



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

Mental Accounting und Steuerverhalten - Wieviel Einfluss hat die mentale
Kontoführung wirklich auf unsere Steuerentscheidungen?

Verfasst von / Submitted by

Claudia Schotzko, BSc

Angestrebter akademischer Grad / In partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Science (MSc)

Wien, 2016 / Vienna, 2016

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
Degree programme code as it appears
on the student record sheet:

A 066 840

Studienrichtung lt. Studienblatt /
Degree programme as it appears
on the student record sheet:

Masterstudium Psychologie

Betreut von / Supervisor:

Mag. Dr. Christoph Kogler

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere, dass ich die Masterarbeit 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, 28.8.2016

Der bei dieser Masterarbeit verwendete Datensatz dient auch als Grundlage für die Masterarbeit von Nina Czernoch. Überschneidungen der beiden Arbeiten sind somit sehr wahrscheinlich.

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich die Möglichkeit nutzen mich bei allen Menschen zu bedanken, die mich bei meiner Masterarbeit unterstützt haben.

Zunächst einmal ein großer Dank an Mag. Dr. Christoph Kogler und Mag. Jerome Olsen. Alle meine Fragen wurden immer sehr schnell und genau beantwortet. Ich habe mich zu jeder Zeit sehr gut betreut gefühlt.

Danke an meine beste Freundin, die eine große emotionale Stütze war und auch an meine Cousine, die immer mit Rat und Tat zur Stelle war.

Ebenfalls ein besonderer Dank an meinen Freund, der mich in der letzten Zeit geduldig unterstützt hat und mir geholfen hat wenn ich einmal nicht weiter wusste.

Als letztes möchte ich meiner Tochter Hannah danken, da sie die größte Motivation war, die man sich nur wünschen kann.

Inhalt

1. Einleitung.....	- 1 -
2. Theoretischer Hintergrund.....	- 2 -
2.1. Steuern in Österreich	- 2 -
2.1.1. Die Einkommensteuer.....	- 3 -
2.1.2. Die Umsatzsteuer	- 4 -
2.2. Steuerehrlichkeit nach klassisch ökonomischer Theorie.....	- 5 -
2.3. Das soziale Dilemma.....	- 6 -
2.3.1. Steuerehrlichkeit als soziales Dilemma	- 8 -
2.4. Die Erweiterung des sozialen Dilemmas um zusätzliche Faktoren	- 8 -
2.5. Das Slippery Slope Framework	- 10 -
2.6. Die Prospect Theory.....	- 11 -
2.7. Mental Accounting nach Thaler (Hedonic Framing).....	- 14 -
2.8. Separation und Integration – Das Führen von mentalen Konten	- 17 -
2.8.1. Erste Hinweise, dass Mental Accounting bei der Steuerehrlichkeit eine Rolle spielt.....	- 18 -
2.9. Fragestellungen und Hypothesen	- 22 -
3. Methode	- 24 -
3.1. Rekrutierung und Stichprobenbeschreibung	- 24 -
3.2. Versuchsdesign und Forschungsmaterialien	- 25 -
3.3. Statistische Analyse	- 28 -
3.3.1 Die unabhängige Variable	- 28 -
3.3.2 Die abhängigen Variablen	- 31 -
3.3.3. Reliabilitätsanalyse.....	- 32 -
4. Ergebnisse.....	- 33 -
4.1. Berechnungen mit der relativen Ehrlichkeit	- 33 -
4.2. Berechnungen mit der Wahrnehmung der Steuern	- 40 -
5. Diskussion.....	- 42 -
5.1. Interpretation der zentralen Ergebnisse.....	- 42 -
5.2 Limitationen und Ausblick	- 45 -
5. Literaturverzeichnis.....	- 47 -
6. Abbildungsverzeichnis.....	- 50 -
7. Tabellenverzeichnis	- 51 -
8. Appendix.....	- 52 -
8.1. Appendix A - Datenerhebung	- 52 -
8.2. Appendix B –Zusammenfassung / Abstract.....	- 89 -
8.2.1. Zusammenfassung.....	- 89 -

8.2.2. Abstract	- 90 -
9. Lebenslauf.....	Fehler! Textmarke nicht definiert.

1. Einleitung

"Manchmal ist die Phantasie des Steuerzahlers größer als die Regelungskraft des Gesetzgebers."

*Wolfgang Schäuble (*1942), Bundesfinanzminister in Deutschland*

Das Zahlen von Steuern ist ein brisantes und viel diskutiertes Thema. Immerhin sind Steuern in den meisten Staaten unerlässlich um ein funktionierendes System aufrecht zu erhalten. Es gibt viele verschiedene Steuerformen und auch die Steuersysteme und -Sätze unterscheiden sich von Staat zu Staat erheblich voneinander (Wirtschaftskammern Österreichs, 2016; Zschiedrich, 1993). Diese Arbeit beschäftigt sich mit zwei Steuerformen, die einen erheblichen Beitrag des Gesamtsteuereinkommens eines Staates ausmachen: Die Einkommensteuer (kurz ESt) und die Umsatzsteuer (kurz USt) (Homburg, 2010).

Schon seit Längerem ist die Ansicht des rein rational handelnden Menschen, dem Homo Oeconomicus, überholt und es wird klar, dass auch bei finanziellen Entscheidungen psychologische Faktoren eine tragende Rolle spielen. Kahneman und Tversky (1979) leisteten mit ihrer *Prospect Theory* Pionierarbeit auf diesem Gebiet. Thaler (1985) griff diese Theorie später auf und fügte weitere Faktoren hinzu. So entstand letztlich der Begriff *Mental Accounting*, welcher neben anderen Aspekten stark mit finanziellen Entscheidungen verknüpft ist. So konnte aufgezeigt werden, dass Personen bei Entscheidungen unter Unsicherheit die Annahmen der klassisch ökonomischen Theorie verletzen.

Da es sich bei der Steuerhinterziehung ebenfalls um eine Entscheidung handelt, bei der die Wahrscheinlichkeiten der verschiedenen Resultate nicht genau bekannt sind, wurden diese Erkenntnisse aufgegriffen um herauszufinden, ob es einen Zusammenhang zwischen Mental Accounting und der Bereitschaft, Steuern zu bezahlen, gibt.

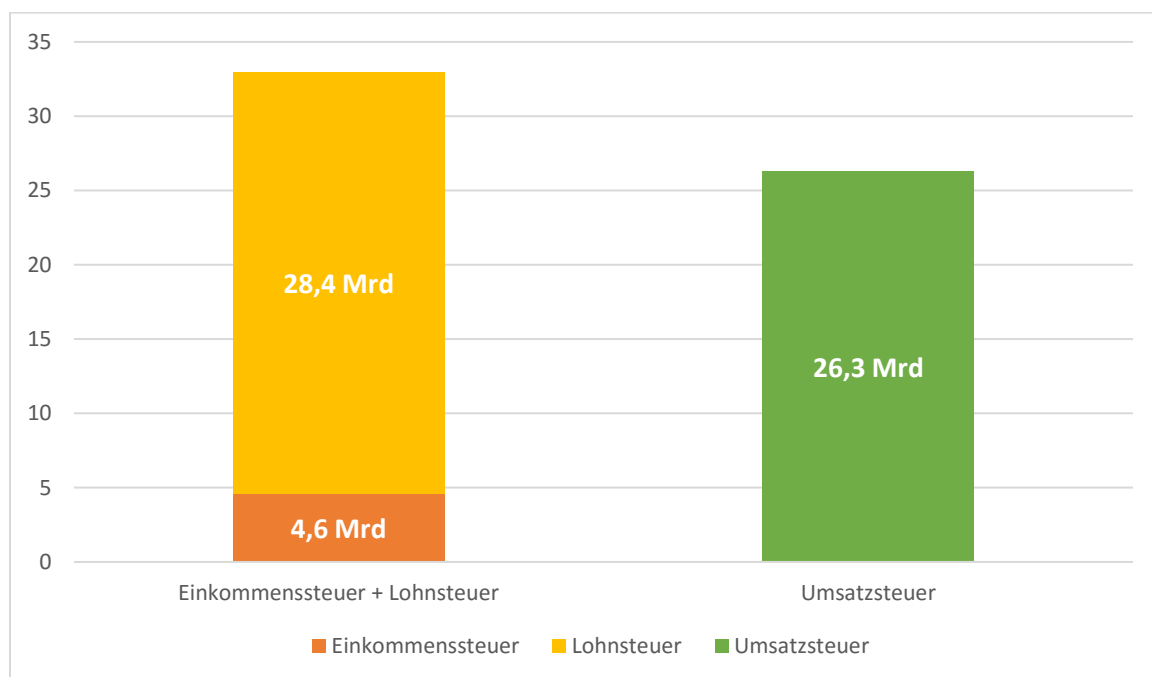
2. Theoretischer Hintergrund

2.1. Steuern in Österreich

Österreich ist ein Sozialstaat. Das bedeutet, dass jedem Einwohner und jeder Einwohnerin soziale Leistungen zur Verfügung gestellt werden, falls diese benötigt werden oder die Personen ein Anrecht darauf besitzen. Ein Beispiel dafür ist die Familienbeihilfe, die jedem Elternteil zusteht, sofern bestimmte Kriterien, wie zum Beispiel das Sorgerecht über und das Alter des Kindes etc. erfüllt sind (Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz, 2014).

Damit Österreich als Staat seine Aufgaben erfüllen kann, müssen Steuern eingesetzt werden. In Österreich gibt es viele verschiedene Steuern. Die beiden, die dem Staat die größten Einnahmen bereiten, sind die Umsatzsteuer und die Lohn- und Einkommensteuer. Trotz unterschiedlicher Erfassung ist dabei die Lohnsteuer ein Teil der Einkommensteuer. Laut den Daten der Statistik Austria 2015 betrugen die Einnahmen durch die Umsatzsteuer rund € 26,3 Mrd. und durch die Lohn- und Einkommensteuer rund € 33,0 Mrd. Illustriert wird das Verhältnis dieser Steuern in Abbildung 1.

Abbildung 1: Statistik Austria, Steuereinnahmen im Jahr 2015



Dies verdeutlicht, welcher hohen Anteil auch die Umsatzsteuer bei den staatlichen Einnahmen ausmachte. Buehn und Schneider (2012) gingen davon aus, dass sich 27.4% der gesamten Steuerhinterziehung in Österreich nur durch Hinterziehung der Umsatzsteuer ergaben (dies ist ein Durchschnittswert der Jahre 1999 bis 2010). Dennoch konzentrierte sich die bisherige Steuerforschung im Bereich der Psychologie fast ausschließlich auf die Einkommens- und Lohnsteuer. Mittels der Datenbank *Science Direct* wurde eine Literaturrecherche durchgeführt. Gesucht wurde ausschließlich nach Journals aus dem Fach Psychologie. Die Expertensuche ergab für die Umsatzsteuer 18 Ergebnisse. Gesucht wurde mit den Schlagwörtern „tax compliance“ AND „value added tax“ OR „VAT“. Für die Einkommensteuer hingegen lagen 108 Ergebnisse vor. Diese wurden mit den Schlagwörtern „tax compliance“ AND „income tax“ gefunden.

Vor allem auch das Steuerverhalten von selbstständigen Unternehmerinnen und Unternehmern ist ein stark unterrepräsentiertes Thema (Ashby & Webley, 2008). Bevor nun näher auf das Ziel dieser Arbeit eingegangen wird, der sich vor allem auch diesem Defizit widmet, werden im Folgenden zuerst die hier erforschten Steuerformen definiert und genauer betrachtet.

2.1.1. Die Einkommensteuer

Das höchste Steuereinkommen des österreichischen Staates setzt sich, wie man auch aus Abbildung 1 entnehmen kann, aus der Einkommen- und der Lohnsteuer zusammen. Da es in Österreich ein progressives Steuersystem gibt, ist die Versteuerung abhängig vom jährlichen Einkommen. Das heißt, es gibt sieben Tarifstufen und die Einkommen- und Lohnsteuer kann steuerfrei sein (bei Anteilen bis zu € 11.000 jährlich) und bis zu 55 % (bei Anteilen über € 1.000.000 jährlich) der Einkünfte betragen (Arbeiterkammer, 2016).

Zunächst einmal ist es wichtig, zwischen Einkommen- und Lohnsteuer zu differenzieren. Die Lohnsteuer ist ein Teil der Einkommensteuer und wird von sämtlichen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern sowie von Pensionistinnen und Pensionisten bezahlt. Wichtig dabei ist, dass die Lohnsteuer nicht ausbezahlt wird. Sie wird stattdessen sogleich vom Arbeitgeber oder der Arbeitgeberin einbehalten und am 15. des Folgemonats an das Finanzamt weitergeleitet. Die Einkommensteuer wird von Selbständigen bezahlt und muss mittels Einkommensteuererklärung ermittelt und dann an das Finanzamt abgeführt werden

(Bundesministerium für Finanzen, 2016). Daraus wird klar, dass in Österreich Selbstständige weitaus mehr Möglichkeiten haben, ihre Steuern zu hinterziehen. Da bei Angestellten und Arbeiterinnen und Arbeitern die Steuer schon abgezogen wird, bevor sie ihr Gehalt oder ihren Lohn erhalten, haben sie so wesentlich geringere Möglichkeiten, sich unehrlich zu verhalten. Selbstständige hingegen haben sowohl beim Abführen der Umsatzsteuer als auch beim Weiterleiten der Einkommensteuer die Möglichkeit zu hinterziehen.

2.1.2. Die Umsatzsteuer

Zunächst sollte erwähnt werden, dass die Begriffe Umsatzsteuer und Mehrwertsteuer in Österreich synonym benutzt werden. Um Einheitlichkeit zu garantieren wird in dieser Arbeit stets der Begriff Umsatzsteuer benutzt. Die Umsatzsteuer besteuert den Austausch von Dienstleistungen und Waren. Das heißt, dass sämtliche Lieferungen und sonstigen Leistungen, die gegen ein Entgelt von einem Unternehmer oder einer Unternehmerin angeboten werden, von der Umsatzsteuer betroffen sind. Auch eingeführte Waren aus EU- oder Drittländern werden versteuert. In Österreich sind Unternehmen ab einem Nettojahresumsatz von € 30.000 dazu verpflichtet, die Umsatzsteuer an das Finanzamt abzuführen. Ein einmaliges Überschreiten dieser Grenze um nicht mehr als 15% innerhalb von fünf Kalenderjahren ist möglich (Bundesministerium für Finanzen, 2016).

Bei der Umsatzsteuer handelt es sich um eine Verbrauchssteuer, da der Endabnehmer oder die Endabnehmerin durch diese belastet wird. Zwar wird auch in jeder einzelnen Stufe der Produktion und des Vertriebes die Umsatzsteuer verrechnet (in diesem Fall wird sie als Vorsteuer bezeichnet), jedoch sind die Hersteller, Groß- und Zwischenhändler und Unternehmen, die die Waren dann an den Endverbraucher und die Endverbraucherin verkaufen, vorsteuerabzugsberechtigt. Das heißt, dass die Unternehmen die für sie selbst anfallende Vorsteuer vom Finanzamt zurückholen können (Wirtschaftskammer Österreichs, 2016).

Um dies besser illustrieren zu können, folgt nun ein Beispiel: Herr B besitzt einen Sportartikelladen. Er kauft seine Produkte bei Hersteller A. Auch bei diesem Kaufvorgang sind die Artikel versteuert. Also muss der Unternehmer Herr B eine Vorsteuer bezahlen, welche von Hersteller A an das Finanzamt weitergeleitet wird. Da es sich bei den zu versteuernden Gütern um Sportartikel handelt, beträgt die Umsatzsteuer 20% des Nettoverkaufspreises. Verkauft Herr B nun Produkte an seine Kundinnen und Kunden, also an die

Endverbraucherinnen und Endverbraucher, nimmt er von diesen auch Umsatzsteuer ein. Auch in diesem Fall beträgt sie 20% des Nettopreises. In der Regel wird dieser Preis höher sein als der ursprüngliche Einkaufspreis, den Herr B beim Hersteller A bezahlt hat. Da Unternehmer B ja von der Vorsteuer befreit ist, darf er nun diesen Betrag, den er ursprünglich an Vorsteuer bezahlt hat, von der Umsatzsteuer, die er durch seine Kundinnen und Kunden eingenommen hat, einbehalten. Er muss nur die Differenz an das Finanzamt weiterleiten.

Daraus wird ersichtlich, dass die Wirtschaftskette einen durchlaufenden Posten darstellt und die gesamte Steuerlast, wie oben schon beschrieben, bei der Endverbraucherin und dem Endverbraucher liegt.

In Österreich beträgt die Umsatzsteuer in der Regel 20% des Nettoverkaufspreises. Für bestimmte Produkte und Dienstleistungen, wie zum Beispiel Lebensmittel oder Medikamente, zählt ein ermäßigter Steuersatz von 10%. Des Weiteren gibt es noch die verringerte Umsatzsteuer von 13%, welche zum Beispiel für Beherbergungen oder für Eintrittskarten im kulturellen Bereich gilt (Wirtschaftskammer Österreichs, 2016).

Da nun das geltende Steuersystem in Österreich erklärt wurde und auch ersichtlich wird, in welchen Situationen Individuen überhaupt in der Lage sind, Steuern zu hinterziehen, werden im Folgenden das soziale Dilemma und weitere Steuermodelle erläutert. Anschließend wird darauf eingegangen, welche Determinanten bei der Bereitschaft, Steuern zu zahlen, eine wichtige Rolle einnehmen. Zuvor wird beschrieben, welche Faktoren bei Steuerzahlerinnen und Steuerzahlern laut der klassisch ökonomischen Ansicht eine wichtige Rolle bei der Steuerehrlichkeit spielen.

2.2. Steuerehrlichkeit nach klassisch ökonomischer Theorie

Laut klassisch ökonomischen Ansätzen ist jedes Individuum danach bestrebt, seinen persönlichen Nutzen zu maximieren (Kirchgässner, 1991).

Becker (1968) beschäftigte sich mit der Frage, welche Strafen in welchen Fällen angemessen sind, um Bürgerinnen und Bürger dazu zu bringen, sich gemäß den Gesetzen eines Staates zu verhalten. Srinivasan (1973) adaptierte diese allgemeine Theorie und stellte sie in Bezug zur Erforschung der Steuerehrlichkeit. Laut ihm kann ein Individuum seine Steuer entweder ehrlich abführen oder diese hinterziehen. Bei einer Hinterziehung existiert die Möglichkeit, dass diese aufgedeckt und der oder die Hinterziehende bestraft wird. Laut dieser Theorie ist also der zentrale Aspekt, ob jemand seine Steuern hinterzieht oder ehrlich abführt,

davon geleitet, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, bei einem unehrlichen Verhalten erwischt zu werden und wie hoch die zu befürchtende Strafe ist. Schlussfolgernd lässt sich sagen, dass laut den klassisch ökonomischen Annahmen die Compliance dann am höchsten ist, wenn die Chance einer Steuerprüfung zu unterliegen sehr wahrscheinlich ist und die Strafen sehr hoch angesetzt sind.

Dass dieser Ansatz nicht haltbar ist, zeigt sich auch schon beim Phänomen des sozialen Dilemmas: Menschen sind nicht immer nur bestrebt, nur den eigenen Nutzen zu maximieren. Vielmehr interessieren sie sich auch für die Folgen, welche die persönliche Entscheidung auf andere Personen oder auf die Gesellschaft hat.

2.3. Das soziale Dilemma

Das soziale Dilemma ist ein Begriff, welcher oft mit dem Thema Steuerzahlungen assoziiert wird. Kirchler (2011) definiert ganz allgemein ein soziales Dilemma als eine Konfliktsituation, bei der eine Person ihren Beitrag zu einem kollektiven Gut leisten soll und dies dem Wunsch, den eigenen Nutzen zu maximieren, im Wege steht. Würden allerdings viele Individuen mehr an der eigenen Nutzenmaximierung interessiert sein, würde dies zu einem Verlust des kollektiven Gutes führen und dies hätte folglich auch einen negativen Einfluss auf jede einzelne Person. Mit anderen Worten: Indem ich keinen Beitrag leiste, kann ich zwar meinen Nutzen erhöhen. Aber wenn dies jeder täte, so würde dies im Endeffekt auch meinen eigenen Nutzen schmälern.

