



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Motivationale Haltungen & Strategien der Risikoentschärfung im Steuerkontext“

verfasst von / submitted by

Anna Viktoria Ratheiser, BSc

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Science (MSc)

Wien, 2022 / Vienna 2022

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

UA 066 840

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

Masterstudium Psychologie UG2002

Betreut von / Supervisor:

Univ.-Prof. i.R. Dr. Erico Kirchler

„ich glaube auch, dass man da (*lacht*) noch kreativer werden muss“

„das sind PEANUTS, die großen Dinge passieren auf einer Ebene [...] die schon wieder legal ist“

„und sie haben ihn erwischt, den haben sie niedergenagelt bis zum Gehtnichtmehr“

„ich bin [...] ein sehr ehrlicher Mensch, aber in diesem Fall ist es nur eine Verlagerung, nicht?“

„Es gehört auch ein/ dem Staat was. Weil er LEISTET ja was für uns, das muss man auch sagen.“

„Ich bin immer sehr naiv [...] reingegangen ins Thema Steuern. Also das war [...] gleich mal ein böses Erwachen.“

„Das hab ich nie verstanden, warum ich das nicht machen darf. Und ich hab's dann halt gemacht.“

„Was ich vom Staat krieg das HOL ich mir auch (.) und wenn nicht dann (.) soll er auch nichts von mir bekommen.“

„Make it clear. Aber macht es FAIR. Macht es fair und klar.“

„Das ist die GANZ ganz große Verlockung, ja? Weil wenn ich das netto verdiene was brutto hab ich überhaupt keine Sorgen.“

„Eine Art von Risiko, die ich nicht brauche.“

„ich bin mir dann ganz [...] eigenartig vorgekommen, so richtig ERTAPPT (.) diesen Zustand möchte ich NIE wieder erleben.“

„...nicht dass es uns zu schlechten Menschen macht sonst [...] wär ich ja ein schlechter Mensch und ich [...] glaub ich bin ein guter Mensch (*lacht*)“

„es schadet ja niemandem DIREKT“

„also so viel kriminelle Energie hab ich schon in mir...“

„Keiner liebt seine Steuern (*lacht*) (.) aber wir lieben unser LAND“

„Für mich fühlt's sich an (.) wie Betrug (.) und das möchte ich nicht.“

~

Zitate aus qualitativen Fokusgruppen (Handler et al., 2021)

Abstract

Taxpayers' obligation to contribute to the tax system and support the state by paying their fees honestly is a duty known well to citizens of every profession, income class and educational level. Especially among self-employed taxpayers, holding a motivational posture keen on acting cooperatively or disengaging from the authority and communal goals can determine the willingness to show tax compliance or rather evade taxes to maximize one's income illegally. The current study is dedicated to investigate the empirical connection between *motivational postures* conceptualized by Valerie Braithwaite (2003) and the use of *risk defusing operators* (short RDOs) as strategies of active risk management postulated by Oswald Huber (2007). Conducted by means of a newly constructed online survey, the results of this study show a significant correlation between motives of defiance and the use of RDOs as well as their predictive power for single Non-Compliance-RDOs such as *Saving money for possible sanctions* and *Plausibility*. No significant effect was found for postures representing fundamentally positive attitudes towards taxpaying, whereas they still seem to be relevant predictors of two Compliance-RDOs *Seeking external counseling* and *Provability*. These findings describe a connection of two theoretical concepts that was drawn for the first time and hold great importance for new insights on the field of risk management in tax psychology.

Key words: tax psychology, risk defusing, self-employment, motivational postures

Abstract

Die Pflicht zur Abgabe von Steuerbeträgen betrifft Menschen aller Berufsgruppen, Einkommensklassen und Bildungsgraden und legt den Grundstein für das wirtschaftliche Funktionieren eines Staates. Besonders unter selbstständig Erwerbstätigen kann die motivationale Haltung gegenüber Finanzbehörden und Steuerpflicht über die Bereitschaft entscheiden, dieser ehrlich nachzukommen oder mittels Steuerbetrug den eigenen Gewinn illegal zu maximieren. Die vorliegende Studie widmet sich dem empirischen Zusammenhang zwischen motivationalen Haltungen nach Valerie Braithwaite (2003) und der Anwendung von *risk defusing operators* (RDOs) als Strategien des aktiven Risikomanagements nach Oswald Huber (2007). Unter Einsatz eines neu erschaffenen Instruments zur Erfassung von RDOs im Steuerkontext als Online-Survey konnten Unterschiede im behavioralen Umgang mit steuerlichen Risiken zwischen verschiedenen motivierten Selbstständigen gezeigt werden. Ablehnende, von Skepsis und Widerstand geprägte Haltungen gegenüber Staat und Steuersystem korrelieren mit der Anwendung von RDO-Strategien und haben prädiktiven Wert für konkrete Non-Compliance-Strategien wie *Rücklagenbildung* und *Plausibilität*. Für positive Grundeinstellungen fand sich kein nennenswerter Effekt, wobei diese jedoch für die Anwendung der Compliance-RDOs *Externe Beratungsinstanz* und *Nachweisbarkeit* als relevant hervortreten. Die Ergebnisse beschreiben einen erstmaligen Konnex der beiden theoretischen Konzepte und versprechen wichtige Erkenntnisse auf dem Gebiet des Risikomanagements in der Steuerpsychologie.

Stichwörter: Steuerpsychologie, Risiko-Entschärfung, Selbstständigkeit, Motivationale Haltungen

Inhaltsverzeichnis

Abstract	3
Abbildungsverzeichnis	7
Tabellenverzeichnis	7
Einleitung	8
1. Theoretischer Hintergrund	9
1.1. Steuern und selbstständige Erwerbstätigkeit	11
1.1.1. <i>Tax Avoidance</i> versus <i>Tax Evasion</i>	12
1.2. Psychologie des Betrugs	13
1.3. Compliance und steuerliche Entscheidungen	15
1.3.1. Rational-ökonomische Faktoren	16
1.3.2. Moralisch-ethische Faktoren	17
1.3.3. Soziale und psychologische Faktoren	18
1.3.4. Steuer als Verlust	20
1.4. Slippery Slope Framework	21
1.4.1. <i>Voluntary</i> und <i>Enforced Compliance</i>	23
1.4.2. <i>Tax Compliance Inventory (TAX-I)</i>	25
1.5. Motivational Postures und Responsive Regulation	25
1.5.1. Deference-Postures	26
Commitment	26
Capitulation	26
1.5.2. Defiance-Postures	27
Resistance	27
Disengagement	27
Game-Playing	27
1.5.3. Responsive Regulation	28
1.6. Psychologie des Risikos	31
1.6.1. Prospect Theory	31
1.6.2. RDO-Theorie nach Huber	32
Arten von RDOs	33
1.6.3. RDOs, Steuern & Selbstständigkeit	35
Qualitative Vorarbeit	35
Quantitative Vorarbeit	36
Liste der RDOs	37
1.7. Forschungsfrage und Hypothesen	39
1.7.1. Hypothese 1	39
1.7.2. Hypothese 2	40
2. Methode	41
2.1. Stichprobe	41
2.2. Material	42
2.2.1. Demografische Variablen	42

2.2.2. Freie Anmerkungen.....	42
2.2.3. RDO-Fragebogen.....	42
2.2.4. <i>Voluntary und Enforced Compliance</i>	43
2.2.5. Skala der Motivational Postures.....	43
2.2.6. Risk Tolerance Scale.....	44
2.2.7. Compliance Motivation.....	44
2.2.8. Fragen nach eigenen Steuerdelikten.....	44
2.3.Vorgehen.....	44
2.3.1. Antwortformat und Layout.....	45
3. Ergebnisse.....	46
3.1. Deskriptive Eigenschaften	46
3.2. Hypothese 1.....	47
3.2.1. 1a, 1b und 1c.....	47
3.2.2. 1d.....	48
3.3. Hypothese 2	49
3.3.1. 2a.....	49
3.3.2. 2b.....	50
3.3.3. 2c.....	50
3.3.4. 2d.....	51
3.3.5. 2e.....	51
3.3.6. 2f.....	52
3.3.7. 2g.....	52
3.3.8. 2h.....	53
3.3.9. 2i.....	53
3.3.10. 2j.....	53
4. Diskussion.....	54
4.1. Interpretation.....	54
4.4.1. Hypothese 1.....	54
4.4.2. Hypothese 2.....	55
4.2. Limitationen.....	55
4.3. Conclusio.....	56
Literatur.....	59
Anhang.....	67
Anhang A	67
Anhang B.....	76
Anhang C.....	80

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1.....	14
Abbildung 2.....	23
Abbildung 3.....	30
Abbildung 4.....	31
Abbildung 5.....	34
Abbildung 6.....	46

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1.....	40
Tabelle 2.....	46
Tabelle 3.....	48
Tabelle 4.....	48
Tabelle 5.....	50
Tabelle 6.....	50
Tabelle 7.....	51
Tabelle 8.....	51
Tabelle 9.....	51
Tabelle 10.....	52
Tabelle 11.....	52
Tabelle 12.....	53
Tabelle 13.....	53
Tabelle 14.....	54

Motivationale Haltungen und Strategien der Risikoentschärfung im Steuerkontext

In der heutigen Zeit entscheiden zahlreiche politische, rechtliche und soziale Prozesse über die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Staates, die Stabilität seines kommunalen Kapitals und die Gerechtigkeit der Verteilung ökonomischer Ressourcen in der Gesellschaft. Steuern gehen als staatliches Instrument zur Regulierung finanzieller Prozesse in der nationalen Wirtschaft mit der bürgerlichen Pflicht zur Abgabe gesetzlich vorgeschriebener Beiträge einher und sollen das Funktionieren des Gesamtsystems mit allen Facetten des gemeinschaftlichen Wohls erhalten. Das Ausmaß der Bereitschaft einzelner Menschen, ihrer Steuerpflicht ehrlich und gesetzestreu nachzukommen, hängt jedoch von vielen individuellen, sozialen und kontextuellen Faktoren ab, unter denen nicht zuletzt die Art der Interaktion zwischen Bürger*in und Steuerbehörde für die Entscheidung, die staatliche Gemeinschaft oder doch lieber sich selbst zu bereichern, relevant ist.

Selbstständig erwerbstätige Einzelunternehmer*innen sind eigenverantwortlich für ihre steuerlichen Angelegenheiten zuständig und haben im Vergleich zu Personen in einem Angestelltenverhältnis deutlich mehr Gelegenheit zur unrechtmäßigen Reduktion ihrer Steuerlast, da es alleine an ihnen liegt, ihr Jahreseinkommen korrekt zu versteuern. Unter der Berücksichtigung hoher Finanzstrafen, aber auch persönlichen Konsequenzen wie sozialer Ächtung und Verlust des Ansehens im beruflichen Umfeld, mit denen die Entdeckung eines Steuerdelikts einhergehen kann, handelt es sich hierbei um eine Entscheidung unter Risiko, deren psychologische Hintergründe die vorliegende Arbeit auf motivationaler wie behavioraler Ebene empirisch beforcht. Die Ergründung von Strategien, die selbstständige Unternehmer*innen im aktiven Umgang mit dem Risiko einer Steuerhinterziehung anwenden und ihr Zusammenhang mit motivationalen Grundhaltungen bietet Möglichkeit zum tieferen Verständnis der psychologischen Determinanten von Steuerbetrug und kann wertvolle Beiträge zu praktischen Innovationen in der staatlichen Regulation leisten.

Im Zusammenhang mit individuellen psychologischen Prozessen und Mechanismen hinter steuerlichen Entscheidungen, die sozial-emotionale, motivationale, kognitive und moralische Aspekte sowie die Einstellung gegenüber Staat und Steuerpflicht umfassen, spricht man von dem Begriff Steuerpsychologie als Teil der Wirtschaftspsychologie (Kirchler & Hoelzl, 2018).

1. Theoretischer Hintergrund

Vom öffentlichen Kindergarten zum sozialen Wohnbau, über Kulturangebote, die Bibliothek und das Frauenhaus bis hin zum Gesundheitssystem und anderen essentiellen Teilen des alltäglichen Gemeinschaftslebens: Das Sammeln und Investieren von Steuergeldern zählt zu den wichtigsten staatlichen Mitteln für den Betrieb und Erhalt öffentlicher Güter und das Funktionieren von Innovationen im Dienste des Gemeinwohls.

Die Idee, anhand der Regulierung von Geldflüssen innerhalb der nationalen Wirtschaft ein Gleichgewicht in der Verteilung systemrelevanter Ressourcen zu gewährleisten, spiegelt sich im breit gefächerten Einsatz der Steuerpflicht wieder. Während das Einkommen von Bürger*innen als Verdienst aus Arbeitstätigkeiten besteuert wird, um den einzelnen Beitrag zur Finanzierung notwendiger Dienstleistungen und Angebote für die Gesellschaft sicherzustellen, haben Steuern zeitgleich eine Funktion der Verhaltenslenkung. Unerwünschte bürgerliche oder unternehmerische Aktivitäten, die kommunalen Zielen wie heute besonders der Gesundheit und dem Umweltschutz entgegenwirken, gehen mit einer höheren Abgabepflicht einher (z.B. Tabak-, Ökosteuer) als solche, die keine potenziellen Schäden mit sich ziehen (z.B. Kauf veganer Lebensmittel).

Der grundlegende Zweck von Steuern, die ökonomische Leistungskraft zu steigern und die bestmögliche Qualität von staatstragenden Systemen zu erhalten, ist weltweit verbreitet. Trotzdem gibt es internationale Unterschiede im Hinblick auf Steuergesetze, die Höhe von Steuersätzen und allfälligen Finanzstrafen sowie die Kommunikationskultur zwischen Steuerzahler*in und zuständigen Behörden, welche allesamt die Beschaffenheit des Steuersystems in einem Land beeinflussen.

Die Pflicht zur Leistung steuerlicher Abgaben (Einkommens- oder Lohnsteuer) betrifft berufstätige Menschen in allen Branchen und Beschäftigungsformen, trotzdem unterscheiden sich die Umstände, unter denen sich Bürger*innen mit ihrer Steuerpflicht auseinandersetzen müssen. Manche Bedingungen legen es ins Ermessen der*des Einzelnen, inwieweit er*sie allen geforderten Steuerleistungen ehrlich nachkommt oder vielmehr mit trickreichen Methoden versucht, sich durch unehrliches Steuerverhalten einen finanziellen Vorteil zu verschaffen.

Obwohl die vorgeschriebenen Beträge vom Finanzamt eingefordert und jederzeit per Steuerprüfung auf ihre Richtigkeit kontrolliert werden können, stellt die **Steuerhinterziehung** mit all ihren Gründen, Erscheinungsformen und ambivalenten sozialen Konnotationen seit Jahrzehnten eine Problematik auf nationaler wie internationaler Ebene dar. Steuerhinterziehung definiert sich über falsche oder unvollständige Angaben zu steuerlich

relevanten Aktivitäten mit dem Zweck des Erlangens ungerechtfertigter Steuervorteile und damit mehr Gewinn als einem zusteht (Harz et al., 2012). Die Folge dieser individuellen Steuerverkürzung ist eine Differenz zwischen Soll- und Ist-Einnahmen des Finanzamts (sog. *tax gap*), was (makro-)ökonomische Prognosen ungenauer macht und vor allem die Budgets für staatliche Förderungen einschränkt (Andreoni et al., 1998; Pelzmann, 2010; Alm, 2019; Schneider, 2012).

Auf hinterzogenen Steuern basiert das Phänomen der **Schattenwirtschaft**, die Gesamtheit wirtschaftlicher Aktivitäten, die staatliche Regulation, Beobachtung und Versteuerung umgehen und nicht ins offizielle Bruttoinlandsprodukt (BIP) einkalkuliert werden (Schneider, 2013; Pelzmann, 2010). Darunter fallen illegale Geschäfte wie Drogenhandel, Zuhälterei und andere Formen organisierter Kriminalität, mit denen gleichzeitig strafrechtliche Tatbestände erfüllt werden, ebenso umfasst sie aber jede legale Dienstleistung, die ohne behördliche Anmeldung, rechtliche Verträge und Abgabe von Steuer- und Sozialversicherungsbeiträgen ausgeübt wird. Solche meist mit Bargeld bezahlten Tätigkeiten (engl. "*cash business*") fallen unter den Begriff **Schwarzarbeit**, die einen zentralen Teil der Schattenwirtschaft darstellt (Braithwaite et al., 2003; Williams & Schneider, 2013). Aufrechterhaltende Komponenten von schwarzen Dienstleistungen sind hohe Steuersätze, als ebenso hoch wahrgenommene Kosten für regelkonformes Verhalten (z.B. bürokratischer Aufwand) und vor allem der Gewinn, den die nicht geleisteten Steuerbeträge ad hoc sowohl für Auftragnehmer als auch Auftraggeber bedeuten. Insbesondere aber die einfache, effiziente Verschiebung in den privaten bzw. häuslichen Bereich macht das (inter-)nationale Ausmaß der Schwarzarbeit nur durch Schätzungen messbar (Schneider, 2012; Braithwaite et al., 2003).

Im Jahr 2021 machte die Schattenwirtschaft in Österreich 7,1 Prozent des offiziellen BIP aus (Mohr, 2022). Geringes Einkommen, hohe Steuer- und Versicherungsbeiträge sowie niedrige Strafen erhalten die Schattenwirtschaft aufrecht, aber durch die Tatsache, dass bei gleichbleibendem Steuersatz Nachfrage und Beschäftigung in der regulären Wirtschaft sinken, kommt es zusätzlich zu einer Selbstverstärkung (Frey & Weck, 1983; Pelzmann, 2010).

Das staatliche Interesse an der bestmöglichen Minimierung einer undokumentierten, unkontrollierbaren Parallelwirtschaft begründet sich neben erheblichen Defiziten in den Einnahmen der Finanzbehörde im fehlenden arbeitsrechtlichen Rahmen, zumal auch die soziale Sicherheit in Form von Unfall- und Krankenversicherung entfällt und keine Mindestqualität der Arbeitsbedingungen gewährleistet werden kann. Besonders langfristig

schwächt eine florierende Schattenwirtschaft kommunale Budgets und das Wirtschaftswachstum nachhaltig.

