ashby und Webley (2008, 2009) aber auch um einen Zufallstreffer gehandelt zu haben, genau jene Gruppen zu befragen, die sich bezüglich des Kriteriums Mental Accounting unterscheiden. Eine mögliche Entscheidungshilfe bei der Gruppenauswahl könnte das Kriterium der Steuerehrlichkeit sein. Wenn es bestimmte Berufsgruppen gibt, die als

Steuerunehrlich bekannt sind, und andere Berufsgruppen die als besonders Steuerehrlich gelten, könnte man diese Gruppen auswählen. Aufgrund des postulierten Zusammenhangs zwischen Ausbildung eines mentalen Steuerkontos und der Steuerhinterziehung wäre diese vorgangsweise sicherlich interessant. Für die vorliegende Studie konnte keine entsprechende Literatur gefunden werden, die Aufschluss über die Steuerehrlichkeit bestimmter Berufsgruppen gibt.

Die Anzahl der Mitarbeiter kann man als Indikator für die Größe des Betriebs sehen. Wie der Zusammenhang zeigt, neigen große Firmen weniger zwischen Steuern und Einkommen zu differenzieren als es kleine Firmen machen. Dies scheint nicht weiter verwunderlich, da große Firmen meist Angestellte haben, die sich um die Buchhaltung und die Steuern kümmern. Der Fragebogen wurde jedoch vom Firmenbesitzer ausgefüllt. Während bei kleinen Firmen der Chef meist auch mit der Buchhaltung beschäftigt ist, kann es in größeren Betrieben leicht vorkommen, dass der Firmenchef aufgrund der Organisationsstruktur kaum mit diesem Thema in Berührung kommt.

Um Auswirkungen des Mental Accountings zu untersuchen, sind verschiedene Variable erhoben worden. Diese sollen auch hier in Einstellung und Verhalten getrennt beleuchtet werden. Eine negative Einstellung führt nicht automatisch zu Steuerhinterziehung. Auch die Gelegenheit und Mut müssen vorhanden sein, um solch ein Verhalten zu zeigen. Deshalb erscheint die getrennte Betrachtung durchaus sinnvoll.

Für die Einstellung wurde a priori angenommen, dass Personen die ein mentales Konto besitzen, Steuern gegenüber positiver eingestellt sind als Personen ohne. Die Einstellung wurde durch die Motivational Postures Skalen von Braithwaite (2003) erhoben. Die beiden Skalen, die eine positive Einstellung gegenüber Steuern zum Ausdruck bringen, weisen signifikante Korrelationen auf. Einschränkend muss man jedoch sagen, dass die Korrelation nur mit einer der beiden Mental Accounting Skalen vorhanden ist. Die Skala Capitulation hat schlechte statistische Kennwerte und kann einzeln nur sehr vorsichtig interpretiert werden.

Erst die Betrachtung der Deference Skala, welche die beiden Subskalen Capitulation und Commitment zusammenfasst, zeigt ein signifikantes Ergebnis. Es zeigte sich dass Personen, die ein mentales Konto besitzen, eine positivere Einstellung zu Steuern haben. Der umgekehrte Fall, nämlich eine negative Korrelation mit den Skalen Resistance und Disengagement ist jedoch nicht gegeben. Hier wäre die Betrachtung mit einer Integrationsskala sicher von Vorteil, da diese mit den beiden Skalen korrelieren müsste. Die Reliabilität der Disengagement Skala ist jedoch so schlecht, dass eine Interpretation dieser Skala schwierig erscheint. Der Zusammenhang mit der Resistance Skala ist wie erwartet negativ, jedoch auch sehr gering. Es zeigt sich durch die Motivational Postures ein klares Bild dessen, was aufgrund der qualitativen Studien zu erwarten gewesen ist. Personen, die hohe Mental Accounting Werte aufweisen, haben eine positivere Einstellung zu dem Steuersystem.

Das wohl auffallendste Ergebnis bei den Motivational Postures ist jenes der Skala Game Playing. Game Playing misst die Bereitschaft, sich mit dem Steuersystem auseinander zu setzen um mögliche Ersparnisse und Grauzonen zu entdecken. Es misst also Steuervermeidung. Die Ergebnisse der Game Playing Skala hängen signifikant mit der Mental Accounting Skala zusammen. Allerdings anders als man vielleicht vermuten könnte, ist dieser Zusammenhang positiv. Je mehr die Leute dazu neigen, ein mentales Konto zu haben, desto mehr beschäftigen sie sich damit, Steuern zu vermeiden. Wenn man davon ausgeht, dass diese Personen eine positivere Einstellung gegenüber dem Steuersystem haben, könnte man auch annehmen, dass sie eher bereit sind Steuern zu zahlen. Dies scheint jedoch nicht der Fall zu sein.

Die Reaktanz, die durch die von Steuern verursachte Freiheitseinschränkung verursacht wird, dürfte nicht von der mentalen Buchführung abhängen. Personen mit mentaler Buchführung neigen tendenziell weniger dazu Reaktanz im Bezug auf die Steuerproblematik zu entwickeln. Statistisch bedeutsam ist dieser Zusammenhang aber nicht.

Dieses hypothesenkonforme Ergebnis zum Einfluss des Mental Accounting auf die Einstellung zu Steuern, kann mit Hilfe der Prospect Theory (Kahneman & Tversky

1978) und der Theorie zum Besitzeffekt (Thaler, 1992, zitiert nach Kirchler, 2003) erklärt werden. Personen, die mental segregieren, Steuern und Gewinn also trennen, erleben das Zahlen von Steuern nicht als Verlust. Sie weisen hohe Werte bei der Steuervermeidung auf, was darauf schließen lässt, dass sie sich mehr mit der Thematik der Steuern auseinandersetzen. Kirchler (2007) beschreibt dazu auch, dass das Wissen über die Steuern ein wesentlicher Faktor für die Steuercompliance und die Wahrnehmung von Steuergerechtigkeit ist. Dies kann in der vorliegenden Studie indirekt bestätigt werden. Aufgrund der Auseinandersetzung mit dem Steuerthema, ist anzunehmen, dass Nachforderungen von Seiten des Staates eher selten sind. Da diese Steuernachzahlungen im Sinne der Prospect Theory als Verlust erlebt werden, kann ein Ausbleiben positiven Einfluss auf die Einstellung haben. Es gibt keinen Grund Steuern als aversiv zu erleben. Nachdem auch Gewinn von der Steuerpflicht getrennt wird, erleben Personen die mental segregieren auch das Zahlen der Steuer nicht als negativ. Das Geld hat nie zu ihrem Privatvermögen gehört. Anders als bei Personen, die die Einnahmen als Ganzes verbuchen, und dann subjektiv erleben, dass sie Steuern von ihrem eigenen Geld zahlen müssen. Nach dem Besitzeffekt (Thaler, 1992, zitiert nach Kirchler, 2003) erfahren Objekte eine subjektive Wertsteigerung sobald sie in „Besitz“ genommen werden. Daher wird für Integrierer das Steuerzahlen zur doppelten Belastung. Einerseits erleben sie die Steuern als Verlust, andererseits erlebt ihr Besitz eine Wertsteigerung. Integrierer könnten, da sie sich nach den vorliegenden Daten, weniger mit Steuervermeidung beschäftigen, auch häufiger mit Steuernachforderungen konfrontiert sein. Dies würde wieder als Verlust angesehen und daher zu größerem Widerstand die Steuern zu bezahlen führen.

Die beobachteten Korrelationen der Steuervermeidungsskala untermauern die gefundenen Ergebnisse zur Game Playing Skala. Auch hier ist ein Zusammenhang sowohl mit der *Real* als auch mit der *Mental Accounting Skala* zu sehen. Es ist damit eines der bestabgesichertsten Ergebnisse dieser Studie, da Steuervermeidung von zwei unabhängigen Skalen erfasst wird und die Ergebnisse einander entsprechen.

Weiters konnten Auswirkungen von Steuerhinterziehungsverhalten auf Mental Accounting beobachtet werden. Die Steuerhinterziehung wurde durch zwei direkte Fragen, sowie einer Skala gemessen. Die Zusammenhänge mit den beiden

Accounting Skalen sprechen sich für die Bestätigung der Fragestellung aus. Personen mit einem mentalen Konto neigen weniger dazu Steuern zu hinterziehen. Dies konnte auch mit der Steuerhinterziehungsskala bestätigt werden, allerdings nur für die *Mental Accounting Skala*. Ob man schon einmal an Steuerhinterziehung gedacht habe, konnte nicht durch die mentale Buchführung vorhergesagt werden. Das Ergebnis ist im *Mental Accounting* zwar denkbar knapp, aber im *Real Accounting* doch deutlich. Der Gedanke Steuern zu hinterziehen und damit sich Kosten zu ersparen, mag in manchen Situationen als sehr reizvoll erscheinen. Wenn man eine Situation als Verlust erlebt, wird man dazu neigen diesen durch risikoreiches Verhalten zu minimieren. Die knappe nicht Signifikanz der Werte spricht, im Hintergrund der beiden anderen Skalen, demnach für das Vorhandensein eines Effekts.

Die vorliegenden Ergebnisse zeichnen ein interessantes Bild von selbstständigen Steuerzahlern, die ein mentales Steuerkonto besitzen. Diese Personen scheinen eine positivere Einstellung gegenüber der ganzen Steuerthematik zu haben, und sie neigen dazu weniger oft Steuern zu hinterziehen. Allerdings scheinen sich diese Personen generell mehr mit Steuern zu beschäftigen, da die Steuervermeidungswerte sehr hoch sind. Es scheint, dass diese Personen auf legalem Weg die Steuerlast minimieren wollen und auch ein gewisses Interesse an dem Steuerthema haben.

