



universität  
wien

# DIPLOMARBEIT / DIPLOMA THESIS

Titel der Diplomarbeit / Title of the Diploma Thesis

„Mental Accounting als Determinante der Steuerehrlichkeit  
hinsichtlich der Umsatzsteuer“

verfasst von / submitted by

Martina Brandtner

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, 2016 / Vienna, 2016

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

A 298

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

Diplomstudium Psychologie

Betreut von / Supervisor:

Mag. Dr. Christoph Kogler



## **Eidesstattliche Erklärung**

Ich versichere, dass ich die Diplomarbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt habe, und dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat. Alle Ausführungen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Wien, Jänner 2016

Unterschrift

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Martina Prusell', written over a horizontal line.

## **Danksagung**

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen Menschen bedanken, die mich bei meiner Diplomarbeit auf so vielfältige Weise unterstützt haben.

Ein besonderes Dankeschön möchte ich an Mag. Dr. Christoph Kogler und Mag. Jerome Olsen richten.

Die Zusammenarbeit mit Euch war nicht nur lehrreich, sie hat auch viel Spaß gemacht.

Danke an Univ.-Prof. Dr. Erich Kirchler, der mir es ermöglicht hat als Studienassistentin spannende Einblicke in die Forschung am Arbeitsbereich für Wirtschaftspsychologie zu sammeln.

Der größte Dank gilt aber meinen Eltern. Danke für Eure Unterstützung und dass Ihr mir so vieles ermöglicht habt. Ich hätte es mit Euch nicht besser treffen können.



## Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung .....	1
<b>1.1. Deutsch</b> .....	1
<b>1.2. Englisch</b> .....	2
2. Einleitung .....	3
3. Theorie .....	7
<b>3.1. Das ökonomische Standardmodell der Steuerhinterziehung</b> .....	7
<b>3.2. Psychologische Determinanten der Steuerehrlichkeit</b> .....	10
<b>3.3. Die Umsatzsteuer und die Bedeutung ihrer Erforschung</b> .....	12
<b>3.4. Bisherige Forschung zur Steuerehrlichkeit in Hinblick auf die Umsatzsteuer</b> .....	14
<b>3.5. Mental Accounting</b> .....	15
<b>3.6. Der Mensch als „Pleasure Machine“</b> .....	16
<b>3.6.1. Die Prospect Theory</b> .....	16
<b>3.6.2. Hedonic Framing</b> .....	20
<b>3.7. Eine neue Determinante der Steuerehrlichkeit in Hinblick auf die Umsatzsteuer</b> .....	22
<b>3.8. Forschungsfrage und Hypothesen</b> .....	25
4. Methoden .....	29
<b>4.1. Studie 1</b> .....	29
<b>4.1.1. Stichprobe</b> .....	29
<b>4.1.2. Ablauf</b> .....	30
<b>4.1.3. Material</b> .....	32
<b>4.1.4. Statistische Analyse</b> .....	34
<b>4.2. Studie 2</b> .....	38
<b>4.2.1. Stichprobe</b> .....	38
<b>4.2.2. Ablauf und Material</b> .....	38
<b>4.2.3. Statistische Analyse</b> .....	40
5. Ergebnisse .....	45
<b>5.1. Studie 1</b> .....	45
<b>5.2. Studie 2</b> .....	47
6. Diskussion .....	49
<b>6.1. Diskussion der zentralen Ergebnisse</b> .....	49
<b>6.2. Limitationen und Ausblick</b> .....	52
7. Literatur .....	55



## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: <i>Statistik Austria (2015) Steuerangaben nach Quellen.</i> .....	14
Abbildung 2: <i>Wertfunktion (Kahneman &amp; Tversky, 1984).</i> .....	18
Abbildung 3: <i>Gewichtungsfunktion (Kahneman und Tversky, 1984).</i> .....	18
Abbildung 4: <i>Lage der Referenzpunkte bei Steuerehrlichkeit (V1) und -unehrlichkeit (V2) im Falle der Separation.</i> .....	26
Abbildung 5: <i>Lage der Referenzpunkte bei Steuerehrlichkeit (V1) und -unehrlichkeit (V2) im Falle der Integration.</i> .....	26

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: <i>Faktorenanalyse der Items zur Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast, Studie 1</i> .....	35
Tabelle 2: <i>Mittelwerte und Standardabweichungen (in Klammer) der abhängigen Variablen hinsichtlich der acht Versuchsbedingungen</i> .....	37
Tabelle 3: <i>Interkorrelationsmatrix der Hauptvariablen, Studie 1.</i> .....	38
Tabelle 4: <i>Gegenüberstellung der Studien bezogen auf die Phasen der Durchführung.</i> .....	40
Tabelle 5: <i>Faktorenanalyse der Items zur Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast, Studie 2.</i> .....	41
Tabelle 6: <i>Mittelwerte und Standardabweichungen (in Klammer) der abhängigen Variablen hinsichtlich der vier Versuchsbedingungen.</i> .....	43
Tabelle 7: <i>Interkorrelationsmatrix der Hauptvariablen, Studie 2.</i> .....	44



# 1. Zusammenfassung

## *1.1. Deutsch*

Einige Studien, vorwiegend qualitativer Art, fanden erste Hinweise dafür, dass das aus der Konsumentenforschung bekannte Phänomen des Mental Accounting die Wahrnehmung und die Einstellungen von Selbstständigen in Bezug auf die Umsatzsteuer beeinflusst. Basierend darauf war das Ziel dieser Arbeit herauszufinden, ob eine Manipulation der beiden Strategien des Mental Accounting (Integration vs. Separation) bei Personen, die kaum Erfahrung mit dem Zahlen von Steuern haben, zu Unterschieden im Verhalten und der Wahrnehmung hinsichtlich der Umsatzsteuer führt.

Dazu wurden zwei Experimente durchgeführt, in denen im Zuge eines fiktiven Szenarios die Umsatzsteuer entweder als mit den Geschäftseinnahmen integriert dargestellt wurde oder von diesen separiert. Angenommen wurde, dass in der Integrationsbedingung die Umsatzsteuer auf dasselbe mentale Konto wie die Einnahmen verbucht wird und folglich die Aufforderung zum Abführen der Umsatzsteuer zu einem Verlussterlebnis führt. Um den Verlust möglichst gering zu halten, sollten die Versuchspersonen eher dazu neigen Steuern zu hinterziehen. In der Separationsbedingung wurde hingegen angenommen, dass Personen die Umsatzsteuer von ihren fiktiven Einnahmen trennen und zwei unabhängige mentale Konten führen. Demnach sollte kein Verlust beim Zahlen der Umsatzsteuer empfunden werden und die Steuerehrlichkeit auch höher sein.

Außerdem wurden im Rahmen dieser Arbeit verschiedene Arten (Text vs. Text & Graphik vs. Video) entwickelt mit denen die Manipulation erfolgte. Somit sollte nicht nur geklärt werden ob die Manipulation erfolgreich war, sondern auch welche Art der Vermittlung dieser sich als am geeignetsten herausgestellt hat. Beide Untersuchungen konnten weder signifikante Unterschiede in der Steuerehrlichkeit und der Wahrnehmung finden, noch signifikante Wechselwirkungen zwischen den Strategien des Mental Accounting und der Manipulationsart bestätigen. Vermutet wird einerseits, dass die Manipulation nicht stark genug war, andererseits kann angenommen werden, dass die gezogene Stichprobe aufgrund hoher Steuermoral nicht empfänglich für die Strategie der Integration war bzw. in beiden Bedingungen sehr steuerehrliches Verhalten zeigte.

Suchbegriffe: Steuerehrlichkeit, Umsatzsteuer, Mental Accounting, Integration, Separation

## ***1.2. Englisch***

Several studies, primarily using qualitative approaches, give evidence that mental accounting, a phenomenon known from consumer research, does influence the perception and attitudes of self-employed people regarding VAT (value added tax). Therefore, the aim of this work was to manipulate both strategies of mental accounting (integration vs. segregation) and to show that people with little experience in tax paying differ in their behavior and perception in respect to VAT.

Two studies have been conducted using a fictitious scenario in which VAT was either integrated with the business revenues or separated from it. For the integrated condition it was assumed that people post the VAT to the same mental account that is also used for revenues. In this case forwarding VAT is experienced as a loss and in order to reduce this loss people are more likely to evade taxes. By contrast, people in the segregated condition were assumed to separate the VAT from the revenues into an own mental account. Thus, people will not experience a loss and tax compliance should be higher.

Additionally, different types (text vs. text & graph vs. video) have been developed to induce the manipulation. Therefore, the aim was not only to verify if the manipulation has worked but also to establish which type worked best. Both experiments neither showed significant differences in tax compliance and perception of VAT nor significant interaction effects between strategies of mental accounting and manipulation type. The manipulation is assumed to not yield any differences because, for one thing, it was not effective enough; another reason might be that due to the high tax moral among the sample, people were not easy to manipulate towards using an integrated strategy and tax compliance was quite high in both conditions.

Key words: tax compliance, VAT (value added tax), mental accounting, integration, segregation

## 2. Einleitung

Mit dem Jahreswechsel haben sich die österreichische Steuergesetzgebung betreffend einige Neuerungen ergeben. Ein Stichwort, das in diesem Zusammenhang bereits 2015 viel Beachtung in den Medien gefunden hat, ist die mit 01.01.2016 in Kraft getretene Registrierkassenpflicht. Unternehmen mit mehr als € 15 000 Jahresumsatz, davon mindestens € 7 500 in bar eingenommen, sind nun dazu verpflichtet ein elektronisches Aufzeichnungssystem zu verwenden und jeder Konsumentin und jedem Konsumenten einen Beleg auszustellen (Bundesministerium für Finanzen [BMF], 2015).

Hintergrund der Einführung für dieses Gesetz ist der Umsatzsteuerbetrag, der vor allem in Bereichen wie der Gastronomie weit verbreitet zu sein scheint. Es wird geschätzt, dass der Schaden den der Staat Österreich dadurch trägt, jährlich in Milliardenhöhe liegt. Ein Verlust, der angesichts steigender Staatsverschuldung nur schwer zu verkraften ist und schlussendlich von jeder einzelnen Bürgerin und jedem Bürger getragen werden muss. Steuerhinterziehung betrifft demnach jedes Mitglied der Gesellschaft.

Die Relevanz der Steuerhinterziehung wurde der Wissenschaft nach und nach bewusst. Erschienen laut Kirchler (2007) zwischen den Jahren 1945 bis 1980 gerade mal 75 Artikel im Web of Science zu den Schlagwörtern „tax“, „taxes“, „taxation“ und „evasion“, so hat sich die Zahl bis 2000 bereits auf 372 erhöht und steigt stetig weiter. Zu Beginn beschäftigte sich vor allem die Ökonomie mit der Frage, warum manche Personen eher dazu neigen Steuern zu hinterziehen als andere. Durchgesetzt hat sich dabei das Modell von Allingham und Sandmo (1972). Die Autoren gehen davon aus, dass Faktoren wie die Wahrscheinlichkeit von der Steuerbehörde geprüft zu werden, das Strafausmaß, die Höhe des eigenen Einkommens sowie die Höhe der Steuerrate die Steuerehrlichkeit determinieren. Empirisch bestätigt konnten diese Determinanten aber nicht immer werden (Andreoni, Erard & Feinstein, 1998; Fischer, Wartick & Mark, 1992; Kirchler, Muehlbacher, Kastlunger & Wahl, 2010).

Die Kritik an dieser rein ökonomischen Betrachtung von steuerehrlichem Verhalten wuchs und die Psychologie begann sich ebenfalls diesem Forschungsgegenstand zu widmen. Angenommen wird, dass Faktoren wie die wahrgenommene Fairness des Steuersystems, das subjektive Wissen, Einstellungen sowie persönliche, soziale und gesellschaftliche Normen eine wichtige Rolle spielen (Kirchler, Kogler & Muehlbacher, 2014). Dass sich ökonomische und psychologische Determinanten steuerehrlichen Verhaltens nicht einander ausschließen, zeigt das *Slippery Slope Framework* (Kirchler, Hoelzl & Wahl, 2008). Es integriert klassisch ökonomische

und psychologische Überlegungen und zeigt, dass Steuerehrlichkeit von den sich einander wechselseitig beeinflussenden Dimensionen Macht und Vertrauen abhängt.

Interessant ist allerdings, dass der Großteil bisheriger Forschung zum Steuerverhalten nur im Zusammenhang mit der Einkommensteuer erfolgt ist. Die Umsatzsteuer wurde, trotz ihrer enormen Relevanz für das Steuervolumen, auf das Sträflichste vernachlässigt (Webley, 2004). Ursache für diese Diskrepanz in der Erforschung liegt vor allem in der Verschiedenheit der beiden Steuern. Während die Einkommensteuer eine direkte Steuer ist und daher von den Steuerzahlenden gleich an die Behörde gezahlt wird, wird die Umsatzsteuer zunächst noch an einen dritten Akteur, nämlich das Unternehmen gezahlt, welches dann die Steuer an die Behörde weiterleitet. Die komplexe Dynamik hinter diesem Prozess scheint die Psychologie noch vor theoretische und methodische Herausforderungen zu stellen (Webley & Ashby, 2010).

Erste Einblicke in die Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer lieferte ein britisches Forscherteam, welches ausgehend von Ergebnissen zur Einkommensteuer Interviews mit Selbstständigen durchführte, bei denen sich ein neuer, hinsichtlich der Umsatzsteuer spezifischer Faktor der Steuerehrlichkeit ergeben hat (Webley, Adams & Elffers, 2006). Bei diesem Faktor handelt es sich um das psychologische Phänomen des *Mental Accounting* bzw. der mentalen Buchführung, welches bisher in anderen Bereichen wie der Konsumentenforschung und dem Marketing diskutiert wurde (Thaler, 1985; 1999).

Das Konzept des Mental Accounting steht in engem Zusammenhang mit der *Prospect Theory* (Kahneman & Tversky, 1984), wodurch wichtige Begriffe und Effekte des Mental Accounting erklärt werden konnten. Dabei handelt es sich vor allem um die Prinzipien des *Hedonic Framing* und die Begriffe der *Integration* und *Separation*. Integration meint, dass finanzielle Ergebnisse, also Gewinne und/oder Verluste als Ganzes wahrgenommen werden, Separation hingegen, dass die Wahrnehmung von diesen einzeln erfolgt.

Bezugnehmend auf die Umsatzsteuer bedeutet das, dass sich Selbstständige in der Art und Weise wie sie die Umsatzsteuer mental verbuchen unterscheiden. Ein Teil der selbstständigen Personen betrachtet demnach die Umsatzsteuer korrekter Weise als Durchlaufposten und separiert sie von den restlichen Einnahmen. Der andere Teil aber scheint die Umsatzsteuer als Teil der Geschäftseinnahmen bzw. als eigenes Geld zu betrachten und integriert die Steuer. Angenommen wird, dass jene Selbstständige, die eine Integration als Art des Mental Accounting praktizieren, folglich eher einen Verlust beim Weiterleiten der Steuer an den Staat erleben, als jene Personen, die die Umsatzsteuer vom Gewinn separiert haben.

Die vorliegende Arbeit nimmt diese These auf und beschäftigt sich demnach mit der Frage, ob die unterschiedlichen Strategien des Mental Accounting einen Einfluss auf die

Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Umsatzsteuer haben. Ziel ist es herauszufinden, ob eine Manipulation dieser Strategien einerseits im Sinne der Integration, andererseits im Sinne der Separation, im Rahmen eines fiktiven Szenarios, in dem sich Personen als Selbstständige erleben, zu Unterschieden im Verhalten und der Wahrnehmung führt. Des Weiteren ist das Interesse dieser Arbeit verschiedene Arten zu entwickeln mit denen die Darbietung der Hinweisreize erfolgt, die eine Integration bzw. Separation der Umsatzsteuer bewirken sollen. Geklärt werden soll somit nicht nur ob die Manipulation erfolgreich war, sondern auch welche Art der Vermittlung dieser sich als am geeignetsten herausgestellt hat.



### 3. Theorie

#### ***3.1. Das ökonomische Standardmodell der Steuerhinterziehung***

Bildung, Gesundheit, Sicherheit, Infrastruktur. In den meisten Ländern besteht die einheitliche Meinung, dass es Aufgabe eines modernen Staates ist seine Bürgerinnen und Bürger mit eben diesen wichtigen öffentlichen Gütern zu versorgen. Um dieser Aufgabe auch nachzukommen braucht der Staat Geld und belegt seine Bevölkerung mit diversen Steuern. Dabei scheint die Bevölkerung zwar allzu oft gerne von den öffentlichen Dienstleistungen zu profitieren, sieht aber das Zahlen von Steuern als Belastung und ist folglich nicht immer bereit ihren Beitrag zur Allgemeinheit zu leisten (Balliet & Van Lange, 2013). Steuerverhalten wird folglich oft im Zusammenhang mit dem Paradigma des *sozialen Dilemmas* beschrieben. Damit sind all jene Situationen gemeint, in welchen die Interessen eines Einzelnen im Konflikt mit den Interessen der Gemeinschaft stehen (Dawes, 1980). Es wird erklärt, dass das egoistische Verhalten einiger weniger Individuen dem Kollektiv zwar kaum Schaden bringt und dem Einzelnen, der Defektion über Kooperation stellt, Vorteile verschafft, sobald aber alle versuchen den eigenen Gewinn zu maximieren, droht das System zu kippen. Schließlich steht der Einzelne schlechter da, als wenn er sich kooperativ verhalten hätte und der Verlust, der durch die Defektion entstanden ist, muss von allen Mitgliedern der Gesellschaft getragen werden (Messick & Brewer, 1983).

Im Kontext von Steuerverhalten meint Defektion Steuerunehrlichkeit, Kooperation meint hingegen Steuerehrlichkeit. Steuerunehrliches Verhalten oder auch *Non Compliance* hat verschiedene Formen. Unterschieden wird zwischen der illegalen Steuerhinterziehung und der als legal geltenden Steuervermeidung. Steuerhinterziehung ist „eine bewusst begangene, strafbare Handlung oder Unterlassung, die dazu führt, dass dem Staat fällige Steuern vorenthalten werden, wobei der Hinterziehende mögliche soziale oder legale Sanktionen in Kauf nimmt.“ (Bayer & Reichl, 1997). Aus dieser Definition geht klar hervor, dass ein unbeabsichtigtes Verstoßen gegen das Steuergesetz, beispielsweise durch mangelnde Kenntnis des Steuergesetzes, Rechenfehler, etc. zwar als steuerunehrliches Verhalten gilt, aber nicht als Delikt qualifiziert werden kann (Hagedorn, 1991).

Im Falle der Steuervermeidung wird ebenfalls von einer bewussten Handlung ausgegangen. Im Unterschied zur Hinterziehung bewegt man sich aber noch innerhalb des Rechts und sucht lediglich nach Schlupflöchern in der Gesetzgebung, um die persönliche Steuerlast möglichst gering zu halten (Webley, 2004). Besondere Formen der Vermeidung sind die Steuerflucht, bei der Einkommen und Vermögen im Ausland zu attraktiveren Bedingungen deklariert wird, z.B. Steueroasen, und die Steuerumgehung (Bajohr, 2003). Dabei kommt es zu

einem Missbrauch von rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten, um Steuern zu sparen. Legal ist dieser Missbrauch solange der steuerliche Sachverhalt der Behörde gegenüber vollständig offengelegt wird und diese die Möglichkeit hat ein solches Vorgehen zu korrigieren (Bartsch & Dautzenberg, 2015).

Steuerehrliches Verhalten bzw. *Compliance* ist ebenfalls kein einheitliches Konstrukt. McBarnet (2001) unterscheidet zwischen drei Formen der Steuerehrlichkeit: *Committed Compliance* besteht, wenn eine Person aus freien Stücken und ohne sich zu beklagen ihre Steuern zahlt. Bei *Capitulative Compliance* wird die Steuerlast nur widerwillig beglichen und bei *Creative Compliance* wird ähnlich der Steuervermeidung auf legalem Wege die Steuerlast reduziert. Es wird daher argumentiert, dass diese dritte Form von Steuerehrlichkeit bereits als steuerunehrliches Verhalten gilt. James und Alley (2002) definieren demzufolge jegliches Verhalten, welches nicht dem Wortlaut oder dem Sinn des Gesetzes entspricht und somit auch das kreative Suchen von Schlupflöchern, als steuerunehrlich.

Mit der Bereitwilligkeit der Menschen Steuern abzuführen, beschäftigen sich Ökonomen seit den frühen 1970ern, wobei sich vor allem das Modell von Allingham und Sandmo (1972) durchgesetzt hat. Dieses ökonomische Standardmodell basiert auf neoklassischen Annahmen und geht von einem rational denkenden Menschen aus, der einzig und alleine darin bestrebt ist, seinen eigenen persönlichen Nutzen zu maximieren. Demnach sollten Steuerzahlerinnen und Steuerzahler immer jenes Verhalten zeigen, das für sie den höchsten Profit generiert. Mit der Entscheidung sich dem Gesetz zu widersetzen und Steuern nicht im vollen Umfang zu deklarieren, können Steuerzahlerinnen und Steuerzahler dieses Maximum an Profit erreichen. Sie gehen dabei aber auch das Risiko ein von der Steuerbehörde entdeckt und bestraft zu werden. Eine Bestrafung würde den Gewinn wiederum reduzieren und es wäre profitabler gewesen von Anfang an ehrlich seine Steuern abzuführen. Das Modell definiert Steuerehrlichkeit folglich als eine Entscheidung unter Unsicherheit. Es wird daher angenommen, dass sich Menschen aufgrund der Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung, des Strafausmaßes, der Höhe des eigenen Einkommens sowie der Höhe der Steuerrate für oder gegen steuerehrliches Verhalten entscheiden.

Zahlreiche Experimente und Feldstudien wurden seither durchgeführt, um die von der Ökonomie postulierten Determinanten steuerehrlichen Verhaltens empirisch zu überprüfen. Die Ergebnisse können durchwegs als inkonsistent bezeichnet werden (Andreoni et al., 1998; Fischer et al. 1992; Kirchler et al. 2010).

Die meiste Aufmerksamkeit wurde mit Sicherheit den Faktoren Kontrollwahrscheinlichkeit und Strafhöhe zuteil. Vor allem die Kontrollwahrscheinlichkeit

scheint einen, wenn auch nur kleinen Effekt auf die Steuerehrlichkeit zu haben (Fischer et al., 1992). Beispielsweise konnten Untersuchungen von Spicer und Thomas (1982), die in einem experimentellen Setting mit mehreren Spielrunden sowohl die Prüfwahrscheinlichkeit, als auch die Exaktheit der Wahrscheinlichkeitsangaben variierten, sowie Feldstudien von Slemord, Blumenthal und Christian (2001) zeigen, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen der Kontrollwahrscheinlichkeit und Steuerehrlichkeit gibt. Bestätigt werden die Ergebnisse durch Simulationsstudien anhand von Schweizer Daten (Weck-Hannemann & Pommerehne, 1989) und experimentellen Studien von Alm, Sanchez und De Juan (1995). Die letztgenannten Autoren argumentieren ferner, dass erst durch das Zusammenspiel von Prüfwahrscheinlichkeit und Strafausmaß die beiden Faktoren wirksam werden. Sie zeigten nämlich, dass der positive Zusammenhang zwischen Kontrolle und Deklarationshöhe erst bei einer Steuerstrafe von 200 Prozent signifikant wird. Dies erklärt auch die widersprüchlichen Befunde zum Faktor Strafhöhe. Während einige Studien einen positiven Effekt der Strafhöhe auf die Steuerehrlichkeit zeigen konnten (Friedland, Maital & Rutenberg, 1978; Alm, Jackson & McKee, 1992), weisen die Befunde anderer Studien häufig auf Gegenteiliges hin (Baldry, 1987; Webley, Robben, Elffers & Hessing, 1991). Einschränkend sei zu erwähnen, dass die meisten Studien, die positive Effekte hinsichtlich der Kontrollwahrscheinlichkeit und des Strafausmaßes auf die Steuerehrlichkeit nachweisen konnten, oft nur eben diese beiden Faktoren berücksichtigten und andere mögliche Determinanten steuerehrlichen Verhaltens ignorierten. Wie stark und auf welche Weise die Faktoren tatsächlich die Deklarationshöhe beeinflussen, kann demnach nicht eindeutig durch das ökonomische Standardmodell vorhergesagt werden (Andreoni et al., 1998; Fischer et al. 1992; Kirchler et al. 2010).

Hinsicht des Faktors Höhe der Steuerrate scheinen die Ergebnisse etwas eindeutiger zu sein. So zeigt ein Großteil der Untersuchungen, dass die Wahrscheinlichkeit für steuerunehrliches Verhalten mit der Höhe der Steuersätze steigt (Alm et al., 1992; Collins & Plumlee, 1991; Park & Hyun, 2003).

Nicht eindeutig sind die Befunde zum letzten Faktor des ökonomischen Standardmodells der Steuerhinterziehung (Allingham und Sandmo, 1972), nämlich dem Einkommen. Einerseits deuten Untersuchungen wie die von Pommerehne und Weck-Hannemann (1996) daraufhin, dass je höher das Einkommen ist, desto eher Personen dazu tendieren Steuern zu hinterziehen. Andererseits konnten Studien an koreanischen Steuerzahlerinnen und Steuerzahlern keinen Unterschied in der Steuerehrlichkeit aufgrund des Einkommens feststellen (Park & Hyun, 2003).

Die unbefriedigenden Ergebnisse hinsichtlich der ökonomischen Determinanten steuerehrlichen Verhaltens zeigen, dass diese Faktoren nicht ausreichen, um Steuerehrlichkeit zu

erklären und dass es noch weitere, psychologische und situative Determinanten geben muss (Andreoni et al., 1998; Fischer et al. 1992; Kirchler et al. 2010). Es liegt daher nahe, dass auch die Psychologie einen wissenschaftlichen Beitrag zum Verständnis des politischen und wirtschaftlichen „Dauerbrenner“ Steuern leistet und damit eine breitere Perspektive annimmt, als die des Nutzen maximierenden Individuums, das versucht so wenig Steuern wie möglich zu zahlen.

### **3.2. Psychologische Determinanten der Steuerehrlichkeit**

Recht früh begann sich die psychologische Forschung zur Steuerehrlichkeit mit dem Faktor *Fairness* auseinanderzusetzen (Schmölders, 1960). Obwohl die Ergebnisse zur empirischen Überprüfung der Bedeutsamkeit der Fairness für steuerliches Verhalten aufgrund unterschiedlichster Operationalisierungen und Messtechniken inkonsistent sind, scheint es sich dabei um eine wichtige Determinante zu halten (Antonides & Robben, 1995; Brooks & Doob, 1990; Mason & Calvin, 1978).