1.1 Steuern und selbstständige Erwerbstätigkeit

Mit ihrem grundlegenden Ziel eines regulierten Markts und fairer Ressourcenverteilung ist die Steuerpflicht Teil jeder Karriere, mit der sich Bürger*innen unabhängig von Alter, Bildungsgrad und Berufsfeld auseinandersetzen müssen. Jedoch spielt die Form der Erwerbstätigkeit für die Steuerpsychologie eine wichtige Rolle, da nicht bei allen Steuerzahler*innen dieselben Möglichkeiten und häufig auch Motive zur Begehung eines Steuerdelikts vorliegen. Neben Angestellten, die unter vertraglicher Weisungsgebundenheit zu fixen Arbeitszeiten für eine Firma tätig sind, liegt es bei selbstständigen Unternehmer*innen, die arbeitsrechtlich unabhängig und auf eigene Rechnung arbeiten, in eigener Verantwortung, ihre Steuern mittels einer korrekten, vollständigen Einkommenssteuererklärung abzugeben. Konkret ist das Monatsgehalt eines Angestellten der Nettobetrag, von dem auf Arbeitgeberseite die Lohnsteuer an das Finanzamt neben Sozialversicherungsbeiträgen bereits vor Auszahlung abgeführt wird. Selbstständige hingegen müssen die Steuern auf ihr Bruttojahresgehalt nachträglich bezahlen und behalten nur einen Teil als Nettogewinn ein (*Unterscheidung zwischen Lohn- und Einkommenssteuer, 2022*). Da Erwerbstätigkeit in Österreich zudem sozialversicherungspflichtig ist, haben sie auch Versicherungsbeiträge eigenständig zu leisten. Neben speziellen Ansprüchen, die geltend gemacht werden können, besteht die jährliche Steuererklärung aus Angaben über die in selbstständiger Unternehmensführung erbrachte Arbeitsleistung und daraus generierte Einnahmen, wobei Kosten im Rahmen der beruflichen Tätigkeit ohne private Zwecke (Werbekosten, Fahrtkosten, Arbeitskleidung etc.) von der Steuer absetzbar sind (*Bachmayr-Heyda, 2021*).

Bereits in diesen profunden arbeitsrechtlichen Unterschieden begründet sich die vermehrte Gelegenheit zur Steuerhinterziehung aufseiten selbstständig Erwerbstätiger, die durch Geltendmachung falscher Ansprüche, Absetzen privater Kosten in der Steuererklärung oder unverbuchte schwarze Dienstleistungen unmittelbar die Möglichkeit haben, dem Finanzamt weniger Einkommen zu melden als tatsächlich erzielt wurde, um letztlich von reduzierten Steuerabgaben zu profitieren. Vor allem neue Selbstständige fühlen sich häufig in der Aufbauphase ihres Unternehmens durch steuerliche Vorschriften eingeschränkt und sehen die Option eines Zuverdiensts mittels Schwarzarbeit sowohl als Flucht vor bürokratischen Bemühungen als auch als finanzielle Regeneration (*Muehlbacher & Kirchler, 2013*).

Sozialpsychologisch betrachtet befinden sich Selbstständige bei der Entscheidung für oder gegen Ehrlichkeit im Steuerverhalten in einem sozialen Dilemma, wie es von Dawes (1980) erstmals beschrieben wurde. Das *Social Contribution Dilemma* ist eine Situation von Individuen in einer Gruppe, deren Streben nach eigenem Profit im Widerspruch zum gemeinschaftlichen Beitrag steht. Die Einzelperson profitiert mehr von unrechtmäßigem als von kooperativem Verhalten, solange die anderen Mitglieder korrekt handeln; verhalten sich aber alle Individuen unkooperativ, bedeutet es für jedes Gruppenmitglied weniger Profit als allseitige Kooperation (Dawes, 1980). Dieses Bild ist auf den Kontext von Trittbrettfahren im Steuersystem linear übertragbar, da Steuerbetrug einen Gewinn unter anhaltendem Profit von öffentlichen Gütern bedeutet, jedoch nur ehrliches Beitragen der ganzen Gesellschaft ein Gemeinwohl erhält, das sich mittelbar wieder für jede*n Einzelne*n lohnt (Braithwaite & Wenzel, 2008; Wenzel, 2003).

Der erläuterte Komplex von objektiv-rechtlichen und sozial-emotionalen Faktoren, der bei Selbstständigen jeder Branche vorliegt, macht sie zu einer besonders interessanten und vielfach untersuchten Zielgruppe für die steuerpsychologische Forschung (Kirchler, 2007; Muehlbacher & Kirchler, 2013; Kogler et al., 2015).

1.1.1. Tax Avoidance versus Tax Evasion

Steuergesetze, Richtlinien und Regeln sind komplex, oft ambivalent interpretierbar und für Laien nicht einfach verständlich (Kirchler, 2007a). Was man als Selbstständige*r tun muss, tun darf und tun sollte, ist oft nur intuitiv trennbar und führt speziell bei Berufen außerhalb der fachkundigen Wirtschafts- und Finanzbranche häufig zur Notwendigkeit einer Steuerberatung. Diese versteht sich als gewerbliche Hilfeleistung bei Steuerangelegenheiten und nimmt eine vermittelnde Rolle zwischen selbstständigem*r Einzelunternehmer*in und der Finanzbehörde ein. Sie überprüft die Rechtmäßigkeit von abgesetzten Kosten und Ansprüchen, unterstützt mit fachlicher Qualifikation bei der Optimierung der Steuerlast und dient damit nicht zuletzt als Instanz der Sicherheit vor versehentlichen Fehlern in der Steuererklärung, die aus mangelnder Expertise trotz ehrlicher Intention passieren können (Sakurai & Braithwaite, 2003; Hofmann et al., 2008; siehe Abschnitt 1.6.3).

Die Motivation, Möglichkeiten der Steuerersparnis zu suchen, um möglichst viel vom eigenen Einkommen behalten zu können, ist unter Selbstständigen weit verbreitet und führt zu einem Sammelsurium von Methoden der Umgehung von Steuerpflichten; auch solche, die den legalen Rahmen nicht übertreten. Diesbezüglich wird in der Literatur eine wichtige Unterscheidung getroffen, die auch für die vorliegende Studie relevant ist.

Steuervermeidung (engl. *tax avoidance*) meint legale Methoden der Steueroptimierung, die keiner expliziten Gesetzesvorschrift widersprechen, während **Steuerhinterziehung** (*tax evasion*) eine klar illegale Reduktion der Steuerlast bedeutet (Kirchler & Hoelzl, 2017; Kirchler & Wahl, 2010). Die große Herausforderung in dem Zusammenhang ist die Tatsache, dass die Grenzen zwischen dem Nutzen legaler “Schlupflöcher”, das nirgends dezidiert verboten ist, aber der grundlegenden Absicht der steuerlichen Regelung widerspricht, und Straftaten in Form eines Steuerbetrugs nicht immer eindeutig definierbar sind. So steht auch der in einschlägiger Forschung oft erwähnte Begriff *tax avoidance* für die Ambivalenz von Maßnahmen der Steuerminimierung, die nicht klar eingeordnet werden können (Kirchler, 2007; Kasper et al., 2018). Aufseiten der Finanzbehörden, für die natürlich auch die legale Steuerverkürzung hohe Einbußen bedeutet, ist - aufgrund der Unmöglichkeit gänzlicher Elimination - die Verkleinerung der gesetzlichen Grauzone, in der sich Steuerzahlende straffrei bewegen können, ein wichtiges Ziel, um die Rechtmäßigkeit steuerlicher Handlungen präziser beurteilen und eine scharfe Trennung zwischen legitimer Gewinnoptimierung und Betrug bewerkstelligen zu können (Kasper et al., 2018; McBarnet, 2003).

1.2. Psychologie des Betrugs

Im Zuge der Erforschung von Grundlagen steuerlicher Entscheidungen sind die psychologischen Hintergründe von Betrugsdelikten insofern interessant, als dass der Steuerbetrug einen wichtigen Teil der Wirtschaftskriminalität (engl. “*white collar crimes*”) darstellt. Hiermit sind Delikte mit Bezug zu wirtschaftlichen Interaktionen gemeint, unter anderem Geldwäsche, Korruption und betrügerische Aktivitäten von Unternehmen (Braithwaite & Wenzel, 2008). Die Frage, unter welchen - bestenfalls generalisierbaren - persönlichen und kontextuellen Umständen Menschen bereit sind, für den eigenen Profit nicht nur moralische, sondern auch rechtliche Grenzen hin zum Betrugsdelikt zu überschreiten, ist auch auf internationaler Ebene von zentraler Bedeutung.

Die Literatur enthält verschiedene Theorien über die Ursprünge wirtschaftskriminellen Handelns. Beispielsweise unterscheidet man zwischen persönlich und situativ motivierten Betrüger*innen, die also aus reiner Berechnung und Profitgier, oder aber reaktiv auf äußere Gegebenheiten wie einer akuten finanziellen Notlage handeln (Golden, 2011). Zu den bekanntesten Konzepten in diesem Themenbereich zählt die *Tax Fraud Triangle*, die erstmals von Donald Cressey in den 1950er Jahren präsentiert wurde (Padgett, 2015). Wie in Abbildung 1 zu sehen ist, postuliert dieses Dreieck die Komponenten Motivation, Gelegenheit und Rationalisierung als begünstigend für ein Betrugsdelikt, die gemeinsam vorliegen

müssen, um die Tat zu bewirken. Die Motivation kann jede Form von Anreiz (engl. *incentive*), aber auch Druck (engl. *pressure*) sein und ist am schwierigsten objektiv beurteilbar, da man Täter*innen die Motivation oder laufende Planung ihrer Taten kaum anmerkt. Bieten die Arbeitsbedingungen und das berufliche Umfeld zudem viel eigene Entscheidungsmacht und wenig oder ineffiziente autoritäre Kontrolle, ergeben sich umso mehr Gelegenheiten und mögliche Methoden des Betrugs (Huang et al., 2017).

Als psychologischer Prozess ist vor allem der dritte Aspekt der Rationalisierung (engl. *rationalization*) wichtig. Die Argumente, mit denen Menschen ihre Tat vor sich selbst und ihrem sozialen Umfeld rechtfertigen, sind oft vielfältig, weil zugunsten eines positiven Selbstbildes jedes kriminelle Handeln umgedeutet und damit legitimiert werden muss (Golden, 2011; Cialdini, 2007). Eine erfolgreiche Rationalisierung bedeutet letztlich die Überzeugung, sich vielmehr einen legitimen Bonus oder eine angemessene Hilfe für einen finanziellen Engpass verschafft, als unrecht oder gar illegal agiert zu haben.

Abbildung 1

Die Fraud Triangle nach Cressey (Golden, 2011)



Auch spätere Studien bestätigen die Relevanz der drei Komponenten. Huang et al. (2017) schreiben der Motivation die größte kausale Kraft zu, während andere Autoren eine notwendige Erweiterung der Triangel um kulturelle und persönlichkeitsbezogene Faktoren sehen, um der kultureigenen Beschaffenheit von Wirtschaftskriminalität Rechnung zu tragen (Ramamoti, 2008).

Generell sind es geschickte Methoden, effiziente Verdeckung und kaum ersichtliche Motive, die die Aufklärung von Betrugsdelikten erschweren. Ihre psychologische Erforschung spielt eine wichtige Rolle, weil auch bei *white collar crimes*, wo oft von ganzen Unternehmen als Akteuren die Rede ist, letztendlich immer firmeninterne Einzelpersonen betrügerisch handeln. Daher ist die Beleuchtung der Mikroebene auch bei Wirtschaftsdelikten im größeren Stil vielversprechend (Golden, 2011; Harz et al., 2012). Vor allem aber eine weit verbreitete soziale Akzeptanz von kreativen Tricks für den maximalen, wenn auch betrügerisch erreichten Gewinn ist ein internationales Problem, das auch hinsichtlich Steuerhinterziehung unter anderem die Implementierung innovativer, systematischer Prüfungsmethoden verlangt (De Roux et al., 2018; Anders, 2020; Huang et al., 2017).

1.3. Compliance und steuerliche Entscheidungen

Wodurch genau werden Steuerzahler*innen aber beeinflusst, wenn sie sich nun in dem Dilemma befinden, ihrer Steuerpflicht ehrlich nachzukommen oder sich durch halb- oder illegale Mittel mehr herauszunehmen als ihnen zusteht? Die einschlägige Literatur präsentiert eine Vielzahl an Faktoren, die im Hinblick auf bereitwillige Zusammenarbeit mit dem Staat und den Finanzbehörden bereits empirisch beforscht wurden und mit der sogenannten **Compliance** in Zusammenhang stehen. Allgemein beschreibt der Begriff Steuer-Compliance (*engl. tax compliance*) das Ausmaß der Bereitschaft eines Individuums, sich konform mit steuerlichen Regeln zu verhalten, konkret also verpflichtende Steuerbeträge korrekt und vollständig zu leisten (James & Alley, 2002; Kirchler, 2007a; Braithwaite, 2003a). Gegenüber steht dieser Definition der Begriff **Non-Compliance**, der alle gegenteiligen Handlungen in Form von einbehaltenen Steuerbeträgen, nämlich sowohl *tax evasion* als auch *tax avoidance* umfasst. Erstere realisiert sich in jeder Art des illegalen Erlangens von Steuervorteilen (schwarze Geschäfte, mehr absetzen als erlaubt, Rechnungsbetrug etc.). Zweitere meint vermeidende Handlungen wie zeitlich verzögertes Abgeben von Erklärungen oder das Nutzen von gesetzlichen Grauzonen und Schlupflöchern; sie bewegt sich zwar im legalen Bereich, widerspricht aber einer umfassenden Konformität mit dem Steuersystem, da auch hier die eigene Gewinnoptimierung der aktiven Kooperation mit den grundlegenden Zielen der Steuerpflicht vorgezogen wird (Kirchler, 2007b; Kirchler & Hoelzl, 2017). Solche geschickt optimierende Steuertricks, die als gänzlich legal verteidigbar sind, werden auch als "kreative Compliance" bezeichnet (McBarnet, 2003).

Ein funktionierendes Steuersystem baut in hohem Maße auf der synergetischen Kooperation zwischen Autoritäten und Steuerzahler*innen, daher ist die Erforschung der Determinanten von deren Bereitschaft zur Compliance essentiell, um sie fördern und erhalten

zu können. Wissenschaftliche Arbeiten beschäftigten sich unter anderem mit demografischen Faktoren, wobei sich höheres Alter, weibliches Geschlecht, langjährige Arbeitserfahrung und niedriges Einkommen als förderlich für Steuerehrlichkeit herausstellten (Alm, 2019; Alm et al., 2012; Kirchler, 2007c; Hofmann et al., 2017). Auch eine höhere Fachexpertise rund um Steuern wirkt positiv auf die Einstellung eines Individuums zu seiner Steuerpflicht und kann Compliance fördern (Hofmann et al., 2008).

Viele weitere Einflussgrößen spielen auf psychologischer Ebene eine entscheidende Rolle für das Zeigen von Compliance oder Non-Compliance. Auf diese wird folgend näher eingegangen.

1.3.1. Rational-ökonomische Faktoren

Eine Überlegung von klassischen Rationalitätstheorien ist, dass negative Konsequenzen, die einem Handeln folgen, eine sichere und effiziente Methode sind, um Menschen von der Wiederholung desselben abzuschrecken. Die behavioristische Annahme, Steuerzahler*innen seien primär an Gewinnmaximierung orientiert und durch (angedrohte) Strafen zu einem Ideal erziehbar, ist in der wirtschaftspsychologischen Literatur weit verbreitet. Frühe mathematische Modelle versuchten beispielsweise, mittels ökonomischer Variablen die Wahrscheinlichkeit für betrügerische Aktivitäten zu berechnen, und Experimente mit hypothetischen Steuer-Szenarien manipulierten solche, um Unterschiede im Verhalten zu untersuchen (Allingham & Sandmo, 1972; Taylor, 2003).

Nach wie vor gilt die Betrachtung rational-ökonomischer Aspekte wie Steuerrate, Einkommensklasse, Wahrscheinlichkeit einer Finanzprüfung und Höhe von finanziellen oder rechtlichen Sanktionen als bedenkenswert für die Prävention von unerwünschtem Verhalten. In der modernen Forschung herrscht jedoch mittlerweile ein Konsens darüber, dass das allein für die nachhaltige Förderung von Compliance nicht ausreicht. Essentielle nicht-ökonomische Einflüsse bleiben bei solchen Ansätzen außen vor und häufig wird übersehen, dass ein Verhalten unter theoretischen Umständen nur sehr begrenzt auf reale Entscheidungen im Steuerkontext übertragbar ist (Alm, 2019; Alm et al., 2015; Torgler, 2008). Praktisch betrachtet reduziert schon allein die Vielfalt und Bekanntheit von (halb-)legalen Tricks zur Steuerminimierung die Wirksamkeit von Strafdrohungen, und auch konträre Effekte sind nicht auszuschließen. So ist bei ökonomischen Zugängen unter anderem fraglich, inwieweit die Aussicht auf eine Finanzprüfung abschreckend wirkt, da diese auch straffrei ausgehen kann oder ihr aber erst recht ein Steuerbetrug folgt, der den Schaden ausgleichen soll (Kasper et al., 2018; Andreoni et al., 1998). Im Einklang damit wurde in experimentell-hypothetischen Steuerszenarien der sogenannte *Bomb Crater Effect* beobachtet, bei dem die Compliance nach

einer Steuerprüfung drastisch absinkt, was sowohl auf ein Sicherheitsgefühl vor einer nächsten, direkt folgenden Prüfung oder eine höhere Risikofreude zum Ausgleich des finanziellen Verlusts zurückgehen kann (siehe Abschnitt 1.6.1; Kastlunger et al., 2009). Auch **Reaktanz** ist eine mögliche Konsequenz, eine Trotzreaktion, infolge derer erst recht das unerwünschte Verhalten, hier Non-Compliance, gezeigt wird (Kirchler, 2007c). Eine Sanktionierung kann auch dann in die Gegenrichtung wirken, wenn eine (erwartete) Geldstrafe schlichtweg als Preis für das bevorzugte Verhalten akzeptiert wird, den man gerne zu zahlen bereit ist (Alm et al., 2012; Gneezy & Rustichini, 2000).

Die etablierte Methode, Steuerbetrug mit hohen Kosten zu ahnden, wirkt also auf das finanziell-kalkulative Denken, fördert aber kaum das Verständnis der Folgen und Gründe für die Bemühung um Prävention von Steuerhinterziehung. Höhere Strafen kommunizieren Ernsthaftigkeit und können ad hoc effektiv sein, nicht zuletzt ist aber auch die Rückfallgefahr zum nächsten Steuerbetrug bei rein ökonomisch-behavioralen Überzeugungsversuchen hoch und das Ausmaß, in dem Abschreckungsmaßnahmen effektiv sind, variiert interindividuell (Devos, 2013; Braithwaite & Wenzel, 2008).