Die vorliegende Studie spricht für einen Effekt des Mental Accountings auf das Steuerverhalten von Personen. Da dies die erste quantitative Untersuchung zu diesem Phänomen ist, sind noch einige Fragen offen, die einer Klärung bedürfen. Die Studie kann keine Antwort auf die Frage geben, warum das Alter zwar einen signifikanten U – förmigen Zusammenhang mit der Ausbildung eines Mental Accounts hat, aber die Berufserfahrung, die hoch mit dem Alter korreliert, keinen Einfluss hat. Hierzu müssten mehr Personen jüngerer Alters erhoben werden. Weiters wäre interessant zu erfassen, wie viel Wissen die Personen über Steuern haben und wie hoch ihr Interesse an dem Thema Steuern ist. Dieser mögliche Faktor, der Mental Accounting beeinflussen kann und einen Einfluss auf die Einstellung hat (Kirchler, 2007), könnte noch einige interessante Ergebnisse zur

Entstehung des Mental Accountings liefern. Weiters wäre auch die Erhebung der Geschlechtsrolle, mit der sich jemand identifiziert, interessant.

Zusammenfassung

Ziel der vorliegenden Studie ist es, die Theorie der mentalen Buchführung im Steuerkontext anzuwenden, um einen möglichen Faktor zu identifizieren, der sowohl die Einstellung zu Steuern, als auch das Steuerverhalten beeinflusst.

Theoretische Grundlage bildet die Prospect Theory nach Kahneman und Tversky (1979), die besagt, dass abhängig vom Referenzpunkt Steuern als Verlust erlebt werden können. Wird das Bruttoeinkommen als Referenzpunkt gewählt, erlebt man die Steuerschuld als Verlust. Risikoreiches Verhalten um den Verlust zu minimieren wäre nach der Prospect Theory zu erwarten. Dies würde bedeuten, dass Personen, die kein mentales Konto zu Steuern besitzen, Steuern als Verlust erleben und daher mehr zu Steuerhinterziehung neigen, als Personen mit einer mentalen Unterscheidung zwischen Brutto – und Nettoeinkommen. Aus qualitativen Erhebungen ist diese Tendenz bereits bekannt.

Diese Studie ist die erste quantitative Erhebung, die anhand von Selbstständigen die Auswirkungen auf Einstellung und Verhalten untersucht. Daher ist ein vorrangiges Ziel, die Erstellung einer Mental Accounting Skala, um möglichst unter homogenen Untersuchungsbedingungen Daten erheben zu können. Die Skala besteht aus 8 Items, die sowohl *Mental Accounting*, als auch den Sonderfall, *Real Accounting* misst.

Die Ausbildung eines mentalen Kontos hatte in dieser Befragung einen Einfluss, sowohl auf die Einstellung als auch auf das Verhalten einer Person. Segregieren, also Personen die ein mentales Konto besitzen, geben weniger häufig an, Steuern zu hinterziehen, als Integrierer. Ihre Einstellung zu Steuern ist auch positiver.

Mental Accounting scheint also einen Effekt auf die Steuercompliance zu haben. Kritisch anzumerken ist jedoch, dass diese Überlegungen auf der Annahme beruhen, dass Segregation und Integration die Pole auf einer Dimension der mentalen Buchführung sind. Die Überprüfung durch eine eigene Integrationsskala konnte nicht durchgeführt werden, da diese Skala aufgrund ihrer schlechten statistischen Kennzahlen aus der Auswertung ausgeschlossen werden musste.

Abstract

This study's aim is to apply the theory of mental accounting in context of self – employed taxpayers to explain differences in attitudes toward taxes and tax behavior.

The theoretical foundation is prospect theory (Kahneman & Tversky, 1979). If the gross income is chosen as reference point, taxes will be experienced as a loss. The In this case, taxpayers would take the risk to minimize the loss. This would mean that persons without a mental account for taxes are more prone to tax evasion, as people with a mental distinction between gross – and net income. This tendency is already known, from prior qualitative surveys.

This is the first quantitative survey, which take a closer look at the situation of self – employed and the effect of mental accounting. The primary ambition is the construction of a Mental Accounting scale in order to collect data under homogeneous conditions. The scale developed here consists of eight items, with two subscales labelled Mental Accounting and Real Accounting.

In this survey, existence of a mental account extra for one's tax due had influence on the attitude and the behavior. Segregators, i.e. people who have a mental account, report less often to evade taxes and have a more positive attitude, as integrators.

Mental accounting seems to have an effect on tax compliance. Critical to note is that these considerations are based on the assumption that segregation and integration are the poles of one mental accounting dimension. The scale had to be excluded from further analysis because of the poor statistical datas.

Literatur:

- Adams, C. & Webley, P. (2001). Small business owners' attitudes on VAT compliance in the UK. *Journal of Economic Psychology* 22, 195-216.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to action: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Hrsg.), *Action – control: From cognition to behavior*. (S. 11–39). Heidelberg: Springer Verlag.
- Ajzen, I. (1987). Attitudes, traits and actions: Dispositional predictions of behavior in personality and social psychology. *Advances in experimental social psychology*, 20, 1-63.
- Alm, J., Martinez – Vazquez, J. & Schneider, F. (2004). „Sizing“ the problem of the hard-to tax. In J. Alm, J. Martinez – Vazquez & S. Wallace (Hrsg.), *Taxing the hard-to-tax: Lessons from theory and practice*. (S. 11-76). Amsterdam: Elsevier.
- Ashby, J. S. & Webley, P. (2008) „But everyone else is doing it“: A closer look at the occupational taxpaying culture of one business sector. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 18, 194–210.
- Ashby, J. S. & Webley, P. (2008). *"The trick is to stop thinking of it as 'your' money": Mental accounting and taxpaying*. Paper presented at the IAREP/SABE World Meeting 2008: Economics and Psychology: Methods and Synergies, Rome, Italy.
- Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, W. & Weiber, R. (2008). *Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung*. Leipzig: Verlag Springer

- Bortz, J. & Döring, N. (2006). *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler*. Heidelberg: Springer Medizin Verlag.
- Braithwaite, V. & Job, J. (2003). *The theoretical base for the ATO compliance model. Technical Report Research Note 5*, CTSI, RSSS; ANU. Retrieved 12 July 2006, von <http://ctsi.anu.edu.au/publications/research%20notes/RN5.pdf>.
- Cox, D. & Plumbley, A. (1988). Analysis of voluntary compliance rates for different income source classes. (Unpublished report). International Revenue Service, Research Division, Washington, DC.
- Eurobarometer. (2007). Undeclared Work in the European Union.
Verfügbar unter:
http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_284_en.pdf [19.04.2010]
- Fokus online (2010). Steuer CD – Ein sehr lukratives Geschäft.
Verfügbar unter http://www.focus.de/politik/deutschland/steuer-cd-ein-sehr-lukratives-geschaefit_aid_477258.html [19.04.2010]
- Happe, V., Horn, G. & Kim, O. (2009). *Das Wirtschaftslexikon*. Bonn: Verlag J. H. Dietz Nachf. GmbH.
- Heath, C. & Soll, J. (1996). Mental Accounting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 23, 40-52.
- Herkner, W. (2003). *Lehrbuch Sozialpsychologie*. Bern: Verlag Hans Huber.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L. & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the coase theorem. *Journal of Political Economy*, 98, 1325-1348.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory. An analysis of decision under risk. *Econometrica* 47, 263–291.

- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *The American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kirchler, E. (1999). Reactance to taxation: Employers' attitudes towards taxes. *Journal of Socio-Economics*, 28, 131-138.
- Kirchler, E. (2003). *Wirtschaftspsychologie*. Göttingen Bern Toronto Seattle: Hogrefe: Verlag für Psychologie.
- Kichler, E. (Hrsg.). (2005). *Arbeits- und Organisationspsychologie*. Wien: Facultas Verlags- und Buchhandels AG.
- Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kichler, E. & Maciejovsky, B. (2001). Tax Compliance within the context of gain and loss, expected and current asset position, and profession. *Journal of Economic Psychology*, 22, 173-194.
- Kichler, E. & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31, 331–346.
- Kooreman, P. (1997). The labeling effect of a child benefit system. Unpublished working paper. University of Groningen.
- Lang, M., Schuch, J. & Staringer, C. (2009). *Einführung in das Steuerrecht*. Wien: Universitätsverlag.
- Lewis, A. (1982). *The psychology of taxation*, Oxford: Martin Robinson.
- Meier – Pesti, K. & Penz, E. (2008). Sex or gender? Expanding the sex-based view by introducing masculinity and femininity as predictors of financial risk taking. *Journal of Economic Psychology*, 29, 180–196.

- Muehlbacher, S., Hoelzl, E. & Kirchler, E. (2007). Steuerhinterziehung und die Berücksichtigung des Einkommens in die Strafbemessung. *Wirtschaftspsychologie* 9 (4), 116–121.
- N-TV. (2010). Tausende Steuersünder fliegen auf. Verfügbar unter <http://www.n-tv.de/politik/Daten-CD-erreicht-Italien-article890793.html> [28.05.2010]
- Owens, J. & Hamilton, S. (2004). Experience and innovations in other countries. In H. J. Aaron & J. Slemrod (Hrsg.), *The crisis in tax administration*. (S. 347-388). Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Rieger, W. (2010). *Mental Accounting bei Selbstständigen*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.
- Sakurai, Y. & Braithwaite, V. (2003). Taxpayers' perception of practitioners: Finding one who is effective and does the right thing? *Journal of Business Ethics*, 46 (4), 375-87.
- Shefrin, H. H. & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26, 609–643.
- Slemrod, J., Blumenthal, M. & Christian, C. (2001). Taxpayer response to an increased probability of audit: Evidence from a controlled experiment in Minnesota. *Journal of Public Economics*, 79 (3), 455-483.
- Statistik Austria. (2009). Selbständig Erwerbstätige und Mithelfende (internationale Definition - LFK) nach beruflicher Stellung, Alter und Geschlecht – Jahresdurchschnitt 2009. Verfügbar unter: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/arbeitsmarkt/erwerbstaetige/selbststaendige_mithelfende/index.html [Stand: 20.05.2010]

- Statistik Austria. (2010). *Steuern und Sozialbeiträge in Österreich, Einnahmen des Staates und der EU* Verfügbar unter: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/oeffentliche_finanzen_und_steuern/oeffentliche_finanzen/steuereinnahmen/index.html [12.04.2010].
- Thaler, R.H. (1992). *The winner's curse: paradoxes and anomalies of economic Life*. New York: Macmillan.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 183-206.
- Thaler, R. H. & Johnson, E. L. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: the effects of prior outcomes on risky choice. *Management Science*, 36(6), 643-660.
- Wirtschaftsblatt. (2010). Steuer CD. Deutschland macht Nägel mit Köpfen. Verfügbar unter <http://www.wirtschaftsblatt.at/home/407313/index.do> [19.05.2010]
- Zöfel, P. (2003). *Statistik für Psychologen*. München: Pearson Studium.