Nach Wenzel (2003) lassen sich ausgehend von der sozialpsychologischen Gerechtigkeitsforschung drei Aspekte von Fairness unterscheiden: Die sogenannte *distributive* Gerechtigkeit beschreibt das Verhältnis der steuerlichen Abgaben zu den Leistungen, die Steuerzahlerinnen und Steuerzahler im Gegenzug erhalten. Die meisten Untersuchungen beziehen sich auf diesen Aspekt der Fairness und konnten zeigen, dass Personen, die sich vom Steuersystem benachteiligt fühlen, weniger Steuern abführen als jene Personen, die das Steuersystem als fair erleben (z.B.: de Juan, Lasheras & Mayo, 1994; Spicer & Becker, 1980). Ein weiterer Aspekt von Fairness bezieht sich auf die *prozedurale* Gerechtigkeit. Als fair gilt, wenn die Verfahren zur Verteilung der Ressourcen gleich sind und die Steuerbehörde alle Steuerzahlerinnen und Steuerzahler gleich bzw. auf angemessene und respektvolle Weise behandelt. Zuletzt wird die *retributive* Gerechtigkeit genannt. Diese meint die subjektive Angemessenheit von Sanktionen, die verhängt werden, wenn jemand die Norm bricht. Im Steuerkontext bezieht sich die retributive Fairness auf die Durchführung von Steuerprüfungen und die Angemessenheit von Strafen bei Steuerdelikten (Wenzel, 2003).

Neben der Fairness werden auch persönliche, soziale und gesellschaftliche Normen, das subjektive Wissen hinsichtlich der Steuergesetzgebung und die generelle Einstellung gegenüber dem politischen System als wichtige psychologische Faktoren steuerehrlichen Verhaltens angenommen (Kirchler et al., 2014).

Wie aus der Literatur hervorgeht, ist das Wissen zur Steuergesetzgebung unter der Bevölkerung eher gering ausgeprägt. Eine Studie an 2000 australischen Steuerzahlerinnen und

Steuerzahlern zeigte beispielsweise, dass sich lediglich zwölf Prozent als kompetent genug einschätzen, um die Einkommensteuererklärung selbst zu erstellen. Die Mehrheit beschreibt sich als nur wenig bzw. gar nicht kompetent (Sakurai & Braithwaite, 2003). Ferner ist interessant, dass das Wissen vor allem einen indirekten Effekt auf die Steuerehrlichkeit zu haben scheint. Kirchler, Maciejovsky und Schneider (2003) zeigten, dass das Wissen unterschiedlicher Gruppen aus dem Wirtschaftssektor mit deren Fairness-Überlegungen korreliert. Demnach ist anzunehmen, dass das individuelle Verständnis bezüglich der Steuergesetzgebung andere psychologische Determinanten wie die wahrgenommene Fairness, Einstellungen und Normen hinsichtlich der Steuern und des Steuersystems beeinflusst (Kirchler, 2007).

Dass ökonomische und psychologische Determinanten der Steuerehrlichkeit sich nicht gegenseitig ausschließen, sondern ganz im Gegenteil erst zusammen das vollständige Bild ergeben, legt das *Slippery Slope Framework* von Kirchler et al. (2008) nahe. Das Modell integriert die Ergebnisse ökonomischer und psychologischer Forschung und geht davon aus, dass Steuerehrlichkeit von zwei Dimensionen abhängt, nämlich von der Macht des Staates und dem Vertrauen in die staatlichen Institutionen (Kirchler et al., 2008). Die Dimension der Macht beschreibt die Wahrnehmung der Bürgerinnen und Bürger, dass der Staat, bzw. konkret die Steuerbehörde, in der Lage ist effiziente Kontrollen durchzuführen und wirksame Strafen zu verhängen. Hier wird die Parallelität zum ökonomischen Standardmodell (Allingham & Sandmo, 1972) bzw. die Abhängigkeit von den Faktoren Kontrollwahrscheinlichkeit und Strafhöhe ersichtlich. Die Dimension des Vertrauens wird hingegen von psychologischen Variablen wie dem Wissen, den Einstellungen und Normen, sowie der wahrgenommenen Fairness beeinflusst und meint, dass die Steuerbehörde als wohlwollender und serviceorientierter Dienstleister gesehen wird.

Das Modell zeigt des Weiteren, dass eine hohe Ausprägung der Dimension Macht der Steuerbehörde in erzwungener Steuerehrlichkeit resultiert und eine hohe Ausprägung im Bereich Vertrauen zu freiwilliger Steuerehrlichkeit führt. Die Dimensionen können in weiterer Folge auch miteinander interagieren, sodass eine Reduktion in der einen Dimension bereits zu erheblichen Einbußen der Steuerehrlichkeit führt. Einige Studien konnten die Mechanismen des Slippery Slope Frameworks bereits bestätigen und dem Modell Gültigkeit verleihen (Muehlbacher, Kirchler & Schwarzenberger, 2011; Wahl, Kastlunger & Kirchler, 2010).

So vielfältig die Erforschung des Steuerverhaltens bisher zu scheinen mag, so bemerkenswert ist es aber, dass diese vor allem auf die Einkommensteuer fokussiert. Der Umsatzsteuer wurde in diesem Kontext noch kaum Beachtung geschenkt (Webley, 2004). Dies scheint auch nicht verwunderlich, unterscheidet sich die Erforschung der Umsatzsteuer doch

grundlegend von der, der Einkommensteuer. Denn im Unterschied zur Einkommensteuer, die direkt von den Steuerzahlenden an die Behörde abgeführt wird, wird die Umsatzsteuer zunächst an eine Unternehmerin bzw. Unternehmer gezahlt, um dann von diesen an die Behörde weitergeleitet zu werden. Somit interagieren nicht nur zwei Akteure miteinander, wie es bei der Einkommensteuer der Fall ist, sondern drei (Webley & Ashby, 2010). Außerdem wird die Entscheidung für oder gegen Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Einkommensteuer von einem einzelnen Individuum getroffen, die Umsatzsteuerhinterziehung betrifft aber zumeist nicht den einzelnen, sondern wird von Unternehmen begangen, die von mehreren Entscheidungsträgerinnen und –trägern geführt werden. Während die Psychologie bereits einiges an theoretischen und methodischen Ideen und Werkzeugen entwickelt hat, um das Verhalten von Individuen zu untersuchen, scheint die Untersuchung von Institutionen wie es ein Unternehmen ist, noch sehr komplex und steckt demnach erst in den Kinderschuhen (Webley & Ashby, 2010).

### ***3.3. Die Umsatzsteuer und die Bedeutung ihrer Erforschung***

Die Umsatzsteuer besteuert den Austausch von Lieferungen und Leistungen. In Österreich gelten zwei Steuersätze: der Regelsteuersatz von 20% und der ermäßigte Steuersatz in der Höhe von 10%, der Anwendung bei Lebensmitteln, Wasser, Brennholz, Büchern, Zeitschriften, etc. findet. Mit 01.01.2016 wird der begünstigte Tarif allerdings für einige steuerpflichtige Umsätze auf 13% erhöht (BMF, 2015).

Um einer eventuellen Verwirrung bezüglich des Begriffs der Mehrwertsteuer vorzubeugen, der vor allem den Konsumentinnen und Konsumenten fast täglich begegnet, sei darauf hingewiesen, dass gegenwärtig beide Begriffe, also Umsatz-, und Mehrwertsteuer als Synonyme verwendet werden. Dies kommt daher, dass das frühere Allphasen-Brutto-Umsatzsteuermodell, bei dem der Umsatz auf jeder Produktions- und Handelsstufe kaskadenartig mit einem bestimmten Steuersatz belastet wurde, auf eine Allphasen-Netto-Umsatzsteuer mit Vorsteuerabzug wie es im nachfolgenden Beispiel beschrieben wird, umgestellt wurde. Es wird daher eigentlich nur mehr der Mehrwert besteuert. Im Zuge dieser Umstellung wurde allerdings der Begriff der Umsatzsteuer nicht verändert, sodass im Steuergesetz die geltende Allphasen-Netto-Umsatzsteuer weiterhin als Umsatzsteuer bezeichnet wird, obwohl die Bezeichnung Mehrwertsteuer treffender wäre (Nowotny, 1999).

In Österreich sind Unternehmen ab einem Jahresumsatz von € 30 000 umsatzsteuerpflichtig. Allerdings sind diese Unternehmen vorsteuerabzugsberechtigt, das heißt, das Unternehmen kann sich die ihm in Rechnung gestellte Umsatzsteuer vom Finanzamt wieder zurückholen. Die Umsatzsteuer kommt somit nur beim Endverbraucher, also der Konsumentin

und dem Konsumenten zum Tragen. Das Unternehmen agiert als unbezahlter Steuereintreiber: Es nimmt die Umsatzsteuer von den Kundinnen und Kunden ein und muss diese anschließend, monatlich oder vierteljährlich an das Finanzamt abführen. Die Umsatzsteuer gilt daher auch als indirekte Steuer (BMF, 2015).

Ein Beispiel: Sie sind Inhaberin bzw. Inhaber eines Bike-Shops und kaufen ein Fahrrad von einem Hersteller um € 1 000. Neben dem Nettobetrag, zahlen Sie zusätzlich zur Ware 20% Umsatzsteuer, daher insgesamt € 1 200 an den Hersteller. Diese € 200 Umsatzsteuer werden vom Hersteller an den Staat abgeführt. Als Fahrradhändlerin bzw. Fahrradhändler verkaufen Sie nun das Fahrrad an eine Kundin bzw. einen Kunden um einen Nettobetrag von € 2 000 weiter. Diese bzw. dieser zahlt wiederum den Nettobetrag plus die Umsatzsteuer, also € 2 400. Da Sie bereits € 200 an Umsatzsteuer geleistet haben, als Sie das Fahrrad erstanden haben, wird dieser Betrag von der von Ihnen selbst eingehobenen Umsatzsteuer abgezogen. Sie leiten daher nur die Differenz, nämlich € 400 minus € 200, also € 200 an das Finanzamt weiter. Es wird deutlich, dass die Umsatzsteuer zur Gänze von den Kundinnen und Kunden geleistet wird.

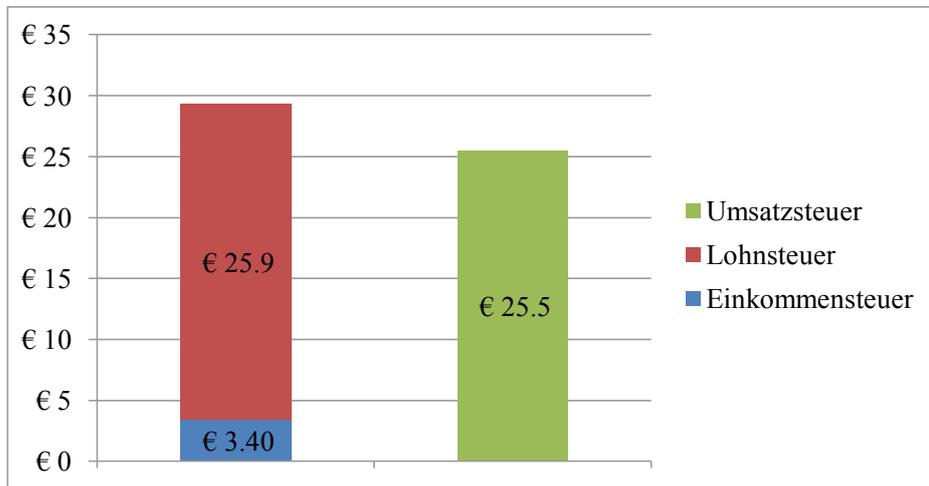
Im Unterschied zur Umsatzsteuer ist die Einkommensteuer eine direkte Steuer und ist in Österreich progressiv, in einem dreistufigen Tarifmodell mit Freibetrag gestaltet. Demnach steigt der Steuersatz in Abhängigkeit von dem zu versteuernden Einkommen oder Vermögen. Ab 1.1.2016 gibt es sechs anstatt drei Tarifstufen und ein neuer Spitzensteuersatz von 55% wird eingeführt. Die Einkommensteuer wird erst im Nachhinein festgelegt, nachdem die Veranlagung mittels Einkommensteuererklärung, die jährlich an das Finanzamt zur Feststellung von Einkünften gesendet wird, vorgenommen wurde. Je nach Vorauszahlungshöhe im betreffenden Jahr folgt dann eine Nachzahlung bzw. Gutschrift für das Vorjahr (BMF, 2015).

Die Relevanz empirischer Forschung zur Steuerehrlichkeit, vor allem in Bezug auf die vernachlässigte Umsatzsteuer, machen nun die folgenden Zahlen und Daten deutlich: Der Statistik Austria (2015) zufolge betragen die Einnahmen des Staates Österreich im Jahr 2014 € 164.6 Mrd., wobei die Umsatzsteuer laut Geschäftsbericht 2014 der österreichischen Steuer- und Zollverwaltung (BMF, 2015) mit einer Höhe von € 25.5 Mrd. fast genauso viel zum gesamten Steuervolumen beitrug, wie die Lohn- und Einkommensteuer mit € 29.3 Mrd. (siehe Abbildung 1). Die Umsatzsteuer stellt daher eine unverzichtbare Einnahmequelle für den Staat dar.

Ferner ist anzumerken, dass Schätzungen des Tax Justice Networks (2011) davon ausgehen, dass 9.7% des BIP, also € 36.5 Mrd. an Steuergeld dem Staat Österreich durch die Schattenwirtschaft entgangen sind, wobei sich rund € 12.1 Mrd. alleine durch Hinterziehung der Umsatzsteuer ergeben (Buehn & Schneider, 2012). Bedenkt man, dass das Defizit 2014 ca. € 8.9 Mrd. betrug, stellt dies eine nicht unerhebliche Summe entgangen Geldes für den Staat

Österreich dar. Dies zeigt umso mehr, dass insbesondere unter dem Druck steigender Kosten des Wohlfahrtsstaates ehrliche Steuerzahlerinnen und Steuerzahler unabdingbar sind.

Abbildung 1: *Statistik Austria (2015) Steuerangaben nach Quellen.*



Anmerkungen. Beträge in € Mrd.

### **3.4. Bisherige Forschung zur Steuerehrlichkeit in Hinblick auf die Umsatzsteuer**

Empirische Studien zur Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Umsatzsteuer sind rar (Webley, 2004). Einige wenige Untersuchungen finden sich unter anderem bei Mittone (2001), der Studien zur Umsatzsteuerhinterziehung in Form eines klassischen Marktexperiments unter vollständiger Konkurrenz durchführte und Bergman und Nevarez (2006), die mittels Daten aus Steuererklärungen, den aus der Forschung zur Einkommensteuer bekannten *Bomb Crater Effect* auch in Bezug auf die Umsatzsteuer nachweisen konnten. Dieser Effekt beschreibt, dass es nach einer Steuerprüfung zu einem unmittelbaren Absinken der Steuerehrlichkeit kommt, weil Personen nicht mit einer erneuten Kontrolle rechnen oder um den finanziellen Verlust, der durch die Prüfung und damit verbundenen Strafzahlungen erlitten wurde, wieder wettzumachen.

Erwähnenswert, vor allem in Hinblick auf die vorliegende Arbeit sind Untersuchungen, die hauptsächlich in Exeter, Großbritannien durchgeführt wurden (Adams & Webley, 2001; Ashby & Webley, 2008; Webley, et al., 2006). Dabei handelt es sich vorwiegend um qualitative Studien, basierend auf explorativen Interviews mit Selbstständigen, die erstmals näheren Einblick in die psychologischen und sozialen Determinanten ehrlichen Steuerverhaltens hinsichtlich der Umsatzsteuer geben und damit neue Forschungsideen anregen.

Um ein tieferes Verständnis für diese Determinanten und speziell jenen Faktor, der sich als für die Umsatzsteuer spezifisch herausstellte, sicherzustellen, wird nun das psychologische

Phänomen des *Mental Accounting* vorgestellt. Dieses Konzept ist vor allem durch die Arbeit von Richard Thaler (1985, 1999) bekannt und hat bisher hauptsächlich in Bezug auf Kaufentscheidungen und Marketingmaßnahmen Anwendung gefunden.

### **3.5. Mental Accounting**

Thaler (1999, S.183) definiert Mental Accounting als „*the set of cognitive operations used by individuals and households to organize, evaluate and keep track of financial activities*“. Demnach beschreibt er, dass Menschen mittels mentaler Buchhaltung, ähnlich wie es Unternehmen mit betrieblicher Buchhaltung tun, versuchen Kontrolle über ihre Einnahmen und Ausgaben zu erlangen. Indem Mental Accounting, ob bewusst oder auch unbewusst, als Mittel zur Selbstkontrolle eingesetzt wird, beeinflusst es das Entscheidungsverhalten von Individuen und Haushalten und das meist auf eine Art und Weise, die klassischen ökonomischen Prinzipien zuwider läuft. Damit ist vor allem das Grundprinzip der *Fungibilität* gemeint. Fungibilität meint die Eigenschaft von Gütern ohne weiteres austauschbar zu sein. Das bedeutet, dass beispielsweise ein Gegenstand gegen einen anderen Gegenstand mit derselben Beschaffenheit ausgewechselt werden kann.

Mental Accounting gibt vor allem darüber Aufschluss wie Menschen ihre Einnahmen und Ausgaben anhand der Quelle bzw. des Verwendungszwecks in mentale Konten teilen, mit welcher Häufigkeit sie dies tun und wie sie Kosten-Nutzen-Analysen bei Transaktionen anstellen und die Ergebnisse dieser Analysen wahrnehmen (Thaler, 1999).

Wie Unternehmen, so müssen auch Individuen ihre Geldflüsse budgetieren bzw. in Gruppen unterteilen, um so einen besseren Überblick über ihre Einnahmen und Ausgaben zu erhalten. Thaler (1999) spricht in diesem Zusammenhang auch von *Categorizing* oder *Labeling*. In diesem Sinn wird das Vermögen in Konten, z.B.: Pensionskonto, Girokonto und die Einnahmen in Kategorien unterteilt, z.B.: reguläre Einnahmen durch das monatliche Einkommen oder zufällige Gewinne mit denen man nicht gerechnet hat. Ausgaben hingegen werden in Budgets z.B.: für Lebensmittel, Kleidung, Freizeit, etc. eingeteilt. Ein Beispiel für das budgetäre Denken von Menschen stellt das aus der Forschung zum Entscheidungsverhalten bekannte Theaterticket-Szenario dar (Kahneman & Tversky, 1984): Ganze 88% der befragten Personen würden ein Theaterticket kaufen, nachdem sie Geld in derselben Höhe des Ticketpreises verloren haben, aber nur 46% würden sich dazu entscheiden ein Ticket zu erwerben, nachdem sie ein bereits im Vorfeld gekauftes Ticket verloren haben. Das Beispiel zeigt, obwohl es sich immer um denselben Gelbetrag handelt, Personen das Szenario je nach Versuchsbedingung anders wahrnehmen. Zweimal das Ticket zu kaufen, würde das mentale Budget für Freizeit oder

kulturelle Aktivitäten zweimal belasten, der Verlust von Geld wird aber einem anderen Budget zugerechnet und beeinflusst dadurch nicht den Kauf des Theatertickets. Es wird ersichtlich, dass dieses Ergebnis nicht mit dem Prinzip der Fungibilität von Geld verträglich ist. Oder anders formuliert, ist das Geld, welches einem bestimmten Budget zugewiesen wurde, verbraucht, dann nimmt auch die Wahrscheinlichkeit ab weitere Mittel für diesen Bereich aufzuwenden.

Wie viele Budgets und Konten Individuen und Haushalte mental anlegen und wie oft sie ihr Budget konsolidieren ist sehr unterschiedlich und kann von mehreren Faktoren abhängen. So soll laut Thaler (1999) der Wohlstand einen enormen Einfluss haben, indem Familien mit niedrigem sozioökonomischen Status strikter und ausführlicher budgetieren und ihr Budget auch in kürzeren Abständen, z.B.: Wochen, festlegen, als Familien, denen mehr finanzielle Ressourcen zur Verfügung stehen.

Die mentale Buchführung erleichtert die Selbstkontrolle, findet aber nur statt, wenn Ausgaben als solche auch wahrgenommen und anschließend dem passenden Budget zugewiesen werden. Die Wahrnehmung erfolgt mittels Aufmerksamkeit und Erinnerungsvermögen, die Zuordnung durch Ähnlichkeitsurteile und Kategorisierungsprozesse (Heath & Soll, 1996).

Ob Mental Accounting zu besseren oder schlechteren Entscheidungen führt, kann und soll damit nicht beantwortet werden. Vielmehr handelt es sich um eine Darstellung wahren menschlichen Verhaltens, jenseits der von der Ökonomie getroffenen Annahme von Rationalität.

### ***3.6. Der Mensch als „Pleasure Machine“***

Um zu erklären, wie Menschen jenseits ökonomischer Prinzipien finanzielle Transaktionen einschätzen und auf welche Weise sie die dabei entstehenden Ergebnisse, nämlich Gewinne oder Verluste wahrnehmen, nutzt Thaler (1985) die Metapher des Menschen als *Pleasure Machine*. Er beschreibt ihn damit nicht als rational denkendes Individuum, sondern als ein Wesen, das sich in seinem Entscheidungsverhalten von weit mehr als vom subjektiven Nutzen einer Alternative gegenüber einer anderen beeinflussen lässt, um eine möglichst befriedende Wahl zu treffen. Anstelle der Nutzenfunktion greift er damit auf die Wertfunktion der *Prospect Theory* zurück, die durch die Arbeit von Kahneman und Tversky (1984) bekannt ist. Die Forscher erhielten 2002 für ihr experimentelles Herangehen an wirtschaftliche Fragestellungen und das Aufzeigen, dass der Mensch sich nicht immer vernünftig verhält, den Nobelpreis für Ökonomie (Kirchler, 2011).

#### ***3.6.1. Die Prospect Theory***

Die Prospect Theory stellt eine deskriptive Theorie zu Entscheidungen unter Risiko dar und beschreibt wie Menschen in Situationen, deren Ausgang sie nicht perfekt vorhersehen können,

etwa bei einem Glücksspiel, entscheiden (Kahneman & Tversky, 1984). Bei einem Glücksspiel besteht eine bestimmte Wahrscheinlichkeit Geld zu gewinnen, aber auch die Wahrscheinlichkeit bzw. das Risiko Geld zu verlieren.

Daniel Bernoulli (1738) beschreibt in seinem normativ orientierten Ansatz des Entscheidungsverhaltens, der später als *subjektive Erwartungsnutzentheorie* bezeichnet wurde, dass Menschen in ihrer Entscheidung nicht nur den Erwartungswert, also die tatsächliche Wahrscheinlichkeit einer Alternative miteinbeziehen, sondern auch den subjektiven Nutzen des möglichen Gewinns. Der subjektive Nutzen verläuft aber nicht immer linear mit dem objektiven Nutzen. Damit kann einerseits erklärt werden warum der subjektive Nutzen mit einem Zugewinn einer weiteren Einheit eines Gutes zuerst groß ist und dann mit jeder weiteren Einheit abnimmt, andererseits kann dadurch risikoaversives Verhalten begründet werden. Ein Gewinn von € 10 macht daher einen Menschen der € 100 besitzt in der Regel glücklicher, als einen Menschen der über € 1 000 verfügt. Aufgrund dieses abnehmenden Grenznutzens kann der subjektive Nutzen eines möglichen Gewinns mit objektiv höherem Erwartungswert geringer ausfallen, als der eines sicheren Gewinns mit einem geringeren Erwartungswert. Personen ziehen daher diesen sicheren Gewinn, einem möglichen vor.

Kahneman und Tversky (1984) entwickelten diese Idee weiter und zeigten durch zahlreiche Experimente, dass Menschen, anders als Bernoulli denkt, nicht generell risikoscheu sind, sondern ganz im Gegenteil sehr wohl bereit sind Risiken einzugehen. Dazu wird aber nicht wie bisher davon ausgegangen, dass Menschen den subjektiven Nutzen eines Ergebnisses im Verhältnis zu ihrem gesamten Vermögen abschätzen, sondern nur ob ein Ergebnis einen positiven oder negativen Wert bzw. einen Gewinn oder einen Verlust darstellt. Während Personen in Gewinnsituationen eher die sichere Alternative wählen, bevorzugen sie in Situationen in denen ein Verlust bevorsteht lieber die unsichere, riskantere Alternative.

Dies ist durch den S-förmigen Verlauf der *Wertfunktion* (siehe Abbildung 2) leicht erklärbar: Die Autoren (Kahneman & Tversky, 1984) gehen davon aus, dass die Funktion im Gewinnbereich konkav und im Verlustbereich konvex ist. Damit wird demonstriert, dass wie bereits in der subjektiven Erwartungsnutzentheorie festgestellt wurde, die Sensitivität für Gewinne als auch Verluste mit zunehmenden Mengen abnimmt. Weiters ist zu erkennen, dass die Funktion im Verlustbereich wesentlich steiler verläuft als im Gewinnbereich. Kahneman und Tversky (1984) sprechen in diesem Zusammenhang im Vergleich zur widerlegten Risikoaversion von Bernoulli, von der sogenannten Verlustaversion. Der Verlust von beispielsweise € 100 schmerzt die Pleasure Machine Mensch mehr als ein Gewinn von € 100 Freude bereitet. Indem Personen Verluste vermeiden oder bereits erlittene Verluste wieder

ausgleichen wollen, sind sie eher geneigt die riskante Alternative der sicheren zu bevorzugen, selbst wenn die Gefahr besteht noch mehr zu verlieren.

Die Verlustaversion erklärt auch den in der Literatur bekannten Besitz- oder *Endowment Effect* (Thaler, 1992). Experimente mit Studierenden, die zu Beginn einen Krug geschenkt bekommen haben, haben gezeigt, dass die Aufforderung ein Gut zu verkaufen, das gerade in Besitz genommen wurde, zu einem schmerzvollen Verlusterlebnis führt. Um dieses negative Gefühl beim Verkauf auszugleichen, wird aufgrund der Steilheit der Wertfunktion im Verlustbereich schließlich ein höherer Preis für das Gut verlangt, als der Käufer, für den das Gut einen Gewinn darstellen würde, bereit ist zu zahlen (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1990).

Neben der Wertfunktion, die den subjektiven Wert einer Entscheidungsalternative beschreibt, fließt auch die sogenannte *Gewichtungsfunktion* (siehe Abbildung 3) in das Urteil ein. Diese beschreibt wie objektive Wahrscheinlichkeiten subjektiv wahrgenommen werden, nämlich, dass geringe Wahrscheinlichkeiten übergewichtet und mittlere und hohe Wahrscheinlichkeiten eher untergewichtet werden. Diese subjektive Überschätzung geringer Wahrscheinlichkeiten führt bei Verlusten dazu, dass die Verlustaversion bzw. die Risikobereitschaft verstärkt wird.

Ob ein finanzielles Ergebnis nun als Gewinn oder Verlust wahrgenommen wird, entscheidet sich in der Evaluationsphase, in der das Ergebnis gegen einen subjektiven Vergleichswert, nämlich den *Referenzpunkt*, der zuvor in der Editierungsphase festgelegt wurde, verglichen wird. Dieser Referenzpunkt grenzt den Gewinnbereich von dem des Verlustes ab. Die Wertfunktion verläuft durch diesen neutralen Punkt (siehe Abbildung 2).

Abbildung 2: Wertfunktion (Kahneman & Tversky, 1984).