Besonders aber die praktische Tatsache, dass sich ein Großteil der Steuerzahler*innen *compliant* verhält, obwohl die Wahrscheinlichkeit einer Prüfung gefolgt von hohen Finanz- oder gar Freiheitsstrafen objektiv relativ gering ist, weist darauf hin, dass die Wirkung solcher Faktoren in früher Literatur stark überschätzt wurde, neue Forschung zur *tax compliance* daher eine breitere Perspektive auf mögliche Einflüsse einnehmen und empirisch beobachtete Effekte einkalkulieren muss (Andreoni et al., 1998; Hofmann et al., 2008).

1.3.2. Moralisch-ethische Faktoren

Abgesehen von der Möglichkeit, sich durch Steuervorteile Gewinn zu verschaffen, sind bei der individuellen Entscheidung für oder gegen Compliance auch ethische Aspekte zu berücksichtigen. Menschen verhalten sich in Steuersachen letzten Endes sehr häufig kooperativ und ehrlich, was auch auf moralische Überzeugungen und Motivationen zurückgehen kann (Alm & Torgler, 2011). Eine Steuerhinterziehung trotz Gelegenheit nicht zu begehen oder zumindest nicht zu wiederholen kann sich unabhängig vom Risiko der Aufdeckung und Strafe beispielsweise in Gewissensbissen oder einem Gefühl fehlender Kongruenz von Verhalten und Wertvorstellungen begründen (Kirchler, 2007c).

Ein wichtiges Konzept im Zusammenhang mit solchen moralischen Aspekten ist die **Equity Theory**, die erstmals von Michael Wenzel (2003) präsentiert wurde und drei Arten von Gerechtigkeit unterscheidet. *Distributive* Fairness meint die subjektiv empfundene

Balance von Geben und Nehmen in der Beziehung zwischen Steuerzahler*in und Behörde, konkret die adäquate Verteilung von Ressourcen und Pflichten. Dazu zählen auch die eigenen Gelegenheiten im Vergleich zu Anderen, Steuern zu optimieren bzw. zu sparen, was auf die wahrgenommene Fairness der eigenen Steuerlast zurückwirkt. *Prozedurale* Fairness bezieht sich auf die Interaktion bei steuerlichen Prozessen, wobei vor allem kommunikative und informative Aspekte entscheidend sind. Respektvoller Umgang, Rücksicht auf Bürgerrechte, Konsistenz und Genauigkeit bei den Forderungen spielen hier eine zentrale Rolle. Ergänzend steht die *retributive* Fairness für gerechtes Auferlegen von Sanktionen als Reaktion auf Non-Compliance, besonders hinsichtlich Angemessenheit des Strafmaßes und Möglichkeiten der Rehabilitation nach einer Strafe (Wenzel, 2003).

In einer US-amerikanischen Experimentalstudie konnte gezeigt werden, dass *prozedurale* und *distributive* Fairness komplex zusammenwirken und die hohe Ausprägung in nur einer davon für *voluntary compliance* genügt, solange die staatliche Macht hoch eingeschätzt wird (Van Dijke et al., 2019). Ebenso gibt es Evidenz, dass ein moralischer Fokus die Compliance erhöhen und die persönliche Wahrnehmung von Steuerbetrug als verwerflich fördern kann (Torgler, 2008).

Gerade bei der Fairness handelt es sich um einen wichtigen Anknüpfungspunkt für Autoritäten, da hier leicht ein Teufelskreis entstehen kann; als niedrig wahrgenommene Fairness fördert unkooperatives Verhalten, woraufhin die staatliche Reaktion in Form einer Strafe erst recht wieder als ungerechte Freiheitseinschränkung gesehen wird (Kasper et al., 2018). Faire Zustände und die transparente Verwendung von Steuergeld, z.B. durch größere mediale Präsenz von Stellen seines Einsatzes, sind daher ebenso wichtig wie der individuelle Profit. Je nach subjektivem Urteil darüber, inwieweit die drei Facetten von Gerechtigkeit und der Ausgleich von Rechten und Pflichten im Steuersystem gegeben sind, ist mit mehr oder weniger Compliance zu rechnen (Wenzel, 2003; Wenzel & Braithwaite, 2008; Kim, 2002; Alm, 2019).

Bezüglich konkreter Maßnahmen zur Compliance-Förderung wird in der Literatur die Notwendigkeit eines Vertrauensverhältnisses zwischen Staat und Steuerzahlenden betont. In diesem sollten die Finanzbehörden und auch politische Akteure durch Betonung der Interdependenz und ethischen Verpflichtung zur Mithilfe am Gemeinwohl an die Moral der Bürger*innen appellieren (Braithwaite, 1995, 2007, 2021).

1.3.3. Soziale und psychologische Faktoren

Die Orientierung an einem Verhalten, das im sozialen Umfeld akzeptiert oder gar geschätzt wird, ist ein sozialpsychologisches Prinzip, das sich über Generationen und

Kulturen hinweg zeigt und auch im Steuerkontext eine große Rolle spielt (Sigala et al., 1999; Hofmann et al., 2008; Torgler, 2008). Jeder Gemeinschaft unterliegen gewisse Werte, Normen und Wissensbestände rund um ein Phänomen, hier das Thema Steuern. Soziale Regeln, die im Zusammenleben etabliert sind, wirken auf die Wahrnehmung von Steuerdelikten insofern, als dass Steuerzahler*innen eher zu Non-Compliance tendieren, je üblicher und weiter verbreitet diese in ihrem sozialen Umfeld zu sein scheint (Hofmann et al., 2008; Alm et al., 2012, Kasper et al., 2018).

Obgleich bei Selbstständigen oft das maximale Nettoeinkommen im Vordergrund steht und sich mehr Gelegenheiten zur Non-Compliance finden, ist diese immer auch mit interpersonellen und emotionalen Kosten verbunden und die Entscheidung kann auch dann für Ehrlichkeit ausfallen, wenn die Sorge um soziale Ächtung oder Gesichtsverlust im privaten oder beruflichen Umfeld überwiegt (Torgler, 2008). Ein normativer anstelle eines rein individualistisch-ökonomischen Zugangs verspricht daher bessere edukative Effekte, indem der Fokus des Individuums weg vom eigenen Nutzen auf die Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe und die Pflicht zum Beitrag zu deren Zielen gelenkt wird (Taylor, 2003).

Verwandt mit diesem Gedanken ist die **Theorie des psychologischen Vertrags** (engl. *psychological contract*) von Feld und Frey (2007). Hierbei handelt es sich um eine Basis von Compliance in Form eines impliziten Vertrags, der von beidseitigem Respekt und Verantwortungsgefühl hinsichtlich geteilter Rechte und Pflichten geprägt ist. Bürger*innen müssen ausreichend Vertrauen in die Behörden aufbringen, um den tatsächlichen und potenziellen Wert ihrer investierten Steuern erkennen zu können. Umgekehrt muss dieses Vertrauen auch aufseiten staatlicher Autoritäten gegeben sein, um die Interdependenz als Basis für effiziente Kooperation, die Steuerzahlenden also als Vertragspartner zu verstehen (Feld & Frey, 2007).

Auch Tyler und Smith (1999) postulieren die Relevanz der persönlichen Beziehung zur sozialen Gruppe, der Personen angehören, für das Ausmaß, in dem sie entsprechend den dort herrschenden Regeln handeln. Inwieweit ein Individuum eine Autorität (z.B. Steuerbehörde) als Teil der eigenen sozialen Gruppe sieht, entscheidet darüber, wie legitim ihre Vorschriften beurteilt werden und wie viel Bereitschaft zur Konformität demnach vorhanden ist. Sozial etablierte Prinzipien üben zeitweise eine stärkere Wirkung auf das Verhalten aus als eigenes (z. B. finanzielles) Interesse (Tyler & Smith, 1999; Taylor, 2003; Braithwaite, 1995; Braithwaite & Wenzel, 2008). Die Situation des *Social Contribution Dilemma* kann zumindest teilweise überwunden werden, sobald eine Vertrauensbasis mit sozialen Normen gebildet wurde, die man als Einzelne*r ungern verletzt. Im Einklang damit steht die

Erkenntnis, dass die Beschaffenheit einer nationalen Steuerkultur für die Bereitschaft zur Compliance wichtiger ist als eine generationsspezifische Kultur (Alm et al., 2012; Braithwaite et al., 2010).

Neben den psychologischen Faktoren hinter Compliance sind auch Erkenntnisse zum Verhalten bei Gelegenheiten zum Betrug erwähnenswert. Menschen betrügen eher, wenn sie in Interaktion mit einem wohlhabenden oder außer Reichweite befindlichen Gegenüber stehen, da größere Distanz Verantwortungsgefühl und Empathie senkt. Dies lässt sich auf Steuerdelikte übertragen, da der Staat als abstraktes Ganzes betrogen wird und das Opfer keine unmittelbar greifbare Person ist. Demnach kann die Steuerhinterziehung als *victimless crime*, zu deutsch Verbrechen ohne Opfer, bezeichnet werden (Gneezy, 2005; Devos, 2013).

Für akute, situationsbedingte Emotionen wie Wut, Angst und Freude als Einfluss auf Compliance-Entscheidungen war in einer experimentellen Studie von Enachescu et al. (2021) kein bedeutender Effekt nachzuweisen, wobei die Autoren die Notwendigkeit weiterer Forschung unter Berücksichtigung möglicher alternativer kognitiver Verarbeitungsprozesse bei solchen Entscheidungen, die weniger anfällig für affektive Bedingungen sind, hervorheben.

1.3.4. Steuer als Verlust

Selbstständige nehmen ihr Bruttoeinkommen unmittelbar ein und bezahlen ihre Steuern nachträglich aus eigener Tasche. Der Begriff “*out-of-pocket-feeling*” meint ein Gefühl, das die Steuerabgabe eher als finanziellen Verlust erscheinen lässt als ein lediglich entgangener Gewinn, der wie bei Angestellten gar nicht erst in den eigenen Besitz gelangt (Kirchler, 2007c). Aus der Perspektive früher Nutzentheorien sollte dies mit höherer Risikobereitschaft einhergehen, da Verlust statt Gewinn in Aussicht steht (siehe Abschnitt 1.6.1).

Unter dem Begriff *Mental Accounting* versteht man eine kognitive Strategie mentaler Buchführung, die Individuen nutzen, um ihre finanziellen Ressourcen und Aktivitäten zu überwachen, zu organisieren und zu evaluieren (Thaler, 1999). Die Kategorisierung von Einnahmen und Ausgaben in separate mentale (oder physische) Konten hilft dabei, unerfreuliche, aber notwendige Zahlungspflichten von vornherein einzukalkulieren und weniger als Verlust zu empfinden. Selbstständige können von diesen Strategien profitieren, indem sie von Anfang an mit dem Steuerabzug und einer realistischen Nettosumme rechnen und diese als niedrigeren Referenzpunkt nehmen. Durch ein geringeres Besitzgefühl des

abzugebenden Geldes kann das tatsächliche Einkommen folgend sogar als Gewinn empfunden werden (Mühlbacher & Kirchler, 2013).

Für die positive Wirkung von erfolgreichem *Mental Accounting* auf die Steuerehrlichkeit fand sich bereits experimentelle Evidenz (Mühlbacher et al., 2017; Mühlbacher & Kirchler, 2013).

Compliance besteht also aus vielen Facetten, unter denen persönliche Einstellungen, Moral, internalisierte, soziale und gesellschaftliche Normen sowie Fairness des Steuersystems und eigene Expertise eine Rolle spielen (Kasper et al., 2018). Entsprechend wichtig ist es für steuerliche Autoritäten, innovative Wege der Compliance-Förderung zu finden anstatt sich auf Überwachung und Bestrafung allein zu stützen. Eine aktive, freiwillige Kooperation hat elementare Bedeutung für die Reduktion wirtschaftskrimineller Aktivitäten und sorgt dafür, dass ressourcenintensive Maßnahmen der Prüfung und Sanktionierung langfristig reduziert werden können (Taylor, 2003; J. Braithwaite, 2002; V. Braithwaite, 2007).

1.4. Slippery Slope Framework

Als Kontrast zur ursprünglichen Annahme, ökonomische und psychologische Faktoren würden bei der Entscheidung für oder gegen Steuer-Compliance als Gegenspieler aufeinander wirken, konnten Kirchler et al. (2008) im Rahmen ihres *Slippery Slope Frameworks* zeigen, dass diese vielmehr dynamisch interagieren. Das Modell, das mittlerweile ein etablierter Teil steuerpsychologischer Literatur ist, präsentiert die Dimensionen **Macht** und **Vertrauen** als komplex zusammenwirkende Einflussgrößen auf die individuelle Bereitschaft zur Steuerehrlichkeit und beschreibt zwei unterschiedliche Formen von Compliance, die diese hervorrufen können.

Die wahrgenommene **Macht** der Steuerbehörde bzw. der staatlichen Autorität definiert sich hier über die Tatsache, dass aufseiten der Behörden das notwendige Instrumentarium und eine hohe Durchsetzungskraft vorliegt, um Finanzprüfungen durchzuführen, Strafen aufzuerlegen oder Änderungen hin zu strengeren Vorschriften und Maßnahmen vorzunehmen; der Staat sitzt kurz gesagt am längeren Hebel als einzelne Steuerzahlende. Ist Bürger*innen bewusst, dass betrügerisches Handeln wie Steuerhinterziehung auch entdeckt und sanktioniert wird, liegt in dieser Dimension eine hohe Ausprägung vor.

Gleichzeitig versteht sich **Vertrauen** in den Staat als Wissen um den korrekten, verantwortungsvollen und zielorientierten Umgang der Behörden mit dem Steuergeld und

eine Zuversicht auf die umfangreiche Kompetenz des Staats, im Sinne des Wohls von Bürger*innen zu handeln (Kirchler et al., 2008; Gangl et al., 2015).

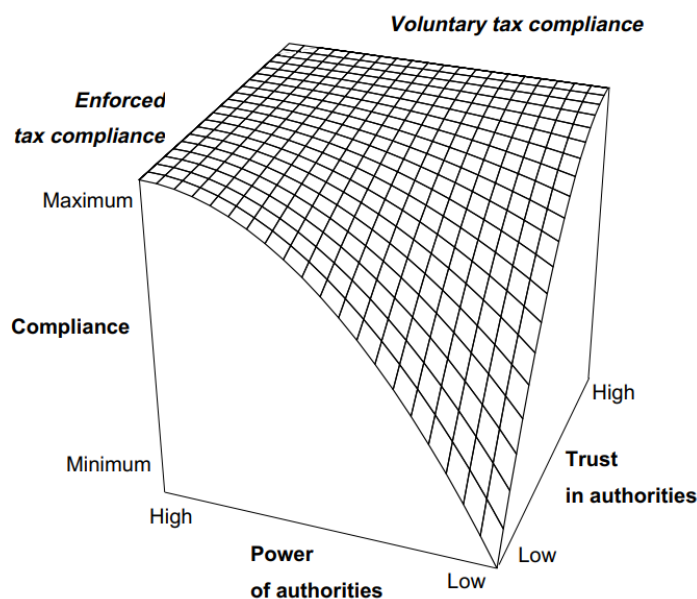
Umstände wie hohe Komplexität des Steuersystems und mangelndes Fachwissen steigern Unsicherheit und senken das Vertrauen, was wiederum die Gefahr von unabsichtlichen Fehlern bedeutet. All dies führt zu einer stärkeren Tendenz, Steuerbeträge zurückzuhalten (Hofmann et al., 2008; Kirchler, 2007b; Alm et al., 2012).

Die beiden Dimensionen schaffen die Basis für das Verständnis und die praktische Einflussnahme auf motivationale Hintergründe von Steuerzahler*innen. Aufbauend darauf trifft das Forscher*innenteam die Annahme, dass je nach Höhe der Ausprägung von Vertrauen und Macht in einem Steuersystem ein synergetisches oder antagonistisches Klima herrscht. Synergetisch meint die aktive Kooperation zwischen steuerpflichtiger*m Bürger*in und Steuerbehörde, die durch gegenseitiges Vertrauen sowie wertschätzende, respektvolle Kommunikation erhalten wird. Compliance erfolgt hier freiwillig, da Steuerzahler*innen das Interesse am Erhalt des Gemeinwohls mit dem Staat teilen und durch ehrliche Steuerleistung gerne dazu beitragen. Ein antagonistisches Klima entsteht hingegen, sobald die Ausführung der exekutiven Macht willkürlich erscheint und Intransparenz, Skepsis und ein Umgang mit Steuerzahlenden als potenzielle Verbrecher*innen aufseiten der Behörde einer effizienten Zusammenarbeit im Weg stehen (Kirchler et al., 2008; Kirchler & Hoelzl, 2017).

Die starke Interdependenz und Dynamik der Dimensionen gab dem Modell seinen Namen "*slippery slope*", da bei jeder Ausprägung von Macht und Vertrauen ein Rückgang bzw. "Abrutschen" in der einen Dimension auch selbiges in der anderen bedeuten kann (Kirchler et al., 2008; Kogler & Muehlbacher, 2014). Ein praktisches Experiment konnte bestätigen, dass Proband*innen ihre Steuern ehrlicher bezahlten, je mächtiger und vertrauenswürdiger sie die Behörde einschätzten (Wahl et al., 2010).

Abbildung 2

Das Slippery Slope Framework nach Kirchler, Hoelzl und Wahl (2008)



Anmerkung. Je höher die Ausprägung von Macht und Vertrauen, umso höher die Compliance.

Das Modell steht mit der komplexen Interaktion von rational-behavioralen und affektiv-sozialen Prozessen für die erstmalige Darstellung einer Steuerentscheidung als Funktion zweier Dimensionen und hebt das Vertrauen in den Staat und seine Wahrnehmung als kooperativer Geschäftspartner als entscheidend für eine gute Interaktion der Akteure hervor. Eine solche Interaktionskultur sollte in Richtung Transparenz, Fairness und Reziprozität geformt werden und auch die Macht muss adäquat eingesetzt und kommuniziert werden, da die Legitimität ihres Handelns die Kooperationsbereitschaft erhöht (Kirchler et al., 2008; Kirchler & Hoelzl, 2017; Alm et al., 2012).

1.4.1. Voluntary und Enforced Compliance

Laut den Annahmen des *Slippery Slope Modells* hängt die Steuerehrlichkeit also entscheidend mit Vertrauen und Macht zusammen. Compliance und Non-Compliance bilden konkretes Verhalten ab, realisieren sich also in ehrlicher Steuerleistung bzw. Verringerung der Steuerschuld durch Vermeidung oder Hinterziehung. Die zugrundeliegende Absicht hinter einem korrekten Steuerverhalten kann jedoch subjektiv unterschiedlich beschaffen sein - eine Erkenntnis, die in der Literatur bereits weit verbreitet ist (Kirchler & Wahl, 2010; Braithwaite, 2003; Van Dijke et al., 2019).

