



Digitalsteuer – eine Schimäre

Thomas Köster

Mit der Forderung einer Digitalsteuer werden zwei wirtschaftspolitische Herausforderungen verwoben, die eigentlich nichts miteinander zu tun haben:

1. Wir beobachten eine Verunsicherung, die durch den beschleunigten wirtschaftlichen Wandel hin zu einer Datenökonomie verursacht wird.
2. Andererseits fällt es den Internetriesen besonders leicht, internationale Steuerregime geschickt gegeneinander auszuspielen und damit zu unterwandern.

Das Phänomen der steuerlichen Bilanzoptimierung ist jedoch ein auch aus der analogen Welt bekanntes Problem. Eine Digitalsteuer löst keines der genannten Probleme, bringt aber neue Schwierigkeiten für die internationale Steuerzusammenarbeit mit sich.

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|---|
| Auch die Datenökonomie folgt ökonomischen Prinzipien | 2 |
| Steuerverschiebung ist kein digitales Phänomen | 5 |
| Fazit | 7 |
| Impressum | 9 |

Auch die Datenökonomie folgt ökonomischen Prinzipien

Die Geschäftsmodelle von Facebook und Co. basieren nicht auf Nutzungsentgelten, sondern sind auf Nutzerzahlen und die damit einhergehende Datenmacht ausgelegt. Diese Datenmacht monetarisieren sie gegenüber Werbenden und Dritten. Fundamentale Verschiebungen im Werbemarkt sind die Folge.

Dafür ist eine hohe Marktdurchdringung notwendig, denn erst dadurch lassen sich Netzwerkeffekte generieren, die den eigentlichen Mehrwert bilden. Vereinfacht gesagt: Je mehr Autofahrer Googles Kartendienst nutzen, desto mehr Informationen kann Google über die Verkehrslage sammeln und desto größer ist der Mehrwert für den einzelnen Nutzer.¹ Weil digitale Angebote quasi kostenlos, sprich zu Grenzkosten gegen Null, replizierbar sind, ist ein solches Nutzerwachstum, das sogenannte Skalieren des Geschäftsmodells, überhaupt erst möglich. Kunstschaffende und Autoren haben diese Umsonstkultur in den letzten Jahren besonders zu spüren bekommen. Inwieweit stellt diese Datenökonomie die bisherigen Wirtschaftsregeln und Prozesse gänzlich in Frage? Hier beschäftigt die Wirtschaftspolitik und Regulierer vor allem der Trend zu Monopolisierungen. Lassen wir uns auf ein Gedanken-spiel ein: Was wäre, wenn Google ab morgen kostenpflichtig wäre? Unsere Kalender wären nicht mehr zugänglich, das Navigieren mit dem Handy wäre abgestellt, die Google-Suche unmöglich usw. Die Abhängigkeit von den digitalen Helfern ist heute bereits enorm. Weil die Netzwerkeffekte jedoch von den Nutzerzahlen abhängig sind, wäre die Beschränkung des Zugangs zu den Angeboten allerdings nicht rational.

Fundamentale
 Verschiebungen
 im Werbemarkt

Kunstschaffende
 und Autoren haben
 die Umsonstkultur
 besonders zu spüren
 bekommen.

Börsenwerte: Digitale Blase?