Ein ganz einfaches Beispiel für ein soziales Dilemma ist das Autofahren. Jeder Einzelne begrüßt es, durch dieses Fortbewegungsmittel ganz bequem von einem Ort zu einem anderen zu gelangen. Die positive Auswirkung ist demnach klar ersichtlich. Zeitgleich ist es durch Abgase allerdings ein sehr umweltbelastendes Transportmittel und hat so einen negativen Einfluss auf die Gesellschaft. Allerdings ist dies nur dann tragend, wenn viele Personen in einem kleineren Umkreis das Auto als präferiertes Fortbewegungsmittel nutzen.

Auch Dawes (1980) beschäftigte sich in seiner Forschung eingehend mit sozialen Dilemmata. Laut ihm gibt es zwei essenzielle Faktoren, welche bei einem Dilemma gegeben sind. Erstens: Jede einzelne Person steht besser da, wenn sie sich nicht gesellschaftskonform verhält, als wenn sie sich dem kollektiven Verhalten anschließt, ganz unabhängig vom Verhalten der anderen Mitglieder. Zweitens: Alle Individuen haben einen Vorteil, wenn sich alle kooperativ verhalten, im Gegensatz zu dem Fall, dass sie sich alle nicht kooperativ

verhalten. Im Groben deckt sich diese Definition mit der von Kirchler (2011), welche weiter oben beschrieben wurde. Allerdings beschäftigte sich Dawes (1980) noch eingehender mit den mathematischen Grundlagen, auf denen soziale Dilemmata fußen. Ein Beispiel für solch ein *Spiel* ist das Gefangenendilemma, bei welchem es sich um ein mathematisches Problem handelt, welches aus der Spieltheorie stammt (Axelrod, 1980; Tucker, 1983). Tucker (1983) formulierte diese Problemstellung als soziales Dilemma. Es sind immer zwei Personen gegeben, welche die Wahl zwischen je zwei Möglichkeiten haben. Beide sind mit exakt denselben Bedingungen konfrontiert und haben mit den gleichen Konsequenzen zu rechnen. Allerdings haben sie keine Austauschmöglichkeiten und die direkten Folgen der jeweiligen Entscheidung hängen auch von der Entscheidung des jeweils anderen ab. Beim Gefangenendilemma selbst ergibt sich folgendes Szenario: Zwei Personen werden von der Polizei gefangen genommen und in separaten Räumlichkeiten untergebracht. Beide sehen sich mit folgenden drei Bedingungen konfrontiert: Erstens: Wenn einer gesteht und der andere nicht, wird ersterer mit einer (Wert-)Einheit belohnt und die andere Person mit zwei Einheiten bestraft. Zweitens: Gestehen beide, werden auch beide mit jeweils einer Einheit bestraft. Drittens: Gesteht keiner der beiden, wird niemand bestraft oder belohnt. In Tabelle 1 werden diese drei Bedingungen nochmals schematisch aufgezeigt.

Tabelle 1: *Exemplarische Darstellung des Gefangenendilemmas*

	Gestehen	Nicht gestehen
Gestehen	(-1, -1)	(1, -2)
Nicht gestehen	(-2, 1)	(0, 0)

Anmerkung: -1 (-2) steht für eine Bestrafung von einer Einheit (zwei Einheiten), 1 für eine Belohnung von einer Einheit. 0 steht für einen neutralen Ausgang, also weder Bestrafung noch Belohnung.

Es handelt sich somit um ein klassisches soziales Dilemma, auch wenn nur zwei Individuen involviert sind. Möchte eine Person ihren eigenen Nutzen maximieren, sollte sie sich dafür entscheiden, zu gestehen. Trifft die andere Person allerdings dieselbe, egoistische Entscheidung, so haben beide einen Nachteil. Am besten für beide wäre es somit, den anderen nicht zu verraten und nicht zu gestehen. So würden beide Individuen am besten aussteigen.

Doch wann verhalten sich Individuen nun kooperativ und unter welchen Umständen stellen sie sich *unter* den allgemeinen Nutzen der Gesellschaft? March (1994) beschreibt, wann sich Individuen gesellschaftskonform verhalten, wann sie also dazu bereit sind, auf ihre eigene Nutzenmaximierung zu verzichten, um zu dem kollektiven Gut positiv beizutragen. Er fand dabei drei Faktoren, welche eine essentielle Rolle bei dieser Entscheidung spielen. Zunächst einmal ist es von Bedeutung, wie eine gegebene Situation von einer Person erlebt wird. Dabei steht im Vordergrund, als wie angemessen diese empfunden wird. Des Weiteren hängt das Verhalten auch stark damit zusammen, wie sich eine Person selbst sieht und welche Identität sie sich zuschreibt. Als letzter Punkt werden die sozialen Normen und Regeln angeführt, welche vor allem mit moralischen und ethischen Überlegungen verknüpft sind.

2.3.1. Steuerehrlichkeit als soziales Dilemma

Am Häufigsten ist man mit solchen Dilemmata konfrontiert, wenn es um die Bereitstellung von staatlichen Gütern geht. Auch bei der Bezahlung von Steuern handelt es sich um ein soziales Dilemma. Wenn jeder oder jede Einzelne daran interessiert ist, seinen oder ihren Nutzen zu maximieren, wird er oder sie danach streben, seinen oder ihren zu bezahlenden Steuerbetrag möglichst gering zu halten, wenn sich ihm oder ihr die Möglichkeit bietet und die zu erwartenden Strafen niedriger sind als der mögliche Gewinn. Denn das Bezahlen der Steuern hat für das einzelne Individuum negative Konsequenzen, da es zu einem reduzierten Einkommen führt. Allerdings sind die Steuern positiv für die Gesellschaft. Würden nun viele Individuen in einem Staat ihre Steuern hinterziehen, wäre dieser nicht mehr in der Lage, seine sozialen Dienstleistungen, öffentlichen Güter und überhaupt das ganze staatliche System aufrecht zu erhalten, was wiederum einen negativen Einfluss auf jeden Einzelnen hätte (Kirchler & Maciejovsky, 2002). Vergleicht man nun das Paradigma des sozialen Dilemmas mit dem klassisch ökonomischen Ansatz, so wird ersichtlich, dass dieser um einen wichtigen Faktor erweitert wird, nämlich um den Aspekt der anderen Individuen, die nun bei den Entscheidungen einer einzelnen Person auch eine Rolle spielen.

2.4. Die Erweiterung des sozialen Dilemmas um zusätzliche Faktoren

Auch wenn der Ansatz des sozialen Dilemmas mehr Faktoren in Bezug setzt, welche bei der Steuerehrlichkeit eine Rolle spielen, wurde auch dieser im Laufe der Zeit erweitert. Alm (2012) gibt an, dass vor allem bedacht werden muss, dass es große Unterschiede zwischen den

Individuen gibt. Ein Beispiel hierfür wäre, dass die Möglichkeit, seine Steuern zu hinterziehen, zwischen den Individuen stark variiert. Wie auch schon weiter oben beschrieben, gibt es für selbstständige Unternehmerinnen und Unternehmer weitaus mehr Gelegenheiten, sich unehrlich zu verhalten, als für Angestellte.

Neben Faktoren wie der Arbeitserfahrung, spielen vor allem auch moralische Aspekte eine wichtige Rolle (Alm et al 2012). Nach wie vor steht also der Steuerzahler im Fokus, allerdings wird betont, dass man die Individualität, also die verschiedenen Beweggründe eines Bürgers oder einer Bürgerin berücksichtigen muss, um zu erklären, wann sie ihre Steuern ehrlich abführen und wann nicht.

Im nächsten Schritt führte man als zusätzliche Variable die Bedeutung der Beziehung und Wechselwirkung zwischen dem einzelnen Steuerzahler beziehungsweise der einzelnen Steuerzahlerin, der Steuerbehörde und der Regierung ein. Stark damit verknüpft ist der Begriff der *sozialen Norm*. Alm et al (2012) beschreiben diese als ein Verhalten, welches in einer Gesellschaft akzeptiert wird oder nicht. Verhalten sich Individuen gemäß der sozialen Norm, zeigen sie ein weitestgehend akzeptiertes Verhalten. Demnach würden Personen ihre Steuern ehrlich abführen, solange sie Steuerehrlichkeit als Bestandteil ihrer sozialen Norm ansähen. Außerdem wird beschrieben, dass Steuerehrlichkeit durchaus auch intrinsisch motiviert sein kann und so eine zu hart empfundene Strafe für Hinterziehung oder eine unverhältnismäßig hohe Belohnung für Steuerehrlichkeit zu einer Verringerung dieser Motivation führen kann (Frey 1997).

Ferner spielt das Verhältnis zur Steuerbehörde oder auch zur Verwaltung des Staates eine Rolle. Haben die Bürgerinnen und Bürger das Gefühl, dass ihr Geld von der Regierung in ihrem Sinne eingesetzt wird, so werden diese mehr Vertrauen haben und eher dazu bereit sein, ihre Steuern ehrlich abzuführen. Alm et al (2012) sprechen hier auch von einem *psychologischen Vertrag*, der zwischen Steuerzahlerinnen und Steuerzahlern und den Steuerbehörden existiert. Hier wird nun der Einfluss von Vertrauen und Macht auf die Compliance salient. Welche Wechselwirkung zwischen diesen beiden Dimensionen angenommen wird, wird im nächsten Abschnitt erklärt: Das *Slippery Slope Framework* ist ein Modell, welches alle bisher beschriebenen Einflüsse zu integrieren versucht.

2.5. Das Slippery Slope Framework

Beim *Slippery Slope Framework* handelt es sich um ein Rahmenmodell zur Steuerehrlichkeit. Laut Ökonomen sind Menschen, wie weiter oben schon beschrieben, rein rational denkende Individuen, welche ihre Kosten und ihren Nutzen abwägen und Entscheidungen nur darauf basierend treffen (Kirchgässner, 1991). Im Falle von Steuerverhalten würde nun ein Mensch dann Steuern hinterziehen, wenn die Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung gering und die zu erwartende Strafe ebenfalls niedrig ist. Denn in diesem Fall würde der persönliche Nutzen maximiert werden, wenn die Steuern hinterzogen werden. Dies wiederum würde bedeuten, dass die Abwägung, ob jemand seine Steuern bezahlt oder nicht, eine Entscheidung unter Unsicherheit ist (Kirchler, Kogler & Mühlbacher, 2014).

Schon früh erwies sich dieser Ansatz als nicht haltbar und wurde im Laufe der Zeit von mehreren Paradigmen abgelöst. *Das Slippery Slope Framework bildet derzeit das in der psychologischen Forschung allgemein gültige Modell.* Es verbindet psychologische Determinanten mit dem ökonomischen Ansatz des Nutzenmaximierers. Inkludiert werden nun einige Faktoren, welche ebenfalls einen erheblichen Einfluss auf das Steuerverhalten haben können. Als dominant erwiesen sich die subjektive Kenntnis und das Wissen einer Person bezüglich den Steuergesetzen. Außerdem wichtig ist die persönliche Einstellung betreffend dem politischen System und der Versteuerung eines Staates. Des Weiteren spielen personelle und soziale Normen eine tragende Rolle. Das bedeutet: Wenn ich mein Umfeld als regelkonform und Steuern gegenüber positiv eingestellt erlebe, werde ich eher dazu bereit sein, diese Einstellung auch zu übernehmen. Diese Tendenz ist besonders stark, wenn ich mich einer relevanten Referenzgruppe zugehörig fühle. Auch die erlebte Verteilungsfairness spielt eine tragende Rolle. Das bedeutet, dass es entscheidend ist, ob die Steuerbelastung in der Bevölkerung gerecht distribuiert ist und auch ob die vom Staat zur Verfügung gestellten Güter und Dienstleistungen einer fairen Verteilung unterliegen (Hofman, Gangl, Kirchler & Stark, 2014; Kirchler, 2007, Kirchler, Hoelzl & Wahl, 2008).

Um nun die Einflüsse auf die Steuerehrlichkeit ganzheitlich zu betrachten, integriert das Slippery Slope Framework nun diese psychologischen Determinanten in das klassisch-ökonomische Modell. So ergeben sich zwei Dimensionen, nämlich die Macht von Steuerbehörden und das Vertrauen der Bürgerinnen und Bürger in ebendiese. Es wird angenommen, dass beide Dimensionen *zeitgleich* existieren, also auch beide gleichzeitig hoch oder niedrig ausgeprägt sein können, sich aber auch gegenseitig beeinflussen. Je nachdem, ob

die Macht oder das Vertrauen stärker gegeben ist, zeigen die Steuerzahlerinnen und Steuerzahler unterschiedliche Motive bezüglich der Bereitschaft, Steuern zu zahlen. Üben die Steuerbehörden eine große Macht aus, ergibt sich eine sogenannte *erzwungene Steuerehrlichkeit*. Dies bedeutet, dass die Steuerehrlichkeit durch Kontrolle wie Steuerprüfungen und hohe Strafen vom Staat erzwungen wird. Haben hingegen die Steuerzahlerinnen und Steuerzahler ein hohes Vertrauen, zeigt sich eine *freiwillige Steuerehrlichkeit*, welche sich darin äußert, dass die Bürgerinnen und Bürger ihre Steuern bezahlen, weil sie Vertrauen darin haben, dass der Staat unter anderem eine faire Verteilung der staatlichen Güter und eine wohlwollende Steuerpolitik garantiert. In aller Kürze spielen hier vor allem psychologische Faktoren eine tragende Rolle. Wenn nun die Macht der Behörde hoch und das Vertrauen in den Staat niedrig ausgeprägt ist, handelt es sich um ein *antagonistisches* Klima. Ist Umgekehrtes gegeben, also niedrige Macht und hohes Vertrauen, spricht man von einem *synergetischen* Klima. Das Slippery Slope Framework postuliert nun, dass die Steuerehrlichkeit am höchsten ist, wenn eine oder beide Dimension/en maximal ausgeprägt ist/sind. Die Tendenz zur Steuerhinterziehung ist am stärksten gegeben, wenn sowohl Macht als auch Vertrauen sehr gering sind (Alm, et al 2012; Kirchler, 2007; Hofman, Gangl, Kirchler & Stark, 2014, Gangl, Hofmann & Kirchler, 2014).

Das Slippery Slope Framework ist sehr wichtig um zu verstehen, dass nicht immer nur rationale Überlegungen beim Steuerverhalten eine zentrale Rolle spielen. Allerdings ist es nur ein Rahmenmodell, welches recht allgemeine Aussagen trifft. Für diese Arbeit von höherer Bedeutung sind die Prospect Theory von Kahneman und Tversky (1979) und auch das Mental Accounting nach Thaler (1985). Da diese sich konkreter mit einzelnen Entscheidungen auseinander setzen und so die wichtigste Grundlage für die empirische Erhebung im Zuge dieser Arbeit waren, werden sie nun im Folgenden genau illustriert. Anschließend wird auf aktuelle Forschung und auf die Forschungsfragen und Hypothesen dieser Arbeit eingegangen.

2.6. Die Prospect Theory

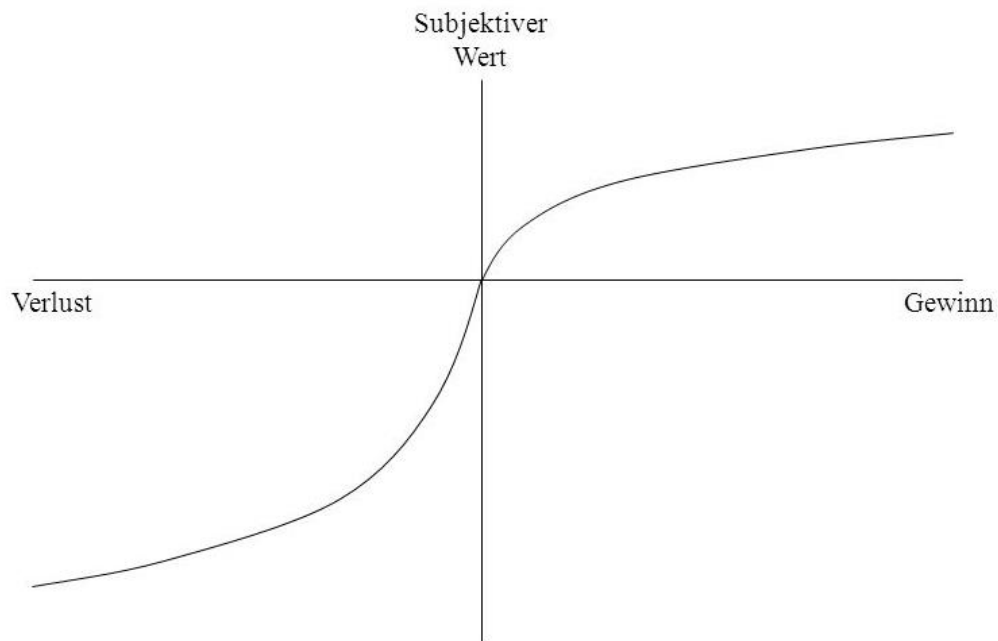
Schon 1979 leisteten Kahneman und Tversky Pionierarbeit auf dem Gebiet der finanziellen Entscheidungsfindung. Die Entscheidung, Steuern ehrlich abzuführen oder doch einen Betrag einzubehalten, also zu hinterziehen, ist eine Entscheidung unter Unsicherheit. Handelten Menschen rein rational, so würden sie sich also dafür entscheiden, ihre Steuern zu

hinterziehen, wenn die Wahrscheinlichkeit, erwischt zu werden, gering ist und auch die Strafe nicht allzu hoch ausfallen würde. Kurzum: Jeder würde hinterziehen, wenn dann der zu erwartende Nutzen höher wäre als der zu erwartende Verlust.

Die *Prospect Theory* ist eine Weiterentwicklung der *subjektiven Erwartungsnutzentheorie* (Kirchler, 2011). Wie der Name schon sagt, spielen also auch subjektive Faktoren eine Rolle und Entscheidungen werden laut dieser Theorie nicht nur rein rational und objektiv getroffen. Das heißt, dass der subjektive Nutzenzugewinn einer Person durch ein Gut nicht direkt proportional zu dessen objektivem, tatsächlichem Wert verlaufen muss. Dies bedeutet, dass die Prospect Theory Verhalten beschreibt, welches die Axiome der *Rationalitätstheorie* verletzt.

Genauer beschrieben verlaufen Entscheidungen laut Kahneman und Tversky (1984) in zwei Phasen ab. Zunächst wird während der sogenannten *Editierphase* ein *Referenzpunkt* festgelegt. Das bedeutet, dass Menschen Ereignisse danach beurteilen, worauf sie diese und die daraus folgenden Konsequenzen beziehen. Anschließend folgt die *Evaluationsphase*, in der beurteilt wird, ob das Ereignis als Verlust oder Gewinn angesehen wird. Dies erfolgt dann wieder in Bezug auf den Referenzpunkt. Das bedeutet, dass Personen keine *absoluten* Werte beurteilen. Vielmehr ist es ausschlaggebend, ob Ereignisse in Bezug auf einen bestimmten Punkt, also einen Status Quo, als negativ, positiv oder neutral einzustufen sind. Wie schon oben beschrieben, sind der objektive Wert eines Ereignisses und der subjektive Nutzenzugewinn nicht ident, die Beziehung zwischen jenen wird nun durch eine sogenannte Wertfunktion dargestellt. Den Ursprung findet diese Funktion in dem in der Editierphase festgelegten Referenzpunkt. Im Verlustbereich verläuft die Wertfunktion konvex, während sie im Gewinnbereich konkav verläuft. Außerdem fällt sie im Verlustbereich wesentlich stärker ab. Dies bedeutet, dass ein Verlust eines bestimmten Wertes von Menschen stärker erlebt wird als ein Gewinn in derselben Höhe. Außerdem nimmt die Sensitivität sowohl für Verluste als auch für Gewinne mit steigender Höhe ab. Das heißt, dass Personen den Unterschied zwischen €100 und €200 subjektiv als höher empfinden als den Unterschied zwischen €1100 und €1200. Die Wertfunktion ist in Abbildung 2 dargestellt.