Anhang A: Itementwicklung aus den qualitativen Studien

Originalformulierung	Itemformulierung	Kodierung MA01
Von den eingehenden Umsätzen zahle ich rund 40% sofort auf ein Steuer- bzw. Sozialversicherungskonto ein, um nicht vor unliebsamen Überraschungen zu stehen. (Rieger, 2010, S. 159)	Ich besitze ein eigenes Konto auf welches ich jeden Monat einen gewissen Betrag für die Steuern einzahle.	01
VAT takes about twelve thousand from my business, so I pay as much in VAT as what I earn. (Adams & Webley, 2001, S. 208)	Steuern belasten das Firmenbudget.	02
It is not a cost to the business, we are just looking after the money for the government. There is no point worrying about paying. (Adms & Webley, 2001, S.208)	Es gibt keinen Grund verärgert zu sein, wenn man Steuern bezahlt, da das Geld einem nicht gehört hat.	03
Und ich regle das auch so, dass ich sag, ok ich eh selber zahl mir unter Anführungszeichen ein, ein monatlich einen gewissen Betrag aus, der quasi vom Geschäftskonto auf mein Privatkonto geht. (Rieger, 2010, S. 97)	Ich zahle mir von meinem Firmenkonto monatlich einen gewissen Betrag aus, quasi ein Einkommen.	04
Einnahme ist gleich verfügbares Kapital - das stimmt leider nicht, und birgt oft große Probleme in sich. (Rieger, 2010, S. 159)	Die Einnahmen gehören mir.	06
It is not a cost to the business, we are just looking after the money for the government. There is no point worrying about paying. (Adms & Webley, 2001, S.208)	Steuern sind keine Kosten für die Firma, da wir das Geld nur für die Regierung verwalten.	07
Wichtig bzw. entscheidend als Selbstständiger ist, dass du das Geld, welches bei Projekten hereinkommt, du nicht als dein eigenes ansiehst, da du ja hier noch allerhand abziehen musst. (Rieger, 2010, S. 167)	Wichtig als Selbstständiger ist, dass man das Geld, welches man einnimmt, nicht als sein eigenes sieht, da noch einiges abgezogen werden muss.	08

Aus den vergangenen Jahren weiß ich so in etwa wie viel Geld ich für die Steuer beiseite legen muss. (Rieger, 2010, S. 160)	Ich weiß so in etwa wie viel Geld ich für die Steuer beiseitelegen muss.	09
VAT takes about twelve thousand from my business, so I pay as much in VAT as what I earn. (Adams & Webley, 2001, S. 208)	Es kostet einem als Selbstständigen viel Geld Steuern zu zahlen.	10
Also, wenn ich jetzt einen Betrag hab der 100 Prozent sozusagen Brutto ist, eh dann rechne ich gedanklich im Kopf diesen Prozentsatz aus der wirklich mir verbleibt. Ja, also das sind im Prinzip die ganzen Fixkosten und auch ein Teil der variablen Kosten schon abgezogen, gedanklich. (Rieger, 2010, S.99)	Wenn ich eine Rechnung stelle, rechne ich mir gedanklich im Kopf aus, wie viel Prozent davon nach Abzug der Fixkosten und Steuer überbleiben.	11
Inzwischen lege ich Geld für die Einkommens- und Umsatzsteuer auf eigene Sparkonten ab sobald es von den Kunden eintrifft und bin so nicht mehr bei Nachforderungen/ Bescheiden inliquid. (Rieger, 2010, S. 168)	Ich lege das Geld für die Steuern auf ein eigenes Sparkonto um bei Nachforderungen bzw. Bescheiden liquid zu sein.	12
Also eine Arbeitsstunde die ich jetzt einmal grob gesagt, einen Monteur sagen wir einmal mit 50 Euro verrechne, hört sich ganz wahnsinnig an. Und ich muss es aber dann zerlegen. (Rieger, 2010, S. 109)	Bei der Berechnung der Kosten einer Arbeitsstunde berücksichtige ich unter anderem die Steuern und Fixkosten.	13
Also im Prinzip hast du als Selbstständiger hast du eh monatlich eben die Umsatzsteuer vom eh Vormonat abzuliefern ja, das heißt die Umsatzsteuerberechnung das macht man sofort. Das ist das Geld was einem nicht gehört. (Rieger, 2010, S. 98)	Das Geld, das ich dem Staat als Steuern zahle, hat nie mir gehört.	14
Einnahme ist gleich verfügbares Kapital - das stimmt leider nicht, und birgt oft große Probleme in sich. (Rieger, 2010, S. 159)	Einnahmen sind nicht gleich mein Gewinn.	15
Und was man zum Leben braucht, das nimmt man dann einfach weg und ende. (Rieger, 2010, S. 131)	Was ich zum Leben brauche, nehme ich mir einfach vom Firmenkonto.	16

Da ist ganz einfach der innere Schweinehund zu überwinden, weil das Geld mir nicht gehört, auch wenn es mir zivilrechtlich gehört, aber man muss einfach diese Vorsorgen treffen, dass man das dann wirklich zur Verfügung hat. (Rieger, 2010, S. 134)	Das Geld für die Steuern lege ich auf ein eigenes Konto, da es in Wirklichkeit nicht mir gehört.	17
Als Selbstständiger muss man immer daran denken, Brutto ist was ganz anders als Netto. (Rieger, 2010, S. 138)	Als Selbstständiger muss man immer daran denken, dass Brutto und Netto etwas ganz anderes sind.	18
Heute brauche ich das nicht mehr, weil die Vorauszahlungen vom Finanzamt fix vorgeschrieben sind. (Rieger, 2010, S. 155)	Ich beschäftige mich nicht mit dem Thema Steuern, da am Ende des Jahres sowieso eine Forderung kommt, die ich bezahlen muss.	19
Also, wenn ich jetzt einen Betrag hab der 100 Prozent sozusagen Brutto ist, eh dann rechne ich gedanklich im Kopf diesen Prozentsatz aus der wirklich mir verbleibt. (Rieger, 2010, S.99)	Von den 100 Prozent, die ein Kunde bezahlt, ziehe ich gedanklich den Prozentsatz ab, den ich an Steuern zahlen muss.	20
Und wenn ich jetzt vom Betreib etwas entnehme, dann muss das was ich entnehme noch einmal vorhanden sein, um eben Steuern und Sozialversicherung abzudecken. (Rieger, 2010, S. 133)	Wenn ich vom Betrieb Geld entnehme, muss das was ich entnehme noch einmal vorhanden sein, um Steuern und Sozialversicherung abzudecken.	21
Also wenn man jetzt eben ein Verkauf hat zum Beispiel und man hat jetzt eben eine Einnahme gemacht, dass man das teilt. Das man die Steuer eben gleich weglegt, die Mwst. die man vom Kunden kassiert. Weil das ist ja nur ein Durchlaufposten den man ja wieder abführen muss. Und dass man dann vielleicht auch gleich was weglegt für die Sozialversicherung, weil die muss man sich ja auch selber zahlen. (Rieger, 2010, S. 101)	Von den Einnahmen gehören ein Teil der Steuer und der andre Teil ist mein Gewinn.	22
Inzwischen lege ich Geld für die Einkommens- und Umsatzsteuer auf eigene Sparkonten ab sobald es von den Kunden eintrifft und bin so nicht mehr bei Nachforderungen/ Bescheiden inliquid. Früher habe ich das so eben nicht gemacht, da ich dachte, es würde auch anders gehen. Ich bin eines Besseren	Man sollte ein Geschäfts – und ein Privatkonto haben.	23

belehrt worden und weiß das heute. (Rieger, 2010, S. 168)		
Also, wenn ich jetzt einen Betrag hab der 100 Prozent sozusagen Brutto ist, eh dann rechne ich gedanklich im Kopf diesen Prozentsatz aus der wirklich mir verbleibt. (Rieger, 2010, S. 99)	Gedanklich trenne ich den Gewinn von den Einnahmen.	24
Die Mehrwertsteuer ist bei mir ein Durchlaufposten, ich lege meine Steuern für jedes Monat auch nicht beiseite, sondern entnehme am Ende des Jahres den Betrag, den ich zu zahlen habe aus dem Firmenskapital als Privatentnahme. (Rieger, 2010, S.158)	Ich lege meine Steuern für jeden Monat nicht beiseite, sondern entnehme am Ende des Jahres den Betrag, den ich zu zahlen habe aus dem Firmenskapital als Privatentnahme.	25
		MA02
Also das Steuerthema ist wenn die Einnahme jetzt kommt nicht wirklich präsent. (Rieger, 2010, S. 126)	Das Steuerthema ist, wenn die Einnahmen kommen, nicht wirklich präsent.	01
Die einzig wirkliche Veränderung war dann in dem Fall die Einrichtung eines eigenen Steuerkontos, auf das monatlich der zu erwartende Steuerbetrag überwiesen wird. (Rieger, 2010, S. 159)	Ich habe ein eigenes Steuerkonto, auf das monatlich der zu erwartende Steuerbetrag überwiesen wird.	02
Von den eingehenden Umsätzen zahle ich rund 40% sofort auf ein Steuer- bzw. Sozialversicherungskonto ein, um nicht vor unliebsamen Überraschungen zu stehen. (Rieger, 2010, S. 159)	Von den eingehenden Umsätzen zahle ich einen gewissen Prozentsatz sofort auf ein Steuer- bzw. Sozialversicherungskonto.	03
Wo ich sag ok, die Planung beginnt einmal mit einer Umsatzplanung und einen gewissen Umsatz den ich mir vornehme, zu erreichen. (Rieger, 2010, S. 97)	Am Anfang des Jahres mache ich eine Umsatzplanung, bei der ich überlege, wie viel ich verdienen muss abzüglich der Fixkosten und der Steuern.	04
Das war für mich schnell klar, dass ich nie mehr wie die Hälfte was ich einnehme ausgeben kann. (Rieger, 2010, S. 116)	Ich kann nicht mehr als die Hälfte meines Einkommens ausgeben.	05
Ich rechne da immer mit meiner Provision abzüglich 50% an Steuern und sonstigen Abgaben. (Rieger, 2010, S. 168)	Ich rechne immer meinen Umsatz abzüglich der Steuern und sonstigen Abgaben.	06