Tabelle 1: Größte Unternehmen weltweit

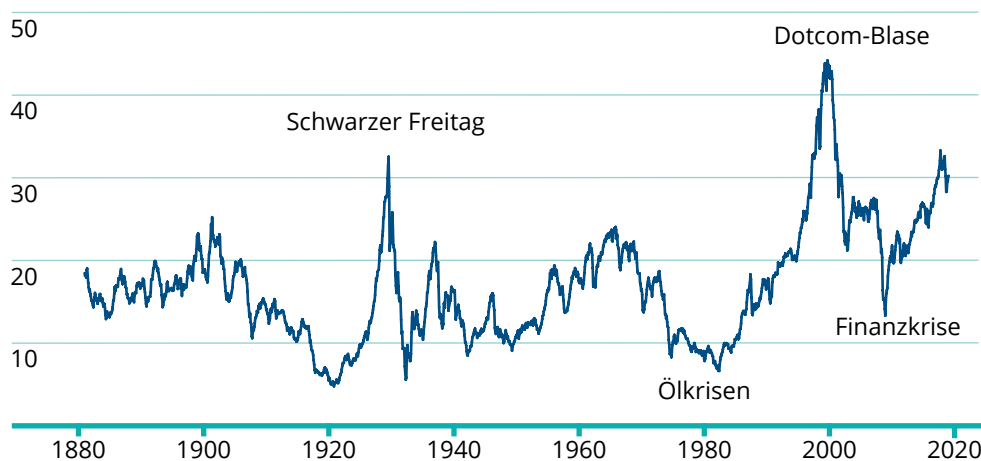
| Unternehmen | Rang nach Markt-kapitalisierung ² | Rang nach Gewinn ³ | Rang nach Umsatz ¹ |
|-------------------|--|-------------------------------|-------------------------------|
| Apple | 1 | 1 | 11 |
| Alphabet | 2 | 25 | 52 |
| Microsoft | 3 | 16 | 71 |
| Amazon.com | 4 | 193 | 18 |
| Tencent | 5 | 32 | 331 |
| BerkshireHathaway | 6 | 3 | 10 |
| Alibaba | 7 | 39 | 300 |
| Facebook | 8 | 19 | 274 |
| JPMorgan Chase | 9 | 11 | 47 |
| Johnson & Johnson | 10 | 108 | 100 |

Bereits sieben der zehn weltweit größten Unternehmen nach ihrem Börsenwert verfolgen fast ausschließlich digitale Geschäftsmodelle. Wir beobachten eine immer dominantere Rolle der großen Digitalunternehmen.

Die Unternehmen mit den höchsten Steigerungen ihrer Marktkapitalisierung sind allesamt Unternehmen der Digitalwirtschaft. Von 2017 auf 2018 haben diese Aufsteiger ihren Börsenwert gemeinsam um 1,2 Billionen Dollar vergrößert.¹

Dieser Boom wirkt sich auch auf die Börsenentwicklung der letzten Jahre insgesamt aus. Die Börsenkurse steigen von einem Rekordhoch zum nächsten. Eine bestechend einfache Bewertung dieser Börsenkurse liefert der Nobelpreisträger Robert Shiller. Dieser bricht den Börsenkurs auf seine fundamentalste Funktion herunter. Der Börsenkurs soll möglichst dem Barwert der Erträge entsprechen. Ein Börsenkurs ist ein Schätzer für die zu erwartenden Gewinne aus dem entsprechenden Investment. Er veranschaulicht dies in seiner „CAPE-Rate“. Diese berechnet das Verhältnis des Börsenwertes zu den Gewinnen der vergangenen zehn Jahre für den Index der 500 größten amerikanischen Unternehmen (S&P 500) und bereinigt diese Werte jeweils um die Inflationsrate.

Abbildung 1: Kurs-Gewinn-Verhältnis des S&P 500 nach Robert Shiller



Daten: Robert Shiller (2019)⁴

Die historische Entwicklung legt nahe, dass wir uns in einer Phase der Überhitzung befinden. In der 140-jährigen Geschichte des S&P 500 wurde nur zwei Mal eine höhere Ausprägung beobachtet, jeweils vor einer großen Finanzkrise. Stehen wir heute auch vor dem Platzen einer spekulativen Digitalisierungsblase?

Transaktionskostenansatz

Um sich der Frage zu nähern, ob die durch die Digitalwirtschaft getriebenen Börsenkurse spekulativ überhöht sind oder doch rasant steigende Fundamentalwerte repräsentieren, sollte man die ökonomischen Zusammenhänge der Digitalisierung beleuchten und auf ihren Wesenskern zurückführen: Die Digitalisierung ermöglicht eine massive Senkung der Transaktionskosten. Wirtschaftliche Prozesse sind durch steigende Vernetzung und Rechenleistung zunehmend erfassbar. Digitale Optimierung macht die Wirtschaft effizienter. Diese positive Eigenschaft der Digitalisierung ist zugleich geeignet, unsere wirtschaftliche Sicht auf die Welt zu erschüttern. Wenn Transaktionskosten marginalisiert werden, setzt dies an den Grundlagen der Wirtschaftstheorie an.

Bereits sieben der zehn weltweit größten Unternehmen verfolgen digitale Geschäftsmodelle.

Erleben wir das Platzen einer spekulativen Digitalisierungsblase?

Digitalisierung ist aus ökonomischer Sicht die massive Senkung der Transaktionskosten.