Abbildung 2: Die Wertfunktion der Prospect Theory



Dies führt auch dazu, dass Personen dazu neigen, sichere Gewinne eher unsicheren vorzuziehen, wenn sich die Optionen nicht zu stark unterscheiden. Sie zeigen also risikovermeidendes Verhalten. Ein Beispiel hierfür wäre die Wahl zwischen einem sicheren Gewinn von €800 und einer 85%-igen Chance auf €1000. Rein mathematisch gesehen ist die zweite Option die bessere Wahl. Dennoch würden die meisten Menschen die sichere Alternative wählen. Dies lässt sich durch die konkav verlaufende Kurve der Wertfunktion im Gewinnbereich erklären. Der Zugewinn von €200 ist kaum ein Zugewinn für den subjektiven Wert des Individuums. Bei Verlusten wiederum verhalten sie sich umgekehrt, hier werden unsichere Verlusten den sicheren vorgezogen, auch wenn der unsichere Verlust höher ausfällt. Die Menschen verhalten sich bei Verlusten also risikosuchend. Dies wird durch die Konvexität der Wertfunktion im Verlustbereich erklärt.

Ein weiteres Experiment, welches ebenfalls von Kahneman und Tversky (1984) stammt und sich mit Entscheidungen unter Risiko beschäftigt, ist das sogenannte *Asian disease problem*. Dabei wurden die Probandinnen und Probanden im Szenario mit folgendem Problem konfrontiert: Die USA bereitet sich auf den Ausbruch einer seltenen asiatischen Krankheit vor, an der voraussichtlich 600 Personen erliegen werden. Nun stellt die Regierung zwei Programme vor, welche unterschiedliche Folgen für die Bevölkerung haben. Für die

Probandinnen und Probanden gab es zwei Bedingungen mit jeweils zwei Wahlmöglichkeiten. Die erste Bedingung sah wie folgt aus: Wird Programm A eingesetzt, so überleben 200 Personen. Wird Programm B eingesetzt, dann überleben mit einer Wahrscheinlichkeit von einem Drittel alle Menschen und mit einer Wahrscheinlichkeit von zwei Drittel keine. Programm A wurde von 72% der Versuchspersonen gewählt und Programm B von 28%. Die zweite Bedingung, welche anderen Personen vorgegeben wurde, lautete: Wird Programm C eingesetzt, so sterben 400 Personen. Wird Programm D eingesetzt, dann sterben mit einer Wahrscheinlichkeit von einem Drittel keine und mit einer Wahrscheinlichkeit von zwei Drittel alle. In diesem Fall wurde Programm C von 22% der Probandinnen und Probanden gewählt und Programm D von 78%. Dies steht im Kontrast zu den Ergebnissen aus der ersten Bedingung. Kahneman und Tversky (1984) erklärten dies dadurch, dass bei der ersten Bedingung das Überleben, also der Gewinn, im Vordergrund stand und deswegen die sichere Alternative präferiert wurde. Bei der zweiten Bedingung war genau das Gegenteil der Fall. Der Fokus lag dort auf dem Sterben der Menschen und deswegen wurde die unsichere Variante bevorzugt.

Dieses Beispiel lässt sich auch auf das Bezahlen von Steuern umlegen. Wie weiter oben beschrieben, stellt das Abführen der Steuern für die Steuerzahlerinnen und Steuerzahler dann einen Verlust dar, wenn sie es davor als ihr eigenes Geld angesehen haben. Wie sich nun vom Asian Disease Problem ableiten lässt, wird im Falle eines befürchteten Verlustes eher die unsichere Variante gewählt. Die unsichere Variante bedeutet beim Bezahlen der Steuern, das Geld zu hinterziehen um das Verlusterlebnis möglichst gering zu halten.

2.7. Mental Accounting nach Thaler (Hedonic Framing)

Thalers Mental Accounting (1985) ist stark mit der Prospect Theory verknüpft. Bevor aber nun auf diese Verbindungen näher eingegangen wird, wird zunächst das Grundgerüst des Mental Accounting beschrieben. Ganz allgemein gesehen geht es hierbei, wie der Name schon verrät, um mentale Buchführung. So wie in Unternehmen betriebliche und finanzielle Transaktionen dokumentiert werden, geschieht dies auch in Haushalten. Dabei gibt es verschiedene Systeme, welche von genauen schriftlichen Aufzeichnungen bis hin zu reinem gedanklichen Bilanzieren reichen können. Das Besondere daran ist, dass diese Buchhaltungssysteme den klassisch ökonomischen Annahmen teilweise widersprechen können. Mittels Mental

Accounting wird versucht, auch Verhalten zu erläutern, welches sich rein rational nicht erklären lässt.

Zunächst einmal wird nun auf die einzelnen Komponenten der mentalen Buchführung eingegangen. Der erste Teil beschäftigt sich damit, wie Ergebnisse erlebt und bewertet und auf welchen Grundlagen Entscheidungen getroffen werden. Der zweite Part wird auch *Budgeting* genannt und setzt sich mit der Einteilung des Budgets auseinander. Individuen teilen ihr Geld oft in Konten auf. Das kann von mentalen also nur imaginären bis hin zu echten Bankkonten reichen. Wenn das Budget eines gewissen Kontos aufgebraucht ist, neigen Personen eher dazu, für diese Dinge kein Geld mehr aufzuwenden. Kahneman und Tversky (1984) führten dazu ein Experiment durch. Dabei wurden Probandinnen und Probanden befragt, ob sie sich ein Theaterticket kaufen würden. In der ersten Bedingung sollten die Versuchspersonen annehmen, dass sie ihr Ticket bereits gekauft und verloren hatten. In der zweiten Bedingung war den Versuchsteilnehmerinnen und -Teilnehmern kein Theaterticket abhandengekommen, sondern ein äquivalenter Betrag an Geld. In der Tat entschieden sich in der zweiten Bedingung signifikant mehr Leute dazu, das Ticket zu kaufen, als in der ersten. Dies wurde dadurch erklärt, dass das Theaterticket als Budget eines Kontos verbucht wurde, wohingegen dies beim Geld nicht der Fall war. Mit diesem Phänomen verknüpft ist der Begriff der *Fungibilität*. Dieser bezeichnet die Austauschbarkeit von Gütern, Dienstleistungen und Devisen (Burgoyne, 1995). Laut klassisch-ökonomischer Theorie sollte es eigentlich keinen Unterschied machen, ob die Probandinnen und Probanden das Theaterticket oder den äquivalenten Geldschein verlieren. Oben beschriebenes Experiment widerlegt diese Annahme. Demnach wird durch die mentalen Konten von Personen die Annahme der Fungibilität, also die Austauschbarkeit des Budgets, verletzt. Dies soll verdeutlichen, welche Bedeutung psychologische Faktoren bei dem Treffen von finanziellen Entscheidungen einnehmen. Auch die mentalen Konten einer Person waren bei diesem Experiment entscheidend. Hätte man das Ticket zweimal gekauft, wäre das Budget für dieses zweimal belastet worden (Muehlbacher & Kirchler, 2013).

Der dritte Teilaspekt des Mental Accountings geht darauf ein, wie genau Individuen ihre Transaktionen protokollieren und wie oft Ergebnisse überprüft und bewertet werden. Dabei gibt es eine breite Spannweite an Differenzierungen. Manche Personen definieren ihre unterschiedlichen Konten sehr spezifisch, andere wiederum teilen ihr Budget sehr großzügig

ein. Auch der Abgleich und die Überprüfung der Konten kann sehr unterschiedlich ausfallen, dies kann täglich stattfinden oder auch nur jährlich.

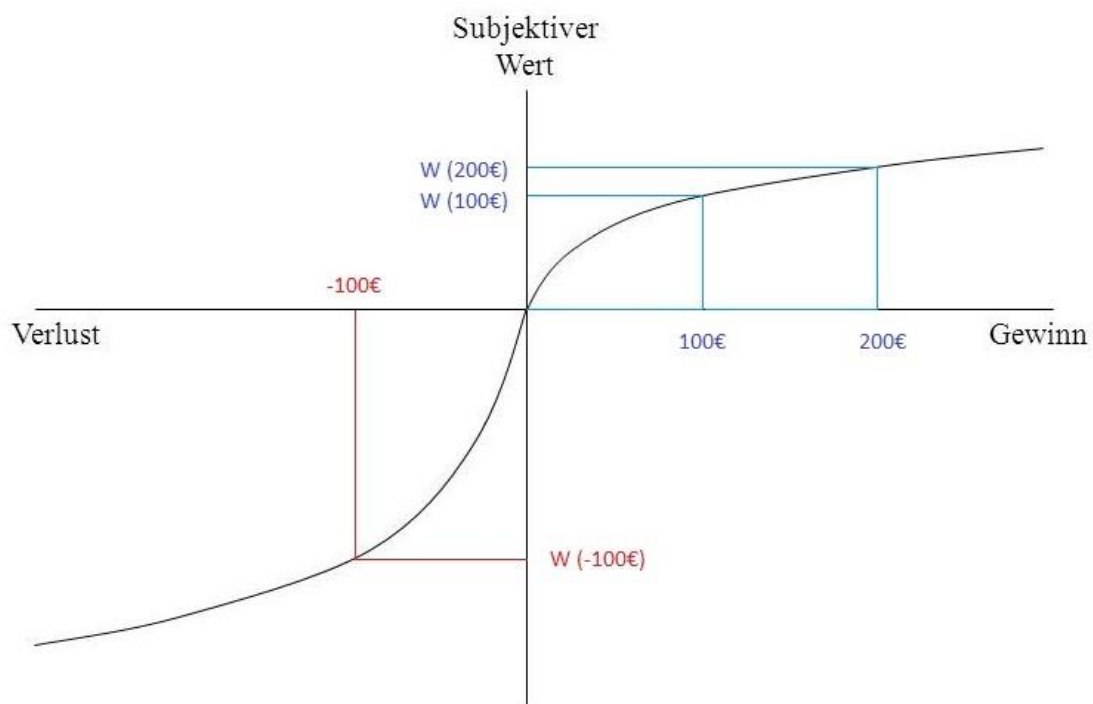
All diese Punkte tragen eine bedeutende Rolle bei der Entscheidungsfindung von Menschen. Die starke Verbindung des Mental Accountings zur Prospect Theory wird deutlich, wenn man nun diese Annahmen mit der Gewinn- und Verlustkurve der Prospect Theory in Bezug setzt. Menschen streben danach, Gewinne und Verluste so darzustellen, dass es sich für sie subjektiv am besten anfühlt. Thaler (1999) beschreibt den Menschen in diesem Sinne auch als *pleasure machine*. Wie in der Prospect Theory sieht jedes Individuum die Attraktivität einer Entscheidungsalternative in Relation zu einem Referenzpunkt. Jede Veränderung wird nun also abgewogen und die jeweiligen Auswirkungen auf den derzeitigen Status quo werden beurteilt. Durch Thalers Mental Accounting werden nun aber nicht nur Einzelfälle bewertet, sondern auch Fälle von multiplen oder gemischten Gewinnen und Verlusten. Er bezeichnet dies als *Hedonic Framing*. Wie der Name schon verrät, handelt es sich dabei um einen *Rahmungseffekt*. Rahmungseffekte oder kurz Framing bezeichnen das Phänomen, dass die bloße Veränderung der Formulierung oder der Art der Darstellung einen signifikanten Einfluss auf die Entscheidungen von Personen hat. Da der Inhalt allerdings der gleiche bleibt, widerspricht dies den Annahmen des rein rational denkenden Individuums.

Eines der berühmtesten Beispiele, welches mit dem Rahmungseffekt verknüpft ist, ist das schon weiter oben beschriebene *Asian disease problem* (Kahneman und Tversky, 1984). Bei diesem wurde lediglich der Wortlaut der Bedingungen geändert. In einem Fall lag der Fokus auf dem Überleben der Menschen und im anderen Fall auf dem Sterben. Einzig diese Änderung führte zu einer signifikanten Verhaltensänderung der Probandinnen und Probanden.

Bezüglich Thalers Hedonic Framing werden vier Hauptannahmen getroffen. Die erste bezieht sich auf Gewinne. Diese sollte man laut Thaler (1999) separieren. Dies lässt sich dadurch erklären, dass die Gewinnkurve einen konkaven Verlauf aufweist. Personen nehmen nun aus diesem Grund viele kleine Gewinne als subjektiv höher war als einen großen Gewinn desselben Betrages. Bezeichnet wird dies nun als *Separation*. Mit den Verlusten verhält es sich genau umgekehrt. Aufgrund des konvexen Verlaufes sollten viele kleine Beträge zu einem Großen integriert werden um das Verlusterlebnis eines Individuums möglichst gering zu halten. Thaler (1999) bezeichnet dies als *Integration*. Auch für die Mischformen, also wenn Verluste und Gewinne zusammen auftreten, gibt es Darstellungsweisen, die den subjektiven

Nutzen erhöhen sollten. So sollten Menschen kleinere Verluste in große Gewinne integrieren. Thaler (1999) bezeichnet dies auch als *Cancellation*. Dies erklärt sich durch die steile Verlustkurve zu Beginn, wodurch Verluste deutlich stärker wahrgenommen werden als Gewinne. Die Integration macht diese Verlustaversion aber wett. Kleine Gewinne hingegen sollten von großen Verlusten separiert werden. Dieser Vorgang wird von Thaler (1999) als das *Silver Linings* Prinzip betitelt. Sinnvoll ist dieses Framing, da die Gewinnfunktion gleich zu Beginn, also nahe am Referenzpunkt, am steilsten ist. So kann der Wert eines kleinen Gewinnes einen großen Verlust ein wenig ausgleichen. Die vier Hauptannahmen für multiple Verluste und/oder Gewinne sind in Abbildung 3 dargestellt.

Abbildung 3: *Hedonic Framing*



2.8. Separation und Integration – Das Führen von mentalen Konten

Beim Vorgang des Separierens und Integrierens handelt es sich, wie schon oben beschrieben, um einen Framingeffekt, welcher teilweise bewusst aber teilweise auch unbewusst von Personen angewendet wird. Das Prinzip des Mental Accountings kann nun auf das Erleben der Belastung von Steuern umgelegt werden. Anders ausgedrückt können die soeben

beschriebenen Prinzipien dazu beitragen, zu erklären, wie Steuerzahlerinnen und Steuerzahler ihre Steuerbelastung wahrnehmen.

Selbstständige Unternehmerinnen und Unternehmer haben die Pflicht, die eingekommene Umsatzsteuer und auch die Einkommensteuer an die Steuerbehörde abzuführen. Wenn sie nun die Steuern einnehmen, haben sie mehrere Möglichkeiten, diese in ihren impliziten oder teilweise auch expliziten Buchhaltungssystemen zu verbuchen. Da die Umsatzsteuer ja direkt von den Kundinnen und Kunden eingenommen wird, ergibt sich so die Möglichkeit für die Selbstständigen, dieses Geld auf ein eigenes Konto zu verbuchen, auf welchem sich dann ausschließlich die Umsatzsteuer befindet. Diese Steuer wäre somit vom restlichen Umsatz separiert. Muss diese nun Ende eines Quartals nach Bereinigung der Vorsteuer abgeführt werden, sollte dies bei der oder dem Selbstständigen kein Verlusterlebnis herbeiführen. Dies wiederum sollte zu einer höheren Compliance, also einer höheren Bereitschaft, die anfallenden Steuern zu zahlen, führen.

Der gegenteilige Fall wäre dann gegeben, wenn sich die zu bezahlende Umsatzsteuer auf demselben Konto wie der restliche Umsatz befindet. Wäre diese dann Ende des Quartals zu bezahlen, müsste sie vom restlichen Betrag abgezogen werden. Dieser Vorgang würde als Verlust erlebt werden. Wie man klar erkennen kann, spielt auch hier der Referenzpunkt wieder eine wichtige Rolle. Im ersten Fall wird der umsatzsteuerbereinigte Betrag als Referenzpunkt gesehen und im zweiten Beispiel wird von dem Betrag inklusive Umsatzsteuer ausgegangen. Wie zuvor beschrieben sind Personen eher bereit, ein risikosuchendes Verhalten zu zeigen, wenn es um Verlustvermeidung geht. Dies wiederum könnte die Bereitschaft zur Steuerhinterziehung erhöhen. Das Vorhandensein dieses Referenzpunktes und dessen Einfluss auf das Risikoverhalten wurde schon öfters im Zusammenhang mit Steuern untersucht (Dhami & Al-Nowaihi, 2007).

2.8.1. Erste Hinweise, dass Mental Accounting bei der Steuerehrlichkeit eine Rolle spielt

Ob sich das oben Beschriebene auch in der Praxis zeigt, wurde, zumindest was die Umsatzsteuer betrifft, bisher nur wenig erforscht. Dennoch gab es ein paar wenige Studien, die sich damit beschäftigten.

Adams und Webley führten 2001 eine Studie durch, welche vor allem qualitativen Charakter hatte und eine explorative Herangehensweise an das Thema Umsatzsteuer bei selbstständigen Steuerzahlerinnen und Steuerzahlern aufwies. Da die Datenerhebung in

Großbritannien stattfand, war die Value Added Tax, kurz VAT, im Fokus der Studie. Diese ist das Äquivalent zur österreichischen Umsatzsteuer. Trotz gesetzlicher Unterschiede, wie zum Beispiel die Grenze, ab wann Unternehmerinnen und Unternehmer diese Steuer bezahlen müssen, ist diese Steuer im Groben das Gleiche wie die Umsatzsteuer. Es wurden Interviews mit Unternehmerinnen und Unternehmern durchgeführt, welche aus drei verschiedenen Sektoren stammten. Sämtliche Befragte führten ein Kleinunternehmen und stammten entweder aus der Gastronomie, dem Einrichtungssektor oder dem Baugewerbe. Die Interviewfragen wurden indirekt und hypothetisch formuliert, da so vermieden werden sollte, dass die Probandinnen und Probanden auf Grund des doch recht heiklen Themas sozial erwünscht antworten. Die Daten wurden mittels *Grounded Theory* analysiert. Dabei handelt es sich um eine komparative Analyse, bei der Kategorien gebildet werden. Es konnten fünf Oberkategorien extrahiert werden, die bei der Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer eine tragende Rolle spielen dürften. Zunächst wären da die erlebte Gerechtigkeit und die Verteilungs-Fairness. Außerdem gefunden wurden die Wahrscheinlichkeit und die Höhe möglicher Sanktionen, die Ansicht der Steuerbehörden und die Moral. Diese Themen wiesen eine hohe Ähnlichkeit mit jenen Faktoren auf, die bereits aus der Forschung zur Steuerehrlichkeit in Hinblick auf die Einkommensteuer bekannt waren. Da die Studie wie erwähnt eine explorative Herangehensweise aufwies, wurden schon zu einem frühen Zeitpunkt Interviews analysiert. Um wichtige Aspekte frühzeitig zu erkennen und diese in weitere Interviews einbauen zu können, gingen die Autoren iterativ vor. So ergab sich schon zu einem frühen Zeitpunkt die fünfte und letzte Oberkategorie, das Mental Accounting. Im Gegensatz zu den anderen Hauptfaktoren spielte es bei Forschungen zur Einkommensteuer bisher keine Rolle. Es konnte gezeigt werden, dass die Selbständigen das durch die VAT eingenommene Geld unterschiedlich betrachteten, was darauf schließen ließ, dass sie Mental Accounting anwendeten. Bei den Interviews konnte herausgefunden werden, dass ein Großteil der Befragten die VAT zu ihrem Umsatz gehörend ansahen, also diese integrierten. Ein kleinerer Teil separierte die Steuer von den Einnahmen und betrachtete sie als Geld des Staates. Ein Beispiel für eine integrierte Darstellung der Steuer, entnommen aus einem Interview, führten Adams und Webley (2001) in ihrem Artikel an:

VAT takes about twelve thousand a year from my business, so I pay just as much in VAT as what I earn. ... Do not get me wrong, I accept that VAT is charged and has to

be paid, but given stuff I think, you know in my circumstances anyway, I can only speak for myself, it hurts very, very much to pay VAT. (S.208)

Ein Beispiel für die Separation der VAT wurde ebenfalls angeführt:

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. It is their money. (S.208)

Auch Ashby und Webley (2008) beschäftigten sich mit der Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer. Das Spezielle an dieser Studie war, dass sie sich mit Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmern aus einer einzigen Branche auseinander setzten: dem Friseur- und Schönheitssektor. Auch hier wurde eine explorative Herangehensweise gewählt, allerdings war das Ziel der Studie ein anderes. Im Fokus lag die Kultur eines Businesssektors. Ahmed und Braithwaite (2005) postulierten in einer davor liegenden Studie, dass Individuen in Kleinunternehmen bezüglich der Steuerehrlichkeit ähnliche moralische Werte besaßen, wie die gesamte Population. Ashby und Webley (2008) plädierten hingegen darauf, dass sie es problematisch fänden, einzelne Gruppen zu homogen zu betrachten. Sie beanstandeten, dass man die Individualität einzelner Steuerzahlerinnen und Steuerzahler und deren moralische Einstellung näher betrachten müsste. Es wurden halbstrukturierte Interviews durchgeführt, welche vier Kernthemen aufwiesen. Erstens: Wie relevant erachteten die Befragten das Zahlen der Steuern und als wie problematisch empfanden sie dieses im Vergleich zu den anderen Problemen, denen sie im alltäglichen Leben begegneten. Zweitens: Wer war ihr Hauptkontakt, wenn sie Hilfe oder Unterstützung brauchten. Drittens: Was wurde als zulässig und was als unzulässig betrachtet in Bezug auf die Reduktion und Vermeidung von Steuern. Viertens: Welche Gründe hatten Steuerzahlerinnen und Steuerzahler beim Abführen der Steuern, ehrlich zu sein.