Also das Thema ist das, dass ich maximal 50 Prozent ausgeben kann. Und das ist die Quintessenz. (Rieger, 2010, S. 122)	Von meinen Einnahmen kann ich maximal 50% für private Zwecke nutzen.	07
Die Provisionen, die ich auf mein Firmenkonto erhalte, schauen auf den ersten Moment natürlich sehr erfreulich aus, aber wenn dann die Forderung kommt, ist man dann natürlich wieder ernüchtert. (Rieger, 2010, S. 168)	Der Umsatz sieht auf den ersten Blick schon erfreulich aus, aber wenn dann die Steuerforderung kommt, ist man wieder ernüchtert.	08
Als Selbstständiger muss man immer daran denken, Brutto ist was ganz anders als Netto. Weil, wenn ich 3.000 Brutto einnehme, bleiben mir 1.000 übrig. (Rieger, 2010, S. 138)	Wenn ich Brutto 3000 Euro einnehme, bleibt mir Netto nicht mal die Hälfte.	09
Na man darf das eigentlich nicht so sehen, dass man sagt, das was hereinkommt das hab ich jetzt verdient. Das ist eigentlich nicht wirklich so, ja. (Rieger, 2010, S. 102)	Man darf es nicht so sehen, dass ich das, was ich einnehme, auch verdient habe.	10
Von Anfang an, also was Einnahmen waren, habe ich sofort 50 Prozent genommen, auf ein Sparsbuch gelegt und das habe ich auch am Jahresende verwendet für die laufenden Zahlungen, Finanzamt und und und. (Rieger, 2010, S. 151)	Von den Einnahmen lege ich sofort 50% auf ein Sparsbuch um für laufende Zahlungen, Finanzamt, etc. Geld zur Verfügung zu haben.	11
Man braucht als Selbstständiger dieses gewisse Konto, wo man sich etwas weglagt und wo man einen dementsprechend großen Puffer zur Verfügung hat. (Rieger, 2010, S. 157)	Man braucht als Selbstständiger dieses gewisse Konto, wo man sich etwas weglagt und wo man einen dementsprechend großen Puffer zur Verfügung hat.	12
Ja, am Anfang haben wir wirklich das Geld einfach ausgegeben. Also kaum haben wir etwas gehabt, haben wir gedacht, cool, da können wir einen Urlaub machen. Also so naiv fängt man keine Firma an wie wir aber. (Rieger, 2010, S. 145)	Wenn ich Geld einnehme, überlege ich mir, was ich darum kaufen kann (Urlaub, etc.).	13
Das heißt, man kann eigentlich davon ausgehen, dass man von dem 100 Prozent sicher 60, 70 Prozent einmal bunkert irgendwo. Und sagt, dass leg ich	Als Faustregel weiß ich, dass ca. 30-40% meiner Einnahmen mein Gewinn sind.	14

mir zur Sicherheit weg. (Rieger, 2010, S. 102)

Nein, das kommt einfach zu den normalen anderen. Du hast ja neben den Steuern hast du die Miete, du hast also die Lohn- und Gehaltskosten inklusive der Lohnnebenkosten und du hast also die andern, ob Telefon ob was Internet oder sonstiges anfällt das sind einfach Faktoren, die einfach hereinkommen und die natürlich das Girokonto entsprechend mehr oder weniger belasten. ... Aber das sind zu vernachlässigende Größen, sodass man eigentlich in der momentanen Situation sehr schlampig hergeht und das ganze eigentlich alles über das Girokonto führt. (Rieger, 2010, S. 139)

Sämtliche Ausgaben, wie Steuern und Miete, laufen über ein Konto.

15

Nein, das kommt einfach zu den normalen anderen. Du hast ja neben den Steuern hast du die Miete, du hast also die Lohn- und Gehaltskosten inklusive der Lohnnebenkosten und du hast also die andern, ob Telefon ob was Internet oder sonstiges anfällt das sind einfach Faktoren, die einfach hereinkommen und die natürlich das Girokonto entsprechend mehr oder weniger belasten. ... Aber das sind zu vernachlässigende Größen, sodass man eigentlich in der momentanen Situation sehr schlampig hergeht und das ganze eigentlich alles über das Girokonto führt. (Rieger, 2010, S. 139)

Die Einnahmen kommen alle auf ein Konto, von dem man dann allfällige Forderungen bezahlen kann.

16

VAT takes about twelve thousand from my business, so I pay as much in VAT as what I earn. (Adams & Webley, 2001, S. 208)

Es kostet dem Unternehmen viel Geld Steuern zu zahlen.

17

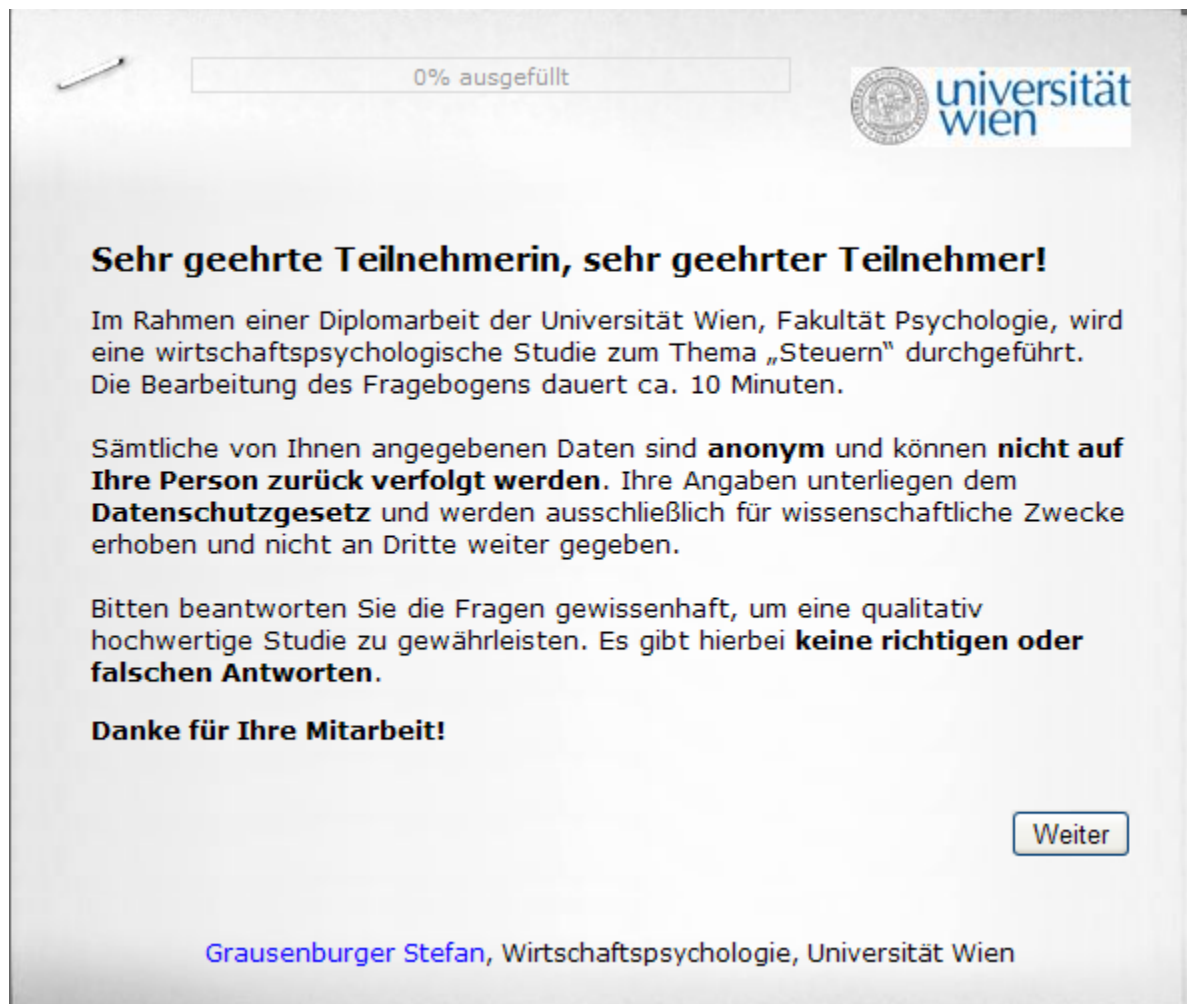
Also das Steuerthema ist wenn die Einnahme jetzt kommt nicht wirklich präsent. (Rieger, 2010, S. 126)

Das Thema Steuern spielt für mich keine große Rolle.

18

Anhang B: Fragebogen

Seite 1



0% ausgefüllt

 universität
wien

Sehr geehrte Teilnehmerin, sehr geehrter Teilnehmer!

Im Rahmen einer Diplomarbeit der Universität Wien, Fakultät Psychologie, wird eine wirtschaftspsychologische Studie zum Thema „Steuern“ durchgeführt. Die Bearbeitung des Fragebogens dauert ca. 10 Minuten.

Sämtliche von Ihnen angegebenen Daten sind **anonym** und können **nicht auf Ihre Person zurück verfolgt werden**. Ihre Angaben unterliegen dem **Datenschutzgesetz** und werden ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke erhoben und nicht an Dritte weiter gegeben.

Bitten beantworten Sie die Fragen gewissenhaft, um eine qualitativ hochwertige Studie zu gewährleisten. Es gibt hierbei **keine richtigen oder falschen Antworten**.

Danke für Ihre Mitarbeit!

[Weiter](#)

Grausenburger Stefan, Wirtschaftspsychologie, Universität Wien



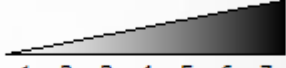
17% ausgefüllt



**universität
wien**

Bitte geben Sie an, in wie weit die folgenden Aussagen auf Sie zu treffen.