Wir haben eine Sicht auf die Welt, die Ronald Coase bereits in den 1930er-Jahren in Frage stellte: Die Existenz von Unternehmen ist selbstverständlich, sie sind eine Art natürliches Phänomen der Wirtschaft. In seinem berühmten Aufsatz *The Nature of the Firm* aus dem Jahr 1937 fragte sich der junge Student Coase, warum in einer Austauschwirtschaft Arbeitsleistungen nicht einfach von Arbeitern selbst angeboten und von anderen Marktteilnehmern verlangt werden können, um den Produktionsfaktor effizient zuzuordnen. Dabei hat er die vertikale Integration der großen Baumwollindustrie untersucht: Warum mietet der Weber nicht einfach seinen eigenen Geschäftsraum, investiert in Webstühle und Garne und führt sein eigenes Geschäft? Seine Antwort war wegweisend für die Wirtschaft: Jeder Markteintritt ist mit Kosten verbunden. Coase hat gezeigt, dass die Streuverluste eines solchen Marktgeschehens deutlich höher sind als die internen Kosten eines Unternehmens, an dem sich die Marktteilnehmer beteiligen: Die Transaktionskostentheorie war geboren.^{5, 6}

Solche Transaktionskosten entstehen beispielsweise, weil Arbeitsleistung nicht immer messbar ist, Arbeitsabläufe nicht immer in kleine Teile zerlegt und Investitionen nicht genau zugeordnet werden können oder weil die Arbeitsleistung nicht auf dem lokal begrenzten Markt gehandelt werden kann. Wenn heute Transaktionskosten durch digitale Optimierungen gesenkt werden können, bricht dieses Grundgerüst der „Theorie des Unternehmens“ in sich zusammen. Und genau diese Disruption beobachten wir bereits heute in vielen Geschäftsbereichen. Cloud- und Crowdwork können online koordiniert werden, Gig-Worker bieten ihre Dienstleistungen als Einzelunternehmer auf Plattformen an, Handelsplattformen ersetzen stationären Handel usw.

Der Transaktionskostenansatz und seine Marginalisierung haben auch viele andere Implikationen, z. B. einen Mehrwert für die Wirtschaft, Wachstum und die Verteilung von Produktivitätsgewinnen. Wir messen die Arbeitsproduktivität, indem wir den Umsatz zu Marktpreisen mit den Arbeitskosten vergleichen. Wenn die vielen neuen technischen Tools die Transaktionskosten senken würden, müssten die Arbeiter in der Lage sein, viel effizienter zu produzieren. Die Zeitersparnis spiegelt sich jedoch nicht in einer raschen Produktivitätssteigerung in den westlichen Industrienationen wieder. In der Literatur werden für dieses Produktivitätsparadox vor allem zwei Gründe diskutiert.

› **Messfehler**

Es ist denkbar, dass sich in der amtlichen Statistik Qualitätsverbesserungen aufgrund der ständig steigenden Effizienz bei den Transaktionskosten nicht abbilden lassen: Produkte haben einen viel höheren Verbrauchswert, aber die Preise bleiben stabil. So erhalten wir Qualitätsgewinne ohne zusätzliche Kosten. Diese wirtschaftliche Rente, die Unternehmen und Verbraucher erzielen, würde in der Statistik nicht ausgewiesen.

› **Anpassungskosten**

Möglicherweise amortisieren sich die Investitionen in digitale Infrastruktur erst mit einer Zeitverzögerung. Viele der Umstellungen sind kostenintensiv, weil nicht nur die Hardware, sondern auch die Unternehmensorganisation, ggf. sogar das gesamte Geschäftsmodell, umgestellt werden müssen. Möglicherweise befinden wir uns in einer Anpassungsphase, bei der die hohen Investitionskosten die Effizienzsteigerungen überdecken.

Spekulation auf Disruption

Beide Theorien haben gemein, dass sie fundamentale wirtschaftliche Veränderungen für die Zukunft voraussagen. Die Datenökonomie wirkt in hohem Maße disruptiv und stellt bisherige Geschäftsmodelle in Frage. Von dieser Verunsicherung getrieben, schnellen die Börsenwerte der Digitalunternehmen in die Höhe. Börsenkurse waren schon immer ein Schätzer für den zukünftigen Erfolg der Unternehmen. Neu ist, dass durch eine expansive Geldpolitik

Die ökonomische
Theorie des Unter-
nehmens erodiert.