Die Antworten bezüglich der ersten Frage waren sehr unterschiedlich. In den Interviews kristallisierte sich hauptsächlich heraus, dass fast alle Befragten eine Steuerberaterin oder einen Steuerberater hatten, der oder dem sie sämtliche Steuerbelange anvertrauten. Die nächste Gemeinsamkeit, die sich beim Analysieren der Interviews herausstellte, war die Meinung, dass Schwarzarbeit bis zu einem gewissen Grad als zulässig angesehen wurde. Außerdem wurde das Nicht-Deklarieren von Trinkgeld als Möglichkeit zur

Steuerreduktion angegeben. Was die Schwarzarbeit betraf, so wurden vor allem Kundinnen und Kunden sowie Kolleginnen und Kollegen als Einflussfaktoren genannt. Im Allgemeinen wurde sie als akzeptabel angesehen, solange sie nicht zu oft praktiziert wurde. In punkto Trinkgeld war teilweise nicht bekannt, ob dieses deklariert werden musste oder nicht. Die Befragten sahen ihr Trinkgeld als eine Art Geschenk an und verbuchten dieses auf einem anderen mentalen Konto. Dasselbe wurde für Geld, welches während des Wochenendes oder am Abend verdient wurde, herausgefunden. Adams und Webley (2008) postulierten, dass Steuerbehörden versuchen sollten, den Steuerzahlerinnen und Steuerzahlern besser klar zu machen, dass auch dieses Geld deklariert werden müsse.

Ein wichtiger Aspekt, welcher in beiden Studien auftauchte, war die Tatsache, dass viele Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmer die Steuerbelastung durch die VAT als zu hoch empfanden. Dies lässt sich darauf zurückführen, dass das Geld als zu ihrem Umsatz gehörend verbucht, also gedanklich integriert wurde. Somit empfanden sie es als Verlust, sobald es abzuführen war.

Eine weitere Studie zur Integration versus Separation der Steuern führten Muehlbacher und Kirchler (2013) durch. Auch hier wurden zunächst Interviews mit selbstständigen Steuerzahlern durchgeführt. Das Besondere dabei war, dass auch der Aspekt der Zeit miteinbezogen wurde. So wurden die Probandinnen und Probanden gefragt, ob sich ihr Steuermanagement im Laufe ihrer Karriere geändert hatte. Die Antworten darauf konnten in vier Kategorien eingeteilt werden: 1) Mentale Integration zu Beginn der Selbstständigkeit und mittlerweile mentale Separation. 2) Mentale Integration zu Beginn, welche nach wie vor praktiziert wird. 3) Mentale Separation zu Beginn der Selbstständigkeit und mittlerweile mentale Integration. 4) Mentale Separation zu Beginn, welche nach wie vor praktiziert wird.

Die Mehrheit der Befragten tendierte dazu, die Steuern zu separieren. Ebenfalls relevant ist die Tatsache, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die Mental Accounting praktizierten, also separierten, eine positivere Einstellung bezüglich Steuern aufwiesen. Je stärker die Präferenz zur Separation ausgeprägt war, desto höher war die Haltung von Respekt und Sinnhaftigkeit gegenüber Steuern. Was vor allen Dingen interessant war, war die Tatsache, dass es auch intrapersonelle Unterschiede gab. So zeigte sich, dass das sich Praktizieren des Mental Accountings als dominante Strategie herausstellte. Einige Probandinnen und Probanden gaben an, zu Beginn der Selbstständigkeit zwar die Steuern integriert zu haben, aber diese mittlerweile separierten. Der umgekehrte Fall, also der

Wechsel von der Separation zur Integration, wurde von niemandem angegeben. Ein Beispiel hierfür aus dem Artikel von Muehlbacher und Kirchler (2013):

Back then at the beginning of my self-employment, I was concentrated on my work and got lost [with my accountancy]... now I put aside money for income tax and the VAT and put in on an extra bank account in the moment I receive it from my customer (Person 29). (S. 422)

2.9. Fragestellungen und Hypothesen

Die Frage, die bei Betrachtung der Literatur über Mental Accounting in Bezug auf die Umsatzsteuer nun im Fokus steht, lautet wie folgend: Hat das Separieren der Umsatzsteuer auf ein eigenes Konto einen ausschlaggebenden Einfluss auf die Steuerehrlichkeit? Falls gegeben, wie *groß* ist dieser Einfluss?

Es soll mittels Experiment herausgefunden werden, ob die Probandinnen und Probanden beim Abführen der Umsatzsteuer ehrlicher sind, wenn sie diese gleich nach Erhalt auf ein separates Steuerkonto überweisen. In der anderen Bedingung hingegen werden die Steuern im restlichen Umsatz integriert dargestellt. Verhalten sich die Versuchspersonen konsistent mit der bisherigen Forschung, sollten sie in diesem Fall mehr Steuern hinterziehen als in der ersten Bedingung.

Außerdem von Bedeutung ist der Einfluss der Einkommensteuer. In den bisherigen Studien zur Umsatzsteuer wurde dieser nicht näher untersucht. Es könnte sich eine Wechselwirkung zwischen den beiden Steuern zeigen. Aus diesem Grund wurde dieser Faktor inkludiert und auch je nach Bedingung unterschiedlich dargestellt.

Des Weiteren von Bedeutung war die Frage, ob und inwieweit andere Merkmale bei der Bereitschaft zum Bezahlen der Steuern von Bedeutung sind.

Genau diesen Fragen sollte während des Laborexperiments nachgegangen werden. Zunächst einmal wurde untersucht, ob man das Praktizieren des Mental Accountings in einem künstlich hergestellten Setting überhaupt manipulieren kann. Des Weiteren wurde der Faktor Einkommensteuer miteinbezogen. Wie genau dies bewerkstelligt wurde, wird weiter unten beschrieben. Neben der Steuerehrlichkeit, also der Compliance, wurde außerdem noch nach der Wahrnehmung der Steuern gefragt.

Daraus ergeben sich nun folgende Hypothesen:

H1: Beim Separieren der Steuern zeigen die Probandinnen und Probanden eine höhere Steuerehrlichkeit als beim Integrieren.

H2: Die Separation der Steuern führt zu einer geringeren wahrgenommenen Steuerlast als die Integration.

3. Methode

3.1. Rekrutierung und Stichprobenbeschreibung

Die meisten Probandinnen und Probanden wurden direkt im Neuen Institutsgebäude (kurz NIG) der Universität Wien rekrutiert. Außerdem wurde noch via Email-Verteiler über die Studie informiert und zur Teilnahme eingeladen. Die Erhebung fand im Dezember 2015 im Labor der Wirtschaftspsychologie statt.

Das einzige Ausschlusskriterium war ein abgeschlossenes oder laufendes Studium der Psychologie. Ein Lehramtsstudium des Faches Philosophie und Psychologie war kein Ausschlussgrund.

Um Studienteilnehmerinnen und -Teilnehmer zu gewinnen, wurden neben der mündlichen Befragung auch Informationsblätter über den Zweck und den Ablauf der Studie ausgehändigt und in den Räumen des NIGs ausgehängt.

Insgesamt nahmen 184 Versuchspersonen an der Studie teil. Diese verteilten sich auf vier Versuchsbedingungen, welche weiter unten noch genauer beschrieben werden. Diese Arbeit beschäftigt sich nur mit drei dieser vier Versuchsbedingungen. Jede dieser drei Gruppen bestand aus 46 Probandinnen und Probanden, was insgesamt 138 Versuchspersonen ergibt. Eine Person beantwortete nicht alle Fragen und wurde aus den Berechnungen ausgeschlossen. Daraus folgt, dass sämtliche Berechnungen mit 137 Personen durchgeführt wurden. Die Stichprobe setzte sich aus 79 (57.7%) weiblichen Teilnehmerinnen und 58 (42.3%) männlichen Teilnehmern zusammen. Das Alter der Probandinnen und Probanden variierte zwischen 18 und 65 Jahren und im Durchschnitt waren sie $M = 25.7$ Jahre alt ($SD = 7.4$). 90 (65.7%) der Versuchsteilnehmerinnen und Teilnehmer stammten aus Österreich, 19 (13.9%) aus Deutschland und die restlichen 28 (20.4%) verteilten sich auf weitere Nationalitäten.

Unter den Befragten befanden sich 121 (88.3%) Studierende und 16 (11.7%) Personen, welche zum Zeitpunkt der Befragung nicht studierten. Unter den Studentinnen und Studenten waren die häufigsten Studienrichtungen Lehramtsstudien mit 14 (10.2%) Studierenden und Politikwissenschaften mit 12 (8.8%) Probandinnen und Probanden, gefolgt von wirtschaftlichen Studienrichtungen mit 11 (8.0%) Studierenden, Geographie mit 8 (5.8%) Studierenden und Kultur- und Sozialanthropologie mit 6 (4.8%) Versuchsteilnehmerinnen und Teilnehmern.

Keiner der Probandinnen und Probanden hatte einen Pflichtschulabschluss als höchsten abgeschlossenen Bildungsgrad, 1 (0.7%) einen Lehr- oder Berufsschulabschluss, 91 (66.4%) Matura, Abitur beziehungsweise allgemeine Hochschulreife und 45 (32.8%) einen Abschluss einer Universität oder Fachhochschule. 55 (40.1%) Versuchsteilnehmerinnen und Teilnehmer waren angestellt, 14 (10.2%) selbstständig und 68 (49.6%) waren nicht erwerbstätig. Das Einkommen der Probandinnen und Probanden schlüsselte sich wie folgt auf: bis €500 verdienten 53 (39.0%) Personen, €501-1.000 verdienten 51 (37.5%), €1.001-1.500 verdienten 21 (15.4%), €1.501-2.000 verdienten 4 (2.9%), €2.001-2.500 verdienten ebenfalls 4 (2.9%), €2.501-3.000 verdiente 1 (0.7%) und €3.001-3.500 verdienten 2 (1.5%).

3.2. Versuchsdesign und Forschungsmaterialien

Die Studie wurde in einem kontrollierten Laborsetting durchgeführt. Es wurde versucht, sämtliche Störvariablen möglichst gering zu halten, um dieselben Bedingungen für alle Probandinnen und Probanden zu garantieren.

Die Studie bestand aus mehreren Teilen: 1) Einem allgemeinen Setting, welches für alle Probandinnen und Probanden gleich war. 2) Einer anschließenden randomisierten Zuteilung in eine von vier experimentellen Bedingungen. 3) Einer abschließenden Erhebung der abhängigen und der Kontrollvariablen, welche wieder für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer gleich war. 4) Zusätzlich wurden soziodemographische Daten erhoben.

Es handelte sich um ein 4-Gruppen Between-Subject Design. Wie bereits erwähnt, wurden die Berechnungen in dieser Arbeit nur mit drei dieser vier Gruppen durchgeführt.

Das Setting sollte dazu dienen, die Versuchsteilnehmerinnen und Versuchsteilnehmer in ein Szenario einzuführen. Die Probandinnen und Probanden sollten sich in die Rolle einer selbstständigen Unternehmerin beziehungsweise eines selbstständigen Unternehmers, welche/welcher einen Sportartikelladen führt, hineinversetzen können. Ein Screenshot des Szenarios befindet sich im Appendix A.

Anschließend fand eine randomisierte Zuweisung in eine von vier Gruppen statt. *Diese vier teilten sich nach der einzigen unabhängigen Variable, dem manipulierten Ausmaß an Mental Accounting, auf.* Die Versuchspersonen mussten in allen Bedingungen ein Geschäftsjahr durchlaufen. Jeden Monat mussten sie zwei Aufgaben, sogenannte *Effort Tasks* bearbeiten, um ihren Umsatz zu verdienen. Einerseits handelte es sich dabei um eine Textaufgabe mit einfachen Kopfrechnungen und andererseits um eine Logo-Erkennungs-

Aufgabe mit bekannteren und weniger bekannten Sportlogos. Beispiele dazu befinden sich im Appendix A. Je nachdem ob sie beide, eine oder keine Aufgabe bewerkstelligen konnten, nahmen sie 1800, 1200 oder 600 Experimental Currency Units (=ECU) an Monatsumsatz ein.

Nach jedem Monat wurden die Umsatz- und die Einkommensteuer berechnet. Dazu wurde man zu einem vereinfachten Online-Banking Portal weitergeleitet. Ein Screenshot davon befindet sich im Appendix A. Ab hier gab es Unterschiede zwischen den Bedingungen. In der ersten Gruppe wurde der gesamte Umsatz inklusive Einkommensteuer und Umsatzsteuer auf ein einziges Girokonto überwiesen und blieb auch im weiteren Verlauf auf diesem Konto. In Folge wird diese Bedingung als *herkömmliche Integration* bezeichnet. In der zweiten Gruppe mussten die Probandinnen und Probanden die Umsatzsteuer auf ein *eigenes* Konto überweisen, nachdem der Umsatz überwiesen wurde. Im Folgenden wird dies als *herkömmliche Separation* betitelt. Diese beiden Bedingungen sind am gängigsten in der Forschung, die sich mit Steuerehrlichkeit und Umsatzsteuer beschäftigt. Für diese Datenerhebung wurden noch zwei weitere Gruppen hinzugefügt, welche das Ziel hatten, den Einfluss der Einkommensteuer mit zu erheben und eventuelle Wechselwirkungen zwischen den beiden Steuern aufzudecken. In der dritten Gruppe gab es zwei Konten. Eines für den Umsatz und ein gemeinsames für die Einkommens- und die Umsatzsteuer. In Folge wird diese Bedingung als *komplette Integration* betitelt, da die beiden Steuern *ineinander* integriert dargestellt werden. Bei der vierten und letzten Gruppe mussten die Versuchspersonen die Einkommensteuer und die Umsatzsteuer auf ein *jeweils eigenes* Konto überweisen. So ergaben sich drei verschiedene Konten. Im Folgenden wird diese als *komplette Separation* betitelt.

Die ersten beiden Gruppen könnte man auch als Kontrollgruppen bezeichnen. Diese beiden sind jene, die in der bisherigen Forschung zur Umsatzsteuer hauptsächlich vorkamen. Da die Einkommensteuer direkt vom Gewinn berechnet werden muss, ist es schwierig, diese schon vorab zu separieren. Die beiden letzteren Bedingungen wurden genau aus diesem Grund implementiert, um den Einfluss, den die Einkommensteuer noch zusätzlich auf die Steuerehrlichkeit haben könnte, zu untersuchen. Diese beiden Gruppen nun als Experimentalgruppen bezeichnet. In dieser Arbeit wird nur mit einer dieser beiden Bedingungen, nämlich der *kompletten Integration*, gerechnet. Die Arbeit der eingangs erwähnten Nina Czernoch beschäftigt sich mit der anderen Experimentalgruppe. Die

Nummerierung der Gruppen dient der Verbesserung der Übersichtlichkeit und hat keine Bedeutung für den Verlauf der Studie.

Nach drei Monaten, also einem Quartal, war in jeder der Versuchsbedingungen die Umsatzsteuer an das Finanzamt zu überweisen. Die Probandinnen und Probanden konnten selbst entscheiden, welcher Anteil des zu zahlenden Betrages an die Finanzbehörde überwiesen werden sollte. Allerdings gab es auch die Möglichkeit einer Steuerprüfung, falls ein Teil des Betrages hinterzogen wurde. Die Wahrscheinlichkeit einer solchen Überprüfung lag bei 10%. Falls eine Versuchsperson geprüft wurde und diese Geld hinterzogen hatte, musste der fehlende Betrag inklusive einer Strafe in derselben Höhe nachgezahlt werden.

Dieses Vorgehen wiederholte sich nach jedem Quartal. Die Versuchsteilnehmerinnen und -Teilnehmer konnten also in jeder der Bedingungen viermal darüber entscheiden, ob und in welcher Höhe sie die Umsatzsteuer hinterziehen. Zusätzlich war, nachdem das volle Geschäftsjahr vergangen war, die Einkommensteuer zu bezahlen. Auch bei dieser lag es im eigenen Ermessen der Probandinnen und Probanden, eine Hinterziehung zu begehen. In 10% der Fälle fand wieder eine Steuerprüfung statt.

Durch die Überweisungen, die von den Versuchspersonen getätigt wurden, ergab sich die erste unabhängige Variable: die Steuerehrlichkeit. Im Anschluss wurden noch weitere Daten erhoben, aber ab diesem Zeitpunkt gab es zwischen den Bedingungen keine Unterschiede mehr. Nach der Erhebung der soziodemographischen Daten wurde nach dem Risikoverhalten gefragt, da dieses einen Einfluss auf das Steuerverhalten haben könnte und deswegen als eine wichtige Kontrollvariable in der Steuerforschung gilt. Hierfür dienten drei Items, welche maßen, wie stark risikovermeidend oder risikosuchend eine Person ist. Das Antwortformat war in Form einer 7-stufigen Likert-Skala. Dabei stand 1 für *stark risikovermeidend* und 7 für *stark risikosuchend*. Anschließend folgten fünf Items der Mental Tax Accounting Scale (Mühlbacher & Kirchler, 2013). Diese sollten das Ausmaß an Mental Accounting, also wie genau eine Person Buch über ihre Ausgaben und Konten führt, messen. Ein Beispielitem hierfür wäre: *Es ist mir wichtig einen guten Überblick über meine Finanzen zu behalten*. Auch hier war eine 7-stufige Likert-Skala vorgegeben, wobei 1 für *stimme gar nicht zu* und 7 für *stimme voll und ganz zu* stand.

Außerdem gefragt wurde noch nach der Wahrnehmung der Steuerlast. Diese ist die zweite unabhängige Variable. Dafür wurden sechs Items entwickelt, welche sich mit der Umsatzsteuer oder der Einkommensteuer beschäftigten. Ein Beispielitem für diese Skala

wäre: *Das Geld, das ich als Umsatzsteuer zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.* Anschließend wurde nach der Verständlichkeit gefragt. Das Antwortformat war hier ident mit dem Antwortformat der Mental Tax Accounting Scale.

Der Einfachheit wegen wurde die Vorsteuer bei der Erhebung gänzlich weggelassen. Aus diesem Grund wurde gefragt, ob die Probandinnen und Probanden darüber verwundert waren, dass sie diese nicht beachten mussten und ob ihnen das Fehlen überhaupt aufgefallen war.

Screenshots von sämtlichen Items und auch von den Fragen zu den demographischen Daten befinden sich im Appendix A.

Weitere Überlegungen zu den Skalen befinden sich im Folgenden unter der statistischen Analyse.