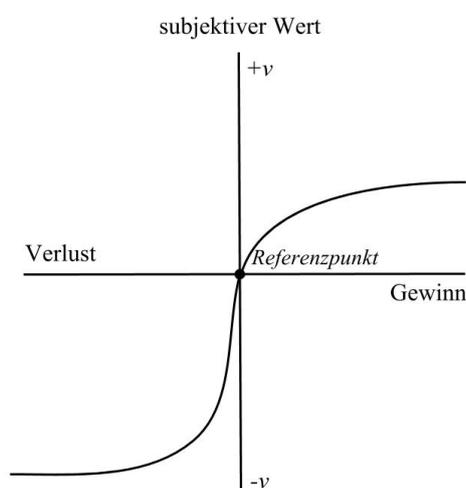
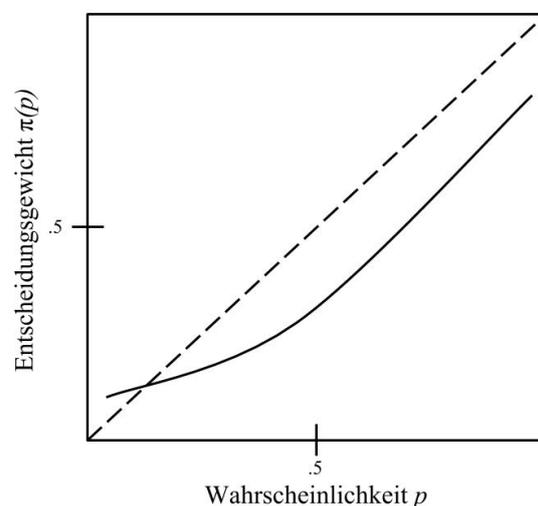


Abbildung 3: Gewichtungsfunktion (Kahneman und Tversky, 1984).



Die Lage des Referenzpunktes ist somit für die Wahrnehmung von finanziellen Ergebnissen und damit für das Entscheidungsverhalten von zentraler Bedeutung. Interessant ist hierbei aber, dass ein und dasselbe Ergebnis durch unterschiedliche Darstellung, beispielsweise durch unterschiedliche sprachliche Formulierung, entweder als positiv oder negativ wahrgenommen werden kann. Diesen Effekt der Präferenzumkehr je nach Darstellungsform bezeichnen Kahneman und Tversky (1984) als *Framing*. Grundsätzlich können drei Arten des Framings unterschieden werden: *Risky Choice Framing* bestimmt das Risikoverhalten einer Person indem die Aufmerksamkeit entweder auf einen Gewinn oder Verlust gelenkt wird. *Attribute Framing* beeinflusst die Präferenz durch unterschiedliche Darstellung von Eigenschaften eines Ergebnisses und *Goal Framing* durch unterschiedliche Darstellung der möglichen Konsequenzen von Ergebnissen (Levin, Schneider & Gaeth, 1988).

Framing spielt auch bei Thaler (1985, 1999) eine wichtige Rolle. So beschreibt er, dass im Rahmen von Mental Accounting bei der Bewertung von finanziellen Transaktionen Ergebnisse im Sinne eines *Topical Account* dargestellt werden. Das bedeutet, dass Menschen intuitiv die möglichen Vor- und Nachteile einer Transaktion im Verhältnis zu einem Referenzpunkt beurteilen. Die Lage des Referenzpunktes hängt dabei vom Kontext bzw. der Situation ab, in der die Entscheidung getroffen wird.

Erwähnenswert in diesem Zusammenhang ist auch der beim Konzept des Mental Accounting beschriebene *Transaktionsnutzen* (Thaler, 1985). Bei der Analyse von Transaktionen wird in einem ersten Schritt eine mögliche Transaktion hinsichtlich ihres Gesamtnutzens beurteilt. Dieser setzt sich zusammen aus dem Akquisitionsnutzen, der das objektive Verhältnis zwischen dem Wert eines Gutes und den Aufwendungen für dessen Erhalt, sprich dem Preis angibt und dem Transaktionsnutzen. Der Transaktionsnutzen wiederum stellt das subjektive Verhältnis zwischen den Aufwendungen und einem Referenzpunkt, also dem zu zahlenden Preis und dem Preis, den man bereit ist zu zahlen, dar. Dieser Preis kann je nach Framing höher oder niedriger sein. Nach der Bewertung des Gesamtnutzens kommt es schließlich in einem zweiten Schritt zur Entscheidung für oder gegen eine mögliche Transaktion.

Bei einer finanziellen Transaktion müssen, wie gerade angedeutet, mehrere Ergebnisse, nämlich Vor- und Nachteile, die sozusagen mögliche Gewinne und Verluste darstellen, abgewogen werden. Da die Prospect Theory nur beschreibt wie ein Ergebnis, entweder als Gewinn oder Verlust wahrgenommen wird und was für Konsequenzen sich dadurch ergeben, bedient sich Thaler (1985, 1999) der Wertfunktion von Kahneman und Tversky (1984), um auch den Fall mehrerer Ergebnisse zu erklären. Unter der Bezeichnung *Hedonic Framing* beschreibt

er folglich wie multiple und gemischte Gewinne und Verluste wahrgenommen werden sollten, damit das Maximum an hedonistischem Nutzen erreicht wird.

### 3.6.2. Hedonic Framing

Im Zuge des Hedonic Framing (Thaler, 1999) werden vier Kombinationsregeln aufgestellt, die beschreiben auf welche Weise Einnahmen und Ausgabe dargestellt werden müssen, damit die Gesamtbilanz bezüglich einer finanziellen Transaktion zu größtmöglicher Zufriedenheit führt. Zentral sind hierbei die Begriffe der *Separation* und *Integration*. Separation meint, dass Ergebnisse, beispielweise  $x$  und  $y$ , als voneinander getrennte Einzelteile wahrgenommen werden:  $v(x)+v(y)$ . Somit werden gesonderte mentale Konten geführt. Integration bedeutet hingegen die Wahrnehmung von Ergebnissen als Einheit bzw. das Anlegen eines einzigen mentalen Kontos:  $v(x+y)$ .

Für multiple Gewinne oder Verluste lassen sich folgende Prinzipien anhand der Wertfunktion ableiten, die den hedonistischen Nutzen maximieren sollen:

- (1) Für mehrere Gewinne empfiehlt sich die Separation:  $v(x)+v(y)$ . Da die Wertfunktion im Gewinnbereich konkav verläuft und deshalb zu Beginn am steilsten ist und dann mit jeder weiteren Einheit abflacht, ist es vorteilhafter für jeden einzelnen Gewinn erneut einen Referenzpunkt zu setzen, als einen einzigen für alle Gewinne zusammen. Die Wahrnehmung von zwei Gewinnen macht somit glücklicher, als die Wahrnehmung von einem Gewinn in derselben Höhe.
- (2) Für mehrere Verluste empfiehlt sich das Gegenteil, nämlich Integration:  $v(-x-y)$ . Durch die Konvexität der Verlustkurve, verhält es sich ähnlich wie im zuvor geschilderten Fall mehrerer Gewinne. Da der subjektive, hierbei aber negative Wert eines Ergebnisses am Anfang größer ist und dann abnimmt, ist das Setzen eines einzigen Referenzpunktes besser. Zwei Verluste würden mehr schmerzen, als bloß einer in derselben Höhe.

Im Falle, dass Verluste und Gewinne bei einer Transaktion entstehen, ergeben sich folgende Empfehlungen:

- (3) Wenn beim Verrechnen von Gewinnen und Verlusten ein positiver Nettobetrag entsteht, daher der Gewinn größer ist als der Verlust, wird zur Integration geraten:  $v(x-y)$ . Gemäß der Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1984) verläuft die Wertfunktion im Verlustbereich im Verhältnis zum Gewinnbereich deutlich steiler. Deshalb werden Verluste erheblich stärker wahrgenommen. Es ist daher besser nur einen einzigen

Referenzpunkt im Gewinnbereich zu setzen, als einen Referenzpunkt im Gewinnbereich und einen im relativ schmerzvollen Verlustbereich. Einen kleinen Verlust in den relativ größeren Gewinn zu integrieren, mildert den Schmerz des Verlustes. Thaler (1985) spricht hierbei auch von *Cancellation*.

- (4) Wenn aber ein negativer Nettobetrag entsteht, dann ist tendenziell Separation die bessere Idee:  $v(x) + v(-y)$ , vor allem je kleiner der Gewinn im Verhältnis zum Verlust ist. Das Setzen eines Referenzpunktes im Gewinnbereich zusätzlich zu jenem im Verlustbereich kann sozusagen etwas Trost spenden. Dies wird auch als *Silver Lining Principle* bezeichnet (Thaler, 1985).

Da es sich beim Hedonic Framing um Empfehlungen zur bestmöglichen Darstellung von finanziellen Ergebnissen handelt, ist nun zu erläutern wie Menschen diese Ergebnisse tatsächlich wahrnehmen. Dies wird im Zuge des *Hedonic Editing* diskutiert (Thaler, 1985).

Mittels Untersuchungen, bei denen Personen aufgefordert wurden, anzugeben ob sie finanzielle Ereignisse lieber zeitlich gekoppelt oder getrennt erleben würden, konnte gezeigt werden, dass die Regeln des Hedonic Framing größtenteils auch auf die tatsächliche Wahrnehmung von Menschen angewendet werden können (Thaler & Johnson, 1990). Daher wurde beispielsweise im Falle von mehreren Gewinnen angegeben, dass ein zeitlicher Abstand, sprich eine Separation, zu bevorzugen ist. Die Hypothese, dass Verluste eher integriert wahrgenommen werden, um damit intuitiv den relativen Schmerz zu reduzieren, wurde auf diesem Weg nicht bestätigt. Ganz im Gegenteil, es wurde festgestellt, dass Personen wie im Falle mehrerer Gewinne, multiple Verluste lieber getrennt berücksichtigen. Als Erklärung gaben die Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer an, dass erst wenn in der jetzigen Situation jeder einzelne Verlust schmerzvoll erlebt wird, man bei zukünftigen Entscheidungen bewusster und bedachter handelt. Dies deutet darauf hin, dass die in der Prospect Theory beschriebene Verlustaversion offenbar das Verhalten von Menschen in Entscheidungssituationen noch mehr beeinflusst als bisher angenommen (Linville & Fischer, 1991; Thaler & Johnson, 1990).

Dass Framing und die Lage des Referenzpunktes auch im Steuerkontext eine entscheidende Rolle spielen, konnten bereits einige empirische Untersuchungen zeigen (Dusenbury, 1994; Elffers & Hessing, 1997; Schepanski & Kelsey, 1990). Beispielsweise konnten Clotfelter (1983) als auch Chang und Schultz (1990) anhand von Paneldaten US-amerikanischer Steuerzahlerinnen und Steuerzahler nachweisen, dass Steuerzahlende, die zu geringe Vorauszahlungen leisteten und daher beim Ausfüllen der Steuererklärung feststellen, dass sie eine Steuerschuld haben, eher zu steuerunehrlichem Verhalten neigen, als jene

Steuerzahlenden, die zu hohe Vorauszahlungen tätigten und daher eine Gutschrift bzw. Rückerstattung erhalten. Da sich die Höhe der gesamten Steuerlast aber nie verändert, dürfte es eigentlich aus rein ökonomischer Sicht keinen Unterschied machen ob weiteres Geld gezahlt werden muss oder Geld refundiert wird. Dies wird auch als *Withholding Phenomenon* bezeichnet.

Basierend auf der Prospect Theory (Kahneman und Tversky, 1984) wird argumentiert, dass Menschen eine weitere Zahlung zur Tilgung ihrer Steuerschuld als Verlust wahrnehmen. In ihrem Bestreben diesen Verlust auszugleichen, tendieren diese Personen zu risikosuchendem Verhalten, was schließlich die Wahrscheinlichkeit für Steuerhinterziehung erhöht.

Darüber hinaus kann im Sinne des Hedonic Framing (Thaler, 1999) angenommen werden, dass im Falle einer bestehenden Steuerschuld zwei Verluste erlebt werden, einerseits jenen bei der Vorauszahlung, andererseits den Verlust durch die Steuernachzahlung. Da zwei einzelne Verluste deutlich stärker wahrgenommen werden als ein nur ein Verlust, ist der Schmerz höher als im Falle der Gutschrift bzw. Refundierung.

Daraus lässt sich für die Praxis ableiten, dass die Steuerbehörde die Vorauszahlungen besser zu hoch als zu niedrig ansetzen sollte. Durch dieses Framing der Situation als Gewinn anstatt als Verlust kann die Steuerehrlichkeit gefördert werden (Dusenbury, 1994).

### ***3.7. Eine neue Determinante der Steuerehrlichkeit in Hinblick auf die Umsatzsteuer***

Die Mehrheit der Studien zur Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer stellen Interviews mit Selbstständigen dar (Adams & Webley, 2001; Ashby & Webley, 2008; Muehlbacher & Kirchler, 2013). Dies ist naheliegend, denn anderes als Angestellte, die ihren Lohn bereits abzüglich der Steuern und etwaiger Sozialleistungen erhalten und dadurch gar nicht erst die Möglichkeit haben Steuern zu hinterziehen, müssen Selbstständige selbst für die Tilgung ihrer Steuerschuld sorgen. Die Möglichkeit zur Steuerhinterziehung stellt, wie zahlreiche Studien zeigen, einen wesentlichen Faktor der Steuerehrlichkeit dar (Antonides & Robben, 1995; Groenland & van Veldhoven, 1983; King & Sheffrin, 2002). Gerade die Umsatzsteuer kann auf vielfältige Weise umgangen werden. Darunter fällt beispielsweise das bewusste Nichtüberschreiten der Umsatzgrenze von € 30 000, das nicht Offenlegen von Umsätzen oder das Absehen von der Ausstellung einer Rechnung. Aber auch andere illegale Aktivitäten sind bekannte Formen des Umsatzsteuerbetrugs wie beispielsweise dubiose Export-Import Geschäfte, bei denen es zu einer Rückvergütung der Umsatzsteuer kommt, obwohl gar kein Warenaustausch stattgefunden hat (Webley, 2010).

Außerdem deuten Studien darauf hin, dass Selbstständige bezüglich Steuern im Vergleich zu Angestellten und Arbeiterinnen bzw. Arbeitern, über andere soziale Repräsentationen, das sind Ideen, Abbilder und Gedanken, die ein Kollektiv gegenüber einem Gegenstand hat, verfügen. Während Arbeiterinnen und Arbeiter vor allem Kritik gegen die Regierung und die Politik im Allgemeinen äußern und Angestellte eher an Sozialleistungen denken, nehmen Selbstständige Steuern eher als Bestrafung und Behinderung wahr. Sie kritisieren die Komplexität der Steuergesetzgebung, die Verwendung von Steuergeldern und fühlen sich ihrer Gewerbefreiheit beraubt (Kirchler, 1998). Dies führt zu dem Verdacht, dass Selbstständige eher Steuern, vor allem die Umsatzsteuer hinterziehen als andere Gruppen.

Um ein besseres Verständnis dafür zu bekommen, welche Faktoren die Steuerehrlichkeit bezüglich der wenig erforschten Umsatzsteuer beeinflussen, führten Adams und Webley (2001) im Rahmen einer explorativen Untersuchung eine Befragung an Unternehmerinnen und Unternehmern aus dem Gastgewerbe und der Baubranche, sowie an Inhaberinnen und Inhabern von Einrichtungsgeschäften durch. Diese wurden mit dem Verweis, dass man an ihrer Meinung zur Umsatzsteuer interessiert wäre, zu einem halbstrukturiertem Interview eingeladen. Aus den daraus gewonnenen Daten wurden mittels komparativer Analyse schließlich fünf Kernthemen herausgefiltert, die für steuerehrliches Verhalten hinsichtlich der Umsatzsteuer von Bedeutung sein dürften. Vier davon sind die folgenden: Gerechtigkeit bzw. Fairness, die Gefahr möglicher Sanktionen, Moral und Einstellungen gegenüber der Steuerbehörde. Dies sind alles Faktoren, die bereits aus der Forschung zur Einkommensteuer bekannt sind (Kirchler et al., 2014). Der fünfte Faktor wurde in vorangehender Forschung bisher nicht erwähnt.

Es zeigte sich, dass die interviewten Personen sich darin unterschieden, wie sie die Umsatzsteuer wahrnehmen. Die Interviews ergaben, dass die Mehrheit der Unternehmerinnen und Unternehmer die von ihnen eingehobene Umsatzsteuer als Teil der eigenen Geschäftseinnahmen betrachteten. Ein dafür typisches Statement aus einem der Interviews ist das folgende:

*VAT takes about twelve thousand a year from my business, so I pay 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. (Adams & Webley, 2001, S.208)*

Dass viele Selbstständige, vor allem jene aus der Gastronomie, dazu tendieren, die Umsatzsteuer mental auf dasselbe Konto zu verbuchen wie die Einnahmen und deshalb ein Verlust erlebt wird,

wenn die Steuer weitergeleitet wird, ließ die Autoren schlussfolgern, dass es sich hierbei eindeutig um den Faktor Mental Accounting handeln muss. Während die Mehrheit die Umsatzsteuer in ihren Gewinn mental integrieren dürfte, separiert nur ein kleiner Teil der Selbstständigen diese bzw. nimmt die Umsatzsteuer richtigerweise nicht als eigenes Geld, sondern als Geld, welches dem Staat gehört, wahr. Dies zeigt das folgende Statement: „*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*” (Adams & Webley, 2001, S. 208ff.).

Eine weitere Befragung explorativer Natur hatte zum Ziel die Kultur, das sind die Meinungen, Gewohnheiten, Werte, etc., einer Berufsgruppe, zum Thema Steuern näher zu beleuchten. Auch hierbei gab es Hinweis darauf, dass Mental Accounting eine wichtige Rolle hinsichtlich der Steuerehrlichkeit spielt (Ashby & Webley, 2008). Es zeigte sich, dass Besitzerinnen und Besitzer von Friseur- und Beautysalons dazu geneigt sind verschiedene Einkommensarten auch in unterschiedliche mentale Kategorien zu teilen. Dies bezieht sich vor allem auf die Verzeichnung von Trinkgeldern und widerspricht somit dem Prinzip der Fungibilität. Die meisten Befragten nahmen das Trinkgeld, das sie für ihre Dienste erhielten als eine Art Geschenk wahr und verbuchten es nicht zusammen mit ihren eigentlichen Einnahmen. Trinkgeld wird somit fälschlicherweise nicht als verzeichnungspflichtig betrachtet sondern als Geld, das für das eigene Vergnügen ausgegeben werden kann. Dadurch sinkt folglich die Wahrscheinlichkeit, dass diese Art von Einkommen deklariert wird.

Ferner ist interessant, dass in beiden Studien (Adams & Webley, 2001; Ashby & Webley, 2008) Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Ansicht waren, dass es unfair wäre, wenn kleine Unternehmen gezwungen werden Umsatzsteuer zu zahlen, da sie dadurch auf Profit verzichten müssten. Auch diese Wahrnehmung beruht auf der Tatsache, dass viele Selbstständige die Umsatzsteuer zum Gewinn hinzufügen und kein separates mentales Konto dafür führen.

Mühlbacher und Kirchler (2013) griffen diese Ergebnisse auf und führten ebenfalls Untersuchungen durch, um zu klären inwieweit Mental Accounting im Kontext von Steuern, ohne speziellen Bezug auf die Umsatzsteuer zu machen, von Bedeutung ist. In ihrer Stichprobe wies die Mehrheit der Selbstständigen, anders als bei Adams und Webley (2001) eine Tendenz Richtung Separation der Steuern auf. Die Befragten trennten daher die Steuern mental von ihren Einnahmen. Interessant war, dass nicht alle Personen genau einer der beiden Mental Accounting Strategien zuordenbar waren. Vielmehr schien es, als ob Personen beide Varianten, also Integration und Separation nutzen und Mental Accounting folglich nicht nur interindividuell, sondern auch intraindividuell je nach Situationen variiert. Zudem gaben die Personen an, dass sie mit zunehmender Erfahrung als Selbstständige oder Selbstständiger weniger

Integrationsstrategien angewandt haben, sondern vermehrt die Steuern mental separierten und dadurch auch weniger Verlust beim Abführen an die Behörde empfanden. Dies passt zu Ergebnissen von Kirchler (1996), der zeigt, dass Unternehmerinnen und Unternehmer, die erst seit kurzem ihr eigenes Geschäft führen besonders negative Einstellungen und Reaktanz gegenüber Steuern aufweisen.

Aufbauend auf den in den Interviews getätigten Aussagen entwickelten Mühlbacher und Kirchler (2013) zusammen mit fünf weiteren Statements aus der Studie von Adams und Webley (2001) eine Skala zur Erfassung von Mental Tax Accounting. Diese beinhaltet drei Dimensionen: *Mental Segregation*, *Physical Segregation* und *Perceived Ownership of Tax Money*. Somit wird nicht nur erfasst ob die Steuern mental von den Einnahmen getrennt werden, sondern ob auch eine physische Separation, z.B. in Form eines eigenen Bankkontos für Steuereinnahmen, stattfindet und ob die Unternehmerinnen und Unternehmer die eingenommenen Steuern als eigenes Geld wahrnehmen. Die Skala wurde mit weiteren Fragen einer größeren Stichprobe an Selbstständigen vorgegeben um unter anderem zu ermitteln, welche persönlichen Faktoren dazu beitragen, dass Menschen Steuern von ihren Einnahmen separieren. Als signifikant erwies sich dabei vor allem der Faktor Alter, nicht aber die Erfahrung bzw. Dauer der Selbstständigkeit.

Bemerkenswert ist, dass die Autoren zeigen konnten, dass die persönliche Präferenz für die Separation der Steuerlast von den eigenen Einnahmen tatsächlich mit einer positiven Einstellung gegenüber Steuern korreliert, dass Personen eher freiwillig als aus Zwang heraus ihre Steuerlast zahlen und dass auch die selbst eingeschätzte Steuerehrlichkeit höher ausfällt (Muehlbacher & Kirchler, 2013).

### **3.8. Forschungsfrage und Hypothesen**

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Mental Accounting offensichtlich eine nicht unbedeutende Rolle im Zusammenhang mit der Steuerehrlichkeit vor allem im Hinblick auf die Umsatzsteuer, spielen dürfte. Wie die Literatur zeigt, unterscheiden sich Menschen in der Weise wie sie die Umsatzsteuer mental verbuchen. Die einen integrieren die Umsatzsteuer in den eigenen Gewinn, wodurch eigentlich fremdes Geld, das von den Kundinnen und Kunden als indirekte Steuer eingehoben wurde, zu eigenem Geld wird. Die anderen separieren hingegen die Umsatzsteuer. Sie sehen sich als verlängerter Arm der Steuerbehörde und verbuchen das Geld, das durch die Umsatzsteuer eingenommen wurde so wie es das Gesetz vorsieht unabhängig vom Gewinn.

Schließlich hat die Person, nachdem sie die Umsatzsteuer von den Kundinnen und Kunden eingenommen hat, die Wahl die Umsatzsteuer im vollen Umfang zu deklarieren oder sie mit dem Risiko erwischt zu werden, zu hinterziehen. Wurde die Umsatzsteuer separiert würde das Hinterziehen dieser einen zusätzlichen Gewinn bedeuten ( $V2$ ), das korrekte Abführen ( $V1$ ) aber nichts am Status quo verändern (siehe Abbildung 4). Wurde die Umsatzsteuer aber integriert und muss nun aus eigener Tasche bezahlt werden, würde die Person dies als finanziellen Verlust bewerten ( $V1$ ). Hinterziehung ( $V2$ ) hätte wiederum keinen Einfluss auf den Referenzpunkt (siehe Abbildung 5).

Abbildung 4: Lage der Referenzpunkte bei Steuerehrlichkeit ( $V1$ ) und -unehrlichkeit ( $V2$ ) im Falle der Separation.

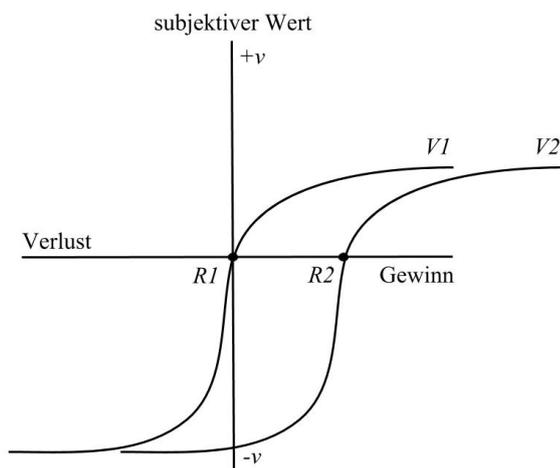
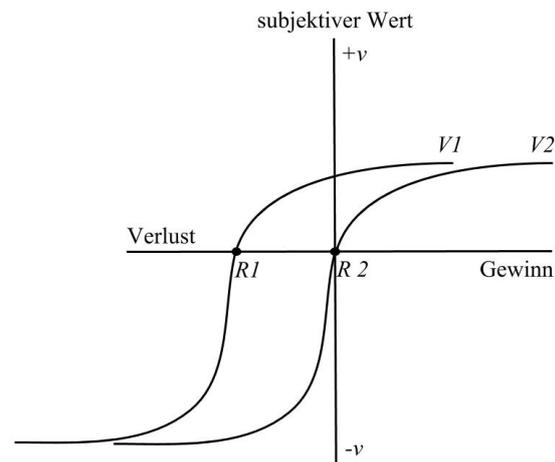


Abbildung 5: Lage der Referenzpunkte bei Steuerehrlichkeit ( $V1$ ) und -unehrlichkeit ( $V2$ ) im Falle der Integration.



Die beiden Strategien Integration und Separation können dementsprechend als Frame wirken und die Lage des Referenzpunktes, den Personen beim Abführen der Umsatzsteuer wählen, beeinflussen. Dadurch kann ein und dasselbe Ereignis, nämlich das Zahlen bzw. nicht Zahlen der Umsatzsteuer an die Steuerbehörde, entweder als Verlust oder Gewinn wahrgenommen werden. Stellt man die Verbindung zur Wertfunktion der Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1984) her, könnte dies wesentliche Verhaltensimplikation haben. Sollte eine Unternehmerin oder ein Unternehmer das Abführen der Umsatzsteuer an die Steuerbehörde als Verlust empfinden, so würde dies aufgrund des S-förmigen Verlaufs der Wertfunktion zu Verlustaversion führen bzw. dazu, dass sich eine Person eher für die riskantere Alternative, nämlich für Steuerhinterziehung entscheidet.