Produktivitätspa-
radox: Stagnierende
Arbeitsproduktivität
trotz digitaler
Optimierung

Spekulation auf
Datenmacht

getrieben, nicht mehr unmittelbar auf den wirtschaftlichen Erfolg gewettet wird, sondern auf die mögliche Datenmacht der Unternehmen, aus der sich erst mittelbar Gewinne ableiten ließen. Das ist eine neue Qualität des spekulativen Handels, aber keine fundamentale Veränderungen der ökonomischen Wirkzusammenhänge. Auch in einer Datenökonomie werden Unternehmen und Konsumenten auf Gewinne und Einkünfte aus sein. Deshalb lässt sich aus den Besonderheiten der Datenökonomie bisher kein grundsätzlicher Anpassungsbedarf für die Bemessungsgrundlage von Steuern herleiten.

Steuerverschiebung ist kein digitales Phänomen

Internationale Steuerübereinkommen folgen althergebrachten Grundsätzen, die 1922 im damaligen Völkerbund vereinbart wurden. Demnach werden aktive Einkommen im Quellenland (Marktland) besteuert und passive Einkommen im Herkunftsland (Ursprungsland). Das aktive Einkommen, beispielsweise aus dem Verkauf von Gütern im Marktland, kann vor Ort der Besteuerung unterliegen, während Einnahmen aus Zinsen oder Dividenden im Ursprungsland des betreffenden Unternehmens besteuert werden. Um zu definieren, wie Gewinnanteile und Einkünfte bei international verflochtenen Geschäften besteuert werden, wurden in der Folge Doppelbesteuerungsabkommen unter der Schirmherrschaft des Völkerbundes geschlossen und bis heute weiterentwickelt.⁷

Der „Nexus“

Um im Quellenland Gewinne einer Besteuerung zu unterwerfen, bedarf es eines Nexus. Dies ist in der Regel eine Betriebsstätte, die den Anknüpfungspunkt des Staates bildet, dem Unternehmen Steuern abzuverlangen. In der analogen Welt waren dafür mindestens Akkreditierungen mit physischer Adresse, Betriebsstätten oder sogar rechtlich eigenständige Tochtergesellschaften als Vertriebeinheiten im Land nötig. Diese unterliegen dann selbstverständlich der Steuerhoheit und dem praktischen Steuerzugriff im betreffenden Land. Die großen Plattformen können im virtuellen Raum von überall auf der Welt in aller Welt agieren. Das Unternehmen existiert vielleicht gar nicht im Marktland, dort wo die Wertschöpfung mit Nutzern und/oder Nutzerdaten erzielt wird. Die EU-Kommission hat deshalb vorgeschlagen, das Recht und die Möglichkeit zu schaffen, auch Unternehmen ohne physische Präsenz im Inland zu besteuern. Der Anknüpfungspunkt der Besteuerung (Nexus) wäre dann nicht nur die Betriebsstätte, sondern auch eine virtuelle Präsenz.⁸

Wo werden
Gewinne erzielt?

Steuerrechtlich würde die virtuelle Präsenz einer physischen Betriebsstätte gleichgesetzt. Die Kommission hat dafür den Begriff einer „signifikanten digitalen Präsenz“ geprägt. Diese Regeln sollen nur für sehr große Unternehmen mit mehr als 750 Mio. Euro weltweitem Umsatz und mehr als 50 Mio. Euro „Digitalumsatz“ in der EU gelten. Davon wären im Wesentlichen nur die amerikanischen Internetriesen betroffen: eine Lex Google. Diese würde der eigentlichen Herausforderung, der Weiterentwicklungen der internationalen Steuerzusammenarbeit, nicht gerecht; mehr noch: Sie macht sie im Gegenteil eher unwahrscheinlicher. Denn Amerika hat kein Interesse an einem Regime, das einseitig amerikanische Unternehmen belastet.⁹

Steuerbasis

Das führt unweigerlich zur Frage, welche Basis in der Digitalwirtschaft zu besteuern wäre. Die Digitalwirtschaft ist im inneren Kern eine Datenökonomie. Es sind die Daten, die eine Wertschöpfung generieren. Doch die Nutzer stellen die meisten dieser Daten unentgeltlich zur Verfügung. Oft sind auch die aus den Daten erzeugten Dienstleistungen kostenlos. Wo kann eine Besteuerung ansetzen?