Stimme
nicht zu



Stimme
voll zu

1 2 3 4 5 6 7

Im Gegensatz zu Angestellten muss man als Selbstständiger die Steuer aus der eigenen Tasche bezahlen.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Als Selbstständiger ist es sinnvoll, sich regelmäßig einen bestimmten Betrag vom Unternehmenskonto als Gehalt auszubezahlen und den Rest des Geldes nicht als „eigenes“ Geld zu betrachten.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Die Einnahmen meines Unternehmens sind mein Vermögen, über das ich frei verfügen kann.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Wenn ich Geld einnehme, denke ich automatisch an die später anfallenden Steuern.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Die Einkommenssteuer ist ja eigentlich nur Geld, das wir Selbstständige für die Regierung einnehmen und weiterleiten; bezahlen müssen diese meine Kunden.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Ich finde es ist notwendig, sich zeitgerecht einen entsprechenden Geldbetrag extra für die Einkommenssteuer zur Seite zu legen.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Sofort wenn ein Kunde bezahlt, ziehe ich gedanklich ungefähr den Anteil ab, den ich als Steuern zahlen muss.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Während des Jahres beschäftige ich mich nicht mit dem Thema Steuern, da gegen Jahresende ohnehin eine Forderung seitens der Finanzbehörde kommt.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Beim Kalkulieren meiner Preise berechne ich immer exakt, wie viel nach Abzug meiner Fixkosten und der Einkommenssteuer für mich privat übrig bleibt.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Ich kann jeden Selbstständigen nur empfehlen, getrennte Geschäfts- und Privatkonten zu führen.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Um bei Nachforderungen bzw. Bescheiden der Steuerbehörden liquide zu sein, lege ich mir immer etwas Geld beiseite.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Wichtig als Selbstständiger ist, dass man das Einkommen nicht als sein eigenes Geld versteht, solange die Steuer und andere Abgaben nicht bezahlt sind.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Was ich zum Leben brauche, nehme ich mir einfach vom Konto meines Unternehmens.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Ich überlege bereits zu Beginn jedes Geschäftsjahres bei meiner Umsatzplanung, wie viel Fixkosten und wie viel Steuern anfallen werden.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Das Geld, das ich dem Staat als Einkommenssteuer zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Meiner Erfahrung nach ist es gut ein eigenes Konto zu haben, auf dem man sich einen bestimmten Betrag für die Einkommenssteuer zur Seite legt.

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

Ich weiß relativ genau, wie viel Geld ich für die Einkommenssteuer beiseite legen muss.

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

1. Wenn Sie mit anderen über Ihr Einkommen sprechen, drücken Sie dieses als Bruttoeinkommen oder als Nettoeinkommen aus?

☐ Brutto

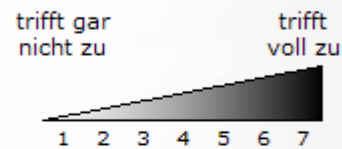
☒ Netto

☐ Beides etwa gleich häufig

Weiter

Grausenburger Stefan, Wirtschaftspsychologie, Universität Wien

Bitte geben Sie an, in wie weit die folgenden Aussagen auf Sie zu treffen.



Steuern beschränken meine unternehmerische Freiheit.

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Es macht mir Spaß, die Lücken und Grauzonen des Steuerrechts herauszufinden.

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Ich fühle mich moralisch verpflichtet meine Steuern zu bezahlen.

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Egal wie kooperativ oder unkooperativ die Finanzbehörde auch sein mag, die beste Strategie ist es, mit ihr zusammenzuarbeiten.

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Mir ist es gleich, ob ich in meiner Steuererklärung alles richtig mache.

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Ich finde Vergnügen daran einen Weg zu finden, wie ich meine Steuerzahlungen minimieren kann.

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Ich sehe es als meine Verantwortung meinen Steueranteil zu bezahlen.

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Es ist unmöglich, der Finanzbehörde alles recht zu machen.

☐☐☐☐☐☐☐☐

Durch die Arbeit der Finanzbehörde fühle ich mich bei meiner beruflichen Tätigkeit beobachtet.

☐☐☐☐☐☐☐☐

Die Finanzbehörde ist eher daran interessiert dich zu ertappen, wenn du etwas falsch gemacht hast, als dich dabei zu unterstützen alles richtig zu machen.

☐☐☐☐☐☐☐☐

Ich glaube nicht, dass die Finanzbehörde viel tun kann um mich dazu zu bringen meine Steuern zu bezahlen, wenn ich das nicht will.

☐☐☐☐☐☐☐☐

Das Steuersystem mag nicht perfekt sein, für die meisten von uns erfüllt es aber seinen Zweck gut genug.

☐☐☐☐☐☐☐☐

Weiter

Grausenburger Stefan, Wirtschaftspsychologie, Universität Wien



50% ausgefüllt


**universität
wien**

2. Wenn ich meine Steuern vorschriftsmäßig zahle, dann tue ich das, ...

trifft gar
nicht zu



trifft
voll zu

1

2

3

4

5

6

7

... weil ich es als meine Pflicht als BürgerIn ansehe.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
... weil es für mich selbstverständlich ist.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
... weil ich weiß, dass ich kontrolliert werde.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
... weil ich nicht genau weiß, wie ich Steuern unauffällig hinterziehen kann.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
... weil die Steuerbehörde häufig kontrolliert.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
... weil Hinterziehung sehr streng bestraft wird.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
... um den Staat und andere BürgerInnen zu unterstützen.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
... weil es für mich ganz natürlich ist.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
... weil ich gerne zum Wohl Aller beitrage.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
... weil viele Steuerprüfungen stattfinden.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Weiter

Grausenburger Stefan, Wirtschaftspsychologie, Universität Wien

67% ausgefüllt

 universität
wien

Bitte geben Sie an, wie wahrscheinlich es ist, dass Sie die folgenden Tätigkeiten ausühen.

sehr un- sehr
wahrscheinlich wahrscheinlich

1 2 3 4 5 6 7

Sie könnten sich selbst genau mit dem Steuergesetz auseinandersetzen, um nach Einsparungsmöglichkeiten zu suchen. Wie wahrscheinlich würden Sie sich genau mit dem Steuergesetz auseinandersetzen?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Sie könnten in Ihrer Privatwohnung noch Lärmschutzfenster einbauen lassen und die entstandenen Kosten als Wohnraumsanierung in Ihrer Steuererklärung geltend machen. Damit würde sich Ihre Steuerlast reduzieren. Wie wahrscheinlich würden Sie die Wohnraumsanierung vornehmen?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Sie könnten einen Kurs besuchen, der Sie über derzeitige steuerliche Absetzmöglichkeiten informiert. Wie wahrscheinlich würden Sie einen solchen Kurs besuchen?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Sie könnten geringwertige Wirtschaftsgüter (z.B.: PC, Scanner, und andere Anschaffungen unter Euro 400,-), die Sie jedoch zur Zeit nicht benötigen, für Ihr Unternehmen anschaffen, um Ihre Bemessungsgrundlage zu verringern. Wie wahrscheinlich würden Sie solche Güter anschaffen?

☐☐☐☐☐☐☐

Sie könnten Bildungsausgaben, die Sie für Ihre MitarbeiterInnen hatten, als Bildungsfreibetrag von Ihrer Steuer absetzen. Wie wahrscheinlich ist es, dass sie den Bildungsfreibetrag nutzen?

☐☐☐☐☐☐☐

Eine Kundin hat bar bezahlt und keine Rechnung verlangt. Sie könnten diese Einnahme in Ihrer Steuererklärung absichtlich weglassen. Wie wahrscheinlich würden Sie diese Einnahme weglassen?

☐☐☐☐☐☐☐

Sie könnten Rechnungen von Abendessen mit Ihren FreundInnen absichtlich als Geschäftsessen deklarieren. Wie wahrscheinlich würden Sie diese Rechnungen als Geschäftsessen deklarieren?

☐☐☐☐☐☐☐

Sie waren im Ausland, um Verwandte zu treffen und eine kurze Unterredung mit einer Ihrer LieferantInnen zu führen. Trotzdem könnten Sie die Hotelkosten und das Essen, auf das Sie Ihre Verwandten eingeladen haben, als Geschäftsreise bzw. -essen deklarieren. Wie wahrscheinlich würden Sie diese Ausgaben als Geschäftsreise bzw. essen deklarieren?

☐☐☐☐☐☐☐

Vor kurzem haben Sie im Unternehmen einer Bekannten an einem Projekt mitgearbeitet. Nun könnten Sie diesen steuerpflichtigen Zusatzverdienst in Ihrer Steuererklärung verschweigen. Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie diesen Zusatzverdienst verschweigen?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Sie haben einen Teil Ihrer Ware privat eingekauft. Sie könnten diese Ware später an StammkundInnen weiterverkaufen und den dabei erzielten Gewinn in Ihrer Steuererklärung verschweigen. Wie wahrscheinlich würden Sie den erzielten Gewinn in Ihrer Steuererklärung verschweigen?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

nein ja

Haben Sie je Steuern hinterzogen?

☐ ☐

Haben Sie je daran gedacht, Steuern zu hinterziehen?