3.3. Statistische Analyse

3.3.1 Die unabhängige Variable

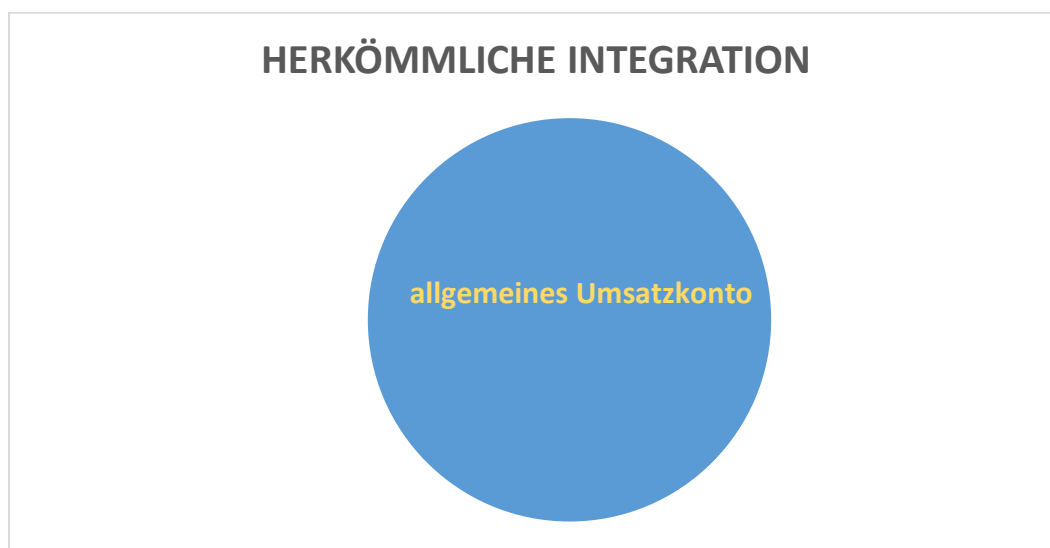
Wie erwähnt handelte es sich bei dieser Studie um ein Between-subject Design mit nur einer unabhängigen Variable: Die vier Kontogruppen, die sich im Ausmaß und in der Art des Mental Accountings voneinander unterscheiden. In dieser Arbeit wurden nur noch mit der *herkömmlichen Integration*, der *herkömmlichen Separation* und der *kompletten Integration* Berechnungen durchgeführt. In einer Versuchsbedingung gab es also nur ein Konto und in den beiden anderen jeweils zwei Konten. Eine genauere Übersicht über diese Bedingungen geben Tabelle 2 und Abbildung 4.

Tabelle 2: Die vier Versuchsbedingungen

	Umsatzkonto	Steuerkonto für beide Steuern	Steuerkonto für Umsatzsteuer	Steuerkonto für Einkommensteuer
Herkömmliche Integration	X			
Herkömmliche Separation	X		X	
Komplette Integration	X	X		
Komplette Separation*	X		X	X

Anmerkung: *Diese Gruppe war nicht Teil dieser Arbeit.

Abbildung 4: Die vier Versuchsbedingungen

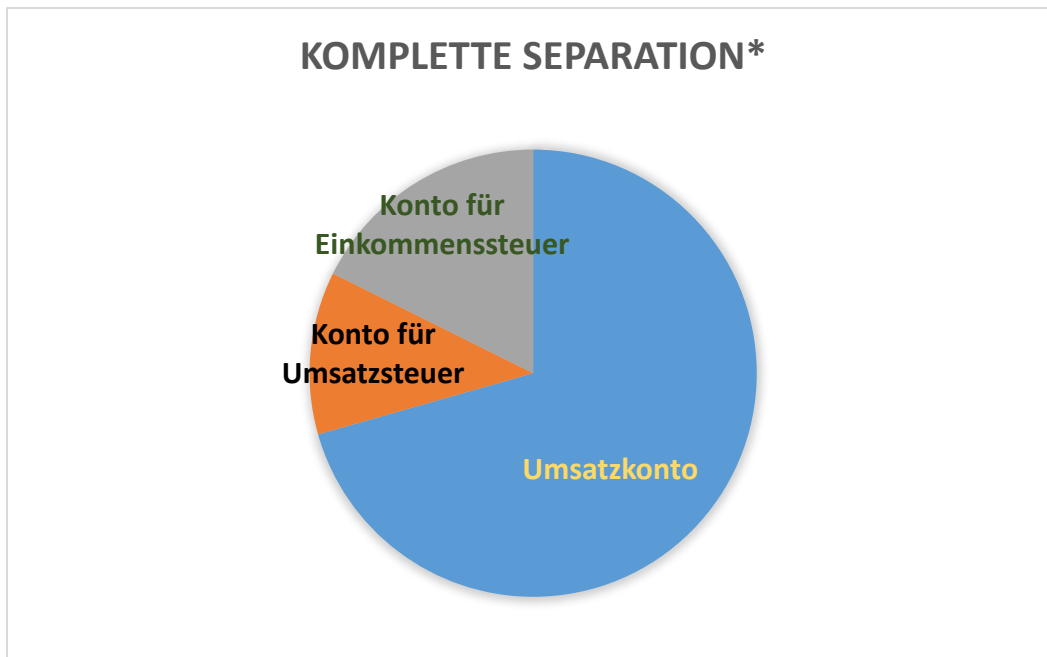


HERKÖMMLICHE SEPARATION



KOMPLETTE INTEGRATION





Anmerkung: *Diese Gruppe war nicht Teil dieser Arbeit

3.3.2 Die abhängigen Variablen

Gemessen wurden die Steuerehrlichkeit und die Wahrnehmung der Steuern. Die Steuerehrlichkeit wurde in eine relative Ehrlichkeit umgerechnet, welche sich bei der Division von tatsächlich bezahltem durch zu bezahlendem Steuerbetrag ergibt. Dies war notwendig, da die Steuerbasis in jeder Periode anders sein konnte und auch zwischen den Personen variierte, da das jeweilige Einkommen abhängig von den zu lösenden Aufgaben war. Die relative Ehrlichkeit konnte einen Wert zwischen 0 und 1 annehmen, wobei 0 bedeutete, dass die Probandin oder der Proband die gesamte Steuer hinterzogen hatte und 1 bedeutete, dass die gesamte Steuer an die Steuerbehörde weitergeleitet worden war. Dieser Wert wurde für die Umsatzsteuer einzeln in vier Quartalen und für die Einkommensteuer in einem Jahr berechnet. Außerdem wurde ein Score für die gesamte Umsatzsteuer, die innerhalb des ganzen Jahres weiterzuleiten war und für beide Steuern zusammen berechnet. Auch diese wurden als Verhältnis berechnet, konnten also wieder nur Werte zwischen 0 und 1 annehmen.

Die Wahrnehmung der Steuern wurde mittels sieben Items gemessen, wobei sich fünf auf die Umsatzsteuer bezogen, eines auf die Einkommensteuer und eines beinhaltete beide Steuern im Vergleich. Es wurde eine Hauptkomponentenanalyse mit den fünf Items zur Umsatzsteuer durchgeführt. Die Ergebnisse dazu sind in der Tabelle 3 einzusehen.

Tabelle 3: *Hauptkomponentenanalyse der Items von der Skala „Wahrnehmung der Steuern“*

Faktor	Item	F1
F1. Integration – Separation		
	1. Das Geld, das ich als Umsatzsteuer zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.	-.61
	2. Die Last der Umsatzsteuer wird von den KundInnen getragen.	.61
	3. Wenn ich die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zahle, sinkt die Höhe meines Gewinns.	.59
	4. Mir fällt es schwer, die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zu zahlen.	.62
	5. Die Umsatzsteuer stellt für mich keine zusätzliche Belastung dar, da sie von den KundInnen gezahlt wird.	.77

Anmerkung: N = 137

Die Daten zeigen, dass alle Items in nur einem Faktor laden. Allerdings laden sie nicht in der intendierten Richtung. Geplant war der Faktor Mental Accounting, wobei positive Ladungen für Separation und negative für Integration stehen sollten. Die Items 1, 2 und 5 müssten in der Dimension Separation laden und die Items 3 und 4 in der Dimension Integration. Da dies in der gegebenen Stichprobe nicht der Fall war, konnte kein Score aus diesen Items gebildet werden. Berechnungen mit den einzelnen Items sind weiter unten im Ergebnisteil einzusehen.

3.3.3. Reliabilitätsanalyse

Es wurde eine Reliabilitätsanalyse für die beiden Skalen Risikoverhalten und Mental Tax Accounting durchgeführt. Diese ergab für das Risikoverhalten ein Cronbach's α von .76 und für die Mental Tax Accounting Scale ebenfalls ein Cronbach's α von .76. Ein Cronbach's α , welches größer als .7 ist, ist akzeptabel und ein Cronbach's α , welches größer als .8 ist, gilt als gut.

4. Ergebnisse

Als erster Schritt wurde, um eine erste Übersicht zu erhalten und um Zusammenhänge aufdecken zu können, eine Interkorrelationsmatrix mit den wichtigsten Variablen berechnet. Diese ist in der Tabelle 4 einzusehen.

Tabelle 4: *Interkorrelationsmatrix*

Variablen	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Gruppen	-								
2. RE USt Q1	.02	-							
3. RE USt Q2	.01	.84**	-						
4. RE USt Q3	-.03	.82**	.84**	-					
5. RE USt Q4	.05	.78**	.79**	.81**	-				
6. RE ESt	.04	.79**	.77**	.75**	.79**	-			
7. Mental Tax Accounting	-.03	.14	.10	.15	.14	.13	-		
8. Risikoverhalten	-.11	-.23*	-.29**	-.30**	-.26**	-.26**	-.01	-	
9. Geschlecht	-.07	-.06	-.12	-.12	-.15*	-.14	.01	.22**	-

Anmerkung: Korrelation nach Pearson, $N = 137$. * $p \leq$

.05. ** $p \leq .01$

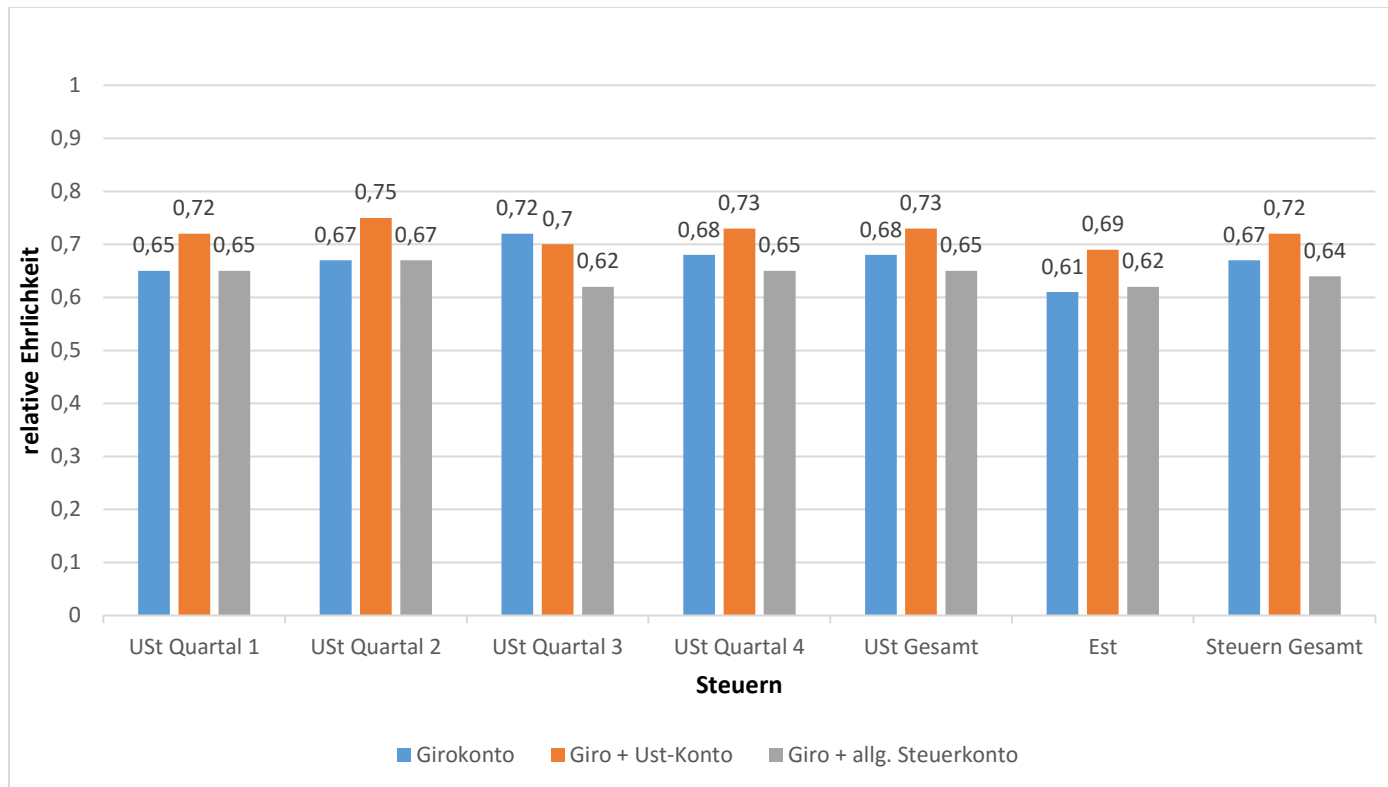
Wie man erkennen kann, korrelieren die relative Ehrlichkeit der Quartale der USt und der ESt stark miteinander. Exemplarisch Zeile 4: Die relative Ehrlichkeit der Umsatzsteuer im 3. Quartal (RE USt Q3) korreliert mit jenen im 1. Und 2. Quartal stark positiv ($r(135) = .82, p < .01$; $r(135) = .84, p < .01$). Des Weiteren gibt es einen schwach negativen Zusammenhang zwischen dem Risikoverhalten und der relativen Ehrlichkeit aller Quartale und der ESt ($r(135) = -.23, p < .01$; $r(135) = -.29, p < .01$; $r(135) = -.30, p < .01$; $r(135) = -.26, p < .01$; $r(135) = , p < .01$). Außerdem gibt es einen schwach positiven Zusammenhang zwischen dem Risikoverhalten und dem Geschlecht ($r(135) = .22, p < .01$).

4.1. Berechnungen mit der relativen Ehrlichkeit

Es wurde eine explorative Herangehensweise gewählt. Zunächst wurden die Mittelwerte bezüglich der relativen Ehrlichkeit der drei Gruppen betrachtet. Dadurch konnte der Frage, ob die Manipulation des Mental Accountings überhaupt einen Effekt hatte und ob dieser eine

Tendenz in dieselbe Richtung wie in der angeführten Literatur zeigt, nachgegangen werden. Die Ergebnisse sind in der Abbildung 5 einzusehen.

Abbildung 5: Darstellung der Mittelwerte zwischen den Versuchsbedingungen und der relativen Ehrlichkeit



Wie man erkennen kann, sind alle Mittelwerte der relativen Ehrlichkeit der Gruppe Girokonto + USt-Konto, bis auf USt Quartal 3, höher als bei den anderen Gruppen. Um zu ermitteln, ob dieser Unterschied auch statistisch signifikant ist, wurde eine ANOVA berechnet. Da die ANOVA strikte Voraussetzungen aufweist, wurden zuvor die Normalverteilung und die Varianzhomogenität überprüft. Der Kolmogorov-Smirnov-Test ergab bei der unabhängigen Variable, also den Gruppen, keine Normalverteilung ($p < .01$). Die Ergebnisse des Levene-Tests, welcher die Varianzhomogenität prüft, sind in der Tabelle 5 einzusehen.

Tabelle 5: *Ergebnisse des Levene-Tests zwischen den drei Gruppen und der relativen Ehrlichkeit*

	<i>F</i>	<i>p</i>
Ust Quartal 1*	6.03	.00
Ust Quartal 2*	10.18	.00
Ust Quartal 3*	3.39	.04
Ust Quartal 4*	8.69	.00
EST**	4.67	.01
Steuern Gesamt**	9.37	.00

Anmerkung: N = 137 *wurden innerhalb einer ANOVA mit Messwiederholung getestet **wurden innerhalb einer univariaten ANOVA getestet

Der Levene-Test zeigt für alle Bedingungen einen signifikanten Wert an, die Voraussetzung der Varianzhomogenität wird also in allen Fällen verletzt.

Obwohl die Voraussetzungen für die ANOVA nicht gegeben waren, wurde sie dennoch berechnet. Anschließend wurden die Ergebnisse mit einem non-parametrischen Verfahren abgesichert. Zunächst wurde eine ANOVA mit Messwiederholungen berechnet, um die Unterschiede zwischen den drei Gruppen und den vier Quartalszahlungen der USt zu ermitteln. Da bei diesem Verfahren eine weitere Voraussetzung, nämlich die Sphärizität, gegeben ist, wurde zunächst ein Mauchly's Test zur Überprüfung. Dieser ergab, dass die Sphärizität nicht gegeben ist: $\chi^2(5) = 14.62$, $p = .01$. Aus diesem Grund wurden die Freiheitsgrade mittels einer Huynh-Feldt Schätzung der Sphärizität korrigiert ($\epsilon = .97$). Es gab weder einen Haupteffekt der Quartale $F(2.90, 388.70) = 0.55$, $p = .64$, $\eta^2 = .00$ (also innerhalb einer Versuchsperson über die Messzeitpunkte hinweg), noch einen Haupteffekt der Gruppen $F(1, 134) = 0.66$, $p = .51$, $\eta^2 = .01$ (also zwischen den Versuchspersonen), noch eine Interaktion der beiden Haupteffekte $F(5.80, 388.70) = 1.17$, $p = .32$, $\eta^2 = .02$. Detaillierte Ergebnisse sind in der Tabelle 6 angeführt.

Tabelle 6: *Ergebnisse der ANOVA mit Messwiederholungen**

Quelle	η_p^2	<i>df</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
(A) Haupteffekt Quartale	.00	2.90	0.55	.64
(B) Haupteffekt Gruppen	.01	1	0.66	.51
A x B (Interaktion)	.02	5.80	1.17	.52
Fehler Innersubjekt		388.70		
Fehler Zwischensubjekt		134		

Anmerkung: *N* = 137 *Die Werte wurden durch die Huynh-Feldt Korrektur berichtigt

Da auch die Varianzhomogenität und die Normalverteilung nicht gegeben waren, wurde anschließend ein Friedman Test als non-parametrische Alternative berechnet, um zu überprüfen, ob es innerhalb der Personen Unterschiede zwischen den vier Quartalen gab. Dieser bestätigte das Ergebnis der Varianzanalyse und ergab ebenfalls keine signifikanten Unterschiede zwischen den Quartalen $\chi^2(3) = 4.83$, $p = .16$.

Nun konnte auch noch ein Kruskal-Wallis Test berechnet werden, um das Ergebnis der ANOVA, welches die Unterschiede zwischen den Gruppen betrifft, abzusichern. Auch hier ergab sich kein signifikanter Unterschied zwischen den Gruppen $H(2) = .10$, $p = .95$.

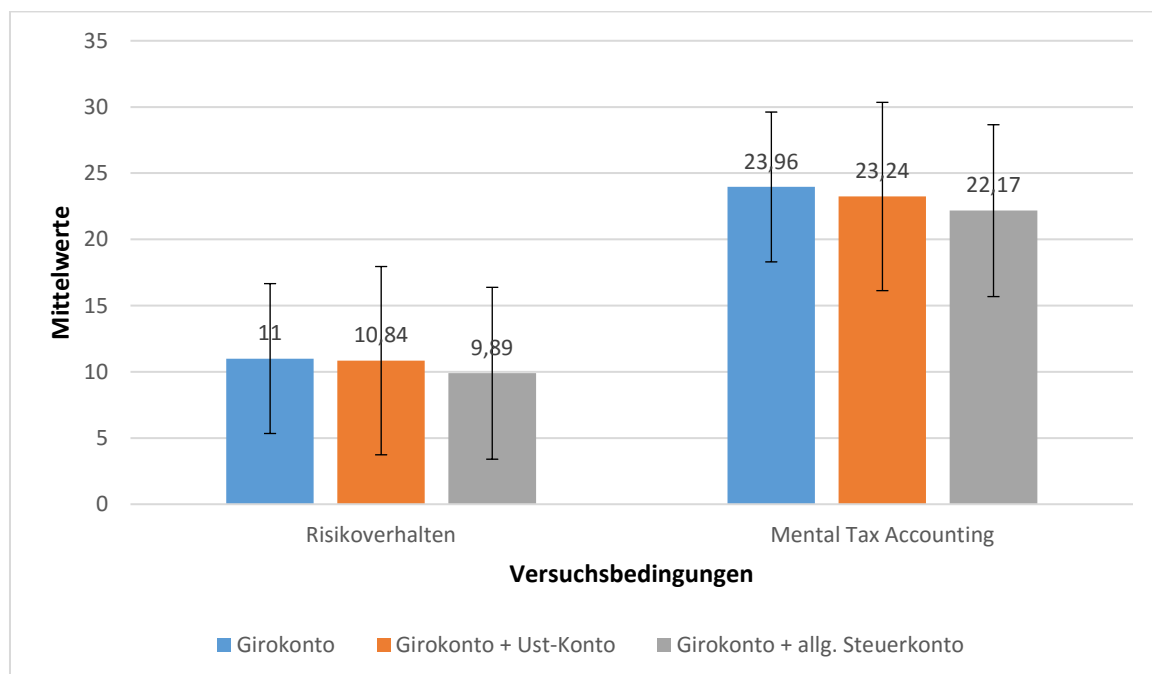
Außerdem wurde eine univariate ANOVA mit den Gruppen als Faktor und der relativen Ehrlichkeit der ESt als abhängige Variable berechnet. Diese ergab keinen signifikanten Unterschied zwischen den Gruppen $F(2, 134) = 0.55$, $p = .58$. Als nächstes wurde eine univariate ANOVA mit den Gruppen als Faktor und dem Gesamtscore aller Steuern als abhängige Variable berechnet. Auch hier ergaben sich keine signifikanten Unterschiede $F(2, 134) = 0.65$, $p = .52$.