Die EU-Kommission hat mit der Digital-Service-Tax eine schwierige Lösung präsentiert. Diese besteuert nicht mehr Gewinne, sondern Umsätze. Demnach sollen das Bereitstellen von Werbung im Internet (Schnittstellen), von Plattformen (die Möglichkeit zur Vernetzung von Nutzern, beispielsweise Instagram) und der Verkauf von Nutzerdaten im Land der Nutzer der Angebote einer dreiprozentigen Steuer unterworfen werden. Das würde bedeuten, dass nicht mehr der Gewinn einer unternehmerischen Handlung, sondern der Umsatz besteuert wird. Damit würden auch Unternehmen belastet werden, die gar keine Gewinne machen oder sogar solche, die überhaupt keine Gewinnverschiebung betreiben, weil sie bereits in einem Hochsteuerland reguläre Gewinnsteuern bezahlen.

Besteuerung von
Umsätzen?

Zudem ist es durchaus strittig, dass Nutzerverhalten einer Besteuerung unterworfen werden sollte und darf. Wieso sollte eine Plattform dafür bestraft werden, wenn besonders viele Nutzer sie ausprobieren? Manche Dienstleistungen machen überhaupt erst Sinn, wenn sie eine kritische Masse an Nutzern erreichen. Wir würden ja auch nicht auf die Idee kommen, dass ein werbefinanziertes Volksfest im Nachbarort steuerpflichtig im Heimatort wäre. Genau das wäre aber die Konsequenz dieser „digitalen Logik“ auf die „analoge Welt“.

BEPS ist die
zielführende Lösung

Die BEPS (*Base Erosion und Profit Shifting*)-Diskussion der OECD und G20 hat bessere Lösungen erarbeitet. Durch Hinzurechnungen, Transferpreisdokumentationen und Exit-Steuern lässt sich das eigentliche Problem adressieren. Dabei werden beispielsweise Steuern fällig, wenn geistiges Eigentum wie Lizenzen und Patente das Land in Richtung einer Steueroase verlassen. Lizenzgebühren, die je nach Ertragslage massiv schwanken, könnten von den Steuerbehörden zurückgewiesen werden oder durch Hinzurechnungen im Marktland besteuert werden. Das System willkürlicher Festsetzungen von Lizenzgebühren zu Steuer-
vermeidung kann trocken gelegt werden.¹⁰

Steuervermeidung

Die BEPS-Initiative wurde gestartet, weil die Konzerne und Staaten immer kreativer bei der Steuervermeidung wurden und durch Buchungstricks Gewinne vermehrt in Steueroasen verbucht haben. Die Staaten einigten sich auf Standards, nach denen die unternehmensinternen Verrechnungspreise einem Fremdvergleich standhalten müssen. So können die Unternehmen nicht mehr über zu hohe oder zu niedrige interne Verrechnungspreise Gewinne verschieben. Eine starke Staatengemeinschaft hat es zudem geschafft, dass sich die Steueroasen an diesem Projekt beteiligen mussten.¹¹

Gleichwohl haben viele Unternehmen, insbesondere aus der Digitalwirtschaft, einen Ausweichkanal ausgemacht: Die Vergütung geistigen Eigentums über Lizenzen und Patente. Die Unternehmen generieren im Marktland Umsätze, müssen aber dafür an die Muttergesellschaft Lizenzgebühren für die Nutzung der Marke und Patente abführen. Hier kommt der Fremdvergleich an seine Grenzen, denn die Marke und das Geschäftsmodell von Amazon, Apple oder Facebook existieren schließlich nur einmal. Es kann keinen Fremdvergleich geben. Zugleich gewähren viele Staaten gerade für Einnahmen aus Patenten und Lizenzen besondere Steuernachlässe, um im Standortwettbewerb um innovative Geschäftsideen zu bestehen.

Es ist deshalb ein schmaler Grat, zwischen ruinösem Steuerwettbewerb von Steueroasen und legitimen wirtschaftspolitischen Interessen der Staaten zu unterscheiden. Doch genau an dieser Stelle wird es auch für unser deutsches Geschäftsmodell kritisch. Die Staaten halten es mit gutem Recht für vernünftig, dass Weltkonzerne einen Großteil ihrer Gewinne im Heimatland verbuchen. Denn am Stammsitz werden die Ideen geschmiedet, das Geschäftsmodell etabliert und damit der Gesamterfolg des Konzerns begründet.