Die vorliegende Arbeit hat das Ziel genau jenen eben beschriebenen Einfluss der beiden Strategien des Mental Accounting auf die Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer bei Personen, die keine bis wenig unternehmerische Erfahrung haben, experimentell zu untersuchen. Dazu wird die Umsatzsteuer entweder integriert oder separiert von fiktiven Geschäftseinnahmen dargestellt, um damit im Falle der Integration bei den Versuchspersonen ein Verlusterlebnis zu erzeugen, welches laut Theorie zu einer geringeren Steuerehrlichkeit führen sollte. Im Falle der Separation sollte es dagegen zu höherer Steuerehrlichkeit kommen. Die allgemeine Fragestellung lautet demnach:

*Haben die unterschiedlichen Strategien des Mental Accounting einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Umsatzsteuer?*

Die folgenden gerichteten Hypothesen leiten sich aus der Forschung von Adams und Webley (2001), Ashby und Webley (2008) sowie Muehlbacher und Kirchler (2013) ab und sollen deren Ergebnisse, dass es zu Unterschieden auf Verhaltensebene einerseits und Wahrnehmungsebene andererseits aufgrund der Anwendung von Integrations- bzw. Separationsstrategien kommt, empirisch unterstützen. Die Hypothesen lauten:

**H1:** Die Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer ist in der Separationsbedingung höher als in der Integrationsbedingung.

**H2:** Die zu zahlende Steuerlast wird in der Separationsbedingung niedriger geschätzt als in der Integrationsbedingung.

**H3:** Die Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast ist in der Separationsbedingung niedriger als in der Integrationsbedingung.

Außerdem ist es das Ziel der vorliegenden Arbeit unterschiedliche Arten zur Darstellung der Hinweisreize zu entwickeln, welche den Framingeffekt bzw. die Manipulation in Richtung Integration und Separation bezüglich der Umsatzsteuer erzielen sollen. Dies wird gemacht, um in einer anschließenden Analyse herauszufinden, welche Manipulationsart sich im Experiment am erfolgreichsten bewährt hat bzw. bei welcher Darstellung der Unterschied auf Verhaltens- und Wahrnehmungsebene aufgrund der unterschiedlichen Strategien des Mental Accounting am größten ist. Konkret gilt somit als weitere Fragestellung:

*Welche Art ist die geeignetste, um eine Manipulation der beiden Strategien des Mental Accounting zu bewirken?*

Die zur Fragestellung korrespondierende Hypothese wird ungerichtet formuliert, da die Richtung des Unterschieds nicht genau vorhergesagt werden kann.

**H4:** Aufgrund der Manipulationsart gibt es einen Unterschied in 1) der Steuerehrlichkeit, 2) der geschätzten Steuerlast und 3) der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast.

## 4. Methoden

Zur Untersuchung der Fragestellungen wurden zwei experimentelle Studien durchgeführt. Die erste fand im März 2015 im Labor statt. Dazu wurden drei unterschiedliche Arten konzipiert, mit denen die Manipulation hinsichtlich der beiden Strategien des Mental Accounting, nämlich Integration bzw. Separation erfolgte: (a) ein Text, (b) derselbe Text ergänzt um Graphiken, die den Text veranschaulichen sollten und (c) ein Video. Diese drei Bedingungen beinhalteten lediglich die Umsatzsteuer.

Zusätzlich wurde eine weitere (d) Videobedingung entwickelt, die neben der Umsatzsteuer auch die Einkommensteuer berücksichtigte. Es wurde angenommen, dass die reine Vorgabe der Umsatzsteuer als primäre Information zu salient auf die Versuchspersonen wirke. Die zu zahlende Umsatzsteuer würde somit sowohl in der Integrations-, als auch der Separationsbedingung zu einem Verlusterlebnis führen. Erst durch die Einkommensteuer, die in beiden Bedingungen als Verlust dargestellt wird und damit als eine Art Referenzpunkt dient, könne eine Manipulation der Umsatzsteuer im Sinne der Integration bzw. Separation wirken.

Aufgrund der Ergebnisse und Erfahrungen, die durch die erste Studie gesammelt werden konnten, kam es zu einer Adaptierung des Materials und zu einer weiteren Testung im November 2015. Diese erfolgte online und umfasste ergänzend zur ersten Studie eine (e) Text- und eine (f) Text & Graphik-Bedingung, die zusätzlich zur Umsatzsteuer jeweils die Einkommensteuer einbezogen.

### **4.1. Studie 1**

#### **4.1.1. Stichprobe**

Während des Zeitraums der Testung vom 16. bis 20. März 2015 nahmen 252 Personen an der Studie teil. Personen mit laufendem oder abgeschlossenem Psychologiestudium wurden von der Teilnahme ausgeschlossen. Die Rekrutierung erfolgte einerseits durch den Versand von Einladungen über das Teilnehmersystem für psychologische Studien der Wirtschafts- und Sozialpsychologie der Universität Wien (WISOP), andererseits durch Bekanntmachung der Studie im Gebäude, in dem das Experiment stattfand.

Unter den 252 Teilnehmerinnen und Teilnehmern waren 153 (61%) Frauen und 99 (39%) Männer. Die Personen waren im Schnitt 24.56 Jahre alt ( $SD = 7.18$ ,  $Md = 23$ ,  $Min = 18$ ,  $Max = 66$ ). Aus Österreich stammten 189 (75%) Personen, 32 (13%) aus Deutschland, 3 (1%) aus der Schweiz und 28 (11%) aus anderen Ländern. Bei der Mehrheit, nämlich 239 (94%) Personen, handelte es sich um Studierende. Erwähnenswert ist, dass von den 252 Versuchspersonen 135

(53%) nicht erwerbstätig waren und 100 (40%) in einem Angestelltenverhältnis standen. Als Selbstständige bezeichneten sich insgesamt 17 (7%) Personen.

#### **4.1.2. Ablauf**

Für die Untersuchung wurde ein 4 (Text/Text & Graphik/Video/Video inkl. Einkommensteuer) x 2 (Integration/Separation) Between-Subjects-Design gewählt. Die Durchführung fand im Labor der Wirtschaftspsychologie an der Universität Wien statt und erfolgte computergestützt in Gruppen bis zu maximal 20 Personen. Um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten, war eine Testleiterin bzw. ein Testleiter während des Experiments anwesend, die für etwaige Fragen zur Verfügung standen. Zusätzlich erfolgte die Vorgabe der Versuchsbedingungen nicht zur Gänze randomisiert. Da bei den Videobedingungen im Unterschied zu der Text- bzw. Text & Graphik-Bedingung Kopfhörer verwendet wurden, wurden diese in eigenen Sessions vorgegeben. Innerhalb der Sessions wurden die Personen allerdings zufällig den Bedingungen zugeordnet.

Vor Beginn des Experiments wurden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer darauf hingewiesen, dass es sich bei der Studie um eine Untersuchung zum Thema finanzielle Entscheidungen handelt. Es wurde erklärt, dass die Personen während des Experiments eine Entscheidung treffen müssen für deren Ausgang sie einen Betrag von maximal € 5,- verdienen können.

Während des Experiments wurde allen Personen zunächst dasselbe Einstiegsszenario vorgegeben. Das Szenario diente dazu, sich in die Lage einer Unternehmerin bzw. eines Unternehmers zu versetzen und informierte über den für Umsätze geltenden Steuersatz von 20%. Des Weiteren wurde geschildert, dass die Versuchsperson dazu aufgefordert ist, zum ersten Mal selbst die Buchhaltung für ihr bzw. sein fiktives Geschäft zu erledigen. Dazu wurde die Person über die Einnahmen und Ausgaben des Unternehmens, über die Höhe der eingenommenen Umsatzsteuer und die Höhe des Gewinns informiert. Im Zuge dessen erfolgte die Manipulation der beiden Strategien des Mental Accounting. Dazu wurde die Umsatzsteuer entweder integriert mit den Geschäftseinnahmen oder von diesen separiert dargestellt. Zudem variierten die Arten mit denen diese Darstellung erfolgte.

*Manipulation der unabhängigen Variablen* (siehe A3 –A7). Es wurden drei unterschiedliche Stimuli pro Strategie im Material gesetzt: In der *Integrationsbedingung* wurde geschildert, dass ein Betrag von insgesamt (1) 36 000 ECU (Experimental Currency Units) eingenommen wurde. Nach Abzug der Ausgaben in der Höhe von 23 000 ECU ist damit ein Gewinn von 13 000 ECU

erwirtschaftet worden, von dem 6 000 ECU die Umsatzsteuer darstellen. Die eingenommene Umsatzsteuer befindet sich (2) *in der Kasse* und sei nun an die Steuerbehörde (3) *zu zahlen*. In der *Separationsbedingung* wurde hingegen angegeben, dass sich die eigenen Einnahmen auf (1) 30 000 ECU belaufen und dazu 6 000 ECU an Umsatzsteuer eingehoben wurden. Nach Abzug der Ausgaben in der Höhe von 23 000 ECU verbleibt ein Gewinn von 7 000 ECU. Die Umsatzsteuer ist (2) *zur Seite gelegt* worden und sei nun an die Steuerbehörde (3) *weiterzuleiten*.

Die ersten beiden Unterschiede zwischen den Versuchsbedingungen Integration und Separation basieren auf dem Inhalt der Dimensionen Mental Segregation und Physical Segregation der Mental Tax Accounting Scale (Muehlbacher & Kirchler 2013). Beim dritten Stimulus handelt es sich um unterschiedliche verbale Formulierungen in der Absicht eines psychologisch wirksamen Framings, welches in der Integrationsbedingung zu einem stärkeren Verusterlebnis führen sollte, als in der Separationsbedingung. Ansonsten wurde versucht auf größtmögliche Parallelität zwischen den beiden Strategien des Mental Accounting zu achten. Daher wurde in beiden Varianten erwähnt, dass die Umsatzsteuer von den Kundinnen und Kunden an das Geschäft bezahlt wurde.

Die Präsentation der beiden Strategien des Mental Accounting erfolgte entweder als (a) Text, (b) als Text & Graphik oder als (c) Video. Die Graphiken wurden als Kreisdiagramme konzipiert und sollten die Versuchspersonen beim Lesen der Texte visuell unterstützen. Sie enthielten aber keine weiteren Informationen, als die im Text bereits vorhandenen. Auch hinsichtlich der Videos, die ähnlich einem Comic gestaltet wurden, blieb der Inhalt unverändert.

Eine weitere (d) Videobedingung berücksichtigte neben der Umsatzsteuer auch die Einkommensteuer. Diese wurde in den Versuchsbedingungen Integration und Separation einheitlich vorgegeben und machte im Szenario 40% des erwirtschafteten Gewinns bzw. 2 800 ECU aus.

*Erfassung der abhängigen Variablen* (siehe A8 – A12). Nach der Manipulation erfolgte zunächst die Erfassung der *Steuerehrlichkeit* in ECU. Dies geschah, indem die Versuchspersonen der Integrationsbedingung aufgefordert wurden einen Betrag zwischen 0 (gar keine Umsatzsteuer wird gezahlt) und 6 000 ECU (voller Betrag wird gezahlt) an die Steuerbehörde zu zahlen. In der Separationsbedingung wurde den Versuchspersonen dieselbe Aufgabe vorgegeben, aber es wurde weiterhin davon gesprochen, die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde weiterzuleiten. In der Videobedingung, in der inhaltlich die Einkommensteuer eingebunden wurde, musste neben der Umsatzsteuer auch die Einkommensteuer an die Steuerbehörde gezahlt werden. Die Personen

konnten dazu einen Betrag zwischen 0 (gar keine Einkommensteuer wird gezahlt) und 2 800 ECU (voller Betrag wird gezahlt) wählen.

Im Zuge der Erfassung der Steuerehrlichkeit wurden die Personen auch darauf aufmerksam gemacht, dass eine zehnprozentige Wahrscheinlichkeit für eine Steuerprüfung besteht und dass im Falle eines nicht korrekt gezahlten Steuerbetrags der fehlende Betrag plus eine Geldstrafe in der Höhe der Hälfte dieses Betrags nachgezahlt werden muss. Aus der Höhe der hierbei abgeführten Steuer bzw. Steuern, ergab sich der am Ende des Experiments an die Versuchspersonen bezahlte Betrag. Der Umrechnungskurs betrug 2 600 ECU = 1 Euro.

Zusätzlich wurden die Personen gebeten die zu zahlende *Steuerlast* im Verhältnis zu den Gesamteinnahmen zu schätzen. Dazu konnten sie frei einen Wert zwischen null und hundert Prozent angeben. Außerdem wurde mit einem eigens entwickelten Instrument die *Wahrnehmung* der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast erfasst.

Am Ende der Testung wurde ein Fragebogen vorgegeben und nach den soziodemographischen Daten der Person gefragt. Schließlich bekamen die Versuchspersonen per Bildschirm die Information über ihren im Experiment erwirtschafteten Gewinn und wurden instruiert die Hand zu heben. Die Testleiterin bzw. der Testleiter stellte daraufhin eine Bestätigung über den Gewinn aus und die Personen wurden in den Nebenraum verwiesen. Dort erfolgte die zufällige Entscheidung über die mögliche Steuerprüfung mittels eines zehneitigen Würfels und schließlich die Auszahlung. Das Experiment dauerte insgesamt etwa 15 Minuten.

#### **4.1.3. Material**

Das Experiment wurde auf der Online-Plattform SoSci Survey (<http://www.soscisurvey.de>) erstellt (siehe Anhang A). Die Anfertigung der Graphiken erfolgte mittels Adobe Photoshop, die der Videos mittels Videoscribe (<http://www.sparkol.com>).

*Instrument zur Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast* (siehe A12). Diese wurde durch die Vorgabe von zehn selbst konstruierten und zuvor nicht validierten Items erfasst. Die Versuchspersonen konnten auf einer Likert-ähnlichen Skala von 1 (stimme gar nicht zu) bis 7 (stimme voll und ganz zu) zustimmen.

Der Inhalt der Items bezog sich auf die wahrgenommene Belastung durch die Umsatzsteuer, das subjektive Verlusterlebnis und die Reaktanz beim Zahlen von dieser sowie auf die moralische Verpflichtung diese abzuführen. Beispielweise: „Beim Zahlen der Umsatzsteuer an die Steuerbehörde sehe ich mich als Steuerzahler“, „Wenn ich die Umsatzsteuer an die

Steuerbehörde zahle, sinkt die Höhe meines Gewinns“; „Mir fällt es schwer die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zu zahlen“; „Ich fühle mich moralisch verpflichtet die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zu zahlen“. Letzteres Item, sowie das Item: „Alles in allem zahle ich gerne die Umsatzsteuer“ basieren auf der deutschen Übersetzung (Rechberger, Hartner & Kirchler, 2009) von Statements, die Braithwaite (2003) im Zuge ihrer Arbeit entwickelt hat. Die Items wurden an den Kontext der Umsatzsteuer angepasst.

Der post-experimentelle Fragebogen beinhaltete die folgenden Instrumente (siehe A13 – A18). Die Angabe dieser erfolgt in der Reihenfolge wie sie in der Studie vorgegeben wurden.

*PANAS* (Krohne, Egloff, Kohlmann & Tausch, 1996): Zur Erfassung positiver und negativer affektiver Zustände in Hinblick auf das Zahlen der Umsatzsteuer schätzten sich Personen auf einer fünfstufigen Skala (gar nicht – äußerst) bezüglich 20 vorgegebener Adjektive wie beispielsweise aktiv, bekümmert, interessiert, etc. ein.

*Mental Accounting Scale* (Muehlbacher, Hartl & Kirchler, 2014): Zur Erfassung der persönlichen Tendenz einer Person, sogenannter *Trait*, Ausgaben und Einnahmen in mentale Konten bzw. Kategorien zu teilen und den Überblick über die eigenen finanziellen Angelegenheiten zu behalten, wurden die Personen gebeten fünf Items anhand einer siebenstufigen Likert-Skala (stimme gar nicht zu – stimme volle und ganz zu) zu bewerten. Die hierbei verwendete Operationalisierung von Mental Accounting als Trait darf nicht mit dem in der vorliegenden Arbeit gebrauchten Begriff von Mental Accounting im Sinne der unabhängigen Variable bzw. der Integration und Separation der Umsatzsteuer verwechselt werden.

*Risikobereitschaft* (nicht publizierte Skala des Arbeitsbereichs Wirtschaftspsychologie der Fakultät für Psychologie, Universität Wien): Personen wurden gebeten, sich auf einer siebenstufigen Likert-Skala (stark Risiko vermeidend – stark Risiko suchend) bezüglich ihrer allgemeinen und finanziellen Risikobereitschaft sowie ihrer Risikobereitschaft in Bezug auf Steuerhinterziehung einzuschätzen. Ergänzend zu diesen drei Items wurde, in Anlehnung an ein von Alm und Torgler (2006) verwendetes Item zur Erfassung der Steuermoral, mittels siebenstufiger Likert-Skala (niemals gerechtfertigt – immer gerechtfertigt) gefragt, für wie gerechtfertigt die Versuchspersonen Steuerhinterziehung halten.

*Wissenstest zur Umsatzsteuer*: Zur Erfassung des individuellen Wissens hinsichtlich der Umsatzsteuer wurden acht Fragen, wie beispielsweise nach dem in Österreich geltenden regulären Steuersatz, dem reduzierten Steuersatz und der Rolle der Selbständigen in Bezug auf die Umsatzsteuer, vorgegeben. Insgesamt konnten acht Punkte erreicht werden. Es handelt sich um ein unveröffentlichtes und nicht validiertes Verfahren.

*Soziodemographische Daten:* Es wurde Alter, Geschlecht, Nationalität und Bildungsniveau der Person erhoben. Zudem war anzugeben ob die Person zurzeit angestellt, selbstständig oder nicht arbeitstätig ist. Das monatliche Einkommen wurde anhand von Kategorien erfasst. Gefragt wurde zusätzlich ob die Person derzeit studiert und gegebenenfalls für welche Hauptstudienrichtung sie inskribiert ist. Zuletzt wurde das Ausmaß an Erfahrung in Bezug auf das Zahlen von Steuern anhand einer siebenstufigen Likert-Skala (keine Erfahrung – sehr viel Erfahrung) erfasst.

#### **4.1.4. Statistische Analyse**

Das Ausmaß an Erfahrung bezüglich des Zahlens von Steuern fiel in der Stichprobe sehr gering aus ( $M = 2.48$ ,  $SD = 1.44$ ). Im Schnitt erreichten die Versuchspersonen etwa die Hälfte der möglichen Punktezahl beim Wissenstest ( $M = 4.73$ ,  $SD = 1.82$ ). Bezüglich ihrer persönlichen Tendenz, Strategien der Separation im Umgang mit Geld anzuwenden und unter anderem Buch über ihre Einnahmen und Ausgaben zu führen, schätzten sich die Personen mittelmäßig stark ein ( $M = 4.81$ ,  $SD = 1.26$ ). Ihre Risikobereitschaft beurteilten sie eher niedrig ( $M = 2.92$ ,  $SD = 1.28$ ). Die meisten Personen fühlten sich moralisch verpflichtet Steuern an den Staat abzuführen und hielten Steuerhinterziehung für nur wenig gerechtfertigt ( $M = 2.72$ ,  $SD = 1.39$ ).

*Faktorenanalyse.* Mittels Hauptkomponentenanalyse wurde die Faktorenstruktur der Items zur Erfassung der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast analysiert. Ziel der Analyse war es zu kontrollieren, ob die selbst konstruierten Items auf einen Faktor laden und die Skala somit ein geeignetes Konstrukt zur Messung darstellt. Tabelle 1 zeigt die Faktorladungen jedes der zehn Items ohne Rotation des Faktorensystems, da diese nicht zu einer Erhöhung der erklärten Varianz durch den Hauptfaktor geführt hat. Es ergeben sich drei Faktoren, wobei fünf Items zufriedenstellend auf eine Hauptkomponente laden. Das sechste Item („Alles in allem zahle ich gerne die Umsatzsteuer“) lädt auf den Hauptfaktor nur marginal höher als auf den dritten Faktor. Da dieser für die weiteren Analysen nicht verwendet wurde, wurde auch dieses Item in die Skala aufgenommen.

Tabelle 1: *Faktorenanalyse der Items zur Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast, Studie 1*

Item	Faktorenloadungen			Kommunalitäten
	I	II	III	
Die Umsatzsteuer stellt für mich keine zusätzliche Belastung dar, da sie von den KundInnen gezahlt wird.	<b>.74</b>	.03	-.31	.64
Wenn ich die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zahle, sinkt die Höhe meines Gewinns NICHT.*	<b>.69</b>	.31	.12	.59
Mir fällt es NICHT schwer die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zu zahlen.*	<b>.65</b>	-.13	.35	.56
Die Last der Umsatzsteuer wird von den KundInnen getragen.	<b>.64</b>	.21	<b>-.46</b>	.67
Das Geld, das ich als Umsatzsteuer zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.	<b>.63</b>	-.33	.02	.51
Alles in allem zahle ich gerne die Umsatzsteuer.	<b>.55</b>	-.17	<b>.41</b>	.50
Beim Zahlen der Umsatzsteuer an die Steuerbehörde sehe ich mich NICHT als Steuerzahler.*	.15	<b>.79</b>	.10	.65
Ich fühle mich moralisch verpflichtet die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zu zahlen.	<b>.46</b>	<b>-.60</b>	.11	.59
Beim Zahlen der Umsatzsteuer sehe ich mich als verlängerter Arm der Steuerbehörde, der Geld von den KundInnen für den Staat einsammelt.	<b>.48</b>	.01	<b>-.64</b>	.63
Ich empfinde die Steuerlast NICHT als zu hoch.*	<b>.43</b>	.38	<b>.48</b>	.57
Eigenwerte	3.20	1.42	1.27	5.89
% der Varianz	32%	14%	13%	59%

*Anmerkungen.* N = 252. Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse, Werte ohne Rotation; Faktorloadungen über .40 sind fett dargestellt. \*Umkodiertes Item.

Auf Basis dieser sechs verbleibenden Items wurde schließlich der Mittelwert über alle Items für jede Versuchsperson gebildet. Je niedriger dieser ausfällt, desto eher kann angenommen werden, dass die Person die Strategie der Integration angewandt hat bzw. die Umsatzsteuer zusammen mit den eigenen Einnahmen verbucht hat. Das Abführen der Umsatzsteuer sieht diese Person folglich als Belastung. Ein hoher Wert bedeutet, dass die Person die Strategie der Separation

angewandt hat bzw. die Umsatzsteuer auf einem anderen mentalen Konto verbucht hat, als die Geschäftseinnahmen. Die Last der Umsatzsteuer liegt in den Augen dieser Person bei den Kundinnen und Kunden.

Die Reliabilität der sechs Items wurde mittels interner Konsistenz überprüft ( $\alpha = .75$ ) und kann als zufriedenstellend eingestuft werden (Field, 2009).

*Reliabilitätsanalysen.* Die weiteren Instrumente wurden ebenfalls einer Reliabilitätsanalyse unterzogen. Der PANAS (Krohne et al., 1996) weist mit einem Cronbach's Alpha von .87 ein hoch reliables Ergebnis auf (Field, 2009). Die Reliabilität der Mental Accounting Scale (Muehlbacher et al., 2014) ( $\alpha = .77$ ) und der Skala zur Erfassung der Risikobereitschaft ( $\alpha = .75$ ) gilt ebenfalls als zufriedenstellend (Field, 2009). Beim Wissenstest wurde auf eine Reliabilitätsanalyse verzichtet, da bei dichotomen Items die Berechnung von Korrelationen, um die Konsistenz der Ergebnisse aller Testitems zu überprüfen, nicht sinnvoll ist. Es wurde daher ein Summenscore für jede Versuchsperson berechnet, ohne die Struktur der Skala geprüft zu haben oder auf externe Validierung zurückgreifen zu können.

*Voranalyse der Daten.* In Tabelle 2 wird gezeigt, dass die Anzahl an Versuchspersonen in jeder Bedingung ausgewogen ist. Außerdem wird veranschaulicht, dass sich die meisten Personen in jeder der Versuchsbedingungen als äußerst steuerehrlich hinsichtlich der Umsatzsteuer erwiesen haben. Über alle Bedingungen hinweg führten sie im Schnitt 4 656.79 ECU ( $SD = 1 875.69$ ) an die Steuerbehörde ab. Ein Deckeneffekt zeigt sich auch bei der Einkommensteuer. Personen, die jener Videobedingung zugeordnet waren, die auch die Einkommensteuer berücksichtigte, zahlten in der Integrationsbedingung im Schnitt 2 260.00 ECU ( $SD = 1 014.58$ ) an die Steuerbehörde. In der Separationsbedingung führten die Versuchspersonen durchschnittlich 2 121.21 ECU ( $SD = 845.12$ ) ab. Ein hoher Betrag angesichts des maximalen Werts von 2 800 ECU.

Die Schätzungen der zu zahlenden Steuerlast im Verhältnis zu den Gesamteinnahmen liegen genau im Mittel des erwarteten Wertebereichs. In den Versuchsbedingungen, die nur die Umsatzsteuer beinhalten, liegt dieser Bereich, auf Basis des Steuersatzes für Umsätze um die 20%. In der Videobedingung inklusive Einkommensteuer liegt dieser Wertebereich zwischen 20% und 60%. Des Weiteren wird anhand der Tabelle 2 gezeigt, dass die Versuchspersonen in jeder Bedingung einen mittelhohen Wert bezüglich der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast erzielten.

Tabelle 2: Mittelwerte und Standardabweichungen (in Klammer) der abhängigen Variablen hinsichtlich der acht Versuchsbedingungen

	Text	Text & Graphik	Video	Video inkl. ESt. <sup>1</sup>
<b>Integration</b>	<i>n</i> = 32	<i>n</i> = 32	<i>n</i> = 32	<i>n</i> = 30
Steuerehrlichkeit	5045.94 (1689.67)	4313.13 (2263.05)	4481.25 (2073.56)	4793.33 (2006.53)
Steuerlast	25.91 (13.83)	26.34 (19.98)	24.84 (18.38)	42.30 (17.20)
Wahrnehmung	4.22 (1.06)	3.91 (1.33)	4.29 (1.19)	3.59 (1.25)
<b>Separation</b>	<i>n</i> = 31	<i>n</i> = 31	<i>n</i> = 31	<i>n</i> = 33
Steuerehrlichkeit	5354.84 (1189.91)	4255.48 (1945.27)	4229.03 (1943.23)	4781.82 (1570.92)
Steuerlast	25.45 (21.90)	31.65 (29.12)	24.35 (19.39)	30.27 (11.61)
Wahrnehmung	4.40 (1.37)	3.81 (1.09)	4.60 (1.22)	4.13 (1.28)

Anmerkungen. *N* = 252. <sup>1</sup> ESt. = Einkommensteuer. Steuerehrlichkeit erfasst in ECU (0-6000); Schätzung der zu zahlenden Steuerlast erfasst in Prozent (0-100); Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Belastung erfasst mit siebenstufiger Likert-Skala (stimme gar nicht zu – stimme voll und ganz zu).

Tabelle 3 zeigt, dass sich die Mehrheit der Korrelationen zwischen den verwendeten Variablen als äußerst schwach erweisen. Davon ausgenommen ist der signifikant positive Zusammenhang zwischen der Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer und der Steuerehrlichkeit bezüglich der Einkommensteuer ( $r_s = .88, p < .01$ ). Zudem weist die Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer mit den anderen abhängigen Variablen, nämlich der geschätzten Steuerlast ( $r_s = .24, p < .01$ ) und der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast ( $r_s = .37, p < .01$ ) signifikant positive Korrelationen auf.