Da die Voraussetzungen für die ANOVA in beiden Fällen ebenfalls nicht gegeben waren, wurden zusätzlich zwei Kruskal-Wallis Tests berechnet. Der erste Test ergab, dass es keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen bezüglich der relativen Ehrlichkeit der ESt gab $H(2) = .09$, $p = .95$. Der zweite Kruskal-Wallis Test ergab ebenfalls keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen, diesmal bezogen auf die relative Ehrlichkeit aller

Steuern $H(2) = .01$, $p = .99$. Somit konnten die Ergebnisse der beiden ANOVAs mit non-parametrischen Verfahren abgesichert werden.

Im nächsten Schritt wurde überprüft, ob es signifikante Einflüsse durch Kovariate gab. Da es in der Literatur Hinweise dazu gibt, dass das Geschlecht einen Einfluss auf das Risikoverhalten hat und dieses wiederum auf die Wahrscheinlichkeit der Steuerhinterziehung, wurde zunächst einmal die Korrelation dieser Variablen betrachtet (Powell & Ansic, 1997). Wie Tabelle 4 zeigt, gibt es tatsächlich einen schwach positiven Zusammenhang zwischen dem Risikoverhalten und dem Geschlecht und einen schwach negativen Zusammenhang zwischen dem Risikoverhalten und der relativen Ehrlichkeit. Außerdem gibt es einen schwach positiven Zusammenhang zwischen der Mental Tax Accounting Scale und den Quartalen eins, zwei und vier. Aus diesem Grund wurde die Verteilung dieser drei Variablen näher betrachtet. Da die Mittelwerte der Skalen Risikoverhalten und Mental Tax Accounting Scale annähernd gleich verteilt waren, wurden diese aus der weiteren Kovariate-Analyse ausgeschlossen. Die Mittelwerte sind der Abbildung 6 zu entnehmen.

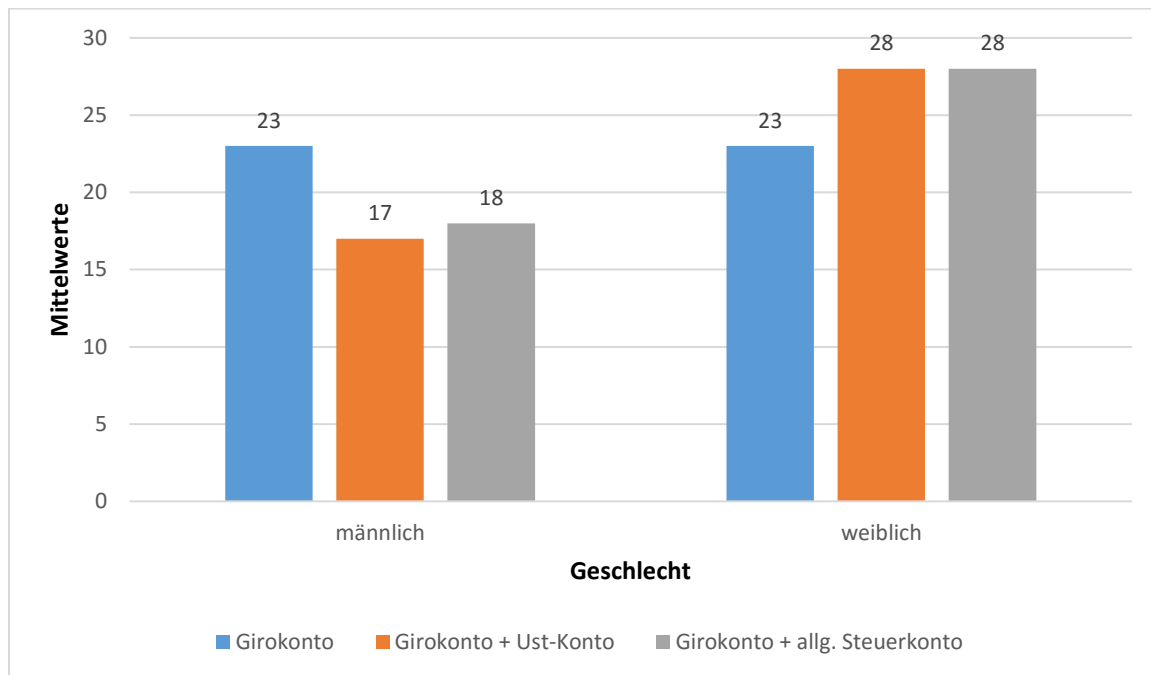
Abbildung 6: Darstellung der Mittelwerte zwischen den Versuchsbedingungen und dem Risikoverhalten und der Mental Tax Accounting Scale



Anmerkung: $N = 137$

Beim Geschlecht hingegen zeigten sich zwischen den Gruppen größere Unterschiede. Aus diesem Grund wurde die Kovariate Geschlecht in den folgenden Berechnungen mit einbezogen. Die genaue Verteilung des Geschlechts ist der Abbildung 7 zu entnehmen.

Abbildung 7: Darstellung der Verteilung des Geschlechts auf die Versuchsbedingungen



Anmerkung: $N = 137$

Als erstes wurde eine ANOVA mit Messwiederholung mit der relativen Ehrlichkeit der vier Quartale als abhängige Variable und den drei Gruppen als Faktor mit Einbezug der Kovariate Geschlecht berechnet. Da die Sphärizität nicht gegeben war $\chi^2(5) = 13.07$, $p = .02$, wurden die Freiheitsgrade mittels Huynh-Feldt Schätzer korrigiert ($\epsilon = .98$). Es ergab sich kein Haupteffekt zwischen den Quartalen $F(2.95, 391.74) = 2.42$, $p = .07$, $\eta^2 = .02$, kein Haupteffekt bezüglich den Gruppen $F(2, 133) = 0.30$, $p = .67$, $\eta^2 = .01$ und weder eine Interaktion zwischen den Quartalen und den Gruppen $F(5.89, 391.74) = 1.32$, $p = .25$, $\eta^2 = .02$, noch zwischen den Quartalen und dem Geschlecht $F(2.95, 391.74) = 2.39$, $p = .08$, $\eta^2 = .02$. Der Einfluss der Kovariate Geschlecht war ebenfalls nicht signifikant $F(1, 391.74) = 0.62$, $p = .43$, $\eta^2 = .01$. Die detaillierten Ergebnisse sind in der Tabelle 7 einzusehen.

Tabelle 7: *Ergebnisse der ANOVA mit Messwiederholung unter Einschluss der Kovariate Geschlecht**

	ηp^2	df	F	p
(A) Quartale USt	.02	2.95	2.42	.07
(B) Gruppen	.01	2	0.67	.51
A x B (Interaktion)	.02	5.89	1.32	.25
Quartale x Geschlecht	.08	2.95	2.30	.02
Geschlecht	.01	1	0.62	.43
Fehler Innersubjekt		391.74		
Fehler Zwischenobjekt		133		

Anmerkung: $N = 137$. *Die Werte wurden durch die Huynh-Feldt Korrektur berichtigt

Anschließend wurde eine univariate ANOVA mit den Gruppen als Faktor und der relativen Ehrlichkeit der ESt als abhängige Variable und dem Geschlecht als Kovariate berechnet. Diese ergab keinen signifikanten Unterschied zwischen den Gruppen $F(2, 133) = 0.49$, $p = .61$ und keinen signifikanten Einfluss der Kovariate Geschlecht $F(1, 133) = 0.49$, $p = .49$.

Zuletzt wurde noch eine univariate ANOVA mit den Gruppen als Faktor und der relativen Ehrlichkeit aller Steuern als abhängige Variable mit dem Geschlecht als Kovariate berechnet. Auch hier ergab sich kein Unterschied zwischen den Gruppen $F(2, 133) = 0.62$, $p = .54$ und kein signifikanter Einfluss des Geschlechts $F(1, 133) = 0.63$, $p = .43$. Die detaillierten Ergebnisse sind in der Tabelle 8 einzusehen.

Tabelle 8: *Ergebnisse der univariaten ANOVAs unter Einschluss der Kovariate Geschlecht*

	<i>df</i>	<i>df Fehler</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
Est	2	133	0.49	.61
Geschlecht	1	133	0.49	.49
Steuern Gesamt	2	133	0.62	.54
Geschlecht	1	133	0.68	.43

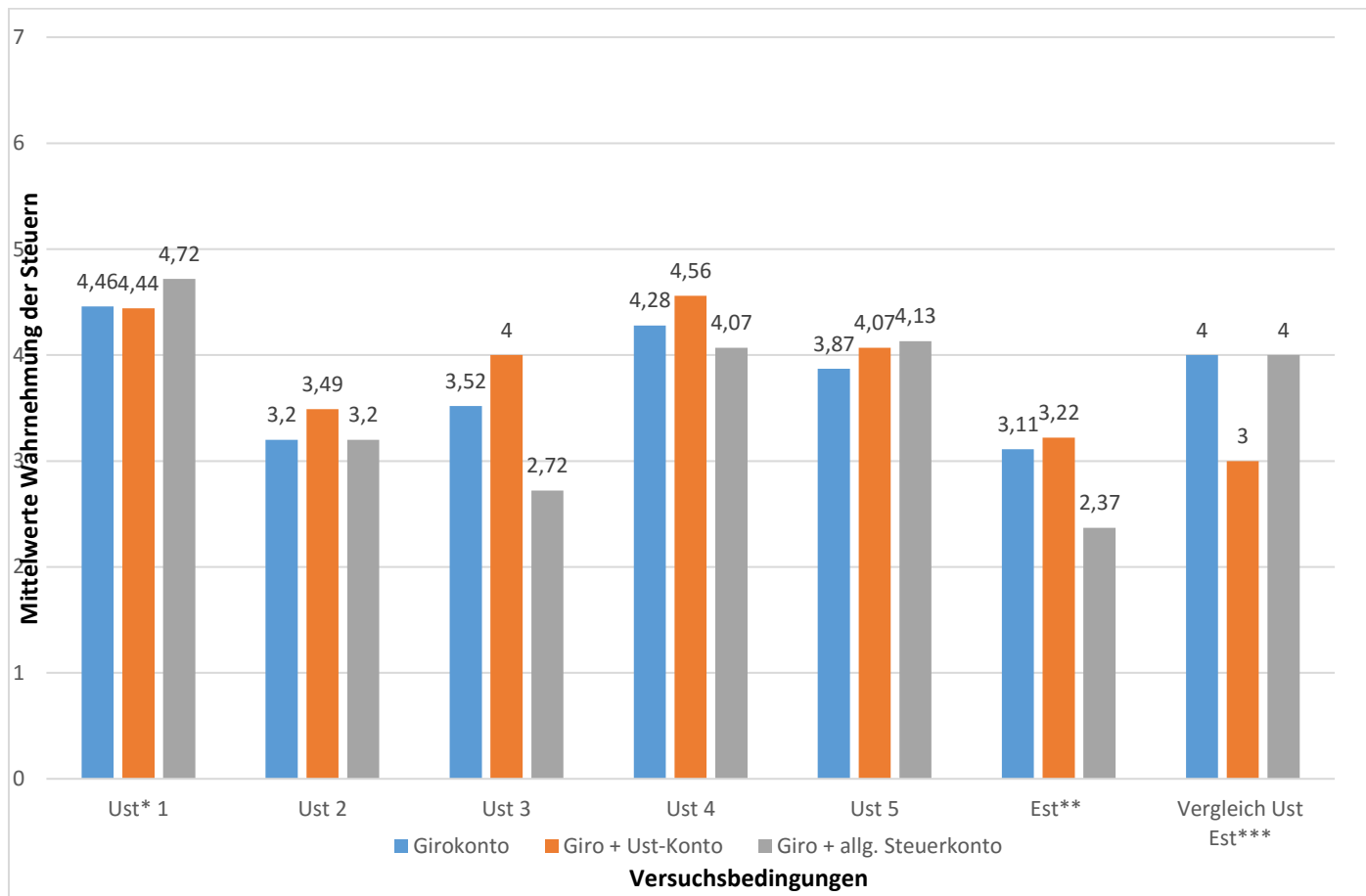
Anmerkung: N = 137

4.2. Berechnungen mit der Wahrnehmung der Steuern

Da die Items bezüglich der Wahrnehmung der Steuern nicht alle in der intendierten Richtung luden, konnte kein Score berechnet werden. In Folge werden nur die Mittelwerte der einzelnen Items in Bezug auf die drei Gruppen angeführt. Dadurch kann man eventuelle Tendenzen erkennen.

Die Werte der nach Intention korrekt gepolten Items sind in der Abbildung 8 einzusehen.

Abbildung 8: Darstellung der Mittelwerte zwischen den Items der Wahrnehmung der Steuer



Anmerkung N = 137, *Ust steht für ein Item, deren Inhalt sich mit der Umsatzsteuer beschäftigt, **Est steht für ein Item, deren Inhalt sich mit der Einkommensteuer beschäftigt, ***dieses Item vergleicht die Wahrnehmung der Umsatzsteuer und der Einkommensteuer

Bezüglich der Mittelwerte ist kein eindeutiger Trend erkennbar. Die Unterschiede zwischen den Items sind größer als die Unterschiede zwischen den Gruppen. Geht man von der genauen Mitte, also dem Wert 3.5 aus, lagen alle Gruppen bei den Items Ust1, Ust 4 und Ust 5 darüber und alle Gruppen bei den Items Ust 2 und Est knapp darunter. Nur bei den Items Ust 3 und Vergleich Ust und Est sind die Unterschiede zwischen den Gruppen ein wenig größer.

5. Diskussion

Das Ziel dieser Studie war es, Zusammenhänge zwischen dem Praktizieren von Mental Accounting, also dem Separieren der jeweiligen Steuern, und der Bereitschaft, seine Steuern ehrlich an das Finanzamt abzuführen, aufzudecken. Dazu wurden die Probandinnen und Probanden in ein Szenario eingeführt, in der sie sich in der Rolle als selbstständige Unternehmerin oder selbstständiger Unternehmer befanden. Es wurde bereits eine ähnliche Studie im Laufe des *Theorie und Empirie* Seminars dazu durchgeführt. Ein essentieller Kritikpunkt damals war, dass die Einkommensteuer größtenteils vernachlässigt wurde. Diese wurde im Zuge dieser Studie aufgegriffen und implementiert.

Trotz der intensiven Auseinandersetzung mit dem Thema und vor allem auch mit dem Erhebungsmaterial gab es einige Kritikpunkte, die angeführt werden. Abschließend wird ein kurzer Überblick über die Implikationen in der Zukunft gegeben. Welche Faktoren sollten in zukünftigen Studien unbedingt noch bedacht und mit eingebracht werden?

Bevor sich diesem Thema gewidmet wird, folgt zunächst die Aufbereitung und Interpretation der Ergebnisse und der Erkenntnisgewinn, den diese Datenerhebung mit sich brachte.

5.1. Interpretation der zentralen Ergebnisse

Entsprechend der Hypothesen sollte die Ehrlichkeit in der Separationsbedingung, also in der Gruppe mit dem Girokonto, auf dem sich auch die Einkommensteuer befindet, und dem eigenen Konto für die Umsatzsteuer, höher sein als in den anderen beiden Bedingungen. Folgt man den Annahmen von Kahnemans und Tverskys Prospect Theory (1979), dann müsste die Wahrnehmung eines drohenden Verlustes dazu führen, dass die Personen das Risiko einer Steuerhinterziehung eingehen, selbst wenn eine Steuerprüfung als mögliche Konsequenz infrage kommt. Durch die entsprechende Darstellung der Steuern müsste nun in der Integrationsbedingung der folgende Verlust viel stärker manifestiert sein als in der Separationsbedingung, in der die Steuern von Anfang an vom restlichen Umsatz getrennt sind. Da die Steuerehrlichkeit mittels relativer Ehrlichkeit ausgedrückt wurde, konnten die Werte nur zwischen 0 und 1 liegen. Je ehrlicher die Probandinnen und Probanden einer Versuchsbedingung waren, desto näher war der Durchschnittswert bei 1. Betrachtet man die Mittelwerte laut Abbildung 8, so zeigt sich eine Tendenz in die postulierte Richtung. Die Ehrlichkeit war bei allen Quartalen, außer bei Quartal 3 der Umsatzsteuer, in der Bedingung

mit der separierten Umsatzsteuer höher als in den beiden anderen Bedingungen. Auch die Ehrlichkeit bezüglich der Einkommensteuer war in dieser Versuchsbedingung höher. Betrachtet man die relative Ehrlichkeit der Gesamtsteuerlast des Jahres, so ergibt sich für die Separationsbedingung ein Durchschnittswert von .72. Bei der Integrationsgruppe, bei welcher es nur ein Konto gab, beträgt der Wert .67 und bei der letzten Bedingung mit dem Girokonto und dem allgemeinen Steuerkonto .64. Dieser Trend zieht sich bis auf kleine Abweichungen durch alle Bedingungen hindurch. Die Gruppe mit dem gemeinsamen Steuerkonto für beide Steuern weist bei allen Quartalen die geringsten Compliance-Werte auf. Nur bei der Einkommensteuer waren die Probandinnen und Probanden bei der Bedingung mit dem Girokonto geringfügig unehrlicher.

Betrachtet man allerdings die interferenzstatistischen Berechnungen, so zeigt sich, dass kein einziges Verfahren eine statistische Signifikanz anzeigt. Die Hypothese, dass die Probandinnen und Probanden eine höhere Steuerehrlichkeit aufweisen, wenn die Steuern integriert dargestellt werden, kann somit *nicht* bestätigt werden. Dies könnte zwei Gründe haben: Einerseits könnte die Manipulation der Integration und der Separation einfach nicht funktioniert haben. Andererseits könnte Mental Accounting aber auch einfach keinen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit haben.

Es gibt nun einige Punkte, die durchaus auch einen Einfluss auf das Ergebnis gehabt haben könnten. Zunächst einmal wird hier näher auf die externen Kritikpunkte eingegangen. Wie beschrieben wurde den Probandinnen und Probanden nach der Datenerhebung ein Betrag in Echtgeld ausbezahlt, der sich aus dem fiktiven erwirtschafteten Gewinn und der zu bezahlenden Steuer zusammensetzte. In der vorangegangenen Studie hatten die Versuchsteilnehmerinnen und Versuchsteilnehmer keinen Aufwand, um das Geld zu verdienen. Da dies dazu führen könnte, dass kein Bezug zu dem verdienten Betrag hergestellt wird, wurde in dieser Studie ein Effort Task implementiert. Auch Kirchler, Muehlbacher, Hoelzl und Webley (2009) konnten nachweisen, dass das Verlusterlebnis beim Abgeben der Steuern umso höher ist, je größer der Aufwand zum Verdienen des Geldes ist. Ebenjener direkt proportionale Zusammenhang zwischen dem Aufwand beim Verdienen und dem Schmerz beim Abgeben sollte durch die Effort Tasks berücksichtigt werden. Dies sollte bewirken, dass die Probandinnen und Probanden einen Bezug zu dem Betrag herstellen können, den sie verdient haben und so auch ein Verlusterlebnis ausgelöst wird. Dennoch zeigte sich kein Effekt. Viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer fragten bei der Auszahlung, wie genau sich der

erhaltene Betrag zusammensetzt. Ein genauer Umrechnungskurs wurde allerdings gleich zu Beginn der Erhebung genannt. Es wurde also transparent kommuniziert, wie sich der verdiente Geldbetrag zusammensetzt. Dies lässt darauf schließen, dass die Testpersonen das vorgegebene Material nicht hinreichend genau gelesen haben oder sich nicht die Zeit genommen haben, das Gelesene adäquat zu verarbeiten. Zudem gab es einige rekrutierte Personen in der Stichprobe, deren Deutschkenntnisse möglicherweise nicht ausreichend waren, um ein einwandfreies Verständnis des Testmaterials zu gewährleisten. Dies könnte natürlich auch eine mögliche Begründung für das Scheitern der Manipulation gewesen sein.