☐ ☐

Weiter

Grausenburger Stefan, Wirtschaftspsychologie, Universität Wien

 83% ausgefüllt 

1. Alter

Alter

2. Geschlecht

☐ Weiblich

☐ Männlich

3. Sind sie selbstständig?

☐ Ja

☐ Nein

4. Wenn Ja:
Wie viele Jahre sind sie als Selbstständiger tätig?

Jahre

Berufsgruppe

5. Wieviele MitarbeiterIn beschäftigen Sie?

MitarbeiterIn

6. Beschäftigen Sie einen Steuerberater?

☐ Ja

☐ Nein

7. Wie hoch ist ca. Ihr Jahreseinkommen?

☐ unter 10 000

☐ 10 000 – 20 000

☐ 20 000 – 30 000

☐ 30 000 – 40 000

☐ 40 000 – 50 000

☐ 50 000 – 60 000

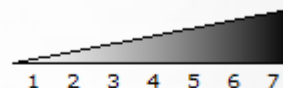
☐ über 60 000

☐ keine Angabe

Ich komme aus dem Bundesland:

gar nicht
ernsthaft

sehr
ernsthaft



Wie ernsthaft haben Sie den Fragebogen
ausgefüllt?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Weiter



Anhang C: SPSS Daten

<

<

anhang.sav [DataSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Detail

Bearbeiten

Ansicht

Daten

Transformieren

Analysieren

Diagramme

Extras

Fenster

Hilfe

</

120

<

</

<

<

<

anhang.sav [DatenSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datei

Bearbeiten

Ansicht

Daten

Transformieren

Analysieren

Diagramme

Extras

Fenster

Hilfe

178: REAK1

Sichtbar: 73 von 73 Variablen

	Ira04	Mra05	Mma06	Mma07	Mma08	Mma09	Mma11	Mma12	Mbn10	Mbn13	Mbn14	Mbn15	Mbn16	Mbn17	Brutto	Netto	BruttoNetto	FreiSteEhr1	FreiSteEhr2	FreiSteEhr3	Frei
1	7	7	6	7	6	6	7	7	6	3	3	6	4	6	1	1	2	7	4	3	
2	7	7	6	7	7	5	7	7	7	1	6	3	1	3	1	2	1	3	4	2	
3	7	7	1	7	7	6	7	3	1	1	1	7	1	1	2	1	1	7	4	5	
4	7	7	2	4	2	2	3	4	2	7	4	1	3	7	2	1	1	6	1	1	
5	6	7	2	7	1	5	7	6	1	7	1	5	1	4	1	1	2	7	5	2	
6	3	5	2	4	2	5	4	3	4	5	2	6	4	4	1	2	1	2	2	2	
7	2	4	2	1	1	1	4	2	7	7	4	7	6	6	1	1	2	1	4	4	
8	7	7	7	7	7	4	7	7	7	1	7	5	1	7	1	2	1	7	7	7	
9	3	7	4	7	7	4	7	5	3	7	1	7	1	1	2	1	1	7	2	1	
10	6	7	1	2	7	3	3	7	1	1	4	7	2	3	2	1	1	6	2	4	
11	3	7	3	6	5	2	4	5	2	3	3	6	1	5	2	1	1	6	1	2	
12	1	7	4	3	7	3	7	4	1	4	1	5	1	6	1	2	1	7	6	4	
13	7	7	4	7	7	5	7	7	7	1	1	7	1	7	2	1	1	3	4	3	
14	5	7	1	1	1	1	6	5	1	1	2	7	2	5	2	1	1	7	7	5	
15	4	7	1	2	1	2	7	2	3	7	1	2	1	1	1	2	1	2	2	2	
16	7	6	3	7	3	1	7	6	1	7	1	2	1	1	1	2	1	7	4	4	
17	7	7	4	2	5	3	6	3	2	7	2	5	2	1	1	1	2	7	2	6	
18	1	7	1	1	7	5	7	5	1	1	6	6	1	5	1	1	1	7	5	4	
19	5	7	5	7	7	7	7	3	1	7	7	4	1	1	2	1	1	6	3	5	
20	5	6	2	1	2	1	5	5	1	2	1	4	7	3	1	2	1	7	4	4	
21	7	7	1	1	1	3	1	7	7	5	7	4	1	5	1	2	1	7	4	4	
22	7	6	5	5	5	6	3	5	2	3	1	2	2	3	1	2	1	4	2	2	
23	5	7	1	5	7	1	6	3	2	2	1	1	1	4	1	1	2	7	5	5	
24	6	7	4	4	5	7	6	5	2	4	1	7	1	1	1	2	1	4	1	4	
25	6	6	5	6	2	6	7	6	1	2	5	7	3	6	1	2	1	2	1	1	
26	3	7	4	3	2	2	4	2	4	7	1	6	1	1	1	2	1	7	4	5	
--																					

Datenansicht

Variablenansicht

PASW Statistics Prozessor ist bereit

anhang.sav [DatenSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datei

Bearbeiten

Ansicht

Daten

Transformieren

Analysieren

Diagramme

Extras

Fenster

Hilfe

178 : REAK1

Sichtbar: 73 von 73 Variablen

	Ira04	Mra05	Mma06	Mma07	Mma08	Mma09	Mma11	Mma12	Mbn10	Mbn13	Mbn14	Mbn15	Mbn16	Mbn17	Brutto	Netto	BruttoNetto	FreiSteEhr1	FreiSteEhr2	FreiSteEhr3	Frei
27	1	7	3	7	4	1	6	5	1	4	1	5	1	4	2	1	1	7	4	4	4
28	2	7	3	7	1	1	3	3	2	7	5	4	7	1	1	1	2	7	2	5	5
29	4	7	2	2	3	2	7	4	4	6	1	5	3	4	1	2	1	6	3	4	4
30	5	7	5	6	6	5	6	5	5	5	4	3	2	2	2	1	1	7	3	4	4
31	5	7	1	7	6	1	6	7	1	7	1	7	1	7	1	2	1	3	2	5	5
32	1	1	1	2	3	7	1	1	7	7	7	1	7	7	1	2	1	1	4	3	3
33	1	7	5	6	4	6	6	6	1	4	4	4	1	2	1	1	2	6	6	6	6
34	1	7	1	7	5	1	7	5	4	5	1	3	4	1	2	1	1	7	7	7	7
35	4	7	4	4	3	1	5	7	1	4	1	2	1	1	1	1	2	7	1	1	1
36	4	7	4	7	1	4	3	4	1	4	1	4	1	7	2	1	1	7	7	4	4
37	3	7	5	6	2	1	7	3	1	1	1	5	1	1	1	1	2	6	5	7	7
38	3	1	3	2	5	6	3	2	6	7	1	5	7	6	1	2	1	5	3	2	2
39	2	6	2	4	4	2	6	5	2	2	2	4	3	5	1	2	1	6	4	4	4
40	4	7	4	7	4	4	4	4	1	4	1	1	1	1	1	2	1	5	4	4	4
41	6	7	4	4	7	6	7	6	1	4	2	2	1	3	1	2	1	6	5	4	4
42	4	7	4	6	6	7	7	4	2	7	1	3	1	7	1	2	1	4	4	7	7
43	6	4	4	4	4	4	3	3	6	3	4	4	5	4	1	2	1	7	7	4	4
44	4	7	2	3	6	1	7	5	5	1	1	6	1	4	1	2	1	4	1	1	1
45	1	7	2	3	5	3	7	7	1	5	1	7	1	7	1	2	1	7	1	4	4
46	7	7	6	7	7	1	3	6	1	2	1	3	1	3	1	1	2	6	4	5	5
47	7	7	7	7	7	7	7	6	3	5	1	5	1	1	1	2	1	7	5	4	4
48	5	7	3	5	6	4	3	5	2	3	5	3	3	3	2	1	1	5	5	4	4
49	5	6	1	1	2	1	4	4	4	4	1	1	1	5	2	1	1	7	7	5	5
50	1	7	4	4	6	2	7	4	3	1	5	7	1	3	1	1	2	7	4	4	4
51	1	7	4	7	7	1	7	7	1	7	1	1	1	1	1	2	1	7	4	4	4
52	5	7	2	1	2	1	5	3	2	5	1	5	1	7	1	1	2	4	4	4	4
--																					

Datenansicht

Variablenansicht

PASW Statistics Prozessor ist bereit

anhang.sav [DatenSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datei

Bearbeiten

Ansicht

Daten

Transformieren

Analysieren

Diagramme

Extras

Fenster

Hilfe

anhang.sav [DataSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datei

Bearbeiten

Ansicht

Daten

Transformieren

Analysieren

Diagramme

Extras

Fenster

Hilfe

Sichtbar: 73 von 73 Variablen

178: REAK1

	Ira04	Mra05	Mma06	Mma07	Mma08	Mma09	Mma11	Mma12	Mbn10	Mbn13	Mbn14	Mbn15	Mbn16	Mbn17	Brutto	Netto	BruttoNetto	FreiSteEhr1	FreiSteEhr2	FreiSteEhr3	Frei
79	7	7	5	5	5	3	7	3	1	1	1	7	1	1	1	2	1	4	5	5	5
80	5	7	2	2	2	1	5	7	7	1	3	3	1	5	1	1	2	7	7	7	7
81	7	7	1	4	1	1	4	1	4	4	3	1	1	1	1	1	2	7	3	4	4
82	4	7	4	4	7	4	1	4	1	3	1	2	1	1	1	2	1	4	1	4	4
83	2	7	4	7	2	1	4	5	7	2	1	6	1	6	1	2	1	7	4	4	4
84	4	7	1	1	2	1	4	5	1	4	1	5	3	5	2	1	1	2	2	1	1
85	7	7	7	6	6	5	7	7	5	5	4	3	1	7	2	1	1	3	2	3	3
86	3	2	2	4	3	7	2	6	5	2	1	7	2	1	1	1	2	4	2	4	4
87	5	7	2	6	7	7	6	7	2	7	3	6	2	6	1	1	2	3	2	1	1
88	3	7	5	7	7	4	2	4	1	4	1	2	1	1	1	2	1	3	3	3	3
89	6	7	4	5	4	4	6	5	6	4	4	5	2	6	1	1	2	7	5	4	4
90	7	7	7	7	7	1	4	7	1	7	1	1	1	1	1	2	1	4	1	3	3
91	5	7	4	5	4	4	6	5	2	2	2	3	2	3	2	1	1	5	5	5	5
92	6	7	2	5	4	4	6	3	1	3	2	2	1	3	1	2	1	6	3	4	4
93	6	6	4	4	6	4	7	7	7	1	2	7	1	4	1	1	2	6	5	5	5
94	6	7	4	7	7	2	6	4	1	4	4	4	1	7	1	2	1	6	4	4	4
95	7	7	6	7	6	7	1	7	7	4	7	1	1	1	1	1	2	7	7	7	7
96	3	1	4	4	7	7	4	3	4	3	3	7	1	4	2	1	1	1	1	1	1
97	4	7	4	7	7	1	4	3	1	6	4	7	1	4	1	2	1	4	4	1	1
98	5	7	1	2	1	1	3	4	6	2	1	1	1	3	1	2	1	7	5	5	5
99	1	7	7	7	7	7	7	7	1	4	1	5	1	1	1	1	2	7	2	3	3
100	3	7	1	5	1	2	6	4	1	4	1	7	1	6	1	2	1	6	2	2	2
101	4	7	3	2	2	1	3	2	1	7	2	7	1	1	1	2	1	3	2	1	1
102	4	6	7	7	7	1	7	3	5	4	1	2	1	1	1	1	2	5	1	2	2
103	5	7	6	6	6	3	6	5	1	1	1	3	1	5	1	2	1	6	4	3	3
104	4	6	3	4	2	4	5	5	3	1	1	7	4	4	1	2	1	4	2	2	2
...																					