Keine signifikanten Zusammenhänge gibt es zwischen der unabhängigen Variable Strategien des Mental Accounting und allen anderen erhobenen Variablen. Hinsichtlich der Manipulationsart ist lediglich der positive Zusammenhang mit der geschätzten Steuerlast signifikant ( $r_s = .24, p < .01$ ). Die Korrelationsstärke ist dennoch als eher gering zu beurteilen.

Tabelle 3: *Interkorrelationsmatrix der Hauptvariablen, Studie 1.*

Variablen	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
1. MA <sup>1</sup> Strategien	-									
2. Manipulationsart	.02	-								
3. Steuerehrlichkeit	-.03	-.06	-							
4. Steuerehrlichkeit ESt. <sup>2</sup>	-.16		.88**	-						
5. Steuerlast	-.08	.24**	.24**	.13	-					
6. Wahrnehmung	.07	-.08	.37**	.31*	-.03	-				
7. PANAS Score	-.03	-.07	-.27**	-.08	-.02	-.38**	-			
8. MA Score	.00	-.04	.09	.00	.12	.08	.06	-		
9. RB Score <sup>3</sup>	.01	.01	-.41**	-.35**	-.15	-.15*	.20**	-.13*	-	
10. WT Score <sup>4</sup>	.08	.04	.09	.14	-.05	.29**	-.25**	-.07	.05	-

Anmerkungen.  $N = 252$ . Korrelationskoeffizient nach Spearman; \* $p < .05$ , \*\* $p < .01$ . <sup>1</sup>MA = Mental Accounting, <sup>2</sup>ESt. = Einkommensteuer ( $N = 63$  bei allen Korrelationen dieser Variable), <sup>3</sup>RB = Risikobereitschaft, <sup>4</sup>WT = Wissenstest.

## 4.2. Studie 2

### 4.2.1. Stichprobe

Während des Zeitraums der Testung vom 4. bis 25. November 2015 nahmen 198 Personen an der kompletten Erhebung teil, 113 Personen brachen die Studie ab. Die meisten davon, nämlich 32 (28%), während der Schätzung der zu zahlenden Steuerlast. Es galten dieselben Ausschlusskriterien wie für die erste Studie. Die Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer wurden im sogenannten Schneeballverfahren (anfallende Stichprobe) rekrutiert.

Unter den 198 Versuchspersonen waren 108 (54%) Frauen und 90 (46%) Männer. Die Personen waren im Schnitt 33.63 Jahre alt ( $SD = 12.27$ ,  $Md = 29$ ,  $Min = 18$ ,  $Max = 71$ ). Aus Österreich stammten 185 (93%) Personen, 10 (5%) aus Deutschland und 3 (2%) aus anderen Ländern. Als Selbstständige bezeichneten sich 10 (5%) Personen. 153 Personen (77%) gaben an angestellt zu sein und 35 (18%) Personen gingen keiner Beschäftigung nach. Insgesamt nahmen 86 (43%) Studierende an der zweiten Studie teil.

### 4.2.2. Ablauf und Material

Für das zweite Experiment wurde ein 2 (Text/Text & Graphik) x 2 (Integration/Separation) Between-Subjects-Design gewählt. Es entsprach den Ablauf betreffend überwiegend der ersten Studie, wies aber einige Modifikationen in Hinblick auf das Material auf (siehe Tabelle 4). Die Testung wurde online und ohne Incentivierung durchgeführt (siehe Anhang B).

Zunächst wurde das bereits in Studie 1 verwendete Einstiegsszenario vorgegeben. Die Versuchspersonen wurden instruiert sich in die Rolle einer Unternehmerin bzw. eines Unternehmers zu denken, die zum ersten Mal selbst für die Buchhaltung des Geschäfts verantwortlich sind. Anders als in Studie 1 erfolgte bereits im Szenario, bei der Information über den für Umsätze geltenden Steuersatz von 20%, eine Manipulation der beiden Strategien des Mental Accounting: Während in der *Integrationsbedingung* geschildert wurde, dass die Umsatzsteuer 20% beträgt und dass die Verkaufspreise diese bereits inkludieren, wurde in der *Separationsbedingung* erklärt, dass die zwanzig prozentige Umsatzsteuer noch zum Verkaufspreis hinzugerechnet werden muss.

Daraufhin folgte wie in der ersten Studie der Hinweis auf die Einnahmen und Ausgaben, den Gewinn sowie die Höhe der eingenommenen Umsatzsteuer. Die Umsatzsteuer wurde entsprechend der Ausführungen zur Manipulation in Studie 1, entweder als mit den Geschäftseinnahmen integriert oder von diesen separiert dargestellt. Zusätzlich wurde der am Ende des Szenarios erwirtschaftete Gewinn als Besitz beschrieben. In der Integrationsbedingung wurde demnach informiert, dass man einen Gewinn von 13 000 ECU besitzt. In der Separationsbedingung wurde geschildert, dass man einen Gewinn von 7 000 ECU besitzt. Anders als in Studie 1 wurde die Einkommensteuer, in der Höhe von 2 800 ECU, in allen Bedingungen berücksichtigt. Die Manipulation erfolgte entweder als (e) Text oder als (f) Text & Graphik.

Nach der Manipulation folgte die Erfassung der abhängigen Variablen. Die *Steuerehrlichkeit* wurde durch Angabe der Wahrscheinlichkeit den gesamten Betrag an Umsatz-, und Einkommensteuer zu zahlen bzw. weiterzuleiten, erfasst. Dabei wurden die Personen auch auf die Möglichkeit einer fiktiven Steuerprüfung und Strafe in zweifacher Höhe des hinterzogenen Betrags hingewiesen. Die Erfassung der Schätzung der zu zahlenden *Steuerlast* im Verhältnis zu den Gesamteinnahmen erfolgte entsprechend der ersten Studie. Zuletzt wurde die *Wahrnehmung* der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast erfasst. Dazu wurden jene Items vorgegeben, auf deren Basis die betreffende Skala in Studie 1 erstellt wurde, ergänzt um die folgenden Items: „Wenn ich die Einkommensteuer an die Steuerbehörde zahle, reduziert das meinen erwirtschafteten Gewinn“; „Die Umsatzsteuer belastet mich finanziell mehr als die Einkommensteuer“.

Im Anschluss an die Testung wurden, bis auf den PANAS, die Instrumente des post-experimentellen Fragebogens aus Studie 1 vorgegeben. Um bei den anschließenden Analysen jene Personen herauszufiltern, deren Daten die Ergebnisse womöglich verzerren könnten, folgte am Ende noch eine Überprüfung der Aufmerksamkeit. Dazu musste die Versuchsperson auf

einer dreistufigen Skala (sehr aufmerksam – schnell überflogen – nicht gelesen) angeben wie aufmerksam sie den Text gelesen hatte. Zudem wurde sie gefragt ob noch etwaige Unklarheiten bezüglich der Studie bestehen würden (siehe B13). Die Teilnahme dauerte im Schnitt elf Minuten.

Tabelle 4: *Gegenüberstellung der Studien bezogen auf die Phasen der Durchführung.*

	Studie 1	Studie 2
Instruktion	- Hinweis auf Incentivierung	- keine Incentivierung
Szenario	- für alle Versuchsbedingungen gleich	- verschieden für die Versuchsbedingungen Integration, Separation
Manipulation	- Manipulationsart: (a) Text; (b) Text & Graphik; (c) Video ; - Graphiken als Kreisdiagramme - Einkommensteuer nur in einer Videobedingung berücksichtigt - Kein Framing hinsichtlich des Inhalts der Dimension Perceived Ownership of Tax Money	- Manipulationsart: (e) Text; (f) Text & Graphik; - Graphiken als Balkendiagramme - Einkommensteuer in allen Versuchsbedingungen - Framing berücksichtigt alle drei Dimensionen der Mental Tax Accounting Scale
Erfassung Steuerehrlichkeit	- Betrag von 0 bis 6000 ECU ist anzugeben	- Wahrscheinlichkeit für Steuerehrlichkeit von 0 bis 100% ist anzugeben
Erfassung Wahrnehmung	- keine Items zur Wahrnehmung der Einkommensteuer in der Videobedingung	- Items zur Wahrnehmung der Einkommensteuer miteinbezogen
Instrumente	- PANAS;	- kein PANAS
Ende	- Ausbezahlung	- keine Ausbezahlung

#### 4.2.3. *Statistische Analyse*

Die meisten Personen, nämlich 111 (56%), gaben an die Instruktionen sehr aufmerksam gelesen zu haben, 87 (44%) haben sie laut eigenen Aussagen nur überflogen und keine der Versuchspersonen meinte sie gar nicht gelesen zu haben. Es mussten demnach die Daten keiner Person ausgeschlossen werden. Zudem ist erwähnenswert, dass das Ausmaß an Erfahrung

bezüglich des Zahlens von Steuern etwas höher als in der ersten Studie, aber dennoch eher gering ausfiel ( $M = 3.17$ ,  $SD = 1.75$ ). Dementsprechend erzielten die Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer der Studie 2 im Durchschnitt einen höheren Punktwert beim Wissenstest ( $M = 6.03$ ,  $SD = 1.64$ ), als die Personen der Studie 1. Hinsichtlich der Mental Accounting Scale (Muehlbacher et al., 2014) gaben die Versuchspersonen im Schnitt einen Wert von 4.61 ( $SD = 1.20$ ) an. Die Risikobereitschaft war eher gering ausgeprägt ( $M = 2.66$ ,  $SD = 1.14$ ) und nur wenige Personen hielten Steuerziehung für gerechtfertigt ( $M = 2.22$ ,  $SD = 1.29$ ).

Tabelle 5: Faktorenanalyse der Items zur Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast, Studie 2.

Item	Faktorenladungen			Kommunalitäten
	I	II	III	
Die Umsatzsteuer stellt für mich keine zusätzliche Belastung dar, da sie von den KundInnen gezahlt wird.	<b>.72</b>	.36	.10	.65
Die Last der Umsatzsteuer wird von den KundInnen getragen.	<b>.71</b>	<b>.44</b>	-.07	.71
Wenn ich die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zahle, sinkt die Höhe meines Gewinns NICHT.*	<b>.67</b>	-.33	-.27	.63
Mir fällt es NICHT schwer die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zu zahlen.*	<b>.57</b>	-.40	.15	.51
Das Geld, das ich als Umsatzsteuer zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.	<b>.55</b>	.01	.19	.34
Wenn ich die Einkommensteuer an die Steuerbehörde zahle, reduziert das meinen erwirtschafteten Gewinn.	.07	<b>.71</b>	.20	.54
Alles in allem zahle ich gerne die Umsatzsteuer.	.15	-.34	<b>.69</b>	.73
Die Umsatzsteuer belastet mich NICHT finanziell mehr als die Einkommensteuer.*	<b>.46</b>	-.10	<b>-.63</b>	.65
Eigenwerte	2.49	1.22	1.05	4.76
% der Varianz	31%	15%	13%	59%

Anmerkungen.  $N = 198$ . Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse, Werte ohne Rotation; Faktorladungen über .40 sind fett dargestellt.\*Umkodiertes Item.

*Faktorenanalyse:* Da die Skala zur Erfassung der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast überarbeitet wurde, erfolgte entsprechend der ersten Studie eine Hauptkomponentenanalyse. Überprüft wurde ob die Items auf einen Hauptfaktor laden. Fünf der acht Items laden jeweils zufriedenstellend auf einen Faktor (siehe Tabelle 5). Anhand dieser Items wurde der Mittelwert für jede Versuchsperson berechnet. Das Cronbach's Alpha beträgt .68 und wird als fragwürdig eingestuft, kann aber, da es sich um ein psychologisches Konstrukt mit entsprechender Diversität handelt, akzeptiert werden (Field, 2009; Kline 1999).

*Reliabilitätsanalysen.* Das Cronbach's Alpha für die fünf Items der Mental Accounting Scale (Muehlbacher et al., 2014) und für die drei Items zur Erfassung der Risikobereitschaft beträgt .75 beziehungsweise .73. Beide Werte liegen damit im zufriedenstellenden Bereich (Field, 2009). Hinsichtlich des Wissenstest wurde wie in Studie 1 auf Basis der Antwortskala der Summenscore jeder Versuchsperson berechnet und auf eine Prüfung der Struktur der Skala verzichtet.

*Voranalyse der Daten.* Tabelle 6 zeigt zunächst die Verteilung der Versuchspersonen über die vier verschiedenen Bedingungen. Außerdem veranschaulicht sie, dass die Mittelwerte starke Deckeneffekte für die Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Umsatzsteuer und der Einkommensteuer in jeder Versuchsbedingung zeigen. Die Personen gaben im Allgemeinen eine sehr hohe Wahrscheinlichkeit an, in dem vorgegebenen Szenario den gesamten Betrag an Umsatzsteuer ( $M = 89.16$ ,  $SD = 25.19$ ) und Einkommensteuer ( $M = 86.93$ ,  $SD = 26.58$ ) abzuführen.

Die Schätzungen der zu zahlenden Steuerlast im Verhältnis zu den Gesamteinnahmen liegen genau im Mittel des erwarteten Wertebereichs. Dieser liegt auf Basis der Steuersätze von 20% für Umsätze und 40% für das Einkommen, zwischen 20% und 60%. Hinsichtlich der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast zeigt sich, dass die meisten Versuchspersonen eher dazu tendiert haben die Umsatzsteuer von den Geschäftseinnahmen zu separieren. Sie sahen sich nicht selbst, in der Rolle der fiktiven Unternehmerin bzw. des fiktiven Unternehmers, von der Umsatzsteuer belastet, sondern die Kundinnen und Kunden.

Tabelle 6: Mittelwerte und Standardabweichungen (in Klammer) der abhängigen Variablen hinsichtlich der vier Versuchsbedingungen.

	(e) Text		(f) Text & Graphik	
	Integration	Separation	Integration	Separation
	<i>n</i> = 53	<i>n</i> = 42	<i>n</i> = 58	<i>n</i> = 45
Steuerehrlichkeit USt. <sup>1</sup>	93.77 (20.02)	88.43 (24.32)	88.53 (27.33)	85.22 (28.36)
Steuerehrlichkeit ESt. <sup>2</sup>	88.87 (25.99)	88.00 (23.01)	86.14 (29.11)	84.67 (27.60)
Steuerlast	44.04 (25.56)	42.07 (22.33)	41.98 (23.70)	49.09 (24.89)
Wahrnehmung	5.28 (1.16)	5.34 (1.27)	5.09 (1.11)	5.27 (1.37)

Anmerkungen. *N* = 252. <sup>1</sup>USt. = Umsatzsteuer, <sup>2</sup>ESt. = Einkommensteuer. Steuerehrlichkeit erfasst in Prozent (0-100); Schätzung der zu zahlenden Steuerlast erfasst in Prozent (0-100); Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Belastung erfasst mit siebenstufiger Likert-Skala (stimme gar nicht zu – stimme voll und ganz zu).

Die Interkorrelationsmatrix (Tabelle 7) zeigt hauptsächlich sehr schwache Korrelationen zwischen den einzelnen Variablen der Studie 2. Erwähnenswert sind der signifikant positive Zusammenhang zwischen der Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Umsatzsteuer und der Einkommensteuer ( $r_s = .69, p < .01$ ) und der signifikant positive Zusammenhang zwischen der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast und der erreichten Punktezahl beim Wissenstest ( $r_s = .45, p < .01$ ). Ebenfalls signifikant sind die Korrelationen zwischen den abhängigen Variablen. So korreliert die Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer signifikant negativ mit der geschätzten Steuerlast ( $r_s = -.14, p < .05$ ), als auch signifikant positiv mit der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast ( $r_s = .29, p < .01$ ). Weder gibt es signifikante Zusammenhänge zwischen der unabhängigen Variable Strategien des Mental Accounting und anderen Maßen, noch zwischen der zweiten unabhängigen Variable Manipulationsart und allen anderen erhobenen Variablen.

Tabelle 7: Interkorrelationsmatrix der Hauptvariablen, Studie 2.

Variablen	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.
1. MA Strategien	-								
2. Manipulationsart	-.01	-							
3. Steuerehrlichkeit USt. <sup>1</sup>	-.13	-.12	-						
4. Steuerehrlichkeit ESt. <sup>2</sup>	-.10	-.09	.69**	-					
5. Steuerlast	.09	.05	-.14*	-.14*	-				
6. Wahrnehmung	.08	-.05	.29**	.19**	-.06	-			
7. MA Score <sup>3</sup>	-.01	-.05	.12	.09	-.22**	.04	-		
8. RB Score <sup>4</sup>	.09	.00	-.22**	-.20**	-.07	-.06	-.09	-	
9. WT Score <sup>5</sup>	.01	-.08	.08	.10	-.12	.45**	.12	-.05	-

Anmerkungen.  $N = 198$ . Korrelationskoeffizient nach Spearman; \* $p < .05$ , \*\* $p < .01$ . <sup>1</sup>USt. = Umsatzsteuer, <sup>2</sup>ESt. = Einkommensteuer, <sup>3</sup>MA = Mental Accounting, <sup>4</sup>RB = Risikobereitschaft, <sup>5</sup>WT = Wissenstest.

## 5. Ergebnisse

Zur Prüfung der Hypothesen wird auf die Methode der Varianzanalyse (ANOVA) zurückgegriffen. Damit lassen sich Hypothesen testen, die sich auf Unterschiede in den Mittelwerten von zwei oder mehreren Gruppen bei intervallskaliertem abhängiger Variable beziehen. Voraussetzung zur Anwendung dieses Verfahrens ist unter anderem, dass die Rohwerte in jeder Versuchsbedingung normalverteilt sind (Bortz, 2005).

Es wird jedoch angenommen, dass der F-Test der Varianzanalyse äußerst robust gegen Verletzungen der Normalverteilung ist. Dies gilt einerseits bei sehr großen Stichproben ( $n > 40$ ), andererseits auch bei kleinen Stichproben, vor allem wenn die Stichprobengröße in jeder Versuchsbedingung ungefähr gleich ist (Bortz, 2005; Glass, Peckham & Sanders, 1972; Stevens, 1999). Außerdem wird argumentiert, dass, sofern die Stichproben gleich groß sind, auch eine Verletzung der Homogenität der Varianzen kein Problem darstellt bzw. die ANOVA robust gegenüber dieser ist (Field, 2009). Die Auswertung der durch die Studien gewonnenen Daten erfolgt daher, trotz häufiger Verletzung der Normalverteilung, mittels Varianzanalysen. Zur Absicherung werden jeweils die Ergebnisse des non-parametrischen Verfahrens als Fußnote angegeben. Bei diesen Verfahren handelt es sich um den U-Test nach Mann und Whitney sowie um den H-Test nach Kruskal und Wallis (Field, 2009). Ersteres Testverfahren dient zum Vergleich von zwei Stichproben hinsichtlich ihrer zentralen Tendenz, wobei die Werte der Variablen beliebig verteilt sein oder ordinales Niveau haben können. Bei mehr als zwei unterschiedlichen Stichproben findet der H-Test nach Kruskal und Wallis Anwendung. Es werden die gleichen Anwendungsvoraussetzungen angenommen wie beim U-Test nach Mann und Whitney (Field, 2009).

Für alle statistischen Tests wird von einem Signifikanzniveau von  $\alpha = .05$  ausgegangen. Zudem wird bei signifikanten Ergebnissen die Effektstärke berichtet, um die Einschätzung der praktischen Relevanz zu erleichtern.

### 5.1. Studie 1

Eine Reihe von 2x3 Varianzanalysen wurde berechnet, um den Einfluss der beiden unabhängigen Variablen *Strategien des Mental Accounting* und *Manipulationsart* auf die erhobenen abhängigen Variablen (1) Steuerehrlichkeit (2) geschätzte Steuerlast und (3) Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast zu erfassen.

Außerdem wurde eine einfaktorielle Varianzanalyse durchgeführt, um zu analysieren inwieweit der Faktor Strategien des Mental Accounting die abhängigen Variablen beeinflusst, die in der Videobedingung inklusive Einkommensteuer erfasst wurden.

*Versuchsbedingungen ohne Einkommensteuer (a)/(b)/(c)*. Eine zweifaktorielle Varianzanalyse mit (1) Steuerehrlichkeit als abhängige Variable zeigte keinen signifikanten Haupteffekt für den Faktor Strategien des Mental Accounting,  $F(1, 183) = 0.00, p = .999$ <sup>1</sup>. Als signifikant erwies sich hingegen der Faktor Manipulationsart,  $F(2, 183) = 4.60, p = .011, \eta_p^2 = .048$ <sup>2</sup> Personen, die der Textbedingung zugeordnet wurden, zahlten mehr Umsatzsteuer an die Steuerbehörde ( $M = 5200.39, SD = 237.64$ ) als Personen der Videobedingung ( $M = 4355.14, SD = 237.64$ ) und der Versuchsbedingung, die zusätzlich zum Text eine Graphik beinhaltete ( $M = 4284.30, SD = 237.64$ ). Aufgrund des signifikanten Ergebnisses wurden post-hoc Analysen (LSD) zwischen den drei Gruppen gerechnet. Ergebnis ist, dass nur die Vergleiche der Versuchsbedingungen (a) Text mit (b) Text & Graphik ( $p = .007$ ) und (a) Text mit (c) Video ( $p = .013$ ) signifikant ausfielen. Nicht signifikant war der Vergleich (b) Text & Graphik mit (c) Video ( $p = .830$ ). Es gab keinen signifikanten Interaktionseffekt zwischen den Strategien des Mental Accounting und der Manipulationsart,  $F(2, 183) = 0.36, p = .699$ .

Für die (2) geschätzte Steuerlast zeigte sich weder ein Haupteffekt für die beiden Strategien Integration und Separation,  $F(1, 183) = 0.23, p = .633$ <sup>3</sup>, noch für die unterschiedlichen Arten mit denen die Personen manipuliert wurden,  $F(2, 183) = 0.76, p = .470$ <sup>4</sup>. Es gab auch keinen nennenswerten Interaktionseffekt,  $F(2, 183) = 0.40, p = .670$ .

Ähnlich zu den Ergebnissen der Steuerehrlichkeit verhielt es sich in Bezug auf die abhängige Variable (3) Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast. Personen, die der Separationsbedingung zugewiesen wurden, nahmen die Umsatzsteuer nicht anders wahr, als Personen, der Integrationsbedingung,  $F(1, 183) = 0.53, p = .469$ <sup>5</sup>. Ein signifikanter Haupteffekt konnte aber für den Faktor Manipulationsart gefunden werden,  $F(2, 183) = 4.03, p = .019, \eta_p^2 = .042$ <sup>6</sup>. In der Videobedingung ( $M = 4.44, SD = 0.15$ ) gaben die Versuchspersonen an das Abführen der Umsatzsteuer eher als persönliche Belastung wahrzunehmen, als in der Text- ( $M = 4.32, SD = 0.15$ ) bzw. Text & Graphik-Bedingung ( $M = 3.86, SD = 0.15$ ). Aufgrund des signifikanten Ergebnisses wurden post-hoc Analysen (LSD) zwischen den Gruppen durchgeführt. Diese zeigen, dass die Vergleiche der Versuchsbedingung (b) Text & Graphik mit (a) Text ( $p = .037$ ) und (b) Text & Graphik mit (c) Video signifikant waren ( $p = .008$ ). Nicht signifikant fiel der Vergleich (a) Text und (c) Video aus ( $p = .559$ ). Es gab keine Interaktionseffekte,  $F(2, 183) = 0.44, p = .644$ .

<sup>1</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4368.50, z = -0.27, p = .785, r = -.02$ ).

<sup>2</sup> Signifikanter Unterschied bestätigt (Kruskal-Wallis-Test:  $H(2) = 7.59, p = .022$ ).

<sup>3</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4287.00, z = -0.27, p = .608, r = -.04$ ).

<sup>4</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Kruskal-Wallis-Test:  $H(2) = 1.40, p = .496$ ).

<sup>5</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4268.50, z = -0.52, p = .603, r = -.04$ ).

<sup>6</sup> Signifikanter Unterschied bestätigt (Kruskal-Wallis-Test:  $H(2) = 7.55, p = .023$ ).

*Versuchsbedingung inkl. Einkommensteuer (d).* Die Ergebnisse der einfaktoriellen Varianzanalyse für die Videobedingung, die auch die Einkommensteuer berücksichtigte, ergaben folgendes: Die Strategien des Mental Accounting hatten keinen Effekt auf die (1) Steuerehrlichkeit hinsichtlich Umsatzsteuer,  $F(1, 62) = 0.00, p = .980^7$ . Die Manipulation der beiden Strategien Integration und Separation hatte auch keinen Einfluss auf die Höhe des abgeführten Betrags an Einkommensteuer,  $F(1, 62) = 0.35, p = .556^8$ .

Ein Effekt der Strategien des Mental Accounting auf die (2) Schätzung der zu zahlenden Steuerlast konnte allerdings gefunden werden,  $F(1, 62) = 10.76, p = .002^9, \eta^2 = .38$ . Hinsichtlich der Frage wie viel Prozent die Steuerlast im Verhältnis zu den Gesamteinnahmen ausmachen würde, gaben die Versuchsteilnehmerinnen und -teilnehmer, die der Integrationsbedingung ( $M = 42.3, SD = 17.2$ ) zugeordnet wurden einen signifikant höheren Prozentsatz an, als Personen der Separationsbedingung ( $M = 30.3, SD = 11.6$ ).

Keinen signifikanten Unterschied aufgrund der Strategien, die Umsatzsteuer als mit den Gesamteinnahmen integriert oder von diesen separiert darzustellen, ergab sich für die Variable (3) Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast,  $F(1, 62) = 2.89, p = .094^{10}$ .

## 5.2. Studie 2

Eine Reihe von 2x2 Varianzanalysen wurden durchgeführt um auch in Hinblick auf Studie 2 festzustellen, ob die beiden unabhängigen Variablen Strategien des Mental Accounting und Manipulationsart einen Einfluss auf die abhängigen Variablen (1) Steuerehrlichkeit (2) geschätzte Steuerlast und (3) Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast haben.

Eine ANOVA mit (1) Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer als abhängige Variable zeigte weder einen signifikanten Haupteffekt für den Faktor Strategien des Mental Accounting,  $F(1, 194) = 1.44, p = .232^{11}$  noch für den Faktor Manipulationsart,  $F(1, 194) = 1.37, p = .243^{12}$ . Es gab auch keinen signifikanten Interaktionseffekt,  $F(1, 194) = 0.08, p = .779$  zwischen den beiden Faktoren. Hinsichtlich der Steuerehrlichkeit bezüglich der Einkommensteuer ergab die Analyse ebenfalls keinen signifikanten Unterschied aufgrund des Faktors Strategien des Mental Accounting,  $F(1, 194) = 0.09, p = .760^{13}$  oder des Faktors

---

<sup>7</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 446.50, z = -0.75, p = .454, r = -.09$ ).

<sup>8</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 413.50, z = -1.29, p = .199, r = -.16$ ).

<sup>9</sup> Signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 280.50, z = -3.04, p = .002, r = -.38$ ).

<sup>10</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 380.50, z = -1.58, p = .115, r = -.20$ ).

<sup>11</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4265.50, z = -1.81, p = .071, r = -.13$ ).