Diesbezüglich gibt es eine beliebte Unterscheidung, die auch im *Slippery Slope Framework* relevant ist, nämlich jene in freiwillige (engl. *voluntary*) und erzwungene (engl. *enforced*) Compliance (Kirchler et al., 2008; Kogler et al., 2015). **Voluntary** Compliance meint die Absicht, sämtlichen Steuervorschriften aus Überzeugung ehrlich nachzukommen. Steuerzahler*innen sind zur Zusammenarbeit motiviert und einem Steuerbetrug entschieden abgeneigt, somit wird *voluntary compliance* auch ohne Drohungen oder Sanktionen vonseiten einer Autorität erreicht. Diese freiwillige Kooperationsbereitschaft kann besonders durch hohes Vertrauen in den Staat gefördert werden (James & Alley, 2002; Wahl et al., 2010). Demgegenüber definiert sich **Enforced** Compliance über eine Ehrlichkeit, die rein aufgrund strenger exekutiver Maßnahmen oder aus Sorge um mögliche Strafen gezeigt wird. Steuerzahler*innen würden durchaus Steuern hinterziehen, wenn nur das Maß an autoritärer Überwachung und die Gefahr der Aufdeckung geringer wären. Zu dieser Form kommt es, wenn die staatliche Macht hoch ausgeprägt ist und Konsequenzen eines Betrugs als teurer eingeschätzt werden als ehrliche Kooperation. Auch die Befürchtung sozialer Konsequenzen wie Rufschädigung als Folge eines entdeckten Steuerdelikts kann zu *enforced* Compliance führen (Kirchler & Hoelzl, 2017).

Im Experiment von Wahl, Kastlunger & Kirchler (2010) zeigte sich tatsächlich die meiste freiwillige Compliance bei hoher Ausprägung von Macht und Vertrauen, während die *enforced* Compliance bei hoher Macht und niedrigem Vertrauen am höchsten war. Auch wurde unter Selbstständigen nachgewiesen, dass Vertrauen für *voluntary* und Macht für *enforced* Compliance jeweils der stärkste Prädiktor war, und ein Geschlechtsunterschied wurde evident, demzufolge Frauen eher dazu neigen, *enforced* Compliance zu zeigen (Wahl et al., 2010; Kogler et al., 2015).

Um Vertrauen zu erhöhen, müssen aufseiten der Regierung Steuergesetze für Laien verständlicher gemacht und klare Prinzipien etabliert werden, die wenige Schlupflöcher offen lassen. Aufklärung über den Sinn und Zweck von Steuergesetzen ist ebenso wichtig, da das Motivieren von Bürger*innen nachhaltiger wirkt als das reine “Stopfen” von Schlupflöchern. In der praktischen Komplexität offizieller Steuervorschriften ist dies de facto nie ganz möglich, da sich mit jeder neuen gesetzlichen Regelung auch neue Möglichkeiten zur *tax avoidance* auftun (Braithwaite & Wenzel, 2008; Braithwaite, 2009). Je mehr soziale und informative Aspekte die Kommunikation mit Steuerzahler*innen daher beinhaltet, umso mehr kann ein Gefühl der Involviertheit erzeugt und die freiwillige Kooperationsbereitschaft konsequent erhöht werden (Alm & Torgler, 2011; Braithwaite, 2003a; Braithwaite et al., 2007).

1.4.2. Tax Compliance Inventory (TAX-I)

Gemeinsam haben *voluntary* und *enforced compliance* nun, dass sie sich auf einer intentionalen, nicht beobachtbaren Ebene bewegen und experimentell schwierig erfassbar sind. Um die Unterschiedlichkeit der beiden Formen dennoch empirisch prüfen und motivationale Hintergründe erforschen zu können, entwickelten [Kirchler & Wahl \(2010\)](#) ein Instrument zur Messung von vier Dimensionen der Steuerehrlichkeit. Nach Faktorenanalysen stand eine finale Version mit 20 Items auf den Skalen *voluntary* (VTC), *enforced Compliance* (ETC), *tax avoidance* (TA) und *tax evasion* (TE). Erstere beiden sollten Gründe für Compliance laut Selbstbericht messen (z.B. "...weil es für mich selbstverständlich ist"), und letztere die Absicht, die Steuerlast legal zu optimieren bzw. illegal zu reduzieren, wofür konkrete Fallbeispiele formuliert wurden (z.B. "Sie könnten absichtlich private Restaurantrechnungen als Geschäftsessen deklarieren. Wie wahrscheinlich wäre es, dass Sie dies tun?"). Zur Kriteriumsvalidierung wurden weitere, bereits bestehende Skalen herangezogen und explizit nach eigenem Steuerbetrug gefragt.

Dass unter anderem VTC mit ETC, aber nicht mit TA und TE korrelierte, weist darauf hin, dass die beiden Formen tatsächlich unterschiedliche Intentionen erfragen, womit das Inventar als geeignet zur validen Erfassung intentionaler (freiwillige und erzwungene Befolgung) und behavioraler (Steuervermeidung und -hinterziehung) Aspekte von Compliance präsentiert wird ([Kirchler & Wahl, 2010](#)).

1.5. Motivational Postures und Responsive Regulation

Im Rahmen der Untersuchung der Determinanten von Compliance tritt auch die Wichtigkeit der wissenschaftlichen Betrachtung von motivationalen Hintergründen immer weiter hervor. Um einen Zugang dazu zu finden, wie grundlegende individuelle Einstellungen zum Gesamtstaat Steuer-Entscheidungen beeinflussen, fokussiert sich die australische Forscherin und Autorin Valerie Braithwaite seit den 1990er Jahren auf konkrete Prozesse der Interaktion zwischen Bürger*innen und regulativen Behörden. Aus interdisziplinärer Perspektive stellt sie die Frage, welche praktischen Aspekte auf beiden Seiten für den Erfolg oder Misserfolg von Regulations- und Kommunikationsstrategien verantwortlich sind und auch das Vertrauen und Wege seiner nachhaltigen, effektiven Förderung sind zentrale Aspekte ihrer Forschung ([Braithwaite, 2001, 2003b, 2021](#)).

Mit dieser Intention prägte Braithwaite die **Theorie der Motivational Postures** – die Annahme, dass es fundamentale Unterschiede zwischen Steuerzahler*innen hinsichtlich ihrer Grundeinstellung zum Steuersystem und der eigenen Steuerpflicht gibt. Eine **motivationale**

Haltung (engl. *motivational posture*) definiert sich als Komplex von Einstellungen und Glaubenssätzen, die die Positionierung eines Individuums gegenüber regulatorischen Behörden und damit die gewünschte soziale Distanz zu diesen repräsentieren. Sie wird bewusst gehalten und im sozialen Umfeld offen geteilt, indem Steuerzahlende soziale “Signale” an sich selbst, ihr Umfeld und die autoritäre Kontrollinstanz senden, um ihre zustimmende oder ablehnende Meinung über das System zu kommunizieren (Braithwaite et al., 2007). Gegenüber dem konkreten Handeln in Form von (Non-)Compliance als spezifische, behaviorale Seite des steuerlichen Agierens stehen *Motivational Postures* für die breite attitudinale Ebene im Hintergrund, die sich mittelbar auf Compliance auswirkt (Braithwaite, 2003b; Braithwaite et al., 2007).

Insgesamt werden fünf Haltungen vorgestellt, von denen zwei unter Ehrerbietung (engl. *deference*) und drei unter Trotz (engl. *defiance*) subsumiert werden. Diese Unterscheidung erfolgt auf Basis dessen, dass die jeweils zusammengefassten Motive für eine grundlegend positive im Fall von **Deference** und eine ablehnende Positionierung gegenüber steuerlichen Behörden und Steuersystem im Fall von **Defiance** stehen (Braithwaite, 2001, 2003b, 2004, 2014). Praktisch evident werden die Haltungen in allen Aspekten der dynamischen Interaktion mit dem Staat. Im Folgenden werden die einzelnen Postures näher beschrieben.

1.5.1. Deference-Postures

Commitment. Die erste Haltung kombiniert eine positive Einstellung gegenüber den Steuerbehörden mit einem genuinen Willen zur aktiven Kooperation. Das Steuersystem wird als hilfreich, unterstützenswert und wichtig empfunden, Steuergesetze und die Auferlegung von Pflichten als gerecht und notwendig. *Committed* Steuerzahler*innen teilen die von der Autorität kommunizierten Absichten und Ziele und zeigen ein hohes Engagement für ihre Erreichung. Ihre Motivation zur vollumfänglichen Compliance ist stark ausgeprägt und da sie eine moralische Verpflichtung fühlen, ihren Anteil ehrlich zu leisten, handeln sie auch ohne regulativen Zwang im Interesse der Allgemeinheit.

Capitulation. Die zweite Posture spiegelt eine grundsätzlich ebenso positive Orientierung wieder, bei der die Behörde in ihrer Macht akzeptiert und respektiert wird. Gewissermaßen geht es darum, das zu tun, was verlangt wird, ohne dabei zwingend die Ziele und Zwecke des Steuersystems zu verstehen oder zu unterstützen. Personen mit dieser Haltung teilen die Annahme, dass ihnen keine Gefahr für Konflikte mit der Autorität droht, solange sie sich durch Kooperationsbereitschaft den Vorschriften fügen. Non-Compliance wird demnach nicht so kategorisch abgelehnt wie bei *Commitment*, zahlt sich jedoch aus Sicht

der *capitulative* Steuerzahler*innen aufgrund der legitimen Macht der Autorität schlichtweg nicht aus.

1.5.2. *Defiance-Postures*

Resistance. Die erste Haltung der Kategorie *Defiance* ist Ausdruck einer von Skepsis gegenüber regulatorischen Behörden geprägte Einstellung. Die Autorität wird angezweifelt, ihr Handeln als kontrollierend und dominierend empfunden. *Resistant* Steuerzahler*innen sehen sich in fehlendem Einvernehmen mit Zielen, Entscheidungen und initiierten Prozessen der Behörde, woraus sich die Notwendigkeit ergibt, Abläufe im System und Forderungen des Finanzamts genau zu hinterfragen, sich zur Wehr zu setzen und die Macht steuerlicher Kontrollinstanzen nicht ohne weiteres hinzunehmen. Nichtsdestotrotz wird Personen mit dieser Haltung noch eine Hoffnung auf Reintegration zugeschrieben und die Möglichkeit besteht, sie durch vertrauensfördernde Maßnahmen zum Kooperationswillen zu überzeugen.

Disengagement. Als weiteres Motiv der ablehnenden Kategorie ist *Disengagement* der *Resistance* grundsätzlich ähnlich, mit dem Unterschied, dass die Ablehnung hier noch stärker etabliert ist. Individuen und Gruppen mit dieser Haltung bleiben stur, sozial distanziert und verschlossen, meiden jede Interaktion mit den Behörden und sehen keinerlei Sinn mehr darin, mit ihnen zu kooperieren. Diese wachsende psychologische Distanz und Tendenz zur trotzig (engl. *defiant*) Reaktion sorgt für eine geringere Wirkung von klassischen Abschreckungsmaßnahmen. Darauf begründet sich auch die konzeptuelle Abspaltung von *Resistance*; bei *Disengagement* sind Methoden der Persuasion und Bildung zur Compliance-Förderung bereits wirkungslos, während *resistant* Individuen in dieser Hinsicht noch positiv beeinflussbar sind.

Game-Playing. Die fünfte Posture repräsentiert die extremste Haltung, bei der der Respekt vor dem Steuergesetz und den Behörden als höhere Instanz einer Ansicht weicht, die selbiges als Spielfeld definiert, auf dem der maximale Eigenprofit auszuschöpfen ist. *Game-Players* sind der Auffassung, das Recht für ihre Zwecke gestalten zu können und haben Freude an der aktiven Suche nach Schlupflöchern und (illegalen) Möglichkeiten des Steuersparens. Diese Haltung war ursprünglich ein Privileg von Personen mit hoher Steuer-Expertise, verbreitet sich jedoch laut Braithwaite (2001) mittlerweile stärker, da Steuertricks über die letzten Jahrzehnte im öffentlichen Diskurs präsenter wurden. Der Name ist eine Referenz auf ein "Räuber-und-Gendarm-Spiel", bei dem Steuerbeamte die Rolle einer Polizei einnehmen, deren Verfolgung man sich gewieft zu entziehen hat (Braithwaite, 2001; Braithwaite et al., 2004).

Aus Gruppendiskussionen und Gesprächen mit Finanzprüfer*innen und Steuerzahlenden wurde ein Inventar zur Erhebung der individuellen Ausprägung in diesen fünf Haltungen erstellt, wobei zu Beginn *Disengagement* die extremste Posture war und *Game-Playing* erst nachträglich - deduziert aus Diskussionsinhalten - hinzugefügt wurde. Die Original-Skala umfasst 29 Aussagen, die im regulatorischen Kontext getätigt wurden und in denen sich auch Argumente und Rechtfertigungen für die jeweilige Posture widerspiegeln. Diese Skala wurde bereits auf deutsch übersetzt und empirisch validiert und Braithwaite selbst konnte in ihren Studien eine grundsätzliche Trennbarkeit der fünf Haltungen, die Korrelation zwischen *Commitment* und *Capitulation* und die zwischen *Resistance* und *Disengagement* zeigen (Rechberger et al., 2010; Braithwaite, 2001, 2003b). Eine wichtige Erkenntnis, die mit dem Instrument außerdem zustande kam, ist dass *voluntary Compliance* positiv mit *Deference*- und negativ mit *Defiance*-Postures zusammenhängt (Kirchler & Wahl, 2010).

Sehr wichtig zu erwähnen ist bei Braithwaites Theorie, dass hinsichtlich der Beschaffenheit der *Motivational Postures* keine Exklusivität herrscht und intraindividuelle Überschneidungen der definitorischen Merkmale möglich sind. Obwohl die Haltungen als relativ zeitstabil gelten und mehreren Analysen folgend auch konzeptuell trennbar sind, betont die Autorin den Einfluss von situativen, emotionalen und sozialen Effekten. Solche können zeitweise dafür sorgen, dass mehrere Postures simultan eingenommen werden oder sich abhängig von der Beziehung zwischen Staat und Steuerzahler*in ändern. Demnach geht diese Variabilität unter anderem auf Dinge zurück, die von der Behörde kommuniziert oder getan werden (Braithwaite, 2014; Hofmann et al., 2008).

Ein praxisnahes Beispiel ist der *committed* Steuerzahler, der seine Steuern ehrlich zahlt, doch aufgrund aktueller finanzieller Engpässe vorübergehend die Posture *Resistance* einnimmt, nachdem er eine erneute Forderung vom Finanzamt erhält. Die Grundannahme ist, dass Menschen in nur einer der fünf Postures ihre "Komfortzone" finden, der Kontext und persönliche Umstände von regulierten Individuen jedoch nie gänzlich übersehen werden dürfen (Braithwaite, 2003b; Braithwaite et al., 2004).

1.5.3. Responsive Regulation

Um aufseiten der Steuerbehörde effizient mit unkooperativen Verhaltensweisen umgehen zu können, muss hinsichtlich Regulationsstrategien eine Differenzierung der motivationalen Haltungen vorgenommen werden, damit eine passende, "maßgeschneiderte" Reaktion auf

Non-Compliance erfolgen kann. Ein solches Programm der adaptiven, offenen Regulation (engl. *responsive regulation*) wurde im Jahr 1998 durch die Australian Taxation Office (ATO) erstmals implementiert, um das steuerliche Verwaltungssystem empfänglicher für die Motive und Interessen von Steuerzahlenden zu machen. Es ist daher gewissermaßen ein Plädoyer gegen fixe Standard-Prozeduren bei Non-Compliance hin zur Erkenntnis, dass verschiedene Motivationen auch verschiedene Strategien verlangen (Braithwaite, 2007).

Konkret findet sich diese Regulationsform im *Compliance Model* wieder, dessen Grundannahme ist, dass motivationale Haltungen zu berücksichtigen sind, sobald eine Behörde Steuerverhalten verstehen oder verändern möchte. Abbildung 3 zeigt die je nach Haltung empfohlenen Regulationsstrategien von kundenorientierter Aufklärung bis zu strafrechtlicher Verfolgung. Zur Prävention von Non-Compliance ist auf der niedrigsten Stufe, bei *committed* Steuerzahler*innen, mit Bildung, Motivation und prozeduraler Vereinfachung der Regelbefolgung zu agieren. Solche edukativen Prozesse sollen ihnen den Wert von steuerlichen Beiträgen für das System beibringen und hohe soziale Standards im Sinne von geteilten Ziele kommunizieren. Aufsteigend in Richtung *Capitulation* soll intensivere Hilfe zur selbstregulierten Compliance geleistet, dies strenger gefordert und engmaschiger kontrolliert werden. Mit *Resistance* ist vorerst diskret umzugehen, um die eigenständige Kompensation von Steuerdelikten zu ermöglichen, die Abschreckung soll rein durch die Aufdeckung selbst erfolgen. Zu guter Letzt wird erst an der Spitze, damals *Disengagement*, mit der vollen Härte des Gesetzes in strafrechtlicher Verfolgung reagiert.

Ogleich das Modell diese Maßnahmen als *ultima ratio* postuliert, ist es zugunsten der Etablierung einer gesellschaftlichen Norm wichtig, diese bei aggressivem Steuerverhalten auf jeden Fall auch anzuwenden. Grundaufgabe regulatorischer Behörden ist also eine effiziente Balance zwischen geförderter Eigenverantwortung und autoritärer Kontrolle (McBarnet, 2003; Braithwaite, 2003b, 2007).

Ergänzend arbeitete Braithwaite heraus, dass als Folge von Non-Compliance soziale Strafen, die mit beruflicher oder privater Rufschädigung verbunden sind, oft effektiver sind als Finanzstrafen (Braithwaite & Wenzel, 2008).

Abbildung 3

Compliance-Modell der Australian Taxation Office (ATO) nach Braithwaite (2007)



Anmerkung. Die Pyramidenform demonstriert die Responsivität je nach Höhe der Stufe. Game-Playing wurde erst zu einem späteren Zeitpunkt hinzugefügt.