Zur Wahrnehmung der Steuerlast lassen sich kaum Aussagen treffen. Da die Items nicht in der intendierten Richtung luden, konnte kein Score berechnet werden. Zum Beispiel sollten sich die beiden Items *Das Geld, das ich als Umsatzsteuer zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen* und *Die Last der Umsatzsteuer wird von den KundInnen getragen* sollten sinngemäß ergänzen. Dennoch widersprachen sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer beim Beantworten dieser beiden Items und zeigten im Allgemeinen bei den Items zur Wahrnehmung der Steuerlast ein recht inkonsistentes Antwortverhalten. Mögliche Erklärungen hierfür könnten sein, dass den Probandinnen und Probanden zwar bewusst ist, dass die Steuerlast vom Endverbraucher und von der Endverbraucherin getragen wird, sie es aber trotzdem als subjektiven Verlust empfinden. Eine denkbare Begründung dafür könnte in der Formulierung der Items liegen. Jedenfalls muss so auch die Hypothese, dass die wahrgenommene Steuerlast in der Separationsbedingung geringer ist als in den beiden anderen Bedingungen, verworfen werden. Es zeigten sich nämlich zwischen den Gruppen innerhalb der einzelnen Items kaum Unterschiede im Antwortverhalten.

Ein weiterer Punkt, der auf jeden Fall genannt werden muss, ist die Tatsache, dass an der vorliegenden Studie größtenteils Studentinnen und Studenten teilnahmen, welche bis auf wenige Ausnahmen kaum bis keine Erfahrung mit gewerbsmäßiger Selbstständigkeit vorweisen. Bei der Frage nach der Erfahrung gaben 73% an, sehr wenig bis eher wenig davon zu haben und nur 16% hatten eher viel bis sehr viel Erfahrung. Selbstständige Unternehmerinnen und Unternehmer könnten eine andere Einstellung zu Steuern haben. Dies könnte auch der Grund sein, warum bei einer Stichprobe, die sich hauptsächlich aus Studentinnen und Studenten zusammensetzt, die Manipulation des Mental Accountings nicht funktioniert hat. Die Ergebnisse aus den bisherigen Studien stammten hingegen aus Stichproben mit selbstständigen Unternehmerinnen und Unternehmern. Diese unterscheiden

sich stark von Angestellten oder auch von Studierenden bezüglich ihrer Einstellung zu Steuern. Kirchler (1998) postuliert, dass gerade Selbstständige dazu neigen, ihre Steuern zu hinterziehen, wenn sie sich in ihrem persönlichen Entscheidungsfreiraum eingeschränkt fühlen. Angestellte hingegen sind Steuern gegenüber eher positiv eingestellt und Studierende haben eine abstrakte Vorstellung vom Steuerbegriff und kaum praktischen Bezug dazu.

Abschließend lässt sich sagen, dass beide Hypothesen *nicht* bestätigt werden konnten. Die Darstellung der Steuern als entweder separiert oder integriert hatte weder einen Einfluss auf die Ehrlichkeit beim Abführen der Steuern, noch auf die wahrgenommene Steuerlast.

5.2 Limitationen und Ausblick

Die hier beschriebene Datenerhebung versuchte einige Mängel der Theorie und Empirie Arbeit aufzugreifen und Verbesserungen dieser zu implementieren. Der größte Punkt war die damals fehlende Einkommensteuer. Diese wurde nun in jeder Versuchsbedingung integriert. Dennoch konnte kein Einfluss der Einkommensteuer aufgezeigt werden. In zukünftigen Studien sollte ein Design angedacht werden, mit dem sich die Wechselwirkungen zwischen der Einkommensteuer und der Umsatzsteuer noch besser erforschen lassen.

Ein wesentlicher weiterer Punkt damals war, dass die Probandinnen und Probanden keinerlei Aufwand bezüglich des Verdienens des Geldes hatten. Aus diesem Grund wurden die Effort Tasks in die Datenerhebung einbezogen. Da die Aufgaben aber recht einfach und kurz waren, könnte der Aufwand potentiell auch zu klein gewesen sein, um tatsächlich einen Bezug zu dem verdienten Geld zu entwickeln. Man sollte darüber nachdenken, in Zukunft Aufgaben zu implementieren, welche eines größeren Aufwandes bedürfen. Allerdings ist dies auch eine Frage der Zumutbarkeit, da hier beispielsweise insgesamt 24 Aufgaben innerhalb des Geschäftsjahres gelöst werden mussten. Man muss versuchen, eine gute Balance zwischen der Schwierigkeit der zu erledigenden Effort Tasks und dem, was man den Versuchsteilnehmerinnen und Versuchsteilnehmern zumuten kann, zu finden.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es in Zukunft noch vielerlei Forschung bedarf, um die Annahmen, die bisher über Mental Accounting gemacht wurden, zu stützen. Vor allem sollte dabei auch auf die unterschiedlichen Gruppen von Steuerzahlerinnen und Steuerzahlern fokussiert werden. Selbstständige Unternehmerinnen und Unternehmer könnten eine andere Einstellung zum Zahlen von Steuern als Angestellte haben, da sie viel stärker mit diesem Thema konfrontiert werden.

Ashby und Webley (2008) postulieren zudem, dass nicht nur die Selbstständigen als große Gruppe betrachtet werden sollten, sondern dass es auch innerhalb der Unternehmerinnen und Unternehmern große Unterschiede zwischen den einzelnen Wirtschaftssektoren geben könnte.

Ein weiterer noch genauer zu erforschender Punkt ist die Wechselwirkung zwischen der Einstellung zum Steuerzahlen und dem Praktizieren von Mental Accounting. Muehlbacher und Kirchler (2013) konnten in ihrer Studie zeigen, dass es tatsächlich einen positiven Zusammenhang zwischen dem Separieren der Steuern und einer positiven Steuereinstellung gibt. Allerdings ist es unklar, ob die Personen Mental Accounting praktizieren weil sie Steuern gegenüber positiv eingestellt sind oder ob sie eine positive Einstellung besitzen, weil sie ihre Steuern separieren. Auch dies ist ein Aspekt, der in zukünftiger Forschung integriert werden sollte.

5. Literaturverzeichnis

- Adams, C. J., & Webley, P. (2001). Small business owner's attitudes on VAT compliance in the UK. *Journal of Economic Psychology*, 22, 195-216.
- Ahmed, E., & Braithwaite, V. (2005). Understanding small business taxpayers: issues of deterrence, tax morale, fairness and work practice. *International Small Business Journal*, 23, 1-28.
- Alm, J. (2012). Measuring, explaining and controlling. Tax evasion: lessons from theory, experiments and field studies. *International Tax and Public Finance*, 19, 54-77
- Alm, J., Kirchler, E., Muehlbacher, S., Gangl, K., Hofmann, E., Kogler, C. & Pollai, M. (2012). Rethinking the research paradigms for analysing tax compliance behaviour. *CEsifo Forum*, 13, 33-40.
- Arbeiterkammer. (2016). *Steuer sparen 2016*. Zugriff am 10.5.2016. Verfügbar unter https://media.arbeiterkammer.at/wien/PDF/Publikationen/Steuer_sparen_2016.pdf
- Ashby, J., & 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.
- Axelrod, R. (1980). Effective choice in the prisoner's dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 24 (1), 3-25.
- Becker, G. (1968). Crime and punishment: an economic approach. *The Journal of Political Economy*, 76, 169-217.
- Buehn, A., & Schneider, F. (2012). Size and development of tax evasion in 38 OECD countries. *Casino Working Paper Series No. 4004*. Zugriff am 8.5.2016. Verfügbar unter http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2181359
- Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz. (2014). *Sozialbericht 2013-2014*. Zugriff am 10.5.2016. Verfügbar unter https://www.sozialministerium.at/cms/site/attachments/9/6/5/CH3434/CMS1452073600701/soziale-sicherheit_sozialbericht-2013-2014.pdf
- Bundesministerium für Finanzen. (2016). *Selbständigen Buch Steuerleitfaden für neu gegründete Unternehmen*. Zugriff am 15.5.2016. Verfügbar unter https://www.bmf.gv.at/services/publikationen/BMF-BR-US_Selbstaendigenbuch_2016_.pdf?5dw5fh
- Bundesministerium für Finanzen. (2016). *Das Steuerbuch 2016. Tipps zur Arbeitnehmerveranlagung 2015*. Zugriff am 12.5.2016. Verfügbar unter https://www.bmf.gv.at/services/publikationen/BMF-Steuerbuch_2016_dt.pdf?5b0v8c
- Burgoyne, C. B. (1995). Financial organisation and decision making within Western households. *Journal of Economic Psychology*, 16, 421-430.

- Dawes, R. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.
- Dhami, S. & al-Nowaihi, A. (2007). Why do people pay taxes? Prospect theory versus expected utility theory, *Journal of Economic Behavior & Organization* 64, 171–192.
- Drichoutis, A., Lusk, J. & Nayga, R. (2013). *The veil of experimental currency units*. Zugriff am 5.5.2016. Verfügbar unter <https://mpira.ub.uni-muenchen.de>
- Frey, B. (1997). *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing
- Hofmann, E., Gangl, K., Kirchler, E. & Stark, J. (2014), Enhancing Tax Compliance through Coercive and Legitimate Power of Tax Authorities by Concurrently Diminishing or Facilitating Trust in Tax Authorities. *Law & Policy*, 36, 290-313
- Homburg, S. (2010). *Allgemeine Steuerlehre*. 6. Auflage. München: Vahlen.
- 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. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kirchgässner, G. (2013). *Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (Einheit der Gesellschaftswissenschaften)*. 4. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck
- Kirchler, E. (1998). Differential representations of taxes: Analysis of free associations and judgments of five employment groups. *Journal of Socio-Economics*, 27(1), 117-131.
- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kirchler, E. (2011). *Wirtschaftspsychologie: Individuen, Gruppen, Märkte, Staat*. Göttingen: Hogrefe
- Kirchler, E., Hoelzl, E. & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The „slippery slope“ framework. *Journal of Economic Psychology*, 29, 210-225.
- Kirchler, E., Kogler, C. & Muehlbacher, S. (2014). Cooperative tax compliance: From deterrence to deference. *Current Directions in Psychological Science*, 23(2), 87-92.
- Kirchler, E. & Maciejovsky, B. (2002). Simultaneous over- and underconfidence: Evidence from experimental asset markets. *Journal of Risk and Uncertainty*, 25(1), 65-85.
- Kirchler, E., Muehlbacher, S., Hoelzl, E., & Webley, P. (2009). Effort and aspirations in tax evasion: Experimental evidence. *Applied Psychology*, 58(3), 488–507.
- March, J. (1994). *A primer on decision-making: How decisions happen*. New York: Free Press
- Muehlbacher, S. & Kirchler, E. (2013). Mental accounting of self-employed taxpayers: on the mental segregation of the net income and the tax due. *Public Finance Analysis*, 69 (4), 412-438.

- Powell, M. & Ansic, D. (1997). Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis. *Journal of Economic Psychology* 18,605-628
- Srinivasan, T. (1973). Tax evasion: a model. *Journal of Public Economics*, 2, 339-346
- Statistik Austria. (2015). Steuern und Sozialbeiträge in Österreich, Einnahmen des Staates und der EU (S.13+S.212). Zugriff am 15.5.2016. Verfügbar unter http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/oeffentliche_finanzen_und_steuern/oeffentliche_finanzen/steuereinnahmen/index.html
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science* 4, 199-214.
- Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 183-206.
- Tucker, A. (1983). The mathematics of Tucker: A sampler. *The Two-Year College Mathematics Journal*, 14 (3), 228-232.
- Wirtschaftskammer Österreichs. (2016). *Umsatzsteuer und Vorsteuer – Eine Einführung*. Zugriff am 10.07.2016. Verfügbar unter https://www.wko.at/Content.Node/Service/Steuern/Umsatzsteuer/Allgemeines-zur-Umsatzsteuer/ust_UmsatzsteuerVorsteuerEinfuehrung.pdf
- Zschiedrich, H. (1993). *Binnenmarkt Europa: Einführung in die Grundlagen*. Wiesbaden: Gabler Kompakt

6. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Statistik Austria, Steuereinnahmen im Jahr 2015.....	- 2 -
Abbildung 2: Die Wertfunktion der Prospect Theory.....	- 13 -
Abbildung 3: Hedonic Framing	- 17 -
Abbildung 4: Die vier Versuchsbedingungen	- 29 -
Abbildung 5: Darstellung der Mittelwerte zwischen den Versuchsbedingungen und der relativen Ehrlichkeit.....	- 34 -
Abbildung 6: Darstellung der Mittelwerte zwischen den Versuchsbedingungen und dem Risikoverhalten und der Mental Tax Accounting Scale	- 37 -
Abbildung 7: Darstellung der Verteilung des Geschlechts auf die Versuchsbedingungen	- 38 -
Abbildung 8: Darstellung der Mittelwerte zwischen den Items der Wahrnehmung der Steuer	- 41 -

7. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Exemplarische Darstellung des Gefangenendilemmas.....	- 7 -
Tabelle 2: Die vier Versuchsbedingungen	- 29 -
Tabelle 3: Hauptkomponentenanalyse der Items von der Skala „Wahrnehmung der Steuern“	- 32 -
Tabelle 4: Interkorrelationsmatrix	- 33 -
Tabelle 5: Ergebnisse des Levene-Tests zwischen den drei Gruppen und der relativen Ehrlichkeit	- 35 -
Tabelle 6: Ergebnisse der ANOVA mit Messwiederholungen*	- 36 -
Tabelle 7: Ergebnisse der ANOVA mit Messwiederholung unter Einschluss der Kovariate Geschlecht*	- 39 -
Tabelle 8: Ergebnisse der univariaten ANOVAs unter Einschluss der Kovariate Geschlecht	- 40 -

8. Appendix

8.1. Appendix A - Datenerhebung

Im Appendix A werden die Versuchsbedingungen und die Bildschirmseiten in der ursprünglichen Reihenfolge der Studie dargestellt.

A1: Begrüßung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit Hinweis auf Einwilligungsbestätigung und Incentivierung

Sehr geehrte Teilnehmerin! Sehr geehrter Teilnehmer!

Bitte lesen Sie zunächst den Zettel zur **Einwilligung zur Teilnahme**, welcher vor Ihnen auf dem Tisch liegt, aufmerksam durch.

Klicken Sie bitte auf „Weiter“, sofern Sie die Einwilligung unterschrieben haben.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Vielen Dank, dass Sie an dieser Studie zum Thema finanzielle Entscheidungen teilnehmen. Ihre Daten werden anonym gespeichert und Rückschlüsse auf Ihre Person sind nicht möglich.

Die Studie dauert insgesamt ca. 35 Minuten. Es ist sehr wichtig, dass Sie **alle Instruktionen sehr aufmerksam lesen**.

Klicken Sie bitte auf „Weiter“.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Ihre Aufgabe ist es, sich in die Rolle einer selbstständigen Person zu versetzen, Geld zu verdienen und Steuern zu bezahlen.

Bedenken Sie, dass Ihre Entscheidungen Ihre Bezahlung am Ende der Studie beeinflussen. Die verwendete Währung lautet Experimental Currency Units (ECU).

Der Umrechnungsschlüssel ist **0,60 Euro = 1000 ECU** bzw. **1,00 Euro = 1667 ECU**.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

A2: Einführung in das Szenario

Stellen Sie sich vor, Sie machen sich selbstständig und eröffnen ein eigenes Geschäft. Mit Ihrem Geschäft haben Sie sich auf einer Einkaufsstraße angesiedelt und verfügen über eine große Verkaufsfläche, wo Sie überwiegend Artikel für den Sportbedarf anbieten.



Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Im Folgenden werden Sie ein gesamtes Geschäftsjahr als selbstständige Person durchlaufen. Dieses Jahr ist in 12 Geschäftsmonate unterteilt. In jedem Monat werden Sie durch zwei kurze Aufgaben die Gelegenheit haben, Geld zu verdienen.

Ihre monatlichen Einnahmen setzen sich folgendermaßen zusammen:

Ihre Basiseinnahmen jeden Monat betragen 600 ECU.

Durch das richtige Lösen von zwei Aufgaben können Sie jeweils 600 ECU dazuverdienen.

Insgesamt sind also jeden Monat Einnahmen von 600 ECU, 1200 ECU oder 1800 ECU möglich.

Von dieser Summe sind laufende Geschäftsausgaben wie Miete, Löhne etc. bereits abgezogen.

Auf der nächsten Seite wird jeweils eine Beispielaufgabe dargestellt.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

A3: Beispielaufgaben



1. Zu welcher Marke gehört das abgebildete Logo?

Hinweis: Sie können nur bei dieser Beispielaufgabe dem Logo direkt die richtige Antwort entnehmen. Später werden Sie nur Logos mit entferntem Schriftzug sehen.

- ☐ La Sportiva
- ☐ Mountain Wear
- ☐ Alpina
- ☐ Berghaus

2. Tragen Sie unten eine Lösung für die folgende Aufgabe ein:

Sie müssen für eine Fahrradreparatur zwei Ersatzteile bestellen. Das erste Teil kostet 8 Euro und das zweite Teil 7 Euro. Das Porto kostet einmalig 3 Euro. Wie viel kostet Sie die Bestellung insgesamt?

€

Das Verwenden eines Taschenrechners oder des Internets zum Lösen der Aufgaben ist während der gesamten Studie untersagt!

Weiter

Aufgabe 1: Sie haben das Logo falsch zugeordnet. Die richtige Antwort war "La Sportiva".

Aufgabe 2: Sie haben die Textaufgabe nicht richtig gelöst. Die richtige Antwort war 18 Euro.

Sie hätten demnach **600 ECU** eingenommen, da Sie jede Runde 600 ECU zugesichert bekommen und pro gelöster Aufgabe jeweils 600 ECU hinzu verdienen.

Laufende Geschäftsausgaben, wie Gehälter, Miete, etc. sind von diesem Betrag bereits abgezogen.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

A4: Erklärung und Berechnung der Steuern

Nach jedem Monat wechselt die Ansicht in ein **Online-Banking Portal**. Dort werden Ihre Geschäftseinnahmen und -ausgaben jeden Monat aktualisiert. Bitte beachten Sie diese Auflistung.

Wie bereits erwähnt, sind von ihren Einnahmen die laufenden Geschäftsausgaben bereits getätigt. Im Rahmen Ihrer Selbstständigkeit werden auch **Steuern** anfallen. Diese werden **nicht** automatisch abgezogen.

Umsatzsteuer

Auf verkaufte Waren fallen 20% Umsatzsteuer (= Mehrwertsteuer) an. Das bedeutet, dass 20% Ihrer monatlichen Einnahmen vom Finanzamt als Umsatzsteuer eingefordert werden. Die Umsatzsteuer ist **alle drei Monate (jedes Quartal)** an die Finanzbehörde zu überweisen.

Einkommensteuer

Weiters sind müssen Sie Einkommensteuer zahlen. Die Einkommensteuer beträgt 30%. Die Einkommensteuer fällt **alle 12 Monate** an (am Jahresende).

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Bei Fälligkeit der Steuer wird Ihnen der **zu zahlende Betrag angezeigt** und Sie können **selbst entscheiden, wie viel Sie davon an die Finanzbehörde überweisen**. Bedenken Sie, dass diese Entscheidungen ausschlaggebend dafür sind, wie viel Sie am Ende der Studie in Euro ausbezahlt bekommen.