Datenansicht

Variablenansicht

PASW Statistics - Prozessor ist bereit

anhang.sav [DatenSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datei

Bearbeiten

Ansicht

Daten

Transformieren

Analysieren

Diagramme

Extras

Fenster

Hilfe

178: REAK1

Sichtbar: 73 von 73 Variablen

	Ira04	Mra05	Mma06	Mma07	Mma08	Mma09	Mma11	Mma12	Mbn10	Mbn13	Mbn14	Mbn15	Mbn16	Mbn17	Brutto	Netto	BruttoNetto	FreiSteEhr1	FreiSteEhr2	FreiSteEhr3	Frei
105	1	4	2	7	2	1	7	7	2	4	1	4	1	2	1	2	1	5	3	2	2
106	7	7	6	7	7	1	7	7	1	1	1	4	1	6	1	2	1	7	4	4	4
107	2	7	2	3	4	4	4	4	1	4	2	4	1	4	1	1	2	7	5	2	2
108	7	7	2	3	2	3	6	4	1	7	5	7	7	7	1	2	1	6	5	6	6
109	6	6	4	1	4	1	5	2	7	2	1	1	1	2	1	2	1	2	4	2	2
110	5	7	1	6	5	1	6	5	2	1	3	7	2	7	2	1	1	4	3	4	4
111	6	7	4	4	4	2	7	6	1	5	1	4	1	6	1	2	1	7	2	3	3
112	6	7	2	1	1	1	4	2	1	3	5	2	6	2	1	1	2	6	2	6	6
113	3	7	2	3	3	1	7	3	3	3	1	2	3	2	1	2	1	6	4	4	4
114	5	7	7	3	6	6	7	4	1	1	2	6	3	4	1	1	2	7	1	2	2
115	6	6	1	5	1	2	7	5	1	4	1	7	3	1	1	1	2	5	6	6	6
116	6	7	7	7	7	7	7	6	1	7	1	2	1	1	1	1	2	7	5	5	5
117	6	7	4	2	5	2	5	6	1	2	2	4	1	2	1	2	1	7	6	7	7
118	6	7	3	6	6	5	7	6	1	2	4	3	3	4	1	2	1	2	2	2	2
119	7	7	3	7	6	2	7	7	1	1	1	5	1	4	2	1	1	6	6	4	4
120	5	7	5	3	2	4	4	6	2	4	5	4	1	2	1	2	1	6	6	5	5
121	2	6	2	2	4	2	2	5	1	1	2	6	2	2	1	2	1	5	5	5	5
122	4	7	1	1	5	1	4	1	1	3	1	4	1	2	1	1	2	6	1	1	1
123	6	6	3	4	4	1	6	5	3	1	2	6	2	5	1	2	1	6	3	3	3
124	3	7	2	2	4	2	5	4	6	2	4	4	2	5	1	1	2	6	6	6	6
125	2	7	1	1	6	1	7	5	1	1	1	7	2	2	1	2	1	7	4	7	7
126	3	6	5	4	7	2	5	4	2	4	5	4	2	3	1	1	2	6	5	5	5
127	5	7	7	7	1	7	4	6	7	7	7	1	1	4	1	2	1	7	4	2	2
128	5	7	5	6	6	7	4	6	6	7	4	2	1	1	1	2	1	6	6	5	5
129	5	1	5	6	1	4	4	7	4	1	4	1	1	1	1	2	1	4	3	4	4
130	4	1	5	3	3	3	4	5	3	5	6	4	7	3	1	2	1	6	7	7	7
...																					

Datenansicht

Variablenansicht

PASW Statistics Prozessor ist bereit

anhang.sav [DataSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datei

Bearbeiten

Ansicht

Daten

Transformieren

Analysieren

Diagramme

Extras

Fenster

Hilfe

<

[illegible]

anhang.sav [DatenSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datei Bearbeiten Ansicht Daten Transformieren Analysieren Diagramme Extras Fenster Hilfe

178 : REAK1

	SteEhr3	FreiSteEhr4	FreiSteEhr5	ErzSteEhr1	ErzSteEhr2	ErzSteEhr3	ErzSteEhr4	ErzSteEhr5	Steuverm1	Steuverm2	Steuverm3	Steuverm4	Steuverm5	Steuerhint1	Steuerhint2	Ste
27	4	7	7	1	1	4	4	1	1	3	1	1	4	1	1	1
28	5	6	5	7	7	7	7	1	3	7	6	2	7	7	4	4
29	4	6	4	4	4	4	4	2	3	5	2	2	6	3	1	1
30	4	7	7	5	4	6	6	1	6	3	6	6	6	2	2	2
31	5	4	4	6	6	7	6	6	4	1	4	2	5	3	3	3
32	3	1	1	4	4	3	4	7	1	7	1	3	4	4	1	1
33	6	6	6	4	4	1	4	1	6	5	4	5	6	1	2	2
34	7	7	7	4	4	1	7	1	4	1	5	1	7	1	1	1
35	1	7	7	1	3	4	4	3	3	2	2	4	2	1	2	2
36	4	7	7	4	4	4	4	1	4	7	7	7	7	1	1	1
37	7	5	7	4	4	2	7	1	4	6	5	4	4	5	3	3
38	2	5	6	3	2	3	5	2	6	7	5	2	6	6	5	5
39	4	5	5	4	5	6	6	4	3	6	6	3	6	3	2	2
40	4	6	5	7	5	7	7	2	1	5	4	1	3	3	1	1
41	4	6	6	3	4	4	3	3	5	4	4	3	5	3	2	2
42	7	4	4	4	4	7	4	7	5	4	1	1	1	1	1	1
43	4	7	4	4	5	6	4	1	7	7	7	7	4	1	1	1
44	1	1	1	6	4	7	4	4	4	7	6	4	4	7	4	4
45	4	7	7	4	4	7	6	1	1	1	1	7	7	2	1	1
46	5	6	7	7	4	7	7	7	6	7	7	3	7	1	1	1
47	4	6	5	1	1	3	1	1	7	5	7	7	7	1	1	1
48	4	5	5	4	4	4	3	2	3	6	6	6	5	2	2	2
49	5	7	7	7	5	5	5	1	1	4	1	1	1	1	1	1
50	4	7	7	5	4	6	6	1	2	7	2	2	7	6	1	1
51	4	7	7	1	4	4	7	1	3	2	3	1	2	3	1	1
52	4	4	4	6	6	5	4	4	5	2	7	1	5	4	4	4

Sichtbar: 73 von 73 Variablen

Datenansicht Variablenansicht

PASW Statistics Benutzer ist hierauf

anhang.sav [DatenSet1] - PASW Statistics Daten-Editor																
178: REAK1	Sichtbar: 73 von 73 Variablen															
SteEhr3	FreiSteEhr4	FreiSteEhr5	ErzSteEhr1	ErzSteEhr2	ErzSteEhr3	ErzSteEhr4	ErzSteEhr5	Steuervern1	Steuervern2	Steuervern3	Steuervern4	Steuervern5	Steuerhint1	Steuerhint2	Ste	
53	1	7	4	4	7	7	1	7	1	1	1	1	1	1	1	
54	5	6	3	3	3	1	2	6	4	4	3	6	2	2	2	
55	1	1	2	6	6	6	5	5	7	7	3	2	6	6	6	
56	4	7	7	4	7	4	1	7	7	7	1	7	3	6	6	
57	6	5	6	2	2	1	5	2	5	3	2	4	2	1	1	
58	3	4	4	1	1	3	1	7	5	7	6	7	1	1	1	
59	2	1	4	1	1	7	1	7	7	4	2	7	1	1	1	
60	6	5	5	5	4	7	4	7	4	6	3	6	5	7	7	
61	7	7	7	4	5	5	4	4	2	7	3	3	1	1	1	
62	6	6	7	2	2	3	2	5	7	5	7	7	7	6	6	
63	4	7	7	2	5	6	6	6	4	5	2	1	6	2	2	
64	3	6	5	1	1	7	6	2	4	7	1	7	2	3	3	
65	3	3	2	1	1	1	1	4	1	1	1	1	3	7	7	
66	5	5	7	7	6	6	4	1	7	5	7	6	7	1	1	
67	2	6	6	5	2	6	1	4	7	7	2	7	2	2	2	
68	3	7	7	4	5	7	1	6	1	6	1	2	1	1	1	
69	1	7	7	4	3	1	1	7	1	4	1	1	1	1	1	
70	1	2	1	1	1	7	1	1	3	5	5	2	1	1	1	
71	4	2	2	7	7	7	5	6	7	6	5	7	6	4	4	
72	2	3	2	5	6	4	6	2	4	4	2	1	4	4	4	
73	2	2	4	2	2	2	2	4	5	6	2	7	2	1	1	
74	4	4	5	7	7	7	3	2	3	2	2	4	6	2	2	
75	6	6	7	3	4	6	6	2	6	6	6	6	2	5	5	
76	1	2	2	6	4	6	1	5	2	1	5	4	1	1	1	
77	6	6	6	4	4	6	5	6	2	7	2	7	4	2	2	
78	6	7	7	5	3	7	5	5	2	2	2	1	1	2	2	
--																
Datenansicht Variablenansicht PASW Statistics Prozessor ist bereit																

anhang.sav [DatenSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datei Bearbeiten Ansicht Daten Transformieren Analysieren Diagramme Extras Fenster Hilfe