Herkunftsland-
besteuerung hat
eine Berechtigung

Die Staaten mit Absatzmärkten könnten andererseits die Haltung vertreten, dass auch sie und die in ihren Ländern generierten Nutzererfahrungen oder das unternehmerische Handeln dort entscheidend zum Gesamterfolg beitragen. Die USA betonen wiederum, dass nur die Voraussetzungen im Silicon Valley dazu führen konnten, dass die digitalen Geschäfte so florieren. Wenn Europa über eine Digitalsteuer also ein Stück von diesem Kuchen für sich beansprucht, könnte sich diese Forderung schnell als Bumerang erweisen.

Es kommt deshalb in der Debatte entscheidend darauf an, die internationale Zusammenarbeit auf die Vermeidung von Steuerverschiebung auszurichten, ohne die Grundsätze von Ursprungs- und Quellenlandbesteuerung aufzugeben. Deshalb schlägt die deutsche Bundesregierung vor, das jetzige System quasi nach unten hin abzusichern, indem eine Mindestbesteuerung im Marktland eingezogen wird.

Die Steuervermeidung betrifft nicht nur die großen Digitalunternehmen. Ihnen fallen die bekannten Konzepte zur Gewinnverlagerung durch Lizenz- und Patentgebühren einfach leichter. Digitale Angebote sind einzigartig und entziehen sich dem Fremdvergleichsansatz. Häufig sind im Marktland gar keine Zahlungsströme zu verbuchen. Erbringung der Leistung und Sitz des Leistungsanbieters fallen ohne Zeit- und Qualitätsverlust auseinander und der Wertschöpfungsanteil des geistigen Eigentums ist in diesem Wirtschaftsbereich besonders groß. Dennoch ist illegitime Steuerverschiebung in Steueroasen auch in der analogen Wirtschaft ein Thema.

Steuervermeidung
ist nicht nur ein
digitales Phänomen.

Fazit

Wir müssen die Debatten um Steuervermeidung und Datenökonomie strikt voneinander trennen. In beiden Bereichen leistet die Digitalsteuer keinen Beitrag zur Lösung, sondern spricht eher das Gerechtigkeitsempfinden der Bürger an.

Die tiefe Verunsicherung, die der Wandel der Wirtschaft in Richtung einer Datenökonomie mit sich bringt, bedeutet aber keine Abkehr von den grundlegenden ökonomischen Prinzipien. Eine Besteuerung der Werbe-Einnahmen führt in erster Linie zu Verzerrungen. Wenn wir die Nutzer besser an den aus ihrem Nutzerverhalten generierten Wertschöpfungen beteiligen wollen, wären Verwertungsgesellschaften ein etablierter Weg. Es sollte aber immer berücksichtigt werden, dass die Nutzer bereits durch zumeist kostenlose Dienstleistungen einen Mehrwert aus ihren eigenen Nutzerdaten erhalten.

Ruinöser Steuerwettbewerb war auch schon vor der digitalen Revolution ein Ärgernis. Die Lösung kann nur darin liegen, an den Grundprinzipien der internationalen Zusammenarbeit festzuhalten. Wenn die Staatengemeinschaft feststellt, dass Gewinne übermäßig in Steueroasen fließen, muss sie Mindestbesteuerungen in den Marktländern erlauben und den Druck auf die Steueroasen erhöhen. Es wäre durchaus legitim, wenn Facebook einen Großteil seiner Gewinne in den USA generieren und versteuern würde. Problematisch ist aber, dass Facebook und andere die Gewinne aus Europa zweimal durch Irland mit Zwischenstopp in den Niederlanden auf die Bermudas transferiert. Wir brauchen keine Digitalsteuer, sondern eine Fortentwicklung des bestehenden Steuerregimes.

Der digitale Wandel macht unsere Welt komplexer. Der digitale Wandel ist aber auch gleichzeitig das Werkzeug, dieser Komplexität Herr zu werden. Unternehmen nutzen digitale Helfer zur Unternehmenssteuerung und in der Finanzverwaltung. Auch die deutsche Steuerverwaltung setzt heute bereits vielfältige Instrumente und Programme für eine effiziente Steuerverwaltung ein und wird diesen Weg konsequent weitergehen. Auch auf der interna-

tionalen Ebene wurden starke Instrumente der digitalen Zusammenarbeit und zum Datenaustausch etabliert und weiterentwickelt. Wir müssen die Digitalisierung vielmehr als Teil der Lösung und nicht als Teil des Problems begreifen.