<sup>12</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4379.50, z = -1.64, p = .102, r = -.12$ ).

<sup>13</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4360.00, z = -1.43, p = .154, r = -.10$ ).

Manipulationsart,  $F(1, 194) = 0.63, p = .430$ <sup>14</sup>. Es wurden auch keine signifikanten Wechselwirkungen zwischen den beiden Faktoren festgestellt,  $F(1, 194) = 0.01, p = .937$ .

Auch hinsichtlich der geschätzten (2) Steuerlast ergaben sich keinerlei signifikante Effekte. Sowohl der Unterschied zwischen den unterschiedlichen Strategien des Mental Accounting,  $F(1, 194) = 0.55, p = .460$ <sup>15</sup>, als auch die Unterschiede aufgrund der verschiedenen Manipulationsarten,  $F(1, 194) = 0.51, p = .475$ <sup>16</sup>, erwiesen sich als nicht signifikant. Auch konnten keine signifikanten Wechselwirkung gefunden werden,  $F(1, 194) = 1.71, p = .193$ .

Für die Variable (3) Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast ergab sich selbiges. Die zweifaktorielle Varianzanalyse zeigte weder einen signifikanten Haupteffekt für den Faktor Strategien des Mental Accounting,  $F(1, 194) = 0.47, p = .493$ <sup>17</sup>, noch für den Faktor Manipulationsart,  $F(1, 194) = 0.54, p = .464$ <sup>18</sup>. Als nicht signifikant erwies sich auch der Interaktionseffekt zwischen den Faktoren Strategien des Mental Accounting und Manipulationsart,  $F(1, 194) = 0.12, p = .726$ .

---

<sup>14</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4476.50, z = -1.26, p = .209, r = -.09$ ).

<sup>15</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4313.00, z = -1.30, p = .195, r = -.09$ ).

<sup>16</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4616.00, z = -0.69, p = .490, r = -.05$ ).

<sup>17</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4361.50, z = -1.17, p = .242, r = -.08$ ).

<sup>18</sup> Nicht signifikanter Unterschied bestätigt (Mann-Whitney-U:  $U = 4592.50, z = -0.75, p = .455, r = -.05$ ).

## 6. Diskussion

### ***6.1. Diskussion der zentralen Ergebnisse***

Großteils qualitative Forschung fand erste Indizien dafür, dass das Konzept von Mental Accounting die Wahrnehmung und die Einstellungen von Selbstständigen in Bezug auf Steuern, vor allem die Umsatzsteuer beeinflusst (Adams & Webley, 2001; Ashby & Webley, 2008; Muehlbacher & Kirchler, 2013). Ausgehend von dieser Forschung war es das Ziel der vorliegenden Arbeit herauszufinden, ob eine Manipulation der beiden Strategien des Mental Accounting bei Personen, die selbst kaum Erfahrung im Rahmen einer Selbstständigkeit gesammelt haben, zu Unterschieden im Verhalten und der Wahrnehmung hinsichtlich der Umsatzsteuer führt. Dazu wurde in einem experimentellen Setting die Umsatzsteuer entweder als mit fiktiven Einnahmen integriert dargestellt oder von diesen separiert. In der Integrationsbedingung sollte durch entsprechendes Framing die Umsatzsteuer auf dasselbe mentale Konto wie die Geschäftseinnahmen verbucht werden und folglich die Aufforderung zum Abführen der Umsatzsteuer zu einem Verusterlebnis führen. Basierend auf den Annahmen der Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1984) müsste schließlich die Wahrnehmung eines bevorstehenden Verlustes bewirken, dass Menschen trotz einer möglichen Steuerprüfung und Bestrafung nicht vor dem Risiko scheuen Steuern zu hinterziehen. Damit soll der mögliche Verlust verhindert oder zumindest reduziert werden. In der Separationsbedingung hingegen, in der das entsprechende Framing dazu führt, dass Personen die Umsatzsteuer von ihren fiktiven Einnahmen trennen und zwei unabhängige mentale Konten führen, sollte kein Verlust beim Zahlen der Umsatzsteuer empfunden werden. Die Steuerehrlichkeit müsste demnach auch höher sein.

Zwei Studien wurden durchgeführt um diese Vermutung zu testen. Sowohl Studie 1 als auch Studie 2 zeigen, dass die Manipulation der beiden Strategien des Mental Accounting, nämlich Integration und Separation, keinen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit hat. Die Hypothese, dass die Steuerehrlichkeit bezüglich der Umsatzsteuer in der Separationsbedingung höher ist als in der Integrationsbedingung, kann demnach nicht bestätigt werden. Das Ausbleiben eines Effektes kann einerseits dadurch erklärt werden, dass die experimentelle Manipulation der Integrations- bzw. Separationsstrategie nicht stark genug war, andererseits kann Mental Accounting schlichtweg keinen bedeutenden Einfluss gehabt haben.

In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass sich die Steuermoral in der Stichprobe, die hauptsächlich aus Studierenden und/oder Angestellten bestand, als ausgesprochen hoch erwies. Die Mehrheit der Personen hielt Steuerhinterziehung in kaum einem Fall für gerechtfertigt. Dies könnte einerseits begründen warum sich die Steuerehrlichkeit nicht

nur in Hinblick auf die Umsatzsteuer, sondern auch bezogen auf die Einkommensteuer im Allgemeinen als sehr hoch herausgestellt hat. Andererseits könnte dies auch dazu geführt haben, dass Personen, die der Integrationsbedingung zugewiesen wurden, nicht empfänglich gegenüber einer dementsprechenden Manipulation waren. Dies lässt sich auch durch den in der Theorie beschriebenen Zusammenhang zwischen Mental Accounting und den Einstellungen gegenüber dem Zahlen von Steuern untermauern (Muehlbacher & Kirchler, 2013). Es könnte daher im Umkehrschluss angenommen werden, dass gerade jene Personen, die Schwarzarbeit und Umsatzsteuerbetrug als Kavaliersdelikte betrachten, eher dazu neigen die Umsatzsteuer, die im Zuge der Selbstständigkeit erwirtschaftet worden ist, gemeinsam mit den eigenen Einnahmen zu verbuchen. Die Faktoren Strategien des Mental Accounting, Steuermoral und Steuerehrlichkeit stehen demnach in komplexer Wechselwirkung zueinander.

Außerdem sei darauf hingewiesen, dass es sich bei den Studien um ein Computereperiment handelt. Ein fiktives Szenario und die Möglichkeit in Studie 1 einen Betrag von bis zu fünf Euro zu verdienen sollten zwar dabei helfen sich in eine Unternehmerin bzw. einen Unternehmer hinein zu versetzen, die durch den Verkauf von Artikeln Geld eingenommen haben, allerdings gab es für die Versuchspersonen keinerlei Aufwand um einen Gewinn in diesem Szenario zu lukrieren. Der subjektive Wert den der erwirtschaftete Gewinn dadurch hat bzw. der Bezug dazu könnte daher zu gering sein, um den in der Integrationsbedingung dargestellten Verlust, der durch das Zahlen der Umsatzsteuer entsteht, nachempfinden zu können. Dass mit der Höhe des Aufwandes mit dem Geld verdient wird, auch der Schmerz steigt, der bei einer Reduktion der Einnahmen durch Steuerabgaben erlebt wird, konnte bereits in einigen Studien nachgewiesen werden (Kirchler, Muehlbacher, Hoelzl & Webley, 2009; Muehlbacher et al., 2008).

Nicht nur auf Verhaltensebene konnte kein Effekt der Mental Accounting Strategien gefunden werden, auch die Schätzungen der zu zahlenden Steuerlast im Verhältnis zu den Gesamteinnahmen unterschieden sich nicht signifikant aufgrund der Manipulation. Lediglich in Studie 1, in jener Videobedingung, die auch die Einkommensteuer berücksichtigte, schätzten die Versuchspersonen die Steuerlast in der Integrationsbedingung höher ein als in der Separationsbedingung. Aufgrund der geringen Stärke des Effekts und der nicht signifikanten Ergebnisse in Studie 2 ist dieser Befund aber mit Vorsicht zu interpretieren bzw. davon auszugehen, dass dieser nicht ausreicht um die Hypothese zu bestätigen. Es kann somit nicht angenommen werden, dass die zu zahlende Steuerlast in der Separationsbedingung niedriger als in der Integrationsbedingung geschätzt wird. Eine Erklärung dafür könnte darin liegen, dass die Versuchspersonen aufgrund der Formulierung der Frage bzw. das Angeben einer konkreten Zahl

zur Beantwortung der Frage, sich nicht länger auf ihre Wahrnehmung verlassen, sondern um das Geben von korrekten Antworten bemüht waren. Folgende Statements aus Studie 2, die am Ende der Untersuchung in ein freies Feld für Kommentare eingegeben werden konnten, stützen diese Annahme: „Der Prozentsatz der Steuern von den Gesamteinnahmen ist nachträglich schwierig zu berechnen, weil man nicht alle Zahlen im Kopf behält und nicht mitschreibt.“ „War beim Durchlesen etwas abgelenkt, wodurch ich mich an die konkreten Zahlen (wie viel Prozent meines Gewinns muss ich an Steuern abgeben) nicht mehr erinnern konnte.“ Die meisten der 113 Abbrüche, nämlich mehr als ein Viertel, fanden auch an dieser Stelle statt. Ein genaues Reflektieren über die in dem Szenario gegebenen Informationen könnte daher den Effekt den der erste Eindruck in der Integrations-, und Separationsbedingung bei den Versuchspersonen hinterließ und folglich den Effekt aufgehoben haben.

Die Ergebnisse der zwei Studien machen auch deutlich, dass die Manipulation in Richtung Integration und Separation keinen Einfluss auf die Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast hatte. Somit muss auch die dritte Hypothese, dass die Umsatzsteuer in der Separationsbedingung eher als Belastung der Kundinnen und Kunden denn als persönliche Belastung betrachtet wird, verworfen werden. Ähnlich wie bei der Steuerehrlichkeit lässt sich argumentieren, dass im Vergleich zur bisherigen Forschung an Selbstständigen, sich Mental Accounting deshalb als Determinante der Steuerehrlichkeit erwiesen hat, weil diese, vor allem im Vergleich zu Angestellten und Studierenden, andere Einstellungen zur Steuerthematik haben. Vor allem jene Selbstständigen, die sich ihrer Gewerbefreiheit beraubt fühlen, sehen Steuern oft sehr negativ, nämlich als Belastung und wirtschaftlichen Nachteil. Angestellte hingegen berichten eher über positive Assoziationen im Zusammenhang mit Steuern. Sie heben die Sozialleistungen hervor, die durch die Steuern garantiert werden. Studierende, von denen die meisten selbst noch keinen praktischen Bezug zum Abführen von Steuern haben, denken sehr abstrakt über Steuern und assoziieren eher Fachtermini (Kirchler, 1998). Es kann daher basierend auf der Forschung zu den Steuer-Repräsentationen angenommen werden, dass die mentale Strategie der Integration aufgrund spezifischer Einstellungen, Werte und Gedanken, vor allem unter Selbstständigen Anwendung findet. Ferner sei zu erwähnen, dass diese Repräsentationen und damit auch welche Strategie des Mental Accounting angewandt wird, sich auch innerhalb der selbstständigen Personen, je nach Bereich in der einer Selbstständigkeit nachgegangen wird, zu unterscheiden dürften (Ashby & Webley, 2008).

Zusammenfassend lässt sich somit die Frage, ob die Strategien des Mental Accounting einen Einfluss auf die Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Umsatzsteuer haben, aufgrund der durch die Arbeit gewonnenen Resultate, eindeutig negativ beantworten.

Ebenfalls eindeutig scheint die Antwort hinsichtlich der Fragestellung, welche Art der Manipulation der beiden Strategien des Mental Accounting sich als am geeignetsten herausgestellt hat. Während Studie 1 zeigte, dass in jenen Versuchsbedingungen, in der die Integrations- bzw. Separationsmanipulation in Form eines Textes dargestellt wurde zu signifikant höherer Steuerehrlichkeit führte, konnte dieser Effekt in Studie 2 nicht gefunden werden. Keine Unterschiede aufgrund der unterschiedlichen Manipulationsarten ergaben sich für die Variable Schätzung der zu zahlenden Steuerlast sowohl in Studie 1, als auch in Studie 2. Bezüglich der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast zeigte sich in Studie 1, dass Personen, die mittels Text & Graphik manipuliert wurden eher die Umsatzsteuer als Verlust und Belastung betrachtet haben, als jene Personen denen das Szenario mittels reinem Text und Video präsentiert wurde. Es könnte daher angenommen werden, dass die Graphik die im Text angegebenen Beträge für Einnahmen, Ausgaben, Gewinn und Umsatzsteuer gut visuell veranschaulichte und das Verhältnis von Gewinn und Umsatzsteuer verdeutlichte. Allerdings ergaben sich in Studie 2, ähnlich zur Steuerehrlichkeit, keine signifikanten Unterschiede aufgrund der Manipulation in Form eines Textes oder eines Textes mit ergänzender Graphik. Dass die Manipulation mittels Video zu keinen signifikanten Unterschieden bezüglich der abhängigen Variablen geführt hat, lässt sich möglicherweise durch den zu spielerischen Charakter dieser begründen. Aufgrund der unterschiedlichen Resultate in Studie 1 und 2 und insbesondere der Tatsache, dass es in beiden Untersuchungen keinerlei signifikante Wechselwirkungen zwischen den Faktoren Strategien des Mental Accounting und der Manipulationsart gab, kann die Hypothese, dass es Unterschiede hinsichtlich der abhängigen Variablen aufgrund der verschiedenen Manipulationsarten gibt, nicht bestätigt werden.

## ***6.2. Limitationen und Ausblick***

Ausgehend von qualitativ orientierter Forschung ist die vorliegende Arbeit bisher einer der wenigen Untersuchungen, die sich in einem experimentellen Setting mit dem Thema Mental Accounting als Determinante der Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Umsatzsteuer beschäftigt hat. Zudem standen nicht länger nur Selbstständige im Fokus, sondern vornehmlich Personen, die tendenziell nur einen geringen Bezug zu der in der Arbeit behandelten Thematik haben. Dass die rekrutierte Stichprobe kaum über Erfahrung in Bezug auf Steuern verfügte und verhältnismäßig wenig über die Umsatzsteuer in Österreich Bescheid wusste, zeigen die Ergebnisse zur Selbsteinschätzung und dem Wissenstest. Allerdings lässt sich aufgrund der eben beschriebenen Resultate sagen, dass die Experimente nicht den gewünschten Effekt, nämlich einer Manipulation der Strategien des Mental Accounting mit Wirkung auf die Steuerehrlichkeit

erzielen konnten. Dies hängt natürlich auch stark von der gewählten Operationalisierung der Variablen ab.

In Zukunft könnte daher einerseits darüber nachgedacht werden, die Parallelität zwischen den beiden Varianten Integration und Separation noch mehr zu Gunsten größerer Unterschiede in der Manipulation zu verringern. Andererseits könnte auch noch an einer differenzierteren Form der Erhebung der Steuerehrlichkeit gearbeitet werden. Sinnvoll erscheint es auch ein Szenario zu entwickeln, in dem Personen weniger das Gefühl haben an einem Rechentest teilzunehmen. Dies scheint aufgrund der vielen im Szenario gegebenen Informationen mittels Beträgen und Zahlen der Fall gewesen zu sein, wie die folgenden Statements aus Studie 2 zeigen: „Für mich fühlte sich diese Umfrage eher wie eine Prüfung an.“; „Die Studie kam mir wie ein Test in der Schule vor, als wie eine Studie.“ Überlegenswert wäre auch, ob durch das Erledigen von Arbeitsaufgaben, die als Quelle von Einkommen dienen, der Bezug zum verdienten Geld und somit die Wirksamkeit der Manipulation erhöht werden könnte.

Ungeachtet dessen scheint auch weitere Forschung hinsichtlich der Repräsentationen bezüglich der Umsatzsteuer für aufschlussreich. Vor allem der Vergleich von Einstellungen zwischen der Gruppe der Selbstständigen und anderen Gruppen wie jener der Angestellten. Dies könnte Hinweis darauf geben, inwiefern die jeweiligen Repräsentationen einen Zusammenhang mit den unterschiedlichen Strategien des Mental Accounting haben. Dabei scheinen vor allem die Interaktionen zwischen Steuermoral, Integration bzw. Separation und Steuerehrlichkeit interessant.

Abschließend lässt sich sagen, dass die Forschung zur Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Umsatzsteuer noch viel zu ergründen hat und es noch mehr Untersuchungen bedarf um die theoretische Grundlage in Bezug auf den Faktor Mental Accounting empirisch zu stützen. In Hinblick auf die Praxis lässt sich aber jetzt schon aufgrund von Studien sagen, dass vor allem junge Unternehmerinnen und Unternehmer, die noch am Beginn ihrer Selbstständigkeit stehen genau über die verschiedenen Strategien des Mental Accounting aufgeklärt werden sollten (Adams & Webley, 2001; Kirchler & Muehlbacher, 2013). Eine Beratung in dieser Form würde die damit verbundenen Vorteile wie eine bessere finanzielle Übersicht verdeutlichen und damit vor allem die freiwillige Steuerehrlichkeit erhöhen. Dies könnte manch eine Maßnahme des Gesetzgebers wie eine Registrierkassenpflicht, die von vielen Selbstständigen eher als zusätzlichen bürokratischen Aufwand aufgefasst wird und im besten Fall in erzwungener Steuerehrlichkeit resultiert, weniger notwendig machen.



## 7. Literatur

- Adams, C. J. & Webley, P. (2001). Small business owner's attitudes on VAT compliance in the UK. *Journal of Economic Psychology*, 22, 195-216.
- Allingham, M. & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323-338.
- Alm, J., Jackson, B. & McKee, M. (1992). Institutional uncertainty and taxpayer compliance. *The American Economic Review*, 82, 1018-1026.
- Alm, J., Sanchez, I. & De Juan, A., (1995). Economic and noneconomic factors in tax compliance. *Kyklos*, 48, 3-18.
- Alm, J. & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 224-246.
- Andreoni, J., Erard, B. & Feinstein, J. S. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36, 818-860.
- Antonides, G. & Robben, H. S. J. (1995). True positive and false alarms in the detection of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 16 (4), 617-640.
- 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.
- Bajohr, S. (2003). *Grundriss staatlicher Finanzpolitik – Eine praktische Einführung*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Baldry, J. C. (1987). Income tax evasion and tax schedule: Some experimental results. *Public Finance*, 43, 347-383.
- Balliet, D. & Van Lange, P. A. M. (2013). Trust, punishment, and cooperation across 18 societies. *Perspectives on Psychological Science*, 8, 363-379.
- Bartsch, M. & Dautzenberg, N. (kein Datum). Steuerumgehung. In Springer Gabler Verlag (Hrsg.), *Gabler Wirtschaftslexikon*. Zugriff am 03.01.2016. Verfügbar unter <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/54531/steuerumgehung-v8.html>
- Bayer, R. C. & Reichl, N. (1997). *Ein Verhaltensmodell zur Steuerhinterziehung*. Berlin: Duncker & Humblot GmbH.
- Bergman, M. & Nevarez, A. (2006). Do audits enhance compliance: An empirical assessment of VAT enforcement. *National Tax Journal*, 59, 817-832.
- Bernoulli, Daniel (1738) "Specimen Theoriae Novae de Mensura Sortis," *Comentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, 5, 175-192, übersetzt von L. Sommer in *Econometrica*, 1954, 22, 23-36.

- Bortz, J. (2005). *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler* (6. Auflage). Heidelberg: Springer.
- Braithwaite, V. (2003). Dancing with tax authorities: Motivational postures and non-compliant actions. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion* (S.15-39). Aldershot: Ashgate.
- Brooks, N. & Doob, A. N. (1990). Tax evasion: Searching for a theory of compliant behavior. In M. L. Friedland (Hrsg.), *Securing compliance: Seven case studies*. Toronto: University of Toronto Press.
- Buehn, A. & Schneider, F. (2012). Size and development of tax evasion in 38 OECD countries. *CESifo Working Paper Series No. 4004*. Zugriff am 07.11.2015. Verfügbar unter [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.ofm?abstract\\_id=2181359](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.ofm?abstract_id=2181359)
- Bundesministerium für Finanzen. (2015).
- Bundesministerium für Finanzen. (2015). *Die österreichische Steuer- und Zollverwaltung: Geschäftsbericht 2014. Eine Information des Finanzministeriums* [Broschüre].
- Chang, O. H. & Schulz, J. J. (1990). The income tax withholding phenomenon: Evidence from TCMP data. *The Journal of the American Taxation Association*, 12, 88-93.
- Clotfelter, C. T. (1983). Tax evasion and tax rates: an analysis of individual returns. *Review of Economics and Statistics*, 65, 363-373.
- Collins, J. H. & Plumlee, R. D. (1991). The taxpayers labor and reporting decision – the effect of audit schemes. *Accounting Review*, 66(3), 559-576.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.
- De Juan, A., Lasheras, M. A. & Mayo, R. (1994). Voluntary tax compliant behavior of Spanish income tax payers. *Public Finance*, 49(4), 90-105.
- Dusenbury, R. (1994). The effect of prepayment position on individual taxpayers' preferences for risky tax-filing options. *The Journal of the American Taxation Association*, 16, 1-16.
- Elffers, H. & Hessing, D. J. (1997). Influencing the prospects of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 18, 289-304.
- Field, A. (2009). *Discovering Statistics using SPSS* (3. Auflage). London: Sage.
- Fischer, C. M., Wartick, M. & Mark, M. M. (1992). Detection probability and taxpayer compliance: A review of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 11, 1-46.
- Friedland, N., Maital, S. & Rutenberg, A. (1978). A simulation study of income tax evasion. *Journal of Public Economics*, 10, 107-116.

- Glass, G. V., Peckham, P. D., & Sanders, J. R., (1972). Consequences of failure to meet the assumptions underlying the fixed effects analysis of variance and covariance. *Review of Educational Research*, 42, 237-288.
- Groenland, E. A. G. & van Veldhoven, G. M. (1983). Tax evasion behavior: A psychological framework. *Journal of Economic Psychology*, 3(2), 129-144.
- Hagedorn, R. (1991). *Steuerhinterziehung und Finanzpolitik*. Frankfurt am Main: Peter Lang GmbH.
- Heath, C. & Soll, J. (1996). Mental budgeting and Consumer Decisions. *Journal of Consumer Research*, 23, 40-52.
- James, S. & Alley, C. (2002). Tax compliance, self-assessment and tax administration. *Journal of Finance and Management in Public Services*, 2, 27-42.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L. & Thaler, R. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the coase theorem. *Journal of Political Economy*, 98, 1325-1348.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- King, S. & Sheffrin, S. M. (2002). Tax evasion and equity theory: An investigative approach. *International Tax and Public Finance*, 9(4), 505-521.
- Kirchler, E. (1996). Reactance to taxation: Employers' attitudes towards taxes. Paper presented at the 12<sup>th</sup> IAREP Annual Colloquium, Paris, France. September 1996.
- 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, England: Cambridge University Press.
- Kirchler, E. (2011). *Wirtschaftspsychologie: Individuen, Gruppen, Märkte, Staat*. Göttingen: Hogrefe Verlag.
- 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., & Mühlbacher, S. (2014). Cooperative tax compliance: From deterrence to deference. *Current Directions in Psychological Science*, 23(2), 87–92.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B. & Schneider, F. (2003). Everyday representations of tax avoidance, tax evasion, and tax flight: Do legal differences matter? *Journal of Economic Psychology* 22(2), 173-194.
- Kirchler, E., Muehlbacher, S., Hoelzl, E., & Webley, P. (2009). Effort and aspirations in tax evasion: Experimental evidence. *Applied Psychology*, 58(3), 488–507.

- Kirchler, E., Muehlbacher, S., Kastlunger, B. & Wahl, I. (2010). Why pay taxes: A review on tax compliance decisions. In J. Alm, J. Martinez-Vasquez, & B. Torgler (Hrsg.), *Developing alternative frameworks for explaining tax compliance* (S. 15-32). London, England: Routledge.
- Kline, P. (1999). *The handbook of psychological testing* (2. Auflage). London: Routledge.
- Krohne, H. W., Egloff, B., Kohlmann, C.-W. & Tausch, A. (1996). Untersuchungen mit einer deutschen Version der „Positive and Negative Affect Schedule“ (PANAS). *Diagnostica*, 42, 139–156.
- Levin, I. P., Schneider, S. L. & Gaeth, G. J. (1988). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational behavior and human decision processes*, 76(2), 149-188.
- Linville, P. & Fischer, G. W. (1991). 'Preferences for separating or combining events', *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 5-23.
- Mason, R. & Calvin, L. D. (1978). A study of admitted income tax evasion. *Law and Society Review*, 13, 73-89.
- McBarnet, D. (2001). When compliance is not the solution but the problem. From changes in law to changes in attitude. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion* (S. 229-242). Aldershot, UK: Ashgate Publishing Ltd.
- Messick, D. M. & Brewer, M. B. (1983). Solving social dilemmas: A review. In L. Weeler and P. Shaver (Hrsg.), *Review of personality and social psychology* (S. 231-240). Beverly Hills, CA: Sage.
- Mittone, L. (2001). VAT evasion: an experimental approach. *University of Trento: Technical Report 5*, Department of Economics. Zugriff am 13.11.2015. Verfügbar unter [http://eprints.biblio.unitn.it/46/1/CEEL05\\_2001.pdf](http://eprints.biblio.unitn.it/46/1/CEEL05_2001.pdf)
- Muehlbacher, S., Hartl, B., & Kirchler, E. (2014). *Mental Accounting als Persönlichkeitsmerkmal. Eine Skala zur Erfassung der mentalen Buchführung*. Vortrag bei der 11. Tagung der Österreichischen Gesellschaft für Psychologie, Wien, Austria.
- Muehlbacher, S. & Kirchler, E. (2013). Mental accounting of self-employed taxpayers: On the mental segregation of the net income and the tax due. *FinanzArchiv: Public Finance Analysis*, 69(4), 412-438.
- Muehlbacher, S., Kirchler, E., Hoelzl, E., Ashby, J., Berti, C., Job, J., Kemp, S., Peterlik, R. U., Roland-Levy, C. & Waldherr, K. (2008). Hard-earned income and tax compliance: A survey in eight nations. *European Psychologist*, 13(4), 298-304.