178 : REAK1

SteEhr3	FreiSteEhr4	FreiSteEhr5	ErzSteEhr1	ErzSteEhr2	ErzSteEhr3	ErzSteEhr4	ErzSteEhr5	Steuernverm1	Steuernverm2	Steuernverm3	Steuernverm4	Steuernverm5	Steuerhint1	Steuerhint2	Ste
79	5	5	6	4	5	6	4	3	6	3	6	7	3	5	▲
80	7	7	7	5	2	5	7	3	6	5	1	1	6	2	
81	4	7	4	3	5	5	7	1	4	2	3	2	5	4	
82	4	6	4	4	6	6	4	7	4	5	6	7	4	2	
83	4	7	5	7	7	7	7	4	7	7	7	4	1	4	
84	1	2	2	3	3	2	3	2	6	7	5	7	3	2	
85	3	2	2	4	4	4	4	7	2	7	2	5	2	2	
86	4	4	4	3	3	4	7	3	4	1	1	1	1	5	
87	1	4	3	6	6	4	3	6	7	6	6	5	2	3	
88	3	3	7	7	7	7	7	5	4	7	2	4	2	1	
89	4	6	7	6	5	5	7	4	1	5	2	4	1	2	
90	3	1	4	7	7	7	7	1	7	1	1	7	4	1	
91	5	5	5	5	5	6	5	2	3	2	6	5	5	4	
92	4	6	5	3	3	7	7	1	7	4	4	5	4	1	
93	5	5	5	5	5	4	6	6	4	4	7	7	2	1	
94	4	4	6	4	6	6	7	4	6	6	2	1	1	1	
95	7	7	7	4	5	5	5	4	7	7	7	7	2	5	
96	1	1	1	7	7	7	7	1	3	7	4	4	4	1	
97	1	6	6	4	4	6	4	6	1	5	6	5	1	4	
98	5	7	6	5	6	6	6	4	6	5	2	7	3	4	
99	3	7	7	1	1	1	1	7	7	6	6	7	1	1	
100	2	2	4	1	1	4	7	2	2	2	5	4	1	4	
101	1	4	4	5	3	5	4	4	4	4	5	7	4	2	
102	2	2	3	6	2	2	6	2	7	2	1	7	6	2	
103	3	5	4	3	2	7	3	6	3	5	3	5	6	4	
104	2	5	5	3	3	4	5	1	7	5	7	7	4	5	

Sichtbar: 73 von 73 Variablen

Datenansicht Variablenansicht

PASW Statistics Prozessor ist bereit

<

<

anhang.sav [DatenSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datei Bearbeiten Ansicht Daten Transformieren Analysieren Diagramme Extras Fenster Hilfe

178 : REAK1

	SteEhr3	FreiSteEhr4	FreiSteEhr5	ErzSteEhr1	ErzSteEhr2	ErzSteEhr3	ErzSteEhr4	ErzSteEhr5	Steuerverm1	Steuerverm2	Steuerverm3	Steuerverm4	Steuerverm5	Steuerhint1	Steuerhint2	Ste
157	1	1	7	3	3	7	7	4	2	7	7	7	7	5	2	
158	3	1	1	5	6	5	5	1	6	5	6	6	5	5	4	
159	4	7	6	7	7	7	7	4	6	6	7	1	7	6	2	
160	5	7	7	3	3	3	5	7	4	5	3	1	7	1	3	
161	2	5	5	4	4	4	7	2	6	5	7	5	7	3	4	
162	4	1	1	4	4	7	4	4	4	7	7	1	7	4	7	
163	1	7	4	4	4	7	4	7	4	4	1	1	7	7	2	
164	6	7	7	1	1	1	7	1	7	7	7	7	7	2	1	
165	2	4	4	2	4	4	5	2	7	5	5	2	7	1	1	
166	1	2	2	3	3	6	3	1	2	7	3	7	6	5	6	
167	5	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	7	3	5	4	
168	1	3	2	7	7	7	7	6	2	3	2	1	6	1	3	
169	2	5	5	5	5	4	2	2	2	6	4	3	7	4	6	
170	4	4	4	5	2	4	7	2	1	2	1	1	7	1	2	
171	4	5	5	3	3	6	6	1	6	2	4	3	4	6	2	
172	5	7	7	1	4	1	7	4	4	7	5	5	6	1	1	
173																
174																
175																
176																
177																
178																
179																
180																
181																
182																

Sichtbar: 73 von 73 Variablen

Datenansicht Variablenansicht

PASW Statistics Prozessor ist bereit

[illegible]

143

anhang.sav [DatenSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datei Bearbeiten Ansicht Daten Transformieren Analysieren Diagramme Extras Fenster Hilfe

178 : REAK1

Sichtbar: 73 von 73 Variablen

	rhint2	Steuerhint3	Steuerhint4	Steuerhint5	DirekteFrage1	DirekteFrage2	var	var	var	var	var	var	var	var	var	var	var
53	1	1	1	1	1	1											
54	2	4	1	2	2	2											
55	6	7	6	1	2	2											
56	6	5	2	6	2	2											
57	1	6	1	1	2	1											
58	1	2	4	2	1	1											
59	1	1	1	1	1	1											
60	7	7	7	7	2	2											
61	1	2	1	1	2	1											
62	6	6	4	6	2	1											
63	2	6	7	5	2	1											
64	3	5	2	5	2	1											
65	7	3	7	7	2	2											
66	1	4	5	1	1	1											
67	2	6	4	2	2	1											
68	1	1	1	1	1	1											
69	1	1	1	1	1	1											
70	1	6	6	3	2	2											
71	4	6	5	3	2	-9											
72	4	4	3	4	2	2											
73	1	4	2	4	2	1											
74	2	2	6	4	2	2											
75	5	5	6	5	1	1											
76	1	4	2	2	2	2											
77	2	5	2	2	2	1											
78	2	1	1	2	2	1											
--																	

Datenansicht Variablensicht

PASW Statistics Prozessor ist bereit

PASW Statistics Daten-Editor

anhang.sav [DatenSet1] - PASW Statistics Daten-Editor

Datensicht bearbeiten Ansicht Daten Transformieren Analysieren Diagramme Extras Fenster Hilfe

Sichtbar: 73 von 73 Variablen

	hint2	Steuerhint3	Steuerhint4	Steuerhint5	DirekteFrage1	DirekteFrage2	var	var	var	var	var	var	var	var
79	5	5	3	3	2	2								
80	2	6	2	5	2	2								
81	4	5	1	4	1	1								
82	2	3	2	2	2	1								
83	4	7	2	4	2	1								
84	2	3	2	6	1	1								
85	2	1	4	1	1	1								
86	5	3	1	1	1	1								
87	3	6	3	3	2	2								
88	1	4	2	3	2	1								
89	2	1	1	1	1	1								
90	1	7	1	2	2	1								
91	4	5	6	5	1	1								
92	1	1	1	1	1	1								
93	1	3	1	1	1	1								
94	1	1	1	1	1	1								
95	5	7	6	2	2	2								
96	1	7	7	7	2	1								
97	4	2	4	2	2	2								
98	4	5	5	2	2	2								
99	1	2	1	1	1	1								
100	4	1	2	4	1	1								
101	2	7	7	2	1	1								
102	2	5	3	1	2	1								
103	4	5	2	2	-9	1								
104	5	7	2	4	2	1								

178 : REAK1

Datenansicht Variablenansicht

146

[illegible]

[illegible]

Ich versichere, dass ich die Diplomarbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt habe, und dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat.

Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Wien, den _____

CURRICULUM VITAE

Persönliche Daten:

Vor-/Name: **Stefan Grausenburger**
Adresse: Schubertstraße 6
2100 Korneuburg
Tel: 43/676/71 62 899
Email: stefan.grausenburger@gmx.net
Geburtsdaten: 02.09.1985, Wien
Staatsbürgerschaft: Österreich
Familienstand: ledig

Ausbildung:

09/2004 – dato **Diplomstudium Psychologie**
Universität Wien
Schwerpunkt: Wirtschaftspsychologie
09/1996 – 06/2004 **Bundesrealgymnasium Hollabrunn**
Abschluss: Matura mit gutem Erfolg
09/1992 – 06/1996 **Volksschule Ernstbrunn**

Berufserfahrung:

11/2008 - dato **Angestellter der Parlamentsdirektion**
Abteilung Veranstaltung und Besucher
Koordinierung des Führungsgeschehens vor Ort
Besucherberatung
Betreuung des Parlamentsshops

02/2008 – 05/2008	Praktikum/ Personalentwicklung Österreichisches Rotes Kreuz Erstellen und Auswerten eines Fragebogens für Zivildienstleistende Unterstützung der Neukonzeption des Einführungsprogramms für Mitarbeiter Recruiting Entwicklung eines Gesundheitskonzepts für Mitarbeiter Erarbeitung eines Auswahlverfahrens für Lehrlinge Organisatorische und konzeptionelle Betreuung bei der Teilnahme am Wiener Töchterttag
11/2005 – 02/2008	Nachmittagsbetreuung/ Volksschule Schule für Lebendiges Lernen, 2100 Korneuburg, Dammstraße 9 Betreuung von Kindern im Alter zwischen 6 – 10 Jahren

Sonstige Tätigkeiten:

05/2010& 05/2009	Leitung der Registrierung / Oldtimertreffen Bahnhof Ernstbrunn
05/2008	Oldtimertreffen Bahnhof Ernstbrunn
Sommer 2008	Unterlagerleiter / Aqua 2008 Internationales Pfadfinderlager, St. Georgen im Attergau, Oberösterreich Betreuung von 15 Gruppen (350 Personen) Kommunikationsschnittstelle zwischen Lagerleitung und Teilnehmern Klärung auftretender Probleme
Sommer 2007	Ehrenamtliche Renovierung des Bahnhofs Ernstbrunn Vorortleitung der Bahnhoferrenovierung Kooperation mit der ÖBB Holding, Narrenhofer Hans
2004 – dato	Pfadfinderführer Gruppe Wien 47

	Diverse Ausbildungen zum Jungendleiter im Zeitraum 2004 - 2006
2006 - 2009	Mitglied der Ortsstellenleitung des Roten Kreuzes, Ernstbrunn Funktion: Kassier
09/2001 - 2009	Ehrenamtlicher Rettungssanitäter Rotes Kreuz Niederösterreich
06/2001 – 09/2001	Ausbildung zum Rettungssanitäter

Sonstige Kenntnisse:

Sprachen: Muttersprache Deutsch, Englisch in Wort und Schrift

Führerschein: B

Sanitätseinsatzfahrschulung