-
- 1 Vgl.: Feld, Lars P., Annabelle Doerr, Daniel Nientiedt, Ekkehard A. Köhler (2016): „Ordnungspolitische Herausforderungen der Digitalisierung“, Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.: Berlin, verfügbar unter: <https://www.kas.de/wf/de/33.45123/> [zuletzt besucht 22.05.2019].
 - 2 Daten: PricewaterhouseCoopers (2018): „Global Top 100 – companies by market capitalisation“, 31st March 2018 update, IPO Centre, London, verfügbar unter: <https://www.pwc.de/de/kapitalmarktorientierte-unternehmen/global-top-100-companies-2018-report.pdf> [zuletzt besucht: 20.05.2019].
 - 3 Daten: Fortune (2018): „The Fortune Global 500“, Unternehmensangaben, Erhebung durch Fortune, Zeitraum: 2017/2018, Fortune Media IP Ltd., New York, verfügbar unter: <http://fortune.com/global500/list/> [zuletzt besucht 20.05.2019].
 - 4 Daten: Shiller, Robert (2019): „U.S. Stock Markets 1871-Present and CAPE Ratio“, Yale University: New Haven, verfügbar unter: <http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm> [zuletzt besucht 22.05.2019].
 - 5 Vgl.: Köster, Thomas (2017): „Keine alten Antworten auf neue Fragen“, in: Crowdfunding und Gerechtigkeit auf dem Arbeitsmarkt, Martin Dabrowski; Judith Wolf (Hg.), in: Sozialethik konkret, Schöningh: Paderborn.
 - 6 Vgl.: Coase, Ronald H. (1937): „The Nature of the Firm“, *Economica*, 4(16), 386–405.
 - 7 Vgl.: Schanz, Georg (1923): „Die Doppelbesteuerung und der Völkerbund“, *Finanz Archiv – Zeitschrift für das gesamte Finanzwesen*, 40. Jahrgang, erster Band, S. 1–18.
 - 8 Vgl.: EU-Kommission (2016a): „Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)“, Strasbourg, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_683_en.pdf [zuletzt besucht 21.05.2019].
 - 9 Vgl.: EU-Kommission (2016b): „Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base (CCTB)“, Strasbourg, verfügbar unter: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_685_en.pdf [zuletzt besucht 21.05.2019].
 - 10 OECD (2017): „OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations“, Paris, verfügbar unter: <https://www.oecd.org/ctp/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-20769717.htm> [zuletzt besucht 22.05.2019].
 - 11 OECD (2015): „OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project – Measuring and Monitoring BEPS“, 2015 Final Report, Paris, verfügbar unter: <https://www.oecd.org/ctp/measuring-and-monitoring-beps-action-11-2015-final-report-9789264241343-en.htm> [zuletzt besucht 21.05.2019].

Impressum

Der Autor

Thomas Köster M. Sc., M. Sc. (Jg. 1982) hat Volks- und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Paderborn studiert. Im Anschluss war er Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Büroleiter im Abgeordnetenbüro von Dr. Carsten Linnemann MdB. Seit 2016 verantwortet er die Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik im Team Wirtschaftspolitik der Hauptabteilung Politik und Beratung der Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. Er ist zudem Mitglied des Promotionskollegs Soziale Marktwirtschaft der Stiftung.

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

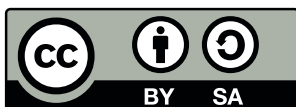
Thomas Köster

Koordinator im Team Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik
Hauptabteilung Politik und Beratung
T +49 30 / 26 996-3393
thomas.koester@kas.de

Postanschrift: Konrad-Adenauer-Stiftung, 10907 Berlin

Herausgeberin: Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. 2019, Berlin
Gestaltung & Satz: yellow too Pasiak Horntrich GbR
Die Printausgabe wurde bei copy print Kopie & Druck GmbH, Berlin gedruckt.
Printed in Germany.
Gedruckt mit finanzieller Unterstützung der Bundesrepublik Deutschland.

ISBN 978-3-95721-570-3



Der Text dieser Publikation ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 international“, CC BY-SA 4.0 (abrufbar unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.de>)

Bildvermerk Titelseite:

Penrose, Lionel S., Roger Penrose (1958): „Impossible objects: A special type of visual illusion“, British Journal of Psychology, Vol. 49, Nr. 1, S. 31–33, Wiley-Blackwell: Hoboken; eigene Darstellung.