- Muehlbacher, S., Kirchler, E. & Schwarzenberger, H. (2011). Voluntary versus enforced tax compliance: Empirical evidence for the „slippery slope“ framework. *European Journal of Law and Economics*, 32(1), 89-97.
- Nowotny, E. (1999). *Der öffentliche Sektor. Einführung in die Finanzwissenschaft*. Berlin - Heidelberg: Springer Verlag.
- Park, C. G. & Hyun, J. K. (2003). Examining the determinants of tax compliance by experimental data: A case of Korea. *Journal of Policy Modeling*, 25(8), 673-684.
- Pommerehne, W. & Weck-Hannemann, H. (1996). Tax rates, tax administration and income tax evasion in Switzerland. *Public Choice*, 88, 161-170.
- Rechberger, S., Hartner, M. & Kirchler, E. (2009). SIT-Tax: (Duale) soziale Identität, Gerechtigkeit, Normen und Steuern: Fragebogen, Datenerhebung und Stichprobe. Working Paper 2, Universität Wien. Verfügbar unter <http://www.univie.ac.at/sittax/pdf/WorkingPaper2.pdf>.
- Sakurai, Y. & Braithwaite V. (2003). Taxpayers' perception of practitioners: Finding one who is effective and does the right thing? *Journal of Business Ethics*, 46(4), 375-387.
- Schepanski, A. & Kesley, D. (1990). Testing for framing effects in taxpayer compliance decisions. *Journal of the American Taxation Association*, 12, 60-77.
- Schmölders, G. (1960). *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Slemrod, J., Blumenthal, M. & Christian, C. (2001). Taxpayer response to an increased probability of audit: Evidence from a controlled experiment in Minnesota. *Journal of Public Economics*, 79, 455-483.
- Spicer, M. W. & Becker, L. A. (1980). Fiscal inequity and tax evasion: An experimental approach. *National Tax Journal*, 33(2), 171-175.
- Spicer, M. W. & Thomas, J. E. (1982). Audit probabilities and tax evasion decision: An experimental approach. *Journal of Economic Psychology*, 2(3), 241-245.
- Statistik Austria. (2015). *Struktur der Einnahmen und Ausgaben des Staates, konsolidiert, Jahresdaten*. Zugriff am 07.11.2015. Verfügbar unter [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/wirtschaft/oeffentliche\\_finanzen\\_und\\_steuern/oeffentliche\\_finanzen/einnahmen\\_und\\_ausgaben\\_des\\_staates/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/oeffentliche_finanzen_und_steuern/oeffentliche_finanzen/einnahmen_und_ausgaben_des_staates/index.html)
- Stevens, J. (1999). *Intermediate Statistics. A modern approach*. London: Erlbaum.
- Tax Justice Network. (2011). *The costs of tax abuse: A briefing paper on the cost of tax evasion worldwide*. Zugriff am 07.11.2015. Verfügbar unter <http://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2014/04/Cost-of-Tax-Abuse-TJN-2011.pdf>

- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4, 199-214.
- Thaler, R. (1992). *The winner's curse: paradoxes and anomalies of economic life*. New York, NY: Macmillan.
- Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 1 83-206.
- Thaler, R. & Johnson, E. (1992). 'Gambling with the house money and trying to break even: the effects of prior outcomes on risky choice'. *Management Science*, 36(6), 643-660.
- Wahl, I. Kastlunger, B. & Kirchler, E. (2010). Trust in authorities and power to enforce tax compliance: An empirical analysis of the „slippery slope framework“. *Law & Policy*, 32(4), 383-406.
- Webley, P. (2004). Tax compliance by businesses, In H. Sjögren & G. Skogh (Hrsg.), *New perspectives on economic crime* (S. 95-126). Cheltenham: Edward Elgar.
- Webley, P., Adams, C. & Elffers, H. (2006). Value added tax compliance. In E. J. McCaffery & J. Slemrod (Hrsg.), *Behavioral public finance: Toward a new agenda* (S. 175-205). New York: Russell Sage.
- Webley, P. & Ashby, J. (2010). The economic psychology of value added tax compliance. In J. Alm, J. Martinez-Vasquez & B. Torgler (Hrsg.), *Developing alternative frameworks for explaining tax compliance* (S. 238-259). London & New York: Routledge.
- Webley, P., Robben, H. S. J., Elffers, H. & Hessing, D. J. (1991). *Tax evasion: An experimental approach*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Weck-Hannemann, H. & Pommerehne, W. (1989). Einkommenssteuerhinterziehung in der Schweiz: Eine empirische Analyse. *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 125(4), 515-556.
- Wenzel, M. (2003). Tax compliance and the psychology of justice: Mapping the field. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion* (S. 41-69). Aldershot: Ashgate.

## Anhang

Im Anhang werden die einzelnen Bildschirmseiten und Versuchsbedingungen der Studie 1 (Anhang A) und Studie 2 (Anhang B) dargestellt. Sofern Seiten in Studie 2 unverändert zu Studie 1 vorgegeben wurden, erfolgt nur der Hinweis in Anhang A, dass diese ident sind. Die Darstellung der Seiten folgt der Reihenfolge wie sie in den Studien verwendet wurden.

### *Anhang A*

#### A1: Begrüßung mit Hinweis auf Incentivierung und Instruktion



---

#### **Sehr geehrte Teilnehmerin! Sehr geehrter Teilnehmer!**

Vielen Dank, dass Sie sich dazu bereit erklärt haben an dieser Studie zum Thema finanzielle Entscheidungen teilzunehmen. Ihre Daten werden anonym gespeichert und Rückschlüsse auf Ihre Person sind nicht möglich.

Sie werden im Laufe der Studie eine finanzielle Entscheidung treffen, welche den Geldbetrag bestimmt den Sie am Ende ausgezahlt bekommen. Sie können einen Geldbetrag zwischen 0 EUR und maximal 5 EUR verdienen. In dieser Studie wird die Währung Experimental Currency Units (ECU) verwendet (Umrechnungskurs: 2.600 ECU = 1,00 EUR).

Lesen Sie bitte alle Instruktionen aufmerksam durch. Sollten Sie Fragen haben, melden Sie sich bitte per Handzeichen bei der Testleitung.

Klicken Sie bitte auf „Weiter“, um die Studie zu beginnen.

Weiter

---

Universität Wien – 2015

Es folgt nun ein fiktives Szenario, in das Sie sich hineinversetzen sollen.

Bitte lesen Sie dieses aufmerksam durch!

Weiter

## A2: Einstiegsszenario

Stellen Sie sich vor, Sie sind UnternehmerIn und InhaberIn eines eigenen Geschäfts. Mit Ihrem Geschäft haben Sie sich auf einer Einkaufsstraße angesiedelt und verfügen über eine große Verkaufsfläche wo Sie überwiegend Artikel für den Campingbedarf anbieten. In den letzten Jahren klagen Sie zunehmend über rückläufige Einnahmen, da mehr und mehr potenzielle KundInnen lieber über diverse Onlineshops einkaufen, als zu Ihnen in den Laden zu kommen.

Da Ihre Buchhalterin erkrankt ist und für unabsehbare Zeit ausfällt, übernehmen Sie ihre Tätigkeiten bis ein passender Ersatz gefunden wurde. Daher sind nun Sie dafür verantwortlich, dass neben der Bezahlung der Waren, der Miete, Ihrer MitarbeiterInnen und so weiter, die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde gezahlt wird.

Da Sie nur wenig Erfahrung damit haben, hat Ihnen Ihre kranke Buchhalterin als Hilfestellung folgende Information übermittelt: Per Gesetz sind Sie dazu verpflichtet die Umsatzsteuer (= Mehrwertsteuer, kurz MwSt.) auf die von Ihnen angebotenen Artikel zu erheben. Diese beträgt 20% des Verkaufspreises und wird immer in der Mitte des Folgemonats an die Steuerbehörde gezahlt.

Weiter

### A3: Versuchsbedingung Text/Integration

Für die Bilanzierung gehen Sie zunächst alle Belege durch. Die Arbeit ist ausgesprochen mühsam, da durch den Ausfall Ihrer Buchhalterin ein ziemliches Chaos entstanden ist.

Schließlich stellen Sie fest, dass Sie im vergangenen Monat Waren im Wert von 36.000 ECU verkauft haben, welche sich nun in Ihrer Kasse befinden.

Das Ergebnis ist für Sie einigermaßen ernüchternd, denn von Ihren Einnahmen müssen noch Ihre Ausgaben abgezogen werden. Sorgfältig rechnen Sie alle Ihre Posten durch. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Sie für den Wareneinkauf, die Miete, Ihre MitarbeiterInnen, usw. im vergangenen Monat 23.000 ECU ausgegeben haben.

Nach Abzug aller Ausgaben verbleibt Ihnen daher ein Gewinn von 13.000 ECU von dem Sie noch 6.000 ECU Umsatzsteuer, welche Sie von den KundInnen eingenommen haben, an die Steuerbehörde zahlen müssen.

Weiter

### A4: Versuchsbedingung Text/Separation

Für die Bilanzierung gehen Sie zunächst alle Belege durch. Die Arbeit ist ausgesprochen mühsam, da durch den Ausfall Ihrer Buchhalterin ein ziemliches Chaos entstanden ist.

Schließlich stellen Sie fest, dass Sie im vergangenen Monat Waren im Wert von 30.000 ECU verkauft haben, welche sich nun in Ihrer Kasse befinden. Zusätzlich haben Sie 6.000 ECU Umsatzsteuer, welche Sie beiseitegelegt haben, von den KundInnen eingenommen und müssen diese noch an die Steuerbehörde weiterleiten.

Das Ergebnis ist für Sie einigermaßen ernüchternd, denn von Ihren Einnahmen müssen noch Ihre Ausgaben abgezogen werden. Sorgfältig rechnen Sie alle Ihre Posten durch. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Sie für den Wareneinkauf, die Miete, Ihre MitarbeiterInnen, usw. im vergangenen Monat 23.000 ECU ausgegeben haben.

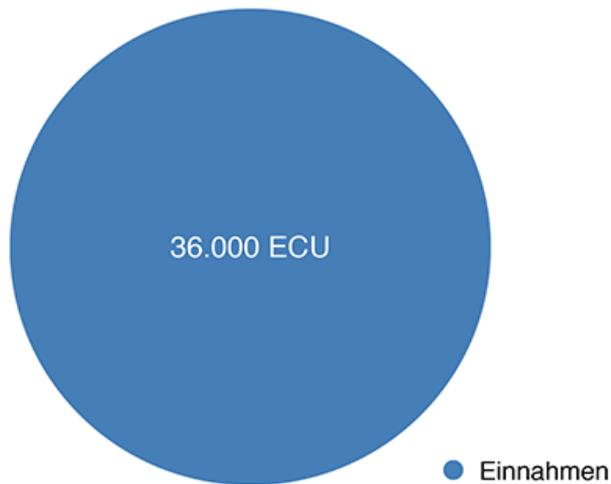
Nach Abzug aller Ausgaben verbleibt Ihnen daher ein Gewinn von 7.000 ECU.

Weiter

## A5: Versuchsbedingung Text & Graphik/Integration

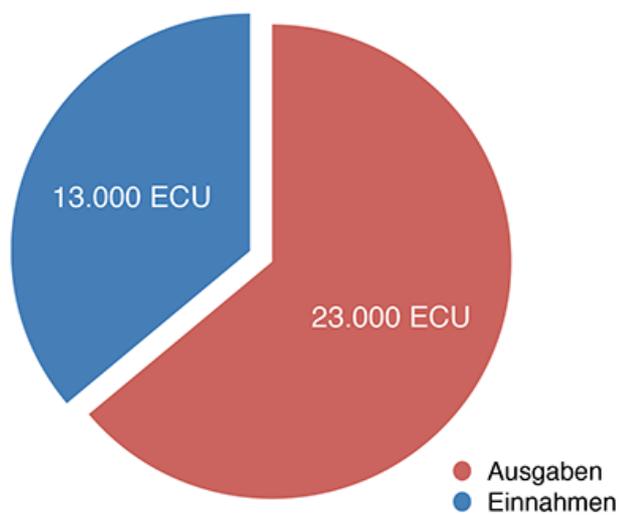
Für die Bilanzierung gehen Sie zunächst alle Belege durch. Die Arbeit ist ausgesprochen mühsam, da durch den Ausfall Ihrer Buchhalterin ein ziemliches Chaos entstanden ist.

Schließlich stellen Sie fest, dass Sie im vergangenen Monat Waren im Wert von 36.000 ECU verkauft haben, welche sich nun in Ihrer Kasse befinden.



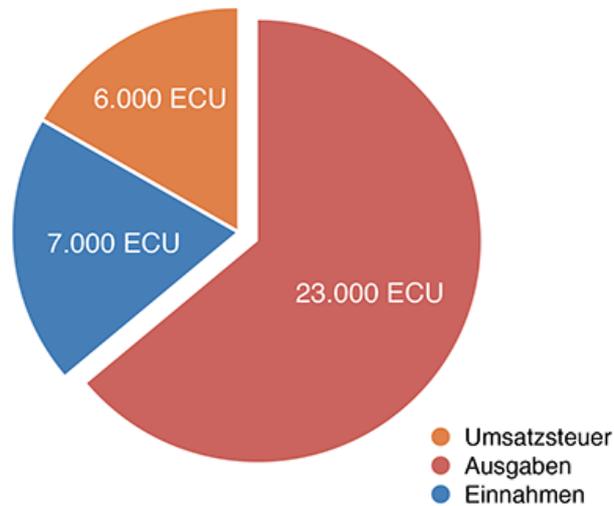
Weiter

Das Ergebnis ist für Sie einigermaßen ermutigend, denn von Ihren Einnahmen müssen noch Ihre Ausgaben abgezogen werden. Sorgfältig rechnen Sie alle Ihre Posten durch. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Sie für den Wareneinkauf, die Miete, Ihre MitarbeiterInnen, usw. im vergangenen Monat 23.000 ECU ausgegeben haben.



Weiter

Nach Abzug aller Ausgaben verbleibt Ihnen daher ein Gewinn von 13.000 ECU von dem Sie noch 6.000 ECU Umsatzsteuer, welche Sie von den KundInnen eingenommen haben, an die Steuerbehörde zahlen müssen.

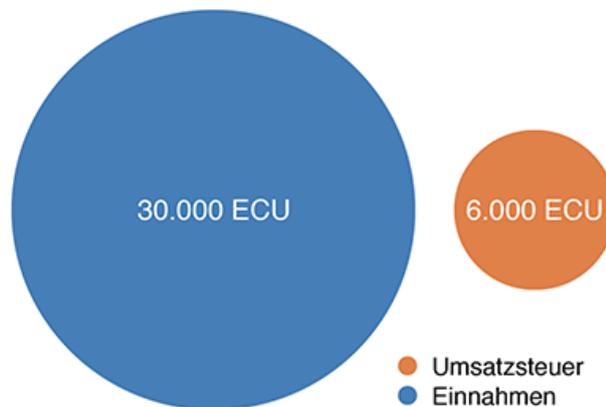


Weiter

#### A6: Versuchsbedingung Text & Graphik/Separation

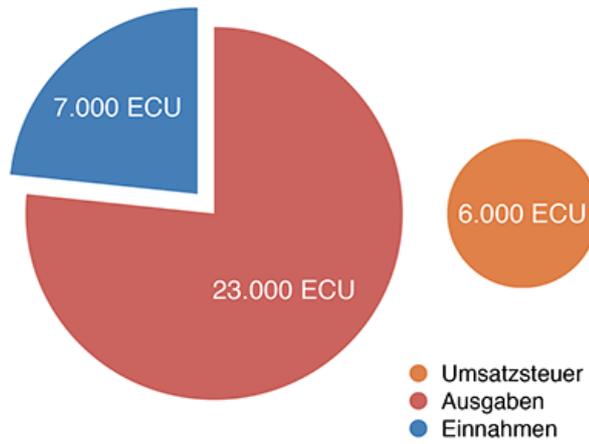
Für die Bilanzierung gehen Sie zunächst alle Belege durch. Die Arbeit ist ausgesprochen mühsam, da durch den Ausfall Ihrer Buchhalterin ein ziemliches Chaos entstanden ist.

Schließlich stellen Sie fest, dass Sie im vergangenen Monat Waren im Wert von 30.000 ECU verkauft haben, welche sich nun in Ihrer Kasse befinden. Zusätzlich haben Sie 6.000 ECU Umsatzsteuer, welche Sie beiseitegelegt haben, von den KundInnen eingenommen und müssen diese noch an die Steuerbehörde weiterleiten.



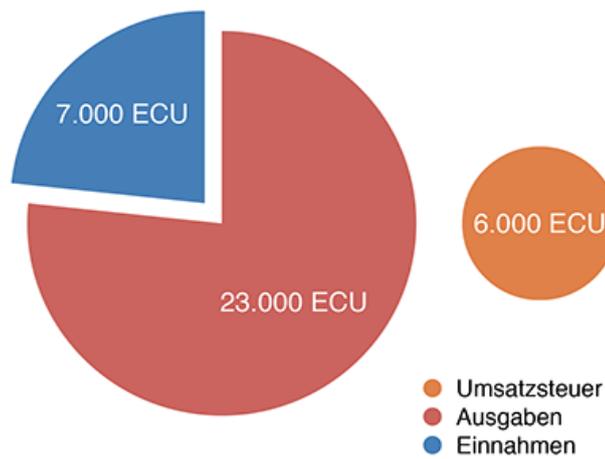
Weiter

Das Ergebnis ist für Sie einigermaßen ermutigend, denn von Ihren Einnahmen müssen noch Ihre Ausgaben abgezogen werden. Sorgfältig rechnen Sie alle Ihre Posten durch. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Sie für den Wareneinkauf, die Miete, Ihre MitarbeiterInnen, usw. im vergangenen Monat 23.000 ECU ausgegeben haben.



Weiter

Nach Abzug aller Ausgaben verbleibt Ihnen daher ein Gewinn von 7.000 ECU.



Weiter

## A7: Versuchsbedingung Video – Instruktion und Beispiel Video/Integration

### Bitte lesen Sie folgende Information komplett durch!

Bitte setzen Sie nun die vor Ihnen liegenden Kopfhörer auf. Auf der übernächsten Seite werden Sie ein Video von ca. 90 Sekunden zu sehen bekommen. Bitte schauen Sie sich dieses **aufmerksam und vollständig** an.

Das Video ist auf der Plattform youtube eingebettet. Bitte starten Sie das Video indem Sie auf "Play" drücken. Sie können das Video beliebig oft ansehen, falls Sie es aus Verständnisgründen mehrmals sehen möchte. Warten Sie dafür bis erneut eine "Play-Taste" im Videofenster erscheint.

Sollten Sie technische Schwierigkeiten haben (Ton oder Video), wenden Sie sich bitte per Handzeichen an die Testleitung.

Weiter



Weiter

## A8: Erfassung der Steuerehrlichkeit – Versuchsbedingung Integration

Mit Ihrem Geschäft für den Campingbedarf haben Sie demnach 13.000 ECU erwirtschaftet, die sich in Ihrer Kasse befinden. Einen Teil davon stellt die Umsatzsteuer dar.

Die Umsatzsteuer in der Höhe von 6.000 ECU ist nun an die Steuerbehörde zu zahlen.

**Um den Gewinn eventuell zu erhöhen, legen Sie nun bitte fest, welchen Betrag an Umsatzsteuer Sie zahlen. Sie können dazu einen Betrag zwischen 0 und 6.000 ECU wählen.**

Denken Sie daran, dass die Steuerbehörde auch Steuerprüfungen durchführt. Die Wahrscheinlichkeit für eine Steuerprüfung beträgt 10%. Im Falle einer Prüfung eines nicht korrekt gezahlten Steuerbetrags muss der fehlende Steuerbetrag plus eine Geldstrafe in Höhe der Hälfte dieses Betrags nachgezahlt werden.

**Tragen Sie den Steuerbetrag in das untenstehende Feld ein und klicken Sie im Anschluss auf „Steuern überweisen“.**

Umsatzsteuer: Wählen Sie einen Betrag zwischen 0 und 6.000 ECU

Steuern überweisen

## A9: Erfassung der Steuerehrlichkeit – Versuchsbedingung Separation

Mit Ihrem Geschäft für den Campingbedarf haben Sie demnach 7.000 ECU erwirtschaftet, die sich in Ihrer Kasse befinden.

Die Umsatzsteuer in der Höhe von 6.000 ECU, die sie beiseitegelegt haben, ist nun an die Steuerbehörde weiterzuleiten.

**Um den Gewinn eventuell zu erhöhen, legen Sie nun bitte fest, welchen Betrag an Umsatzsteuer Sie weiterleiten. Sie können dazu einen Betrag zwischen 0 und 6.000 ECU wählen.**

Denken Sie daran, dass die Steuerbehörde auch Steuerprüfungen durchführt. Die Wahrscheinlichkeit für eine Steuerprüfung beträgt 10%. Im Falle einer Prüfung eines nicht korrekt gezahlten Steuerbetrags muss der fehlende Steuerbetrag plus eine Geldstrafe in Höhe der Hälfte dieses Betrags nachgezahlt werden.

**Tragen Sie den Steuerbetrag in das untenstehende Feld ein und klicken Sie im Anschluss auf „Steuern überweisen“.**

Umsatzsteuer: Wählen Sie einen Betrag zwischen 0 und 6.000 ECU

Steuern überweisen

## A10: Erfassung der Steuerehrlichkeit – Versuchsbedingung Video inkl. ESt./Integration

Mit Ihrem Geschäft für den Campingbedarf haben Sie demnach 13.000 ECU erwirtschaftet, die sich in Ihrer Kasse befinden. Einen Teil davon stellt die Umsatzsteuer dar.

Die Umsatzsteuer in der Höhe von 6.000 ECU ist nun an die Steuerbehörde zu zahlen.

**Um den Gewinn eventuell zu erhöhen, legen Sie nun bitte fest, welchen Betrag an Umsatzsteuer Sie zahlen. Sie können dazu einen Betrag zwischen 0 und 6.000 ECU wählen.**

Denken Sie daran, dass die Steuerbehörde auch Steuerprüfungen durchführt. Die Wahrscheinlichkeit für eine Steuerprüfung beträgt 10%. Im Falle einer Prüfung eines nicht korrekt gezahlten Steuerbetrags muss der fehlende Steuerbetrag plus eine Geldstrafe in Höhe der Hälfte dieses Betrags nachgezahlt werden.

**Tragen Sie die Steuerbeträge in die untenstehenden Felder ein und klicken Sie im Anschluss auf „Steuern überweisen“.**

Umsatzsteuer: Wählen Sie einen Betrag zwischen 0 und 6.000 ECU

Einkommenssteuer: Wählen Sie einen Betrag zwischen 0 und 2.800 ECU

Steuern überweisen

## A11: Erfassung der Steuerehrlichkeit – Versuchsbedingung Video inkl. ESt./Separation

Mit Ihrem Geschäft für den Campingbedarf haben Sie demnach 7.000 ECU erwirtschaftet, die sich in Ihrer Kasse befinden.

Die Umsatzsteuer in der Höhe von 6.000 ECU, die sie beiseitegelegt haben, ist nun an die Steuerbehörde weiterzuleiten.

**Um den Gewinn eventuell zu erhöhen, legen Sie nun bitte fest, welchen Betrag an Umsatzsteuer Sie weiterleiten. Sie können dazu einen Betrag zwischen 0 und 6.000 ECU wählen.**

Denken Sie daran, dass die Steuerbehörde auch Steuerprüfungen durchführt. Die Wahrscheinlichkeit für eine Steuerprüfung beträgt 10%. Im Falle einer Prüfung eines nicht korrekt gezahlten Steuerbetrags muss der fehlende Steuerbetrag plus eine Geldstrafe in Höhe der Hälfte dieses Betrags nachgezahlt werden.

**Tragen Sie die Steuerbeträge in die untenstehenden Felder ein und klicken Sie im Anschluss auf „Steuern überweisen“.**

Umsatzsteuer: Wählen Sie einen Betrag zwischen 0 und 6.000 ECU

Einkommenssteuer: Wählen Sie einen Betrag zwischen 0 und 2.800 ECU

Steuern überweisen

A12: Erfassung der zu zahlenden Steuerlast (identisch zu Studie 2) und Instrument zur Erfassung der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche Steuerlast

Bitte vervollständigen Sie die folgende Aussage.

Versetzen Sie sich bitte wieder in die Entscheidungssituation zurück!

Meine zu zahlende Steuerlast macht  % meiner Gesamteinnahmen aus.

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
Das Geld, das ich als Umsatzsteuer zahle, habe ich nie wirklich als mein Geld gesehen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich empfinde die Steuerlast als zu hoch.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Beim Zahlen der Umsatzsteuer an die Steuerbehörde sehe ich mich als Steuerzahler.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alles in allem zahle ich gerne die Umsatzsteuer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn ich die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zahle, sinkt die Höhe meines Gewinns.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mir fällt es schwer die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zu zahlen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

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
Die Last der Umsatzsteuer wird von den KundInnen getragen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Beim Zahlen der Umsatzsteuer sehe ich mich als verlängerter Arm der Steuerbehörde, der Geld von den KundInnen für den Staat einsammelt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich fühle mich moralisch verpflichtet die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zu zahlen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Umsatzsteuer stellt für mich keine zusätzliche Belastung dar, da sie von den KundInnen gezahlt wird.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Weiter

## A13: PANAS

Versetzen Sie sich bitte wieder in die Entscheidungssituation zurück!

Wenn ich an das Zahlen der Umsatzsteuer denke, fühle ich mich...

	ganz wenig oder gar nicht	ein bisschen	einiger- maßen	erheblich	äußerst
aktiv	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
bekümmert	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
interessiert	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
freudig erregt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
verärgert	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
stark	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
schuldig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
erschrocken	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
feindselig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
angeregt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
stolz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
gereizt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
begeistert	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
beschämt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
wach	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
nervös	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
entschlossen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
aufmerksam	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
durcheinander	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ängstlich	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Weiter

## A14: Post-experimenteller Fragebogen – Instruktion (identisch zu Studie 2)

Auf den nächsten Seiten folgen noch einige kurze Fragen zu Ihrer Person.

Weiter

## A15: Mental Accounting Scale (identisch zu Studie 2)

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

Weiter

## A16: Risikobereitschaft (identisch zu Studie 2)

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

Bitte geben Sie auf einer Skala von 1 (stark Risiko vermeidend) bis 7 (stark Risiko suchend) an, wie sehr Sie den nachfolgenden Aussagen persönlich zustimmen.

	stark Risiko vermeidend							stark Risiko suchend
	1	2	3	4	5	6	7	
Würden Sie sich im Allgemeinen als jemand beschreiben, der bereit ist Risiken einzugehen, oder als jemand, der das Risiko vermeidet?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Wie würden Sie Ihr Risikoverhalten in finanziellen Angelegenheiten beschreiben?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Wie würden Sie Ihr Risikoverhalten in Bezug auf Steuerhinterziehung einschätzen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Bitte geben Sie auf einer Skala von 1 (niemals gerechtfertigt) bis 7 (immer gerechtfertigt) an, wie sehr Sie den nachfolgenden Aussagen persönlich zustimmen.

	niemals gerechtfertigt							immer gerechtfertigt
	1	2	3	4	5	6	7	
Ist Steuerhinterziehung Ihrer Meinung nach nie gerechtfertigt, immer gerechtfertigt, oder manchmal gerechtfertigt?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Weiter

## A17: Wissenstest zur Umsatzsteuer (identisch zu Studie 2)

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen zur Umsatzsteuer in Österreich. Sofern keine anderen Angaben gemacht werden, gilt immer eine Antwortalternative als richtig. Klicken Sie bitte diese an!