Mit dem adaptiven Zugang des Compliance-Modells kann die staatliche Regulation grundlegend verbessert und an die unterliegende Motivation hinter dem Steuerverhalten angepasst werden. Im Optimalfall fließt dies auch in die Ausbildung von Steuerberater*innen zu mehr motivations-adaptiver Arbeit mit Klient*innen mit ein (Braithwaite, 2001; Alm & Torgler, 2011). Ebenso spielt die geänderte Wahrnehmung von Bürger*innen als zu überwachende Steuer-Delinquent*innen hin zu “Kund*innen”, die Hilfe zur Selbsthilfe suchen und bei Erhalt eines umfangreichen Services zur Kooperation bereit oder zumindest motivierbar sind, eine wichtige Rolle für Steuerbehörden. Service-Orientierung in der Interaktion mit der autoritären Instanz und der Eindruck, dass man bei der Befolgung der Vorschriften unterstützt wird, begünstigt Kooperationsbereitschaft verglichen mit einer Autorität, die sich rein auf Kontrollen und Sanktionen stützt und dadurch die intrinsische Motivation kooperationsbereiter Steuerzahler*innen gefährdet (Gangl et al., 2013; Gangl et al., 2014).

Langfristig geht es um eine Vertrauenswürdigkeit von Behörden, die weder zu hoch ist und damit ein Ausnutzen begünstigt, noch zu niedrig ist und die Kommunikation auf Augenhöhe erschwert. Eine Kultur der Compliance kann dann vollends entstehen, wenn

Steuern weniger ein unpersönlicher Austausch als ein konstruktiver, interaktiver regulatorischer Prozess sind (Braithwaite, 2003a, 2003b, 2021; Gangl et al., 2014).

1.6. Psychologie des Risikos

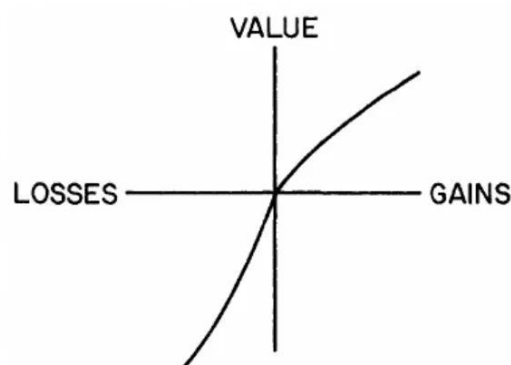
Viele unserer alltäglichen Entscheidungen gehen mit einer Ambiguität bezüglich möglicher Folgen einher und sind weitgehend unvorhersehbar in ihrer Auswirkung. Wie sich Menschen in Entscheidungssituationen unter Unsicherheit verhalten und mit mehr oder weniger wahrscheinlichen, positiven oder negativen Folgen umgehen, ist seit Jahrzehnten ein wichtiger Teil der Verhaltensökonomie und spielt auch für die vorliegende Studie eine zentrale Rolle.

1.6.1. Prospect Theory

Die wohl populärste und meistzitierte subjektive Nutzentheorie ist die *Prospect Theory* von Kahneman & Tversky (1984). Sie begründet einen individuellen Entscheidungsprozess unter Unsicherheit auf der Zuschreibung eines subjektiven Werts zu den Ergebnissen aller Handlungsalternativen. Dieser Wert dient als Orientierungspunkt, und der erwartete Nutzen eines Outcomes wird danach beurteilt, in welche Richtung eine Veränderung zu dieser Referenz passiert (siehe Abbildung 4). Verluste werden entgegen rein rationalen Annahmen subjektiv stärker empfunden als gleichwertige Gewinne, und ein absehbarer Verlust führt zu mehr Risikofreude, während im Bereich von möglichen Gewinnen risiko-aversives Verhalten gezeigt wird. Risikoaversion ist kurz gesagt die Präferenz für einen kleineren, dafür sicheren gegenüber einem größeren Gewinn, den man nur mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit erhält.

Abbildung 4

Funktion des subjektiven Werts in der Prospect Theory



Anmerkung. Die Kurve im Negativbereich ist steiler, da Verluste mehr wiegen als gleichwertige Gewinne (Kahneman & Tversky, 1984).

Übertragen auf Selbstständige und Steuern ist das Bruttoeinkommen der Referenzpunkt, von dem aus die steuerliche Entscheidung einen sicheren moderaten Verlust (ehrlische Abgabe) oder einen geringeren bzw. noch größeren Verlust (Steuerbetrug mit bzw. ohne Aufdeckung) bedeutet. Da sich alle drei möglichen Ergebnisse im Verlustbereich abspielen, sollte dies laut *Prospect Theory* die Risikofreude fördern (Kirchler, 2007b; Kirchler et al., 2009).

Darüber hinaus fand sich empirische Evidenz dafür, dass ein investierter zeitlicher, emotionaler oder finanzieller Aufwand hinter einem Gewinn - hier steuerpflichtigem Einkommen - auf den gewählten Referenzpunkt wirkt und in komplexer Beziehung mit dem Steuerverhalten steht (Kirchler, 2007c; Mühlbacher et al., 2017). Nach der *Prospect Theory* bedeutet hart verdientes Einkommen Risikofreude, da der subjektive Wert jedes Euros, den man durch Steuerbetrug behalten kann, höher ist als der von gewonnenem oder geschenktem Geld. Mehr Mühe hinter dem Gewinn kann jedoch ebenso die Motivation steigern, diesen unbedingt zu behalten und nicht durch riskante Entscheidungen aufs Spiel zu setzen. Dies ist ein argumentativer Widerspruch in der Literatur, Kirchler et al. (2009) zeigten aber experimentell, dass investierter Aufwand den Wert des Verdienstes erhöht und man eher risikoavers damit umgeht. Die Risikoentscheidung zur Steuerhinterziehung wird öfter getroffen, wenn das Geld leicht verdient, beispielsweise gewonnen wurde. Als Grund nennen die Autoren die Verschiebung des Referenzpunkts und damit des subjektiven Werts abhängig von investierten Kosten; steht große Mühe hinter dem Gewinn, ist die Entschädigung wertvoller und der Umgang mit ihr weniger risikofreudig (Kirchler et al., 2009).

1.6.2. RDO-Theorie nach Huber

Klassische Nutzentheorien haben das Bild eines Ungleichgewichts im subjektiven Wert von Gewinnen und Verlusten gemeinsam, das dafür sorgt, dass die Entscheidung im Zweifel eher für den sicheren Standard ausfällt. In diesem Glücksspiel-Kontext (engl. *gambling*) ist der Nutzen einer Konsequenz und die konkrete (meist prozentuale) Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens ausschlaggebend für eine Entscheidung unter Risiko (Huber & Huber, 2003). Ein typisches Beispiel für das Gambling-Paradigma ist die Wahl zwischen einem sicheren Gewinn von 30\$ oder einer 80%igen Chance auf 45\$, bei deren Wahl man zu 20% leer ausgeht (Kahneman & Tversky, 1984).

Solche Szenarien, welche die Möglichkeit der Kontrolle über das Risiko ausschalten, haben jedoch wenig mit realen Entscheidungssituationen zu tun, die sich in zwei Aspekten vom Glücksspiel-Verhalten unterscheiden: Menschen genügt es bei einem Risiko meist zu

wissen, ob ein Ergebnis sicher oder nur möglicherweise eintreten wird, und in den meisten Fällen handelt es sich um Wahrscheinlichkeiten, die von keinem Casino vorgegeben, sondern von niemandem exakt definierbar sind (Huber, 2017).

Der österreichische Psychologe Oswald Huber prägte daraufhin die Grundannahme, dass sich Entscheidungsträger*innen in Risikosituationen oft nicht einfach mit der möglichen Negativfolge abfinden, sondern versuchen, anhand zusätzlicher Handlungsstrategien aktiv mit dem Risiko zu interagieren, wobei auch das Wissen um exakte Wahrscheinlichkeiten im Gegensatz zum Gambling eine untergeordnete Rolle spielt (Huber, 2007; Wilke et al., 2008). Darauf begründet sich der Ansatz der **Risk Management Decision Theory**, die davon ausgeht, dass vor einer Entscheidung alle möglichen Handlungsoptionen mental repräsentiert werden, gefolgt von der Auswahl der vielversprechendsten Variante. Ein Prozess, in dem Menschen zwei grundlegende Ziele haben: die Alternative zu wählen, die das attraktivste Ergebnis verspricht, und dazu eine Strategie zu finden, die mit ihr verbundene Risiken minimiert (Huber, 2012).

Konkret kommen hierfür **Risiko-Entschärfungs-Operatoren** (engl. *risk defusing operators*, kurz **RDOs**) zum Einsatz (Huber & Huber, 2003; Huber et al., 2009; Huber, 2012). Definiert wird dieser als Handlung, die zusätzlich zu einer attraktiven, aber verhältnismäßig riskanteren Alternative gesetzt wird, um das Risiko einer unerwünschten Konsequenz zu reduzieren oder gänzlich zu eliminieren (Huber, 2007). Die Nutzung dieser Strategien bei der Entscheidung für riskante Optionen wurde experimentell durch quasi-realistische Szenarien erwiesen und zeigte sich in der Art von aktiven Nachfragen der Teilnehmenden über die Umstände und Aussichten im Szenario, sowie ihren Rechtfertigungen für die Wahl der riskanten Alternative (Wilke et al., 2008; Huber, 2012).

Arten von RDOs. Der Zweck eines RDOs ist je nach Zeitpunkt seiner Anwendung verschieden, wobei für alle Arten gilt, dass eine konkrete Wahrscheinlichkeit kaum relevant ist, da meist das Wissen um die reine Möglichkeit des Eintretens einer negativen Konsequenz ausreicht (Huber, 2007, 2012).

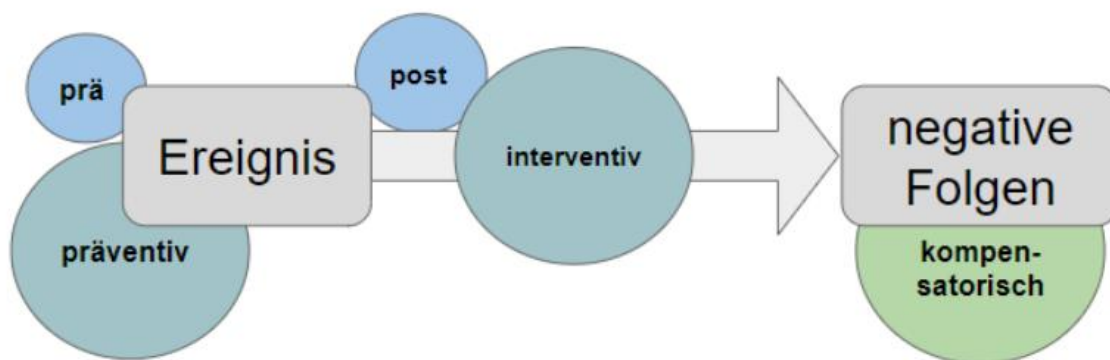
Unterschieden werden RDOs der Prävention, Intervention und Kompensation. Präventive RDOs sollen die Wahrscheinlichkeit einer negativen Konsequenz von vornherein reduzieren und zählen zu den sogenannten *Pre-Event-RDOs*. Um wirksam zu sein, müssen sie bereits vor dem negativen Ereignis angewandt werden, z.B. jede Form von Versicherungsabschluss oder die Impfung gegen ein Virus. Als Gegenstück dazu gibt es *Post-Event-RDOs*, die interventive und kompensatorische Strategien umfassen; sie werden immer erst nach dem Ereignis

eingesetzt, um entweder die Kausalkette zwischen Ereignis und Konsequenz interventiv zu unterbrechen (z.B. Notfallverhütung), oder die Tragweite der schon eingetretenen Folgen funktional zu minimieren (z.B. Daten-Backups, medizinische Behandlungen), und damit den Schaden bestmöglich zu kompensieren (Huber, 2007).

Der Einsatz von RDOs geht oft mit emotionalen oder finanziellen Kosten (z.B. Versicherungsprämie) oder Nebenwirkungen (z.B. Schmerzen nach Behandlung) einher, wobei letztere einem Kostenaufwand gleichzustellen sind. Diese sind insofern wichtig, als dass sie für *Pre-Event-RDOs* in jedem Fall getragen werden müssen, auch wenn letztlich gar kein negatives Ereignis erfolgt. Der *Post-Event-RDO* ist hingegen nur dann mit Kosten verbunden, wenn das unerwünschte Ereignis tatsächlich eintritt, wobei der erfolgreiche Einsatz die rechtzeitige Entdeckung des negativen Ereignisses voraussetzt. Ist dies der Fall, hat ein *Post-Event-RDO* einen höheren subjektiven Nutzen als ein *Pre-Event-RDO*, da die Kosten nur eventuell zu tragen sind (Huber & Huber, 2003). Die Arten von RDOs sind in Abbildung 5 veranschaulicht.

Abbildung 5

Arten von RDOs unterschieden anhand des Zeitpunkts ihrer Anwendung



In weiterer Forschung wurde festgestellt, dass auch kontextuelle Aspekte auf das Verhalten in der riskanten Entscheidungssituation wirken. Die aktive Suche nach RDO-Strategien wird wahrscheinlicher bei Vorliegen einer attraktiven Alternative, ebenso wenn Zeit- oder Rechtfertigungsdruck besteht. Hohe Kosten, die mit einem gefundenen RDO einhergehen, sorgen dafür, dass dieser weniger gerne akzeptiert wird (Huber & Kunz, 2007; Huber, 2012).

1.6.3. RDOs, Steuern & Selbstständigkeit

Übertragen auf den Kontext steuerlicher Entscheidungen spiegeln sich die Annahmen von [Huber \(2007\)](#) nun wieder in der potenziellen Notwendigkeit von RDOs für das aktive Management von Risiken, die mit Entscheidungen jenseits der Compliance hin zum Steuerbetrug einhergehen. Eine Finanzprüfung repräsentiert in diesem Fall das unerwünschte Ereignis, eine potenziell damit einhergehende Strafe die negative Folge. Da ein aufgedecktes Steuerdelikt oft erhebliche Sanktionen bedeutet, stellt die Erforschung der Anwendung solcher Strategien unter Selbstständigen im Rahmen ihrer steuerlichen Eigenverantwortung auf psychologischer Ebene einen vielversprechenden neuen Zugang dar.

Qualitative Vorarbeit. Das Schnittfeld von Steuerpsychologie und den Postulaten von [Huber \(2007\)](#) war bis dato noch nicht beforscht, daher widmeten sich [Handler, Mallwitz, Meyka, Plechinger, Ratheiser und Senwicky \(2021\)](#) als studentische Forschungsgruppe an der Universität Wien der explorativen Erforschung des Themas und bedienten sich dafür einer qualitativen Methodik. Die Grundidee dieser war, in einem möglichst freien Diskurs ein vielschichtiges, umfangreiches Bild davon zu bekommen, welche Aktionen oder Ideen zur Risikoentschärfung und Kompensation möglicher negativer Folgen im steuerlichen Kontext von selbständigen Einzelunternehmer*innen in emotionaler, moralischer und finanzieller Hinsicht berichtet werden.

Für das praktische Vorgehen im Studienjahr 2020/2021 des Masterstudien-Seminars *Theorie und Empirie wissenschaftlichen Arbeitens* wählte das Team die Methode der Fokusgruppen, für die jeweils vier bis fünf Selbstständige mit Steuerpflicht in Österreich und/oder Deutschland per Aushang von Flyern und Aufruf in sozialen Netzwerken rekrutiert wurden. Die Personen, die sich zur Teilnahme an einer von vier Gruppendiskussionen bereit erklärten, unterschieden sich stark hinsichtlich Alter, Branche und Erfahrung, was eine Breite der interessierenden Zielgruppe gewährleistete. Die Gespräche wurden zur späteren Transkription mit Ton und Bild aufgezeichnet und anhand eines Leitfadens moderiert, wobei in jeder Runde der Eingangsstimulus *“Was tun Selbstständige, um ihre Steuerlast zu drücken?”* als indirekte, unpersönliche Frage die Diskussion eröffnete. Das moderierende Teammitglied hielt sich dabei bis auf einzelne Nachfragen oder thematische Lenkung zurück, um dem Austausch freien Lauf zu lassen.

Nach wörtlicher Transkription des Diskussionsmaterials angelehnt an [Dresing & Pehl \(2018\)](#) fand eine qualitative Inhaltsanalyse und thematische Zusammenfassung nach [Mayring \(2015\)](#) statt, eine Methode zum Filtern und Zusammenfassen von Inhalten durch

Kategorienbildung am Material. Dabei ergab sich ein umfangreiches Bild von grundlegend unterschiedlichen Meinungen und Ansichten über Steuersystem und Finanzbehörden und grundlegend verschiedene Auffassungen prallten in einer diskursiven Eigendynamik aufeinander. Präsenste Themen in allen vier Gruppen waren Fairness, Moralisierung und Akzeptanz im sozialen Umfeld sowie Relativierung eigener Tricks zu größeren Steuerdelikten. Die Studiengruppe sortierte die Aussagen der anonymisierten Selbstständigen inhaltlich und untersuchte die Transkripte auf konkret-behaviorale Strategien der Risikoentschärfung, die sie folglich auch in *Pre-* und *Post-Event-RDOs* unterschied.

Als Ergebnis des Projekts konnten sieben RDOs identifiziert werden, die gefolgert aus Zitaten der Selbstständigen bei steuerlichen Entscheidungen eingesetzt werden, wobei die gegebenen Rechtfertigungen und Gründe für ihre Anwendung tiefen Einblick in die zugrundeliegenden Denkprozesse gaben. [Handler et al. \(2021\)](#) zogen das Fazit, dass selbstständige Unternehmer*innen tatsächlich dazu tendieren, RDOs anzuwenden, um riskante Situationen rund um die Reduktion ihrer Steuerlast zu entschärfen.

Bei den gefundenen RDOs handelt es sich namentlich um *Steuerberatung, Externe Buchhaltung, Plausibilität, Nachweisbarkeit, Belastung, Rechtsanwaltschaft* und *Aktive Risikoeinschätzung*, bei denen klar ersichtlich ist, dass die Mehrheit dem präventiven Bereich angehört, einzig und allein die *Rechtsanwaltschaft* wurde als interventive oder kompensatorische *Post-Event*-Strategie genannt.

Anhand einer typenbildenden Fallzusammenfassung nach [Kuckartz \(2018\)](#) skizzierte die Arbeitsgruppe zuletzt noch eine Kategorisierung in sechs Typen von RDO-Nutzer*innen, deren Benennung jedoch nur intuitiv erfolgte ([Handler et al., 2021](#)).