Die Finanzbehörde führt am Ende des Geschäftsjahres eventuell eine Steuerprüfungen durch. Die Wahrscheinlichkeit dafür geprüft zu werden beträgt 10%. Sollten Sie geprüft werden und einen Teil Ihrer Steuern hinterzogen haben (bezieht sich auf Umsatzsteuer und Einkommensteuer), müssen Sie den fehlenden Betrag nachzahlen, plus eine Strafe in derselben Höhe.

Sollten Sie jedoch nicht geprüft werden, können Sie so Ihren Gewinn erhöhen.

Auf der folgenden Seite werden Sie eine beispielhafte Auflistung zur Erklärung der beiden Steuerarten sehen.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Zusammensetzung monatlicher Einnahmen

Netto-Einnahmen für den Monat ¹ :	1500 ECU
+ Umsatzsteuer ² :	300 ECU
Brutto-Gesamteinnahmen:	1800 ECU

Daraus ergibt sich im Fall von monatlichen Einnahmen von 1800 ECU:

450 ECU Einkommensteuer

300 ECU Umsatzsteuer

Die vom Finanzamt geforderten Beträge werden für Sie immer **automatisch berechnet**. Sie müssen also keine Steuerbeträge ausrechnen, sondern **lediglich angeben, wie viel Sie davon zahlen werden**.

Diese Darstellung dient lediglich der Transparenz und generellen Nachvollziehbarkeit, wie die automatische Berechnung stattfindet.

¹ Von den Netto-Einnahmen berechnen sich 30% Einkommensteuer (hier: 450 ECU)

² Die Umsatzsteuer erhöht die Netto-Einnahmen um 20%. Einfachheitshalber werden Vorsteuern nicht berücksichtigt.

[Weiter](#)

A5: Erklärung des Online-Banking Portals

Erklärung des Online-Banking Portals

Sie verfügen über ein **Girokonto**, auf welchem Sie Ihre Einnahmen verbuchen.

Das Finanzamt hat auf Ihr Konto **keine** Einsicht! Es dient lediglich Ihrer persönlichen Übersicht.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

A6: Beginn des Geschäftsjahres und Zuteilung in einer der vier Gruppen

Die Studie beginnt, sobald Sie auf „Weiter“ klicken.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

A7: Die ersten beiden von insgesamt 24 Aufgaben



1. Zu welcher Marke gehört das abgebildete Logo?

- ☐ Lacoste
- ☐ Under Armour
- ☐ Helly Hansen
- ☐ Nike

2. Tragen Sie unten eine Lösung für die folgende Aufgabe ein:

In einer Fachzeitschrift lesen Sie, dass Carving-Ski idealerweise 7cm kürzer sein sollten als die Person, die sie fährt. Der 182 cm große Herr Hubert wünscht sich eine ideale Beratung von Ihnen. Wie lang sollten die Ski sein, die Sie Herrn Hubert empfehlen?

cm

Weiter

Online-Banking

Januar

Girokonto

Einnahmen Januar:	1800 ECU
Girokonto (Summe):	1800 ECU

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Online-Banking

Januar

Girokonto

Einnahmen Januar:	1800 ECU
Girokonto (Summe):	1800 ECU

Umsatzsteuer-Konto

Einzahlungen:	0 ECU
Umsatzsteuer-Konto (Summe):	0 ECU

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Online-Banking

Januar

Girokonto

Einnahmen Januar:	1800 ECU
Girokonto (Summe):	1800 ECU

Steuerkonto

Einzahlungen:	0 ECU
Steuerkonto (Summe):	0 ECU

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Online-Banking

Januar

Girokonto

Einnahmen Januar:	1800 ECU
Girokonto (Summe):	1800 ECU

Umsatzsteuer-Konto

Einzahlungen:	0 ECU
Umsatzsteuer-Konto (Summe):	0 ECU

Einkommensteuer-Konto

Einzahlungen:	0 ECU
Einkommensteuer-Konto (Summe):	0 ECU

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Anmerkung: *Diese Gruppe war nicht Teil dieser Arbeit

A11: Text nach einem Monat inklusive Überweisung auf die beiden Steuerkonten bei der Gruppe *Komplette Separation**

Sie haben abzüglich Ihrer Ausgaben in diesem Monat **1800 ECU** eingenommen.

Davon sind 20% Umsatzsteuer: **300 ECU**.

Sowie 30% Einkommensteuer: **450 ECU**.

Zunächst ist die Umsatzsteuer auf Ihr separates Umsatzsteuer-Konto zu überweisen.

Im Anschluss überweisen Sie die Einkommensteuer auf ihr separates Einkommensteuer-Konto.

Diese Schritte sind jeden Monat vorzunehmen und dienen der besseren Übersicht der Einnahmen.

Zur Erklärung: **Sie zahlen damit keine Steuern**, Sie legen lediglich einen Teil Ihrer Einnahmen auf separaten Konten ab.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Anmerkung: **Diese Gruppe war nicht Teil dieser Arbeit*

Online-Banking

Januar

Überweisungsformular

Überweisungsart:	Kontoübertragung
Empfänger:	Eigenerlag
IBAN:	AT10 1035 2048 1000 0050
Verwendungszweck:	Separation Umsatzsteuer

Höhe der Überweisung: 300 ECU

Eingabefeld: ECU

Betrag: 0 ECU

Überweisung tätigen

Online-Banking

Januar

Überweisungsformular

Überweisungsart:	Kontoübertragung
Empfänger:	Eigenerlag
IBAN:	AT10 1035 2048 1000 0051
Verwendungszweck:	Separation Einkommensteuer

Höhe der Überweisung: 450 ECU

Eingabefeld:

ECU

Betrag: 0 ECU

Überweisung tätigen

Online-Banking

Januar

Girokonto

Einnahmen Januar:	1050 ECU
-------------------	----------

Girokonto (Summe):	1050 ECU
--------------------	----------

Umsatzsteuer-Konto

Einzahlung Januar:	300 ECU
--------------------	---------

Umsatzsteuer-Konto (Summe):	300 ECU
-----------------------------	---------

Einkommensteuer-Konto

Einzahlung Januar:	450 ECU
--------------------	---------

Einkommensteuer-Konto (Summe):	450 ECU
--------------------------------	---------

Weiter

Online-Banking

März

Girokonto

Einnahmen März:	1800 ECU
Einnahmen Februar:	1800 ECU
Einnahmen Januar:	1800 ECU

Girokonto (Summe):	5400 ECU
--------------------	----------

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Online-Banking

März

Girokonto

Einnahmen März:	1500 ECU
Einnahmen Februar:	1500 ECU
Einnahmen Januar:	1500 ECU

Girokonto (Summe):	4500 ECU
--------------------	----------

Umsatzsteuer-Konto

Einzahlung März:	300 ECU
Einzahlung Februar:	300 ECU
Einzahlung Januar:	300 ECU

Umsatzsteuer-Konto (Summe):	900 ECU
-----------------------------	---------

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Online-Banking

März

Girokonto

Einnahmen März:	1050 ECU
Einnahmen Februar:	1050 ECU
Einnahmen Januar:	1050 ECU

Girokonto (Summe):	3150 ECU
--------------------	----------

Steuerkonto

Einzahlung März:	750 ECU
Einzahlung Februar:	750 ECU
Einzahlung Januar:	750 ECU

Steuerkonto (Summe):	2250 ECU
----------------------	----------

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Online-Banking

März

Girokonto

Einnahmen März:	1050 ECU
Einnahmen Februar:	1050 ECU
Einnahmen Januar:	1050 ECU

Girokonto (Summe):	3150 ECU
--------------------	----------

Umsatzsteuer-Konto

Einzahlung März:	300 ECU
Einzahlung Februar:	300 ECU
Einzahlung Januar:	300 ECU

Umsatzsteuer-Konto (Summe):	900 ECU
-----------------------------	---------

Einkommensteuer-Konto

Einzahlung März:	450 ECU
Einzahlung Februar:	450 ECU
Einzahlung Januar:	450 ECU

Einkommensteuer-Konto (Summe):	1350 ECU
--------------------------------	----------

Anmerkung: *Diese Gruppe war nicht Teil dieser Arbeit

Abschluss 1. Quartal

Das erste Quartal des Geschäftsjahres ist abgeschlossen. Jedes Quartal ist die Umsatzsteuer an das Finanzamt zu überweisen.

Insgesamt haben Sie **900 ECU** an Umsatzsteuer eingenommen, welche sich auf Ihrem Steuerkonto befinden.

Es ist **Ihre Entscheidung**, wie viel Sie an das Finanzamt überweisen. Das Finanzamt weiß nicht, wie hoch Ihre Einnahmen waren. Sie können daher einen Betrag **zwischen 0 und 900 ECU** angeben.

Bedenken Sie, dass das Finanzamt am Ende des Geschäftsjahres eine Steuerprüfungen durchführen könnte. Die Wahrscheinlichkeit hierfür beträgt 10%. Sollten Sie geprüft werden und haben einen Teil Ihrer Steuern hinterzogen, müssen Sie den fehlenden Betrag nachzahlen, plus eine Strafe in derselben Höhe. Sollten Sie jedoch nicht geprüft werden, können Sie so Ihren Gewinn erhöhen.

Weiter

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Online-Banking

1. Quartal

Überweisungsformular

Überweisungsart:	Überweisung Steuern
Empfänger:	Finanzamt
IBAN:	AT50 4444 1450 9878 0090
Verwendungszweck:	Umsatzsteuer Quartal 1

Höhe der Überweisung:

Geben Sie einen Betrag zwischen 0 und 900 ECU ein.

Eingabefeld:

ECU

Weiter

Online-Banking

1. Quartal

Girokonto

Umsatzsteuer Q1:	- 900 ECU
Einnahmen Quartal 1 (Q1):	5400 ECU

Girokonto (Summe):	4500 ECU
--------------------	----------

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Online-Banking

1. Quartal

Girokonto

Einnahmen Quartal 1 (Q1):	4500 ECU
Girokonto (Summe):	4500 ECU

Umsatzsteuer-Konto

Umsatzsteuer Q1:	- 900 ECU
Einzahlung Q1:	900 ECU
Umsatzsteuer-Konto (Summe):	0 ECU

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Online-Banking

1. Quartal

Girokonto

Einnahmen Quartal 1 (Q1):	3150 ECU
Girokonto (Summe):	3150 ECU

Steuerkonto

Umsatzsteuer Q1:	- 900 ECU
Einzahlung Q1:	2250 ECU
Steuerkonto (Summe):	1350 ECU

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Online-Banking

1. Quartal

Girokonto

Einnahmen Quartal 1 (Q1):	3150 ECU
Girokonto (Summe):	3150 ECU

Umsatzsteuer-Konto

Umsatzsteuer Q1:	- 900 ECU
Einzahlung Q1:	900 ECU
Umsatzsteuer-Konto (Summe):	0 ECU

Einkommensteuer-Konto

Einzahlung Q1:	1350 ECU
Einkommensteuer-Konto (Summe):	1350 ECU

Weiter

Anmerkung: *Diese Gruppe war nicht Teil dieser Arbeit

A21: Überleitung zur Erfassung der restlichen abhängigen Variablen

Wir bitten Sie, noch einige kurze Fragen zu beantworten.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

A22: Fragen zur Wahrnehmung der Steuerlast

Bitte geben Sie auf einer Skala von 1 (stimme gar nicht zu) bis 7 (stimme voll und ganz zu) an, wie sehr die nachfolgenden Aussagen zutreffen.

Versetzen Sie sich bitte wieder in die Entscheidungssituation zurück!

	stimme gar nicht zu							stimme voll und ganz zu
	1	2	3	4	5	6	7	
Das Geld, das ich als Umsatzsteuer zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
Die Last der Umsatzsteuer wird von den KundInnen getragen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
Wenn ich die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zahle, sinkt die Höhe meines Gewinns.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
Mir fällt es schwer, die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zu zahlen.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
Die Umsatzsteuer stellt für mich keine zusätzliche Belastung dar, da sie von den KundInnen gezahlt wird.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	

Weiter

Bitte geben Sie auf einer Skala von 1 (stimme gar nicht zu) bis 7 (stimme voll und ganz zu) an, wie sehr die nachfolgenden Aussagen zutreffen.

Versetzen Sie sich bitte wieder in die Entscheidungssituation zurück!

stimme gar
nicht zu

stimme voll und
ganz zu

1 2 3 4 5 6 7

Wenn ich die Einkommensteuer an die Steuerbehörde zahle, reduziert das meinen erwirtschafteten Gewinn.

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Die Umsatzsteuer belastet mich finanziell ...

-3 -2 -1 0 +1 +2 +3

weniger als die Einkommensteuer

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

mehr als die Einkommensteuer

Die finanzielle Belastung durch die Steuern (Einkommen- und Umsatzsteuer) war insgesamt...

-3 -2 -1 0 +1 +2 +3

sehr gering

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

sehr hoch

Weiter

A23: Fragen zur Verständnis

Wie Verständlich war der Ablauf der Studie für Sie?

Sehr unverständlich -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 Sehr verständlich

Zu welchem Zeitpunkt hatten Sie das Gefühl, den Ablauf der Studie komplett zu verstehen?

Bitte beantworten Sie diese Frage ehrlich. Wir möchten lediglich erfassen, wie verständlich der Ablauf für Sie als StudienteilnehmerIn war.

[Bitte auswählen]

Wissen Sie, was der Vorsteuerabzug der Umsatzsteuer bedeutet?

- ☐ Ja
☐ Nein

Hat es Sie gewundert, dass der Vorsteuerabzug der Umsatzsteuer in dieser Studie einfachheitshalber vernachlässigt wurde?

- ☐ Ja
☐ Nein

Weiter

A24: Überleitung zur Erfassung der demographischen Daten

Abschließend folgen noch einige kurze Fragen zu Ihrer Person.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

A25: Fragen zu den demographischen Daten

Bitte geben Sie Ihr Alter an:

Bitte geben Sie Ihr Geschlecht an:

- ☐ weiblich
☐ männlich

Bitte geben Sie Ihre Staatsangehörigkeit an:

Sind Sie zur Zeit StudentIn?

- ☐ ja
☐ nein

Sind Sie zur Zeit erwerbstätig?

- ☐ ja, angestellt
☐ ja, selbstständig
☐ nein

Weiter

Bitte geben Sie Ihre Hauptstudienrichtung an.

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

Bitte geben Sie Ihre höchste abgeschlossene Schulausbildung an.

- ☐ Pflichtschule
- ☐ Lehrabschluss/ Berufsschule
- ☐ Matura/ Abitur bzw. allgemeine Hochschulreife
- ☐ Universität bzw. Fachhochschule

Bitte geben Sie Ihr derzeitiges, durchschnittliches monatliches Einkommen (Netto, in EUR) an.

Addieren Sie hier auch Einkommen aus nicht erwerbsmäßigen Quellen hinzu!

Hierzu gehören Studienbeihilfe, Unterstützung durch Verwandte etc.

- ☐ bis € 500
- ☐ € 501 – € 1.000
- ☐ € 1.001 – € 1.500
- ☐ € 1.501 – € 2.000
- ☐ € 2.001 – € 2.500
- ☐ € 2.501 – € 3.000
- ☐ € 3.001 – € 3.500
- ☐ mehr als € 3.501

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

A26: Fragen zur Erfahrung mit Steuern und zum Risikoverhalten

Wie viel Erfahrung haben Sie mit dem Zahlen von Steuern?

sehr wenig 1 2 3 4 5 6 7 sehr viel

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Würden Sie sich im Allgemeinen als jemand beschreiben, der bereit ist Risiken einzugehen, oder als jemand, der Risiko vermeidet?

stark risikovermeidend 1 2 3 4 5 6 7 8 9 stark risikosuchend

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Wie würden Sie Ihr Risikoverhalten in finanziellen Angelegenheiten beschreiben?

stark risikovermeidend 1 2 3 4 5 6 7 8 9 stark risikosuchend

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Wie würden Sie Ihr Risikoverhalten in Bezug auf Steuerhinterziehung beschreiben?

stark risikovermeidend 1 2 3 4 5 6 7 8 9 stark risikosuchend

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Weiter

A27: Items der Mental Tax Accounting Scale

Im Folgenden finden Sie einige Aussagen, die Ihre Person betreffen.

Bitte geben Sie auf einer Skala von 1 (stimme gar nicht zu) bis 7 (stimme voll und ganz zu) an, wie sehr Sie den nachfolgenden Aussagen persönlich zustimmen.

	stimme gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	stimme voll und ganz zu
Es ist mir wichtig einen guten Überblick über meine Finanzen zu behalten.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
Ich führe genau Buch über meine Einnahmen und Ausgaben.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
Ich könnte zumindest ungefähr angeben, wie viel ich in diesem Monat bereits ausgegeben habe.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
Ich teile meine Ausgaben in verschiedene Kategorien (z.B.: Kleidung, Unterhaltung, Bildung, ...) ein.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	
Generell würde ich mich als jemand bezeichnen, der gut organisiert ist.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	

Weiter

A28: Frage nach Erfahrung mit Studien mit einer Incentivierung

1. Haben Sie zuvor schon einmal an einer Studie teilgenommen, bei der für die Teilnahme ein Geldbetrag ausbezahlt wurde?

☐ Ja, einmal

☐ Ja, häufiger

☐ Nein

Weiter

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

A29: Abschluss der Studie

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

Bitte warten Sie auf Ihrem Platz, bis der Testleiter die Studie beendet. Sie erhalten dann **0 Euro** (0 ECU) in bar.

Dieses Fenster auf keinen Fall schließen,
da der Betrag sonst nicht ausgezahlt werden kann!

Wirtschaftspsychologie, Universität Wien – 2015

8.2. Appendix B –Zusammenfassung / Abstract

8.2.1. Zusammenfassung

Bisherige Studien zum Thema Mental Accounting und Umsatzsteuer waren eher qualitativer Natur. Dennoch zeigten sich erste Hinweise dafür, dass das Praktizieren von Mental Accounting, also das Separieren der Steuern, einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit hat. Das Ziel der vorliegenden Studie bestand darin, herauszufinden, ob sich in einem kontrollierten Laborsetting das Separieren beziehungsweise Integrieren der Umsatz- und Einkommensteuer manipulieren lässt und ob diese Manipulation einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit und auf die wahrgenommene Steuerlast hat.

Insgesamt wurden 79 (57.7%) Frauen und 58 (42.3%) Männer im Labor der Wirtschaftspsychologie der Universität Wien befragt. Es handelte sich um ein *between subject design* mit nur einer unabhängigen Variable, dem Ausmaß an praktiziertem Mental Accounting und zwei abhängigen Variablen, der Steuerehrlichkeit und der Wahrnehmung der Steuerlast.

Die Auswertung der Daten erfolgte sowohl mit parametrischen als auch mit non-parametrischen Verfahren. Es ergaben sich keine statistisch signifikanten Ergebnisse. Die Hypothese, dass das Praktizieren von Mental Accounting einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit beim Abführen der Steuern hat, konnte somit nicht bestätigt werden und auch der Einfluss auf die Wahrnehmung der Steuerlast konnte nicht aufgezeigt werden.

Abschließend werden einige etwaige Begründungen dafür und Limitationen der Studie diskutiert und ein Ausblick auf zukünftige Forschungen gegeben.

Schlagwörter: Mental Accounting, Steuerehrlichkeit, Compliance, Umsatzsteuer, Einkommensteuer, Separation, Integration

8.2.2. Abstract

Previous studies concerning mental accounting and compliance concentrated mostly on qualitative approaches. They could give evidence that the mental separation of the value added tax does influence the compliance of paying taxes honestly. The aim of this study was to confirm these findings in a controlled environment. Therefore the study took place in a laboratory and the separation and the integration of the value added tax and the income tax were manipulated. Afterwards the compliance and the perception of the tax burden were measured.

All in all 79 (57.7%) women and 58 (42.3) men were part of the study. It was a between subject design with one independent variable, the amount of practised mental accounting and two dependent variables, the compliance and the perceived tax burden.

The statistical analysis consisted of parametric and non-parametric methods. There were no statistically significant outcomes. Both hypotheses had to be neglected.

Finally there is a discussion of the limitations of this study and some recommendations on further research is given.

Keywords: mental accounting, compliance, value added tax, income tax, separation, integration