**Wie hoch ist der reguläre Umsatzsteuersatz in Österreich?**

- 20%
- 28%
- 18%
- 10%
- 8%

**Wie hoch ist der reduzierte Umsatzsteuersatz in Österreich?**

- 20%
- 28%
- 18%
- 10%
- 8%

**Wer wird mit der Umsatzsteuer belastet?**

- Hersteller
- Endverbraucher
- Verkäufer
- Zwischenhändler
- Gemeinde

**Welche der folgenden Antwortalternativen ist hinsichtlich der Umsatzsteuer in Österreich korrekt?**

- Als Konsument bin ich von Umsatzsteuererhöhungen nicht betroffen.
- Als Endverbraucher bezahle ich die Umsatzsteuer im Zuge meiner Umsatzsteuer-Jahreserklärung.
- Auf Rechnungen muss die verrechnete Umsatzsteuer nicht explizit ausgewiesen werden.
- Brutto- und Nettoverkaufspreis unterscheiden sich für mich als Konsument nicht.
- Die Umsatzsteuer muss auf Preisetiketten nicht explizit ausgewiesen werden.

Weiter

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen zur Umsatzsteuer in Österreich. Sofern keine anderen Angaben gemacht werden, gilt immer eine Antwortalternative als richtig. Klicken Sie bitte diese an!

**Wie kann die Rolle des Selbständigen im Kontext der Umsatzsteuer am ehesten beschrieben werden?**

- Unbezahlter Steuereintreiber
- Steuerzahler
- Bezahlter Steuereintreiber
- Unbeteiligter Zuschauer
- Profiteur

**Angenommen der Umsatzsteuersatz für Elektroartikel/Haushaltsgeräte beträgt 20%. Herr Müller kauft ein Handy um 120 EUR. Wie viel Euro Umsatzsteuer sind im Preis enthalten?**

- 0,00 EUR
- 20,00 EUR
- 12,50 EUR
- 24,00 EUR
- 6,00 EUR

**Welche der folgenden Produktkategorien werden in Österreich mit dem ermäßigten Steuersatz verrechnet? (mehr als eine Antwortalternative richtig)**

- Möbel
- Bücher
- Autos
- Lebensmittel
- Spielwaren

**Angenommen der Umsatzsteuersatz für Elektroartikel/Haushaltsgeräte beträgt 20%. Frau Müller möchte einen Wasserkocher kaufen. Der Nettoverkaufspreis des Wasserkochers beträgt 50 EUR. Für wie viel Geld wird Frau Müller der Wasserkocher verkauft?**

- 60,00 EUR
- 50,00 EUR
- 57,50 EUR
- 67,50 EUR
- 40,00 EUR

Weiter

## A18: Soziodemographische Daten (identisch zu Studie 2)

Zum Schluss bitten wir Sie folgende Angaben zu Ihrer Person zu machen.

**Bitte geben Sie Ihr Alter an.**

**Bitte geben Sie Ihr Geschlecht an.**

- weiblich  
 männlich

**Bitte geben Sie Ihre Staatszugehörigkeit an.**

- Österreich  
 Deutschland  
 Schweiz  
 Andere

**Sind Sie zur Zeit StudentIn?**

- ja  
 nein

**Bitte geben Sie Ihre Hauptstudienrichtung an.**

**Bitte geben Sie Ihre höchste abgeschlossene Schulausbildung an.**

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

**Sind Sie zur Zeit erwerbstätig?**

- ja, angestellt  
 ja, selbstständig  
 nein

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

- 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

	keine Erfahrung						sehr viel Erfahrung
	1	2	3	4	5	6	7
Wie viel Erfahrung haben Sie mit dem Zahlen von Steuern?	<input type="radio"/>						

Weiter

## A19: Ausbezahlung – Beispiel

**Vielen Dank** für Ihre Teilnahme! Wir bitten Sie diese Seite **nicht** zu schließen und **nicht** auf den Button zu drücken! Bitte melden Sie sich per Handzeichen bei der Testleitung und bleiben bis zum Ende sitzen.

Sie haben 300 ECU Umsatzsteuer gezahlt. Ihr Gewinn beträgt somit **12700 ECU (4.9 EUR)**, wenn keine Prüfung stattfindet. Im Falle einer Prüfung beträgt ihr Gewinn **4150 ECU (1.6 EUR)**.

NICHT drücken!

## A20: Ende



Bitte auf "weiter" drücken um die Befragung abzuschließen und die Daten zu speichern.

Weiter

## **Anhang B**

### B1: Begrüßung und Instruktion



#### **Sehr geehrte Teilnehmerin! Sehr geehrter Teilnehmer!**

Vielen Dank, dass Sie sich dazu bereit erklärt haben an dieser Studie zum Thema finanzielle Entscheidungen teilzunehmen. Ihre Daten werden anonym gespeichert und Rückschlüsse auf Ihre Person sind nicht möglich.

Lesen Sie bitte alle Instruktionen aufmerksam durch.

Klicken Sie bitte auf „Weiter“, um die Studie zu beginnen.

Weiter

---

Martina Brandtner, Universität Wien

Es folgt auf den nächsten drei Seiten ein fiktives Szenario,  
in das Sie sich hineinversetzen sollen.

**Bitte lesen Sie dieses sehr aufmerksam durch.**

**Die Informationen sind sehr wichtig für den weiteren Verlauf der Studie.**

Weiter

## B2: Einstiegsszenario Seite 1

Stellen Sie sich vor, Sie sind UnternehmerIn und InhaberIn eines eigenen Geschäfts. Mit Ihrem Geschäft haben Sie sich auf einer Einkaufsstraße angesiedelt und verfügen über eine große Verkaufsfläche, wo Sie überwiegend Artikel für den Campingbedarf anbieten. In den letzten Jahren klagen Sie zunehmend über rückläufige Einnahmen, da mehr und mehr potenzielle KundInnen lieber über diverse Onlineshops einkaufen, als in ein Geschäft zu gehen.



Weiter

### B3: Einstiegsszenario Seite 2 – Versuchsbedingung Integration

Da Ihre Buchhalterin erkrankt ist und für unabsehbare Zeit ausfällt, übernehmen Sie ihre Tätigkeiten bis ein passender Ersatz gefunden wurde. Daher sind nun Sie dafür verantwortlich, dass neben der Bezahlung der Waren, der Miete, Ihrer MitarbeiterInnen und weiterer anfallender Kosten, die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde gezahlt wird.

Da Sie nur wenig Erfahrung damit haben, hat Ihnen Ihre kranke Buchhalterin als Hilfestellung folgende Information übermittelt: Per Gesetz sind Sie dazu verpflichtet die Umsatzsteuer (= Mehrwertsteuer, kurz MwSt.) an die Steuerbehörde zu zahlen. Diese beträgt 20% für die von Ihnen angebotenen Artikel und ist im Verkaufspreis bereits inkludiert.

Weiter

### B4: Einstiegsszenario Seite 2 – Versuchsbedingung Separation

Da Ihre Buchhalterin erkrankt ist und für unabsehbare Zeit ausfällt, übernehmen Sie ihre Tätigkeiten bis ein passender Ersatz gefunden wurde. Daher sind nun Sie dafür verantwortlich, dass neben der Bezahlung der Waren, der Miete, Ihrer MitarbeiterInnen und weiterer anfallender Kosten, die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde weitergeleitet wird.

Da Sie nur wenig Erfahrung damit haben, hat Ihnen Ihre kranke Buchhalterin als Hilfestellung folgende Information übermittelt: Per Gesetz sind Sie dazu verpflichtet die Umsatzsteuer (= Mehrwertsteuer, kurz MwSt.) an die Steuerbehörde weiterzuleiten. Diese beträgt 20% für die von Ihnen angebotenen Artikel und muss zum Verkaufspreis noch hinzugerechnet werden.

Weiter

### B5: Einstiegsszenario Seite 3

Um die Entwicklung Ihres Unternehmens im Auge zu behalten, erstellen Sie nun eine Bilanz über den vergangenen Monat. Die Bilanz wird in der Währung ECU (Experimental Currency Units) erstellt.

Weiter

## B6: Versuchsbedingung Text/Integration

Für die Bilanzierung gehen Sie zunächst alle Belege durch. Die Arbeit ist ausgesprochen mühsam, da durch den Ausfall Ihrer Buchhalterin ein ziemliches Chaos entstanden ist.

Schließlich stellen Sie fest, dass Sie im vergangenen Monat Waren im Wert von 36.000 ECU verkauft haben, welche sich nun in Ihrer Kasse befinden.

Das Ergebnis ist für Sie einigermaßen ernüchternd, denn von Ihren Einnahmen müssen noch Ihre Ausgaben abgezogen werden. Sorgfältig rechnen Sie alle Ihre Posten durch. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Sie für den Wareneinkauf, die Miete, Ihre MitarbeiterInnen, usw. noch Rechnungen in Höhe von 23.000 ECU bezahlen müssen.

Nach Abzug aller Ausgaben besitzen Sie daher einen Gewinn von 13.000 ECU. Hiervon müssen Sie 6.000 ECU Umsatzsteuer, welche Sie von den KundInnen eingenommen haben, an die Steuerbehörde zahlen. Neben der Umsatzsteuer ist noch die Einkommensteuer in der Höhe von 2.800 ECU an die Steuerbehörde zu zahlen. Der Wert errechnet sich aus 40% Ihres Gewinns.

Weiter

## B7: Versuchsbedingung Text/Separation

Für die Bilanzierung gehen Sie zunächst alle Belege durch. Die Arbeit ist ausgesprochen mühsam, da durch den Ausfall Ihrer Buchhalterin ein ziemliches Chaos entstanden ist.

Schließlich stellen Sie fest, dass Sie im vergangenen Monat Waren im Wert von 30.000 ECU verkauft haben, welche sich nun in Ihrer Kasse befinden. Zusätzlich haben Sie 6.000 ECU Umsatzsteuer, welche Sie beiseitegelegt haben, von den KundInnen eingenommen und müssen diese noch an die Steuerbehörde weiterleiten.

Das Ergebnis ist für Sie einigermaßen ernüchternd, denn von Ihren Einnahmen müssen noch Ihre Ausgaben abgezogen werden. Sorgfältig rechnen Sie alle Ihre Posten durch. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Sie für den Wareneinkauf, die Miete, Ihre MitarbeiterInnen, usw. noch Rechnungen in Höhe von 23.000 ECU bezahlen müssen.

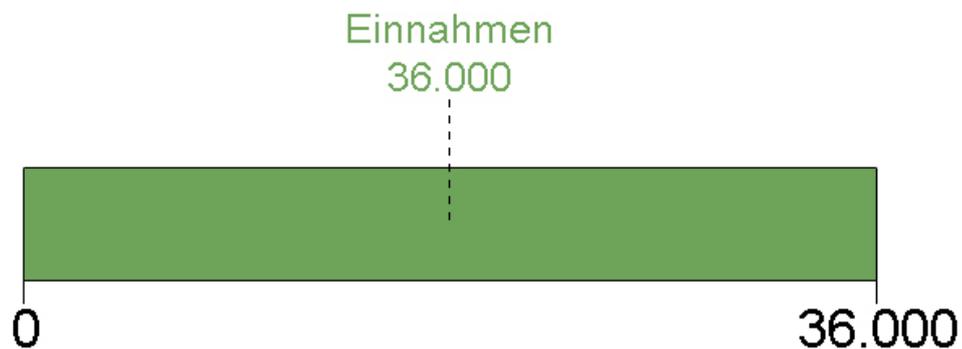
Nach Abzug aller Ausgaben besitzen Sie daher einen Gewinn von 7.000 ECU. Hiervon ist noch die Einkommensteuer in der Höhe von 2.800 ECU an die Steuerbehörde zu zahlen. Der Wert errechnet sich aus 40% Ihres Gewinns.

Weiter

## B8: Versuchsbedingung Text & Graphik/Integration

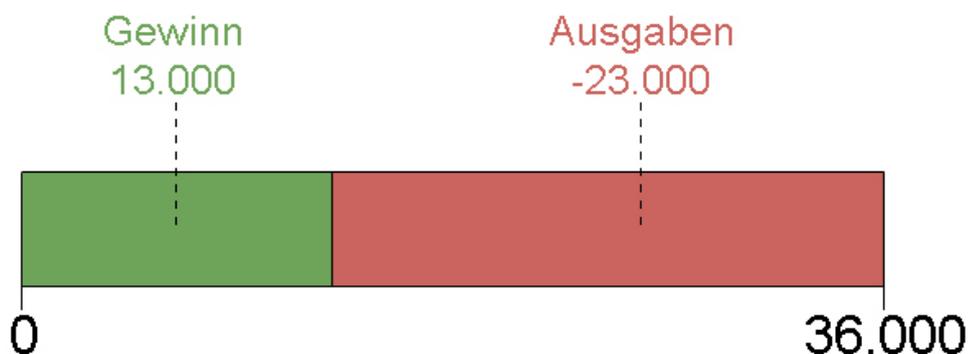
Für die Bilanzierung gehen Sie zunächst alle Belege durch. Die Arbeit ist ausgesprochen mühsam, da durch den Ausfall Ihrer Buchhalterin ein ziemliches Chaos entstanden ist.

Schließlich stellen Sie fest, dass Sie im vergangenen Monat Waren im Wert von 36.000 ECU verkauft haben, welche sich nun in Ihrer Kasse befinden.

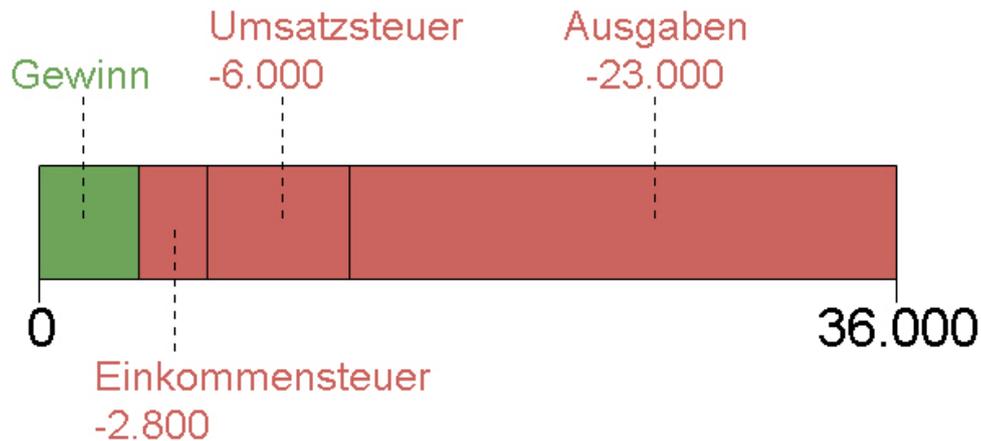


Das Ergebnis ist für Sie einigermaßen ermutigend, denn von Ihren Einnahmen müssen noch Ihre Ausgaben abgezogen werden. Sorgfältig rechnen Sie alle Ihre Posten durch. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Sie für den Wareneinkauf, die Miete, Ihre MitarbeiterInnen, usw. noch Rechnungen in Höhe von 23.000 ECU bezahlen müssen.

Nach Abzug aller Ausgaben besitzen Sie daher einen Gewinn von 13.000 ECU.



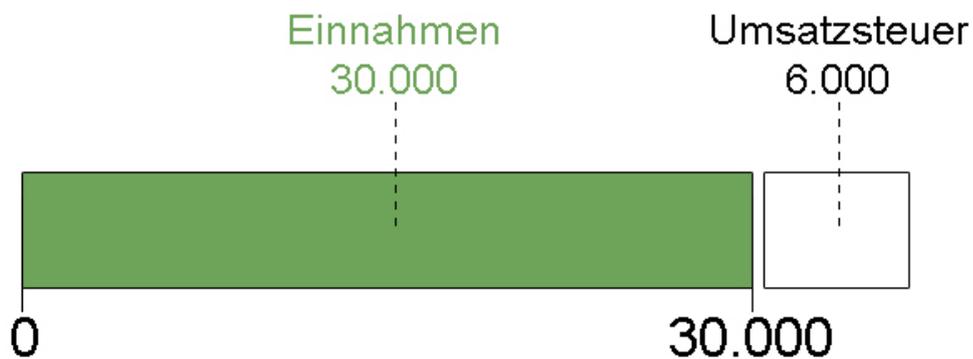
Hiervon müssen Sie 6.000 ECU Umsatzsteuer, welche Sie von den KundInnen eingenommen haben, an die Steuerbehörde zahlen. Neben der Umsatzsteuer ist noch die Einkommensteuer in der Höhe von 2.800 ECU an die Steuerbehörde zu zahlen. Der Wert errechnet sich aus 40% Ihres Gewinns.



### B9: Versuchsbedingung Text & Graphik/Separation

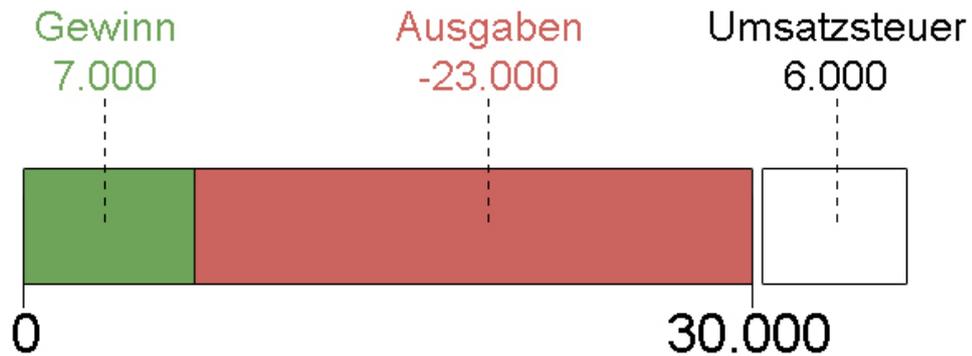
Für die Bilanzierung gehen Sie zunächst alle Belege durch. Die Arbeit ist ausgesprochen mühsam, da durch den Ausfall Ihrer Buchhalterin ein ziemliches Chaos entstanden ist.

Schließlich stellen Sie fest, dass Sie im vergangenen Monat Waren im Wert von 30.000 ECU verkauft haben, welche sich nun in Ihrer Kasse befinden. Zusätzlich haben Sie 6.000 ECU Umsatzsteuer, welche Sie beiseitegelegt haben, von den KundInnen eingenommen und müssen diese noch an die Steuerbehörde weiterleiten.

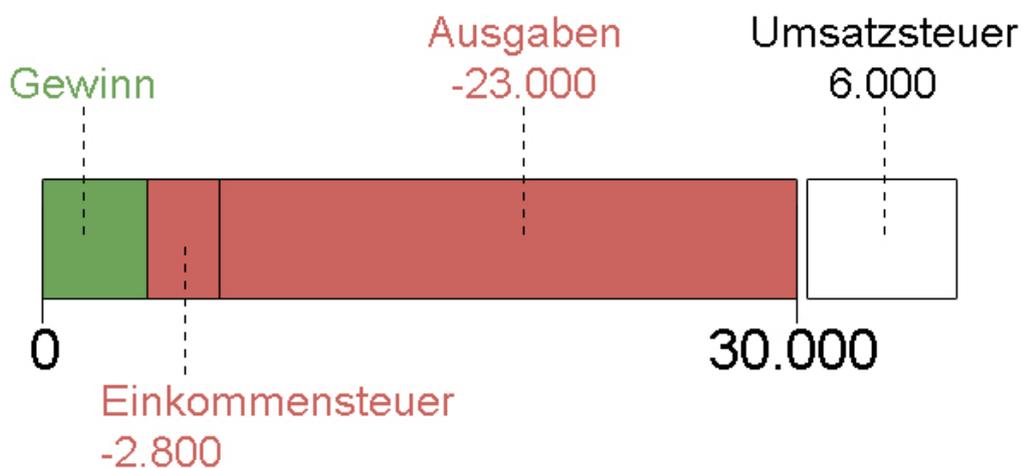


Das Ergebnis ist für Sie einigermaßen ermutigend, denn von Ihren Einnahmen müssen noch Ihre Ausgaben abgezogen werden. Sorgfältig rechnen Sie alle Ihre Posten durch. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Sie für den Wareneinkauf, die Miete, Ihre MitarbeiterInnen, usw. noch Rechnungen in Höhe von 23.000 ECU bezahlen müssen.

Nach Abzug aller Ausgaben besitzen Sie daher einen Gewinn von 7.000 ECU.



Hiervon ist noch die Einkommensteuer in der Höhe von 2.800 ECU an die Steuerbehörde zu zahlen. Der Wert errechnet sich aus 40% Ihres Gewinns.



## B10: Erfassung der Steuerehrlichkeit – Versuchsbedingung Integration

Mit Ihrem Geschäft für den Campingbedarf haben Sie demnach 13.000 ECU erwirtschaftet.

Die Umsatzsteuer in der Höhe von 6.000 ECU ist nun an die Steuerbehörde zu zahlen.

Ebenso ist Ihre Einkommensteuer in der Höhe von 2.800 ECU an die Steuerbehörde zu zahlen.

Aufgrund Ihrer angespannten geschäftlichen Situation, spielen Sie mit dem Gedanken, einen Teil der fälligen Steuer nicht zu deklarieren.

**Als Antwort tragen Sie bitte einen Prozentwert von 0 bis 100 in die unten stehenden Felder ein!**

Wie wahrscheinlich wäre es für Sie in dieser Situation...

... den gesamten Betrag an **Umsatzsteuer** zu zahlen?

... den gesamten Betrag an **Einkommensteuer** zu zahlen?

**Bedenken Sie:** Sollten Sie Steuern hinterzogen haben und werden von der Steuerbehörde geprüft, dann fällt eine Strafe in zweifacher Höhe des hinterzogenen Betrags an.

Weiter

## B11: Erfassung der Steuerehrlichkeit – Versuchsbedingung Separation

Mit Ihrem Geschäft für den Campingbedarf haben Sie demnach 7.000 ECU erwirtschaftet.

Die Umsatzsteuer in der Höhe von 6.000 ECU ist nun an die Steuerbehörde weiterzuleiten.

Ebenso ist Ihre Einkommensteuer in der Höhe von 2.800 ECU an die Steuerbehörde zu zahlen.

Aufgrund Ihrer angespannten geschäftlichen Situation, spielen Sie mit dem Gedanken, einen Teil der fälligen Steuer nicht zu deklarieren.

**Als Antwort tragen Sie bitte einen Prozentwert von 0 bis 100 in die unten stehenden Felder ein!**

Wie wahrscheinlich wäre es für Sie in dieser Situation...

... den gesamten Betrag an **Umsatzsteuer** weiterzuleiten?

... den gesamten Betrag an **Einkommensteuer** zu zahlen?

**Bedenken Sie:** Sollten Sie Steuern hinterzogen haben und werden von der Steuerbehörde geprüft, dann fällt eine Strafe in zweifacher Höhe des hinterzogenen Betrags an.

Weiter

## B12: Erfassung der Wahrnehmung der Umsatzsteuer als persönliche 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.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
Alles in allem zahle ich gerne die Umsatzsteuer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
Die Last der Umsatzsteuer wird von den KundInnen getragen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
Wenn ich die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zahle, sinkt die Höhe meines Gewinns.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
Mir fällt es schwer die Umsatzsteuer an die Steuerbehörde zu zahlen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
Die Umsatzsteuer stellt für mich keine zusätzliche Belastung dar, da sie von den KundInnen gezahlt wird.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				

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.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
Die Umsatzsteuer belastet mich finanziell mehr als die Einkommensteuer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				

Weiter

### B13: Frage nach der Aufmerksamkeit

**Wie aufmerksam haben Sie sich die Instruktionen bzw. das Szenario zu Beginn der Studie durchgelesen?**



Sehr aufmerksam



Schnell überflogen



Nicht gelesen

**Bitte teilen Sie uns kurz mit, ob es für Sie irgendwelche Unklarheiten während der Studie gab.**

Beispielsweise:

War Ihnen nach den Instruktionen klar, was Ihre Aufgabe war?

War die Entscheidungssituation realistisch für Sie?

Waren irgendwelche Informationen uneindeutig oder verwirrend?

...

### B14: Ende



**Vielen Dank für Ihre Teilnahme!**

Diese Seite kann nun geschlossen werden.

---

Martina Brandtner, Universität Wien

## Lebenslauf

### **Martina Brandtner**

E-Mail: [martina.brandtner@live.at](mailto:martina.brandtner@live.at)

Geboren: 08.03.1991 in Wien

Nationalität: Österreich

### **Praktische bzw. Berufserfahrung**

- 10/2014 – bis dato                    **Studienassistentin am AB Wirtschaftspsychologie, Fakultät für Psychologie, Universität Wien**
- Mithilfe bei der Vorbereitung und Durchführung von Lehrveranstaltungen und Prüfungen.
  - Mitwirkung bei wissenschaftlichen Arbeiten, bei der Betreuung von Studierenden und Unterstützung im Wissenschaftsmanagement.
- 05/2015 – 11/2015                    **Praktikantin bei HILL-AMC-Management GmbH, Wien**
- Mitarbeit bei der Aktualisierung eines online Berufsberatungstools für Jugendliche, einer online Bewerbungsplattform und eines online Befragungstools zur Unternehmensgründung.
  - Recherchetätigkeiten, Durchführung von Tests zur Qualitätssicherung und Unterstützung beim Verfassen von Berichten und Präsentationen.
- 02/2013 – 08/2013                    **Buddy-Tutor für die Georgetown University**
- Unterstützung von Austauschstudierenden bei studienrelevanten Aufgaben, bei organisatorischen Tätigkeiten und dem kulturellen Austausch.
- 07/2010 – 08/2010                    **Ferialangestellte bei Instrumentation Laboratory GmbH in der Abteilung „Sales & Marketing“**
- Administrative Tätigkeiten im Beratungs- und Verkaufsprozess. Aktive Unterstützung des Teams bei der Warenkontrolle und den Nachbestellungen via SAP.
- 07/2008 – 08/2008                    **Ferialangestellte bei der Basler Versicherungs-Aktiengesellschaft in der Abteilung „Makler-Service-Center“**
- Aktualisierung von Kundendaten sowie selbständige Erstellung eines digitalen Archives.
- 07/2007 – 08/2007                    **Laborpraktikantin, Veterinärmedizinischen Universität am Institut für Medizinische Biochemie im Rahmen der GEN-AU Summer School, Auszeichnung des Abschlussprojektes**
- Durchführung von Methoden zur Proteinanalyse, vor allem der 2D-Gelelektrophorese.

## **Bildungsweg**

10/2009 – bis dato	<b>Diplomstudium Psychologie</b> Universität Wien, Schwerpunkt Wirtschaftspsychologie
10/2009 – bis dato	<b>Diplomstudium der Rechtswissenschaften,</b> Universität Wien
08/2013 – 01/2013	<b>Non-EU Student Exchange Program,</b> University of Illinois at Urbana-Champaign, Illinois, USA
09/2001 – 07/2009	<b>Bundesgymnasium</b> Heustadelgasse 4, 1220 Wien, mit modularer Oberstufe

## **Zusatzqualifikationen**

- Sehr gute EDV-Anwenderkenntnisse (MS-Office), WordPress, SPSS;
- Englisch (fließend und verhandlungssicher), Französisch (in Wort und Schrift), Spanisch (Grundkenntnisse);