Quantitative Vorarbeit. Abgeleitet aus diesem qualitativen Projekt war es im folgenden Studienjahr 2021/2022 die Aufgabe einer neuen Seminargruppe um [Druzanovic, Bergmann, Haslinger, Kvasin und Albrecht \(2022\)](#), auf Basis der vorausgehend identifizierten RDOs ein quantitatives Erhebungsinstrument zu entwickeln, um Tendenzen zur Anwendung von RDOs im Steuerkontext valide und reliabel messbar zu machen. Als Bausteine für diesen neuen Fragebogen dienten strukturelle Leitlinien von [Kallus \(2016\)](#) sowie das Vorgehen von [Kirchler & Wahl \(2010\)](#) bei der Konzeption ihres *TAX-I*-Instruments ([siehe Abschnitt 1.4.2.](#)).

Vor der Ausformulierung der spezifischen Items fand im neuen Team neben einer tiefen Auseinandersetzung mit der RDO-Theorie und erneuter Analyse der Gesprächstranskripte ein Brainstorming und eine umfangreiche Recherche in Online-Foren

statt, wodurch die RDOs aus dem Vorjahr um weitere, ebenso plausible und verhaltensnahe Strategien ergänzt wurden.

Liste der RDOs. Aus der Symbiose der beiden Arbeiten resultierte eine finale Liste von zehn RDOs mit Steuerbezug, zu der *Externe Beratungsinstanz*, *Aktive Sammlung von Ausreden*, *Imagepflege* und *Aktive Informationssuche* neu hinzugefügt wurden, erstere zusammengefasst aus *Steuerberatung* und *Externe Buchhaltung* aus dem Vorjahr. Die RDOs wurden mit einer konkreten Verhaltensbeschreibung versehen und nach *Pre-*oder *Post-Event*-Typ kategorisiert. Der finale RDO-Fragebogen umfasst elf Konzepte, die im Folgenden näher beschrieben werden.

1. Externe Beratungsinstanz (*pre-event*): Diese Strategie meint die Konsultation einer Steuerberatung oder Buchhaltung als fachkundige Hilfe in steuerlichen Angelegenheiten, Quelle praktischer Tipps zur Gewinnmaximierung und Möglichkeit der Delegation aller Steuersachen. Die Absicht hinter der Inanspruchnahme solcher Dienstleistungen besteht neben finanzieller Optimierung oft in der Sicherheit vor unabsichtlichen Fehlern, die durch mangelnde Expertise auf dem Steuergebiet passieren können. Durch die Abgabe von Verantwortung an eine externe Instanz kann dieser RDO auch für ehrliche Steuerzahler*innen eine wertvolle Methode sein, Sorgen um mögliche Konflikte mit dem Finanzamt zu beruhigen. Aufgrund dieser unterschiedlichen Intentionen hinter dem RDO besteht er im Fragebogen aus drei Teilen, die die Motive Fehlervermeidung, Gewinnmaximierung und Desinteresse an der eigenen Beschäftigung mit Steuerangelegenheiten berücksichtigen. Immer erscheint er als *Pre-Event*-RDO, der vor einer Finanzprüfung anzuwenden ist.

2. Nachweisbarkeit (*pre-event*): Der RDO definiert sich über die akribische Dokumentation und extensive Sammlung aller potenziell steuerlich relevanter Unterlagen, sodass im Fall einer Finanzprüfung alles einwandfrei nachweisbar ist. Dies muss bereits vor Abgabe der Steuererklärung passieren, was ihn zu einem klassischen *Pre-Event*-RDO macht.

3. Aktive Risikoeinschätzung (*pre-event*): Dieser eventuell rein kognitive RDO meint die gründliche Kalkulation der Höhe einer drohenden Strafe nach Aufdeckung und der Leistbarkeit dieser als Entscheidungshilfe für oder gegen Steuerhinterziehung. Er umfasst Überlegungen zu rechtlichen und/oder finanzielle Konsequenzen und funktioniert nur in *pre-event*-Form.

4. Belastung (*pre-event*): Als Belastung versteht sich die komplexe und umfangreiche Gestaltung von Steuerunterlagen zum Zweck der Ablenkung einer Prüfinstanz von unrechtmäßigen Details. So soll das Anreichern der Steuererklärung mit zahlreichen, auch irrelevanten Dokumenten und Belegen eine detaillierte, gründliche Prüfung weitgehend erschweren. Auch dies ist eine *Pre-Event*-Strategie.

5. Rechtsanwaltschaft (*pre- und post-event*): Dies beschreibt das Suchen und Beauftragen einer Rechtsberatung vor oder nach Aufdeckung eines Steuerdelikts, um drohende Strafen abzufedern oder zu verringern. Der RDO wurde in den Fokusgruppen nur als *post-event*-Strategie genannt und von [Druzanovic et al. \(2022\)](#) um den *pre-event*-Aspekt erweitert, da sich Selbstständige auch schon vor dem Steuerdelikt eine Rechtsberatung suchen können, um sie erst im Falle der Aufdeckung einzuschalten.

6. Plausibilität (*pre-event*): Auch diese Strategie wird vor dem Ereignis eingegesenzt und realisiert sich in der Vorbereitung glaubhafter Argumente und ganzer Rahmengeschichten zu abgesetzten Rechnungen, um alle Zweifel an der Rechtmäßigkeit ihres Absetzens auszuräumen. Dafür können zusätzliche Unterlagen angefertigt oder Absprachen mit Mitarbeiter*innen getroffen werden. Eine in jeder Hinsicht unauffällige, plausibel erscheinende Steuererklärung soll gewährleisten, dass einer eventuellen Prüfinstanz nichts Dubioses ins Auge stechen kann.

7. Aktive Sammlung von Ausreden (*pre- und post-event*): Ein weiterer RDO ist das aktive Vorbereiten von Rechtfertigungen und entschuldigenden Argumenten vor oder nach Aufdeckung des Steuerdelikts.

8. Imagepflege (*pre- und post-event*): Um die soziale Rufschädigung im privaten wie beruflichen Bereich, die bei Aufdeckung eines Steuerdelikts droht, zu minimieren, ist eine Strategie, dem sozialen Umfeld offen Rede und Antwort zu stehen oder sich aktiv zu informieren, wie andere Personen effizient mit dem Reputationsschaden umgegangen sind.

9. Aktive Informationssuche (*pre-event*): Der RDO meint das Umhören nach Tipps bei anderen Selbstständigen oder auch die Suche im Internet, um entweder ein Steuerdelikt gut zu verschleiern oder herauszufinden, welche illegalen Methoden am häufigsten entdeckt werden.

10. Rücklagenbildung (*pre-event*): Um sich eine potenziell drohende Geldstrafe leisten zu können, besteht eine andere Strategie darin, bereits vor der Steuerhinterziehung Ersparnisse beiseite zu legen und auf Nachforderungen oder Strafzahlungen vonseiten des Finanzamts finanziell vorbereitet zu sein.

11. Rechtfertigungen: Ergänzend zu den RDOs erstellten [Druzanovic et al. \(2022\)](#) eine eigene Skala mit allgemeinen Rechtfertigungen, die auf wörtliche Aussagen in den Fokusgruppen zurückgehen und Gründe sowie Einstellungen gegenüber der Steuerpflicht repräsentieren.

Bei den ersten beiden RDOs handelt es sich um sogenannte Compliance-RDOs, die sich vom Rest der Liste insofern unterscheiden, als dass sie auch ohne Absicht zum Steuerbetrug, sprich im legalen Bereich unter Compliance angewandt werden. Sie sollen dabei helfen, Steuern zu optimieren oder sich vor Konflikten mit der Finanzbehörde abzusichern, die auch bei ehrlicher Abgabe möglich sind. Im Kontrast dazu sind alle weiteren RDOs nur dann notwendig, wenn ein Steuerbetrug, also die Überschreitung der Legalität das Risiko begründet.

1.7 Forschungsfrage und Hypothesen

Meine vorliegende Studie verfolgt nun das Ziel, die Beziehung zwischen *Motivational Postures* als kognitiv-emotionale und RDOs als behavioral-strategische Seite von Entscheidungen rund um Steuer-Compliance zu erforschen. Mithilfe des neu erschaffenen Erhebungsinstruments möchte ich ergründen, inwieweit die beiden Konzepte beim Risikomanagement von Selbstständigen im Steuerkontext zusammenhängen, und ob unterschiedlich motivierte Personen zur Anwendung unterschiedlicher RDOs tendieren.

1.7.1. Hypothese 1

Tabelle 1 zeigt zunächst einen Überblick über die in meinen Hypothesen untersuchten Konzepten. Abgeleitet aus der Forschungsfrage ergibt sich zunächst die Annahme eines positiven Zusammenhangs zwischen den motivationalen Haltungen und dem Einsatz von RDOs, woraus sich folgende Forschungshypothesen ergeben:

H 1a: *Es besteht ein positiver Zusammenhang zwischen Defiance-Postures und RDO-Score.*

H 1b: *Es besteht ein positiver Zusammenhang zwischen Deference-Postures und RDO-Score.*

H 1c: Die Korrelation von *Defiance* und RDO-Scores ist höher als jene von *Deference* und RDO-Score.

H 1d: Die *Posture Game-Playing* korreliert am höchsten mit dem RDO-Score.

Tabelle 1

Überblick über die untersuchten Konzepte

Motivational Postures	RDOs
Commitment - <u><i>Deference</i></u>	Externe Beratungsinstanz* – <i>pre-event</i>
Capitulation - <u><i>Deference</i></u>	Nachweisbarkeit* - <i>pre-event</i>
Resistance - <i>Defiance</i>	Aktive Risikoeinschätzung - <i>pre-event</i>
Disengagement - <i>Defiance</i>	Belastung - <i>pre-event</i>
Game-Playing - <i>Defiance</i>	Rechtsberatung - <i>pre- & post-event</i>
	Plausibilität - <i>pre-event</i>
	Aktive Sammlung von Ausreden - <i>pre- & post-event</i>
	Imagepflege - <i>pre- & post-event</i>
	Aktive Informationssuche - <i>pre-event</i>
	Rücklagenbildung - <i>pre-event</i>

Anmerkung. *Compliance-RDOs

1.7.2. Hypothese 2

Die zweite Hypothese widmet sich der Betrachtung der einzelnen RDOs und nimmt an, dass eine motivationale Grundhaltung der *Deference*-Kategorie die Anwendung der RDOs *Externe Beratungsinstanz* und *Nachweisbarkeit* vorhersagen kann. Dies begründet sich in ihrer Beschaffenheit als Compliance-RDOs, Strategien zur Absicherung ohne illegale Intention. Die weiteren acht Strategien, die eine Absicht zum Erlangen ungerechtfertigter Steuervorteile begleiten, setze ich daher mit *Defiance*-Postures in Verbindung und möchte folgende Hypothesen überprüfen:

H2a: Die Zustimmung zu Deference-Postures hängt mit der Anwendung des RDOs Externe Beratung zusammen.

H2b: Die Zustimmung zu Deference-Postures hängt mit der Anwendung des RDOs Nachweisbarkeit zusammen.

H2c: Die Zustimmung zu Defiance-Postures hängt mit der Anwendung des RDOs Aktive Risikoeinschätzung zusammen.

H2d: Die Zustimmung zu Defiance-Postures hängt mit der Anwendung des RDOs Belastung zusammen.

H2e: Die Zustimmung zu Defiance-Postures hängt mit der Anwendung des RDOs Rechtsberatung zusammen.

H2f: Die Zustimmung zu Defiance-Postures hängt mit der Anwendung des RDOs Plausibilität zusammen.

H2g: Die Zustimmung zu Defiance-Postures hängt mit der Anwendung des RDOs Aktive Sammlung von Ausreden zusammen.

H2h: Die Zustimmung zu Defiance-Postures hängt mit der Anwendung des RDOs Imagepflege zusammen.

H2i: Die Zustimmung zu Defiance-Postures hängt mit der Anwendung des RDOs Aktive Informationssuche zusammen.

H2j: Die Zustimmung zu Defiance-Postures hängt mit der Anwendung des RDOs Rücklagenbildung zusammen.

2. Methode

Für die Untersuchung meiner Forschungsfragen kam ein nicht-experimentelles Querschnittsdesign zum Einsatz, bei dem Selbstständige einmalig eine Online-Survey von 10 bis 15-minütiger Dauer anonym ausfüllten. Zusätzlich zum RDO-Fragebogen wurden der Survey externe, validierte Skalen mit Bezug zu Steuern bzw. Risikoverhalten hinzugefügt, um die Hypothesen meiner Studie sowie die zweier anderer Masterthesen anhand der gesammelten Daten zu überprüfen. Exklusive demografischer und Screen-Out-Fragen umfasste die Survey 74 Items und findet sich vollständig in Anhang A.

2.1. Stichprobe

Das Sample bestand zunächst aus 299 Personen, die die Survey komplett bearbeitet hatten. Zur Qualitätssicherung der Daten wurden Teilnehmende, die eine Kontrollfrage nach

ihrer Ehrlichkeit mit Nein beantwortet hatten, aus der Analyse ausgeschlossen. Die durchschnittliche Bearbeitungsdauer lag bei 13,6 Minuten mit einem Median von 12 Minuten. Um jene herauszufiltern, die nur so kurz gebraucht hatten, dass eine sorgfältige Beantwortung unrealistisch wäre, wurden Datensätze mit unter 2,4 Minuten Bearbeitungsdauer ebenfalls exkludiert. Dies entspricht 20% des Medians, der statt dem Mittelwert herangezogen wurde, um Verzerrungen durch zeitliche Ausreißer zu vermeiden.

Die finale Stichprobe umfasste 262 Selbstständige. Ihre Altersspanne reichte von 18 bis 70, das Durchschnittsalter lag bei 44 Jahren. Als Geschlecht gaben 144 Personen männlich, 116 weiblich und zwei divers an und hinsichtlich der höchsten abgeschlossenen Bildung nannte eine Mehrheit von rund 37 % eine Hochschule oder Akademie, gefolgt von rund 20 % mit Lehrabschluss, der Rest verteilte sich auf BHS, AHS, BMS und Pflichtschule. Österreich war der Wohnort von 259 Personen, und obwohl die Einladung auch an Selbstständige aus Deutschland ging, fanden sich im finalen Sample nur drei deutsche Teilnehmende. Mehrheitlich waren die Befragten aktuell selbstständig, neben 49 Personen in einem zusätzlichen Angestelltenverhältnis und 14 ehemals selbstständig Tätigen. Letztere zählten zur geeigneten Zielgruppe, da es um die persönliche Erfahrung mit der steuerlichen Eigenverantwortung geht, unabhängig davon, ob diese aktuell ist oder länger zurückliegt.

2.2. Material

2.2.1. Demografische Variablen

Eingangs wurden Teilnehmer*innen nach ihrer Selbstständigkeit, Alter, Wohnort, Geschlecht, höchstem Bildungsabschluss und Größe des Haushalts gefragt. Abschließend, nach den anderen Skalen, folgten weitere Fragen nach dem Status der Selbstständigkeit, Branche, Beruf, Anzahl von aktiven Jahren in der Branche, Anzahl von Mitarbeitenden und jährlichem Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit.

2.2.2. Freie Anmerkungen

Teilnehmenden wurde zu Beginn und am Ende der Survey ein freies Textfeld für Anmerkungen und Gedanken zum Thema Steuern zur Verfügung gestellt.

2.2.3. RDO-Fragebogen

Nach Vorbild des *TAX-I* von [Kirchler & Wahl \(2010\)](#) formulierte die Arbeitsgruppe um [Druzanovic et al. \(2022\)](#) im Studiensemester 2021/22 zu jedem RDO passende Frage-Antwort-Einheiten, sogenannte *Items*, um seine Anwendung möglichst präzise und exklusiv erhebbar zu machen. Beim Wortlaut wurde auf inhaltliche Klarheit, Verhaltensnähe, Vermeidung von zu starken Redundanzen und Umgangssprache geachtet, zudem waren

sämtliche Fragen im Konjunktiv gestellt (“Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen ‘Graubereich’ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würde ich...”), um trotz thematischer Sensibilität mit indirekter, hypothetischer Fragestellung maximale Ehrlichkeit zu erreichen.

Mit einem ersten Entwurf des Instruments, dessen Skalen jeweils sechs Items umfassten, fand im Februar 2022 eine Pilotstudie statt, um in der empirischen Erhebung zu erkennen, ob die RDOs überhaupt Zustimmung finden und durch Teilnehmerfeedback zu eruieren, welche Änderungen für die Hauptstudie vorzunehmen sind. Nach Rekrutierung über private Kontakte und soziale Netzwerke wurden mit Daten von $N = 74$ Selbstständigen aus Österreich und Deutschland konfirmatorische Faktorenanalysen, Hauptkomponenten- und Reliabilitätsanalysen durchgeführt, um die am besten auf einem Faktor, sprich einem RDO ladenden Items und ihre Trennschärfe zu identifizieren, sowie Zusammenhänge innerhalb und zwischen den Skalen festzustellen. Nach Abschluss der Pilotphase wurden basierend auf den statistischen Ergebnissen und dem gewonnenen Feedback einige Items exkludiert, andere aus Gründen besserer Verständlichkeit oder notwendiger Kürzung abgeändert, und die Finalversion des Fragebogens erstellt. Alle Skalen wiesen ausreichend hohe Reliabilitäten auf (Cronbach’s $\alpha \geq .7$) und drei bestgeeignete Items jeder Skala blieben für die Hauptstudie. Für den *RDO Externe Beratungsinstanz* formulierte das Team nachträglich zwei neue Items, da die Idee der Unterteilung in drei Motive (siehe Abschnitt 1.6.3.) erst nach der Pilotstudie entstand. Dieser RDO umfasst daher sechs Items, die alle Facetten abdecken.

Die elfte Skala der *Rechtfertigungen* wurde in die späteren Analysen meiner Studie nicht inkludiert, da es sich um keine konkret-behaviorale RDO-Strategie, sondern um grundlegende Meinungen handelt, die für meine Forschungsfrage bereits ausreichend durch die *Motivational Postures* repräsentiert sind.

2.2.4. Voluntary & Enforced Compliance

Zur Kriteriumsvalidierung des neuen Instruments wurden die Konzepte *voluntary* und *enforced* Compliance durch jeweils drei aus dem *TAX-I* übernommene Items erfragt, um sie mit dem RDO-Gesamtscore zu korrelieren. Es ergeben sich Zusammenhänge von $r = 0.183$ und $r = -.029$, was für VTC eine negative, für ETC eine signifikant positive Korrelation, damit einen entscheidenden Unterschied der beiden Formen hinsichtlich der Anwendung von RDOs zeigt (Druzanovic et al., 2022).

2.2.5. Skala der Motivational Postures

In der Originalversion nach Braithwaite (2001, 2003b) umfasst die Skala 29 Items, jedoch erstellten Rechberger et al. (2009) für eine empirische Arbeit eine kompaktere

Version, die auf deutsch übersetzt und auf 19 der Original-Items gekürzt ist. Auch für die vorliegende Studie wurde unter Berücksichtigung der ohnehin umfangreichen Gesamtlänge der Survey diese Fassung gewählt, bei der fünf Items *Commitment*, jeweils vier *Capitulation* und *Resistance* und jeweils drei *Disengagement* und *Game-Playing* erfragen. Bei einigen Items wurde zum Originalwortlaut “in Österreich” hinzugefügt, um den Kontext zu spezifizieren.

2.2.6. Risk Tolerance Scale

Die *Risk Tolerance Scale* zur Erhebung der Risikobereitschaft nach [Grable & Lytton \(1999\)](#) wurde ebenfalls eingesetzt, diente jedoch einer anderen Masterthesis und ist für meine Studie nicht relevant.

2.2.7. Compliance Motivation

Zwei Items zur Messung der *Compliance Motivation* wurden aus einem Paper von [Erard et al. \(2018\)](#) übernommen. Sie fragen nach der persönlichen Wahrnehmung des Steuerzahlens als Verlust oder Beitrag zur Gemeinschaft.

2.2.8. Fragen nach eigenen Steuerdelikten

Zwei Items zur Erfragung der eigenen Tendenz zur Steuerhinterziehung (in Form von zu viel Absetzen und zu wenig Einkommen angeben) wurden wiederum nach Vorbild des *TAX-I* hinzugefügt und indirekt gestellt (“Haben Sie schon einmal in Betracht gezogen,...”). Für die subtile Erfassung des eigenen Verhaltens kam bei zwei weiteren Items die unpersönliche Formulierung “Kennen Sie Leute in Ihrem persönlichen Umfeld, die...” zum Einsatz.

2.3. Vorgehen

Aufgrund der Tatsache, dass sich die Rekrutierung von Selbstständigen für die Pilotphase über private Kontakte als schwierig erwies und zu einem weitaus kleineren Sample führte als erhofft, entschied sich das Team um [Druzanovic et al. \(2022\)](#) nach Fertigstellung des Fragebogens für die Beauftragung des Wiener Marktforschungsinstituts *wissma*, um eine größere Reichweite für die Rekrutierung zu gewährleisten und den gruppeninternen Zeitplan einhalten zu können. Zwischen 12. und 24. April 2022 fand nach Programmierung der Survey und Einarbeitung zusätzlicher Vorschläge durch das Institut die Datenerhebung statt, wobei die Einladung erst auf Österreicher*innen beschränkt war, dann auf Deutschland erweitert wurde. Die Vergütung für das vollständige Ausfüllen betrug 1,20 €.

Teilnehmer*innen erhielten einen Link, der sie zunächst zu einem Aufklärungstext über die Freiwilligkeit der Teilnahme und Anonymität ihrer Angaben führte. Zweitens wurde besonders betont, um sozialer Erwünschtheit bei der Beantwortung entgegenzuwirken. Nach

Einwilligung in die Studienbedingungen folgte eine Screen-Out-Frage zum Status der Selbstständigkeit, deren Beantwortung mit “nicht selbstständig” bzw. “Nein” mit Dank zum Ende der Survey führte. Lag eine Eignung vor, wurde zugunsten der Sinnhaftigkeit des ersten RDOs *Externe Beratungsinstanz* zuvor nach der Nutzung einer Steuerberatung oder Buchhaltung gefragt. Bei Bestätigung wurde diese Skala vorgegeben, was bei $n = 164$ Personen der Fall war, in den restlichen Fällen wurde sie übersprungen.

2.3.1. Antwortformat und Layout

Für den Antwortmodus fiel die Entscheidung auf eine Zustimmungsskala mit Werten von 1 (“stimme überhaupt nicht zu”) bis 7 (“stimme voll und ganz zu”). Obwohl sich dies von den relevanten Vorstudien unterschied - [Kirchler & Wahl \(2010\)](#) wählten eine neunstufige Antwortskala für den *TAX-I*, [Braithwaite \(2001\)](#) nur fünf Stufen für die motivationalen Haltungen - erschien ein Mittelweg geeignet, um die Feinheit der Differenzierung und gleichzeitig eine Übersichtlichkeit für die Teilnehmenden zu gewährleisten. Das 7-stufige Format wurde einheitlich auch auf alle hinzugezogenen Skalen übertragen.

Für das Layout wurde eine passende Schriftgröße und eine schlichte Schriftart gewählt. Alle einer Skala zugehörigen Items wurden auf einer eigenen Seite präsentiert, um das Verständnis der Konzepte durch blockweise Darstellung zu erleichtern und größeren Gedankensprüngen vorzubeugen (siehe Abbildung 6). Immer als erstes wurden die Compliance-RDOs vorgegeben, um einen sanften Einstieg ins Thema zu gewährleisten. Zur Vermeidung von Sequenzeffekten wurden alle anderen RDO-Blöcke randomisiert, mit Ausnahme der *Rechtfertigungen*, die den Endteil des RDO-Fragebogens darstellten. Außer den demografischen Daten galt für alle Items ein “Antwortzwang”, der überall eine Abstufung verlangte, bevor man zur nächsten Frage klicken konnte. Am Ende der Survey wurde mit Hinweis auf die Datenqualität nach der Ehrlichkeit der gegebenen Antworten gefragt, gefolgt von einem herzlichen Dank für die Teilnahme.

Abbildung 6

Layout der Online-Vorgabe (am Beispiel des RDOs Externe Beratungsinstanz)



Ich überlasse meine Steuererklärung einer externen Beratungsinstanz, weil...

	Trifft überhaupt nicht zu	2	3	4	5	6	Trifft voll und ganz zu
...sie auf legale Weise das meiste für mich herausholt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
...ich ohne Hilfe sicher Fehler machen würde.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
...ich mich nur minimal mit meinen Steuern befassen möchte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
...ich keine Lust habe, mich mit dem Steuergesetz auseinanderzusetzen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
...ich mit ihrer Hilfe Schlupflöcher optimal für mich nutzen kann.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
...ich befürchte, aufgrund fehlender Expertise etwas falsch zu machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Ergebnisse

3.1. Deskriptive Eigenschaften

Tabelle 2 zeigt die Mittelwerte und Standardabweichungen, die sich aus den Antworten der Teilnehmer*innen ergaben. Hierbei wird ersichtlich, dass die Zustimmung zu den RDOs *Nachweisbarkeit* und *Aktive Risikoeinschätzung* über das Sample hinweg am höchsten lag, während *Belastung* eher abgelehnt wurde.

Tabelle 2

Mittelwerte und Standardabweichungen der verwendeten Skalen (Zustimmung von 1 bis 7)

Skala	<i>M</i>	<i>SD</i>
<i>Deference</i> - Commitment	4.66	1.36
<i>Deference</i> - Capitulation	4.56	1.28
<i>Defiance</i> - Resistance	4.15	1.29
<i>Defiance</i> - Disengagement	3.39	1.38
<i>Defiance</i> – Game Playing	3.07	1.64

Externe Beratung (EB)	5.18	1.15
Nachweisbarkeit (NA)	6.04	1.25
Aktive Risikoeinschätzung (RI)	5.48	1.68
Belastung (BE)	2.82	1.76
Rechtsberatung (RE)	4.66	1.73
Plausibilität (PL)	3.00	1.77
Aktive Sammlung von Ausreden (SA)	3.49	1.36
Imagepflege (IP)	3.81	1.68
Aktive Informationssuche (IS)	4.15	1.75
Rücklagenbildung (RU)	3.75	1.32

Anmerkung. $N = 263$, M = Mittelwert, SD = Standardabweichung

Die Reliabilitäten aller verwendeten Skalen wurden ebenfalls berechnet, wobei sich in den Werten von Cronbach's α eine gute innere Konsistenz zeigte. *Motivational Postures* sowie RDO-Skalen wiesen hohe Korrelationen untereinander auf (siehe Anhang B und C).

3.2. Hypothese 1

Für die Auswertung der Hypothese 1 kamen Korrelationsanalysen zum Einsatz, um eine Aussage darüber treffen zu können, ob grundsätzlich ein Zusammenhang zwischen behavioraler und Einstellungsebene, repräsentiert durch den RDO-Gesamtscore und die motivationalen Haltungen, besteht. Hierfür wurde zunächst eine eigene Skala für *Deference* erstellt, bestehend aus dem gemittelten Summenscore der subsumierten Skalen *Commitment* und *Capitulation*, ebenso eine neue Skala *Defiance* aus *Resistance*, *Disengagement* und *Game-Playing*. Sowohl *Deference* (Cronbach's $\alpha = .820$) als auch *Defiance* ($\alpha = .818$) wiesen eine gute interne Konsistenz auf, sodass dem weiteren rechnerischen Vorgehen mit ihnen als eigene Variablen nichts mehr im Weg stand. Der RDO-Gesamtscore bestand aus dem gemittelten Summenscore der 10 RDOs.

3.2.1. Hypothese 1a, 1b und 1c

Wie Tabelle 3 zeigt, besteht ein leicht negativer und nicht-signifikanter Zusammenhang zwischen *Deference* und RDO-Score, weshalb Hypothese 1b verworfen wird. Für *Defiance*

und RDO-Score zeigte sich jedoch eine signifikant positive Korrelation, die nach Cohen (1988) für einen Zusammenhang mittlerer Stärke steht, Hypothese *1a* und *1c* demnach bestätigt werden.

Tabelle 3

Korrelationen der übergreifenden Skalen

	RDO-Score	Deference	Defiance
RDO-Score			
Deference	-.012		
Defiance	.435**	-.306**	

Anmerkung. $N = 263$, **signifikant auf dem Niveau $p \leq 0.01$

3.2.2. Hypothese 1d

Die Interkorrelationen zwischen den fünf Postures in Tabelle 4 zeigen ein sehr lineares Bild, da die Korrelation mit dem RDO-Score von *Commitment* hin zu *Game-Playing* ansteigt und bei *Resistance*, *Disengagement* wie auch *Game-Playing* als *Defiance*-Postures signifikant positiv ist. Somit kann die Annahme, *Game-Playing* stünde als extremste Haltung auch im stärksten Zusammenhang mit der RDO-Anwendung, ebenso bestätigt werden.

Tabelle 4

Korrelationen der einzelnen Motivational Postures

	RDO-Score	Commitment	Capitulation	Resistance	Disengagement	Game-Playing
RDO-Score						
Commitment	-.097					
Capitulation	.104	.453**				
Resistance	.283**	-.270**	-.275**			
Disengagement	.350**	-.262**	-.053	.342**		
Game Playing	.400**	-.262**	-.039	.359**	.612**	

Anmerkung. $N = 263$, **signifikant auf dem Niveau $p \leq 0.01$

Entsprechend der empirischen Überprüfung durch Braithwaite (2001, 2003b) finden sich auch hier hohe positive Korrelationen zwischen *Deference*- und *Defiance*-Postures untereinander, bei gleichzeitig negativen Zusammenhängen zwischen Postures verschiedener Skalen. Nach Cohen (1988) sind diese Zusammenhänge von mittlerer, bei *Disengagement* und *Game-Playing* sogar hoher Effektstärke.

3.3. Hypothese 2

Für die statistische Analyse der einzelnen RDO-Strategien führte ich einfache lineare Regressionen durch. Mit diesem Verfahren kann die Ausprägung einer abhängigen anhand einer unabhängigen Variable vorhergesagt und das Ausmaß der erklärten Varianz bestimmt werden. Statistische Voraussetzungen dafür gelten als erfüllt, da sich Mahalanobis- und Cook-Distanz sowie zentrale Hebelwerte als unauffällig erwiesen. Ebenso zeigten die Streudiagramme hinsichtlich der Homoskedastizität und Linearität der Variablen keine auffälligen Muster-Verteilungen und entsprechend Methode und Vorgehensweise ist auch metrische Skalierung und Unabhängigkeit der Beobachtungen gegeben. Die Durbin-Watson-Werte sämtlicher Regressionen waren unauffällig, daher liegt keine Autokorrelation der Residuen vor.

Zu explorativen Zwecken wurden erst die Gesamtskalen *Deference* und *Defiance* mit dem RDO-Score regressiert, um die Erkenntnisse der Korrelationsanalyse um eine eventuelle Vorhersagekraft zu erweitern. Hierbei ergab sich für *Deference* kein signifikantes Ergebnis ($R^2 = .000$, $p = .842$), diese Postures erklären also keine nennenswerte Varianz in der Anwendung von RDOs. Anders verhielt es sich bei *Defiance* ($R^2 = .189$, $p < .001$), die mit 18,9 % an Varianzaufklärung einen deutlich besseren Prädiktor für den RDO-Score darstellt.

3.3.1. Hypothese 2a

Für den Einfluss von *Deference* als positive Grundhaltung gegenüber dem Steuersystem auf die Anwendung des Compliance-RDOs *Externe Beratungsinstanz* zeigte die lineare Regression ein signifikantes Ergebnis ($R^2 = .091$, $p < .001$), was eine Varianzaufklärung von 9,1 % durch *Deference* bedeutet. Damit korrelierte der RDO zu $R = .301$, was einem mittleren Effekt nach Cohen (1988) entspricht.

Tabelle 5

Regressionsmodell für *Deference* und RDO Externe Beratungsinstanz

Prädiktor	<i>b</i>	SD (<i>b</i>)	β	<i>t</i>	<i>p</i>
Konstante	3.82	.348		14.36	< .001
Deference	.300	.075	.320	4.023	< .001

Anmerkung. *N* = 164

3.3.2. Hypothese 2b

Die Regression von *Deference* mit dem Compliance-RDO *Nachweisbarkeit* erreichte ebenfalls Signifikanz ($R^2 = .102$, $p < .001$), was einer Varianzaufklärung von 10,2 % entspricht. *Deference* korrelierte zu $R = .32$ mit der Anwendung des RDOs, eine mittlere Effektstärke. Die Hypothese kann demnach bestätigt werden.

Tabelle 6

Regressionsmodell für *Deference* und RDO *Nachweisbarkeit*

Prädiktor	<i>b</i>	SD (<i>b</i>)	β	<i>t</i>	<i>p</i>
Konstante	4.41	.31		14.36	< .001
Deference	.35	.07	.32	5.45	< .001

Anmerkung. *N* = 263

3.3.3. Hypothese 2c

Der prädiktive Wert von *Defiance* als ablehnende Haltung gegenüber der Steuerbehörden für den RDO *Aktive Risikoeinschätzung* erwies sich als nicht signifikant ($R^2 = .009$, $p = .132$) mit einer schwachen Korrelation von $R = .093$, somit gibt es für die Hypothese keine Evidenz.

Tabelle 7*Regressionsmodell für Defiance und RDO Aktive Risikoeinschätzung*

Prädiktor	<i>b</i>	<i>SD</i> (b)	β	<i>t</i>	<i>p</i>
Konstante	4.98	.35		14.26	< .001
Defiance	.14	.09	.09	1.51	.132

*Anmerkung. N = 263***3.3.4. Hypothese 2d**

Die Anwendung des RDOs Belastung wurde hingegen signifikant von *Defiance* vorhergesagt ($R^2 = .179$, $p < .001$), die 17,9 % der Varianz, nach Cohen (1988) ein mittleres bis starkes Maß, erklären konnte und mit einer Korrelation von $R = .432$ auch einen mittleren bis starken Effekt zeigte. Hypothese 2d wurde damit bestätigt.

Tabelle 8*Regressionsmodell für Defiance und RDO Belastung*

Prädiktor	<i>b</i>	<i>SD</i> (b)	β	<i>t</i>	<i>p</i>
Konstante	.43	.33		1.29	.197
Defiance	.66	.09	.42	7.52	< .001

*Anmerkung. N = 263***3.3.5. Hypothese 2e**

Defiance als Prädiktor für den RDO *Rechtsberatung* erwies sich auch als signifikant ($R^2 = .05$, $p < .001$), erklärt somit 5% der Varianz und korreliert mit dem RDO zu $R = .224$, eine knapp mittlere Effektstärke.

Tabelle 9*Regressionsmodell für Defiance und RDO Rechtsberatung*

Prädiktor	<i>b</i>	<i>SD</i> (b)	β	<i>t</i>	<i>p</i>
-----------	----------	---------------	---------	----------	----------

Konstante	3.41	.35		9.69	< .001
Defiance	.35	.09	.22	3.70	< .001

Anmerkung. $N = 263$

3.3.6. Hypothese 2f

Auch die Regression von *Defiance* und dem RDO *Plausibilität* von Angaben in der Steuererklärung ($R^2 = .19$, $p < .001$) war signifikant, mit bedeutsamer Korrelation ($R = .436$). Hier handelt es sich bereits fast um eine starke Varianzaufklärung und hohe Effektstärke nach Cohen (1988), Hypothese 2f kann daher auch angenommen werden.

Tabelle 10

Regressionsmodell für Defiance und RDO Plausibilität

Prädiktor	<i>b</i>	<i>SD</i> (b)	β	<i>t</i>	<i>p</i>
Konstante	.53	.33		1.59	.111
Defiance	.69	.09	.44	7.81	< .001

Anmerkung. $N = 263$

3.3.7. Hypothese 2g

Für den RDO *Aktive Sammlung von Ausreden* erwies sich *Defiance* auch als signifikanter Prädiktor, der 10,9 % der Varianzaufklärung leistet ($R^2 = .109$, $p < .001$) und zu $R = .331$, einem mittleren Effekt, mit dem RDO korreliert. Auch diese Hypothese wird bestätigt.

Tabelle 11

Regressionsmodell für Defiance und RDO Aktive Sammlung von Ausreden

Prädiktor	<i>b</i>	<i>SD</i> (b)	β	<i>t</i>	<i>p</i>
Konstante	2.05	.27		7.68	< .001
Defiance	.40	.07	.33	5.65	< .001

Anmerkung. $N = 263$

3.3.8. Hypothese 2h

Ebenfalls signifikant zeigte sich die Regression mit dem RDO *Imagepflege*, derzufolge *Defiance* 16,1 % der Varianz erklärt und zu $R = .401$ mit der Anwendung korreliert, wieder ein mittlerer Effekt ($R^2 = .161$, $p < .001$). Hypothese 2h wird daher angenommen.

Tabelle 12

Regressionsmodell für Defiance und RDO Imagepflege

Prädiktor	<i>b</i>	<i>SD</i> (b)	β	<i>t</i>	<i>p</i>
Konstante	1.64	.32		5.11	< .001
Defiance	.60	.09	.40	7.07	< .001

Anmerkung. $N = 263$

3.3.9. Hypothese 2i

Als nicht signifikanter Prädiktor stellte sich *Defiance* für den RDO *Aktive Informationssuche* heraus ($R^2 = .001$, $p = .545$, $R = .038$), wo weder eine nennenswerte Varianzaufklärung noch eine Korrelation zu finden war. Die Hypothese konnte nicht bestätigt werden.

Tabelle 13

Regressionsmodell für Defiance und RDO Aktive Informationssuche

Prädiktor	<i>b</i>	<i>SD</i> (b)	β	<i>t</i>	<i>p</i>
Konstante	3.94	.37		10.79	< .001
Defiance	.06	.09	.04	.61	.545

Anmerkung. $N = 263$

3.3.10. Hypothese 2j

Zu guter Letzt zeigte sich für *Defiance* und *Rücklagenbildung* wieder ein signifikantes Bild, mit einer erklärten Varianz von 27% ($R^2 = .27$, $p < .001$) und einer Korrelation von $R = .519$ mit der Anwendung des RDOs. Bei dieser Regression zeigt sich daher der größte Effekt nach Cohen (1988), da der Korrelationskoeffizient über $R = .5$ liegt und *Defiance* bei diesem RDO die meiste Varianz zu erklären imstande war.

Tabelle 14*Regressionsmodell für Defiance und RDO Rücklagenbildung*

Prädiktor	<i>b</i>	<i>SD</i> (b)	β	<i>t</i>	<i>p</i>
Konstante	1.54	.27		6.54	< .001
Defiance	.61	.06	.52	9.79	< .001

Anmerkung. N = 263

4. Diskussion

4.1. Interpretation

In den Skalenmittelwerten der gesammelten Daten zeigt sich zunächst die Beliebtheit der Compliance-RDOs *Nachweisbarkeit* und *Aktive Risikoeinschätzung*, deren Anwendung im vorliegenden Sample die durchschnittlich größte Zustimmung fand. Sie scheinen daher unabhängig von der eingenommenen *Motivational Posture* grundsätzlich wichtige Gedanken von Selbstständigen in der Auseinandersetzung mit steuerlichen Risiken zu sein. Der RDO *Belastung*, der die geringste mittlere Zustimmung erfuhr, dürfte in selbigem Kontext einen weniger präsenten Zugang darstellen, obgleich immerhin *Defiance* als signifikanter Prädiktor für seinen Einsatz hervorging.

4.1.1. Hypothese 1

Zur empirischen Überprüfung der ersten Forschungshypothese kann ich aus den Ergebnissen schlussfolgern, dass die motivationale Haltung, die Steuerzahler*innen gegenüber regulativen Behörden und der Steuerpflicht einnehmen, tatsächlich einen Unterschied für die Anwendung von RDOs zur aktiven Kontrolle steuerlicher Risiken macht. Die Erkenntnis, dass *Defiance*-Postures stärker als *Deference*-Postures mit der Anwendung von RDOs zusammenhängen, bestätigt gewissermaßen das Bild, das bereits in der qualitativen Vorarbeit entstand und zeigt, dass die Suche nach und Anwendung von RDOs besonders dann sinnvoll und notwendig scheint, wenn man illegalen Methoden der Steuerreduktion nicht abgeneigt ist.

Game-Playing als extremste Haltung der *Defiance* stützt durch seine höchste Korrelation mit dem RDO-Score zudem die Annahme, dass umso mehr RDOs mit Steuerbezug zum Einsatz kommen (würden), je ablehnender die motivationale Haltung gegenüber der Steuerbehörden beschaffen ist.

4.1.2. Hypothese 2

Anhand der Ergebnisse aus den Regressionsanalysen ist anzunehmen, dass die RDO-Strategie *Rücklagenbildung* am besten durch *Defiance*-Motive vorhergesagt wird, gefolgt von *Plausibilität* und *Belastung*. Damit bestätigt sich ein bedeutsamer Einfluss der skeptischen, trotzig motivierten Haltungen auf drei bereits in den Fokusgruppen identifizierte Strategien. Der geringe Vorhersagewert von *Defiance* für *Aktive Risikoeinschätzung* und *Informationssuche* lässt vermuten, dass diese Strategien eine kleinere Rolle spielen und zumindest bei der untersuchten Stichprobe in keinem nennenswerten Zusammenhang mit ablehnenden Grundhaltungen stehen.

Hingegen lässt die Erkenntnis, dass *Commitment* und *Capitulation* als *Deference*-Motive beide Compliance-RDOs vorhersagen, annehmen, dass die RDOs *Externe Beratungsinstanz* und *Nachweisbarkeit* tatsächlich gerne von kooperativen, positiv eingestellten Selbstständigen angewandt werden. Obwohl sich die in meiner Studie erforschten RDOs mehrheitlich im Non-Compliance-Bereich bewegen, verdeutlicht dieses Ergebnis, dass aktive Risikoentschärfung keine Absicht voraussetzt, sich illegal zu bereichern, sondern auch im Kontext der Steuerehrlichkeit zum Einsatz kommt.

4.2. Limitationen

Ogleich klare Schlussfolgerungen aus der vorliegenden Forschungsarbeit gezogen werden können, gilt es einige wichtige Aspekte festzuhalten. Zunächst zeigt die gewählte Methode der Regression zwar den prädiktiven Wert einer motivationalen Grundhaltung auf, kann jedoch nicht als direkte Kausalbeziehung interpretiert werden. Eine entsprechende Posture nach Braithwaite (2003b) kann den Einsatz einzelner RDOs offenbar vorhersagen, dies bedeutet aber natürlich nicht, dass alle so motivierten Personen auch tatsächlich RDOs, noch weniger immer dieselben anwenden. Die Vielseitigkeit individueller Entscheidungen muss auch im Kontext dieses Forschungsprojekts zu jedem Zeitpunkt berücksichtigt werden, da neben den untersuchten motivationalen und behavioralen Aspekten auch ökonomische Umstände eine Rolle spielen und Menschen je nach persönlicher Situation ein reales Verhalten zeigen können, das ihrer Grundhaltung widerspricht. Wie bereits theoretisch erläutert, sind motivationale Haltungen zeitlich und kontextuell variabel und stehen nicht zuletzt unter einem sozialen Einfluss. All dies ergänzt die Ergebnisse meiner Studie um eine lebensnahe Komplexität.

Abgesehen von dieser inhaltlichen Perspektive ist anzumerken, dass die Variablen der Soziodemografie als potenziell relevante Einflussgrößen in meiner Arbeit zwar erhoben

wurden, aber nicht in die Analysen eingingen. Dies bedeutet die Notwendigkeit für zukünftige Studien auf diesem Gebiet, ihre Bedeutung für die Anwendung von RDOs und mögliche Unterschiede nach Alter, Branche oder auch Berufserfahrung näher zu erforschen, um ein umfassendes Bild vom Schnittfeld Steuerpsychologie und Risikomanagement zu bekommen. Da sich das befragte Sample meiner Studie zudem auf Österreich beschränkt, sind die Ergebnisse nicht ohne weiteres generalisierbar, da Selbstständige in anderen Ländern bzw. Kulturen mit anderen Bedingungen der Steuerpflicht konfrontiert sind. Auch darin besteht ein wichtiger Ausgangspunkt für weiterführende Forschung.

Eine der wichtigsten Limitationen im Kontext von Studien in der Wirtschafts- und Steuerpsychologie ist die Tatsache, dass es sich bei Fragen rund um Steuerehrlichkeit und Steuerbetrug um ein hochsensibles Thema handelt, dessen empirische Erforschung seit jeher mit Herausforderungen wie der sozialen Erwünschtheit von Antworten, fehlender Überprüfungsmöglichkeit der Kongruenz von Angaben im hypothetischen Setting und realem Steuerverhalten sowie fehlender Bereitschaft zur absoluten Ehrlichkeit verbunden ist. So wurde auch im Teilnehmerfeedback aus der Pilotstudie von [Druzanovic et al. \(2022\)](#) evident, dass die gestellten Fragen als übergriffig, lebensfremd und redundant empfunden werden können und Personen teilweise angaben, dass sie ohne persönlichen Bezug zum Studienteam nie freiwillig an der Studie teilgenommen hätten.

Zum Risiko solcher Reaktionen, die für ehrliche Beantwortung nicht förderlich sind, kommt die Länge der Hauptstudie hinzu, die mit ihrer durchschnittlich fast 15-minütigen Bearbeitungsdauer die Frage nach der übrigen Aufmerksamkeit und Konzentrationsfähigkeit von Teilnehmenden aufwirft. Die Gefahr besteht, dass auch hochmotivierte Personen bei späteren Items ermüdet waren und keine elaborierte Einschätzung mehr abgeben konnten. Obwohl dieser Problematik mit Anonymität, bestmöglicher Kürze der Items, Blockrandomisierung und hypothetischer Fragestellung begegnet wurde, können alle genannten Aspekte meine Studienergebnisse mitgeformt haben.

4.3. Conclusio

Motivationale Haltungen stellen einen wichtigen Teil der Steuer-Compliance dar und sind, wie diese Studie zeigt, als intentionaler Hintergrund imstande, die Anwendung von Operatoren der Risikoentschärfung unter Selbstständigen mitzubestimmen. Praktisch ergibt sich daraus die Implikation, dass sich Positionierungen gegenüber einer Behörde im Ausmaß des aktiven Risikomanagements widerspiegeln können, eine langfristige Förderung der Compliance von Steuerzahler*innen daher eine integrierte Betrachtung von sowohl

behavioralen als auch einstellungsbezogenen Aspekten braucht. Innovationen in den Regulationsprozessen in Finanzbehörden brauchen die Berücksichtigung von psychologischen Hintergründen der steuerlichen Entscheidungen, um sich besser an den motivationalen Dispositionen von Steuerzahler*innen orientieren zu können.

Da der RDO-Fragebogen erst im aktuellen Studienjahr entwickelt und erstmalig eingesetzt wurde, besteht die Möglichkeit weiterer Validierung im Rahmen folgender Forschungsprojekte sowie eventueller Adaptionen, die ihn hinsichtlich Klarheit, Prägnanz und sozialer Akzeptanz noch weiter verbessern. Vielleicht existieren auch weitere RDOs, die im Arbeitsprozess dieses zweijährigen Projekts nicht bedacht wurden und zukünftig, vielleicht ergänzt durch weitere qualitative Methoden, erforschbar sind. Letztendlich ist die Entwicklung dieses Instruments ein Meilenstein in der Operationalisierung von risikobezogenen Gedanken und Verhaltenstendenzen und kann für viele zukünftige Fragestellungen mit Bezug zur Steuerpsychologie zum Einsatz kommen. So kann beispielsweise die Nutzung von RDOs in Folgestudien feiner differenziert werden anhand der Frage, ob sich die Tendenz zur RDO-Anwendung in Abhängigkeit von der Einbindung dritter Personen in das Handeln verändert.

Selbstverständlich gilt es nach Abschluss des Forschungsprojekts hervorzuheben, dass wenn auch zahlreiche Strategien mit Einsatz im Steuerkontext vorhanden und erforschbar sind, sich doch eine Mehrheit von selbstständig Erwerbstätigen ehrlich und kooperativ verhält, sie also keineswegs eine homogene Gruppe darstellen, die immer von solchen Gebrauch macht. Die Intention hinter steuerpsychologischen Arbeiten ist es nicht, ein Bild von jener Zielgruppe als (potentielle) Steuerhinterzieher*innen zu zeichnen, sondern sich vielmehr auf die Diversität ihrer Motive und Methoden des Umgangs mit Steuerpflichten zu fokussieren, wobei die Erforschung der Gründe für fallweise Non-Compliance eine vielversprechende Grundlage für wirtschaftspsychologische Erkenntnisse schafft.

Die individuelle Motivation zur Steuer-Compliance bleibt vielseitig, dynamisch und veränderlich. Bürger*innen können letztendlich immer selbst entscheiden, inwieweit ihre motivationale Haltung und persönliche Meinungen zum regulativen System ihr tatsächliches Steuerverhalten bestimmen. Auch ein korrektes, ehrliches Steuerverhalten ist nicht auf eine positive Haltung angewiesen, da der subjektive Umgang mit Risiken und die Entscheidung für ehrliche Steuerleistung komplex mit weiteren motivationalen, persönlichen, sozialen und kulturellen Einflussfaktoren zusammenspielt.

Für Regierung und Steuerbehörden als regulatorische Kontrollinstanzen ergibt sich die wichtige Aufgabe, Steuerzahler*innen als grundlegend verschiedene, in Denken und Handeln

vielerseits beeinflusste Individuen zu sehen und ihren Teil zum Entstehen einer interaktiven, vertrauensbasierten nationalen Steuerkultur zu leisten. Bei gleichzeitig hoher Wichtigkeit einer exekutiven Macht muss auch eine offene, respektvolle Kommunikation und Service-Orientierung gefördert werden, in der auf Wünsche und Verbesserungsideen der Steuerzahler*innen selbst eingegangen wird. Auf diese Weise kann sich in effektiver, bewusster Zusammenarbeit von Finanzbehörden und Bürger*innen eine gegenseitige Loyalität im Wissen um den unverzichtbaren Beitrag zu einem nachhaltig starken Staat in die Gesellschaft etablieren.

Literatur

- Allingham, M. & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3–4), 323-338.
- Alm, J. (2019). What motivates tax Compliance? *Journal of Economic Surveys*, 33(2).
<https://doi.org/10.1111/joes.12272>
- Alm, J., Bloomquist, K. M. & McKee, M. (2015). On The external validity of Laboratory Tax Compliance Experiments. *Economic Inquiry*, 53(2), 1170-1186.
<https://doi.org/10.1111/ecin.2015.53.issue-2>
- Alm, J., Kirchler, E. & Muehlbacher, S. (2012). Combining Psychology and Economics in the Analysis of Compliance: From Enforcement to Cooperation. *Economic Analysis and Policy*, 42(2), 133-151. [https://doi.org/10.1016/S0313-5926\(12\)50016-0](https://doi.org/10.1016/S0313-5926(12)50016-0)
- Alm, J., Kirchler, E., Muehlbacher, S., Gangl, K., Hofmann, E., Kogler, C. & Pollai, M. (2012). Rethinking the Research Paradigms for Analyzing Tax Compliance Behavior. *CEifo Forum*, 13(2), 33-40. <https://doi.org/10.419/166479>
- Alm, J. & Torgler, B. (2011). Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality. *Journal of Business Ethics*, 101, 635–651. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0761-9>
- Anders, S. B. (2020). *ACFE und ABFA Fraud Resources*. The CPA Journal, 62-63.
- Andreoni, J., Erard, B. & Feinstein, J. (1998). Tax Compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818-860.
- Bachmayr-Heyda, A. (2021, 20. Dezember). *Was man von der Steuer absetzen kann*. Österreichischer Gewerkschaftsbund. <https://www.oegb.at/themen/soziale-gerechtigkeit/steuern-und-konjunktur/was-man-von-der-steuer-absetzen-kann>
- Braithwaite, V. (1995). Games of Engagement: Postures Within the Regulatory Community. *Law & Policy*, 17(3), 225-255. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9930.1995.tb00149.x>
- Braithwaite, V. (2001). *Tensions between the Citizen Taxpaying Role and Compliance Practises*. (Working Paper No. 13). Australian National University.
- Braithwaite, J. (2002). Responsive Regulation. In: *Restorative Justice and Responsive Regulation* (pp. 29-43). Oxford University Press.
- Braithwaite, V. (2003a). A New Approach to Tax Compliance. In *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion* (pp. 1-14). Ashgate.
- Braithwaite, V. (2003b). Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Non-

- Compliant Actions. In *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion* (pp. 15–40). Ashgate.
- Braithwaite, V. (2007). Responsive Regulation and Taxation: Introduction. *LAW & POLICY*, 29(1), 3-10. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9930.2007.00242.x>
- Braithwaite, V. (2009). *Defiance in taxation and governance: Resisting and dismissing authority in a democracy*. Elgar.
- Braithwaite, V. (2014). Defiance and motivational postures. In D. Weisburd & G. Bruinsma (Hrsg.), *Encyclopedia of Criminology and Criminal Justice* (pp. 915-924). Springer.
- Braithwaite, V. (2021). Understanding and Managing Trust Norms. *International Journal for Court Administration*, 12(3). <https://doi.org/10.36745/ijca.425>
- Braithwaite, V., Murphy, K. & Reinhart, M. (2007). Taxation Threat, Motivational Postures, and Responsive Regulation. *LAW & POLICY*, 29(1), 137-159. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9930.2007.00250.x>
- Braithwaite, V., Reinhart, M. & McCrae, J. (2004). Game playing with tax law. *Centre for Tax System Integrity* (Research Note 8), Australian National University.
- Braithwaite, V., Reinhart, M. & Smart, M. (2010). Tax non-compliance among the under-30s: Knowledge, obligation or skepticism? In J. Alm, J. Martinez-Vazquez & B. Torgler (Hrsg.), *Developing Alternative Frameworks for Explaining Tax Compliance* (S. 256-280). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203851616>
- Braithwaite, V., Schneider, F., Reinhart, M. & Murphy, K. (2003). Charting the Shoals of the Cash Economy. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion* (pp. 15–40). Ashgate.
- Braithwaite, V. & Wenzel, M. (2008). Integrating explanations of tax evasion and avoidance. In A. Lewis (Hrsg.), *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behavior* (pp. 304-331). Cambridge University Press. <http://hdl.handle.net/2328/13362>
<https://doi-org/10.1017/CBO9780511490118>
- Cialdini, R. (2007). *Die Psychologie des Überzeugens* (5.Aufl.). Huber.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Erlbaum.
- Dawes, R. (1980). Social Dilemmas. *Annual review of psychology*, 31(1), 169-193. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.31.020180.001125>
- De Roux, D., Perez, B., Moreno, A., Del Pílar Villamil, M. & Figueroa, C. (2018). Tax Fraud Detection for Under-Reporting Declarations Using an Unsupervised Machine Learning Approach. *Proceedings of the 24th ACM SIGKDD International Conference*

- on Knowledge Discovery & Data Mining*, 215–222.
<https://doi.org/10.1145/3219819.3219878>
- Dempster, M. & Hanna, D. (2017). *Forschungsmethoden der Sozialwissenschaften für Dummies*. Wiley.
- Devos, K. (2013). The Role of Sanctions and other Factors in Tackling International Tax Fraud. *Common Law world Review* 42(1), 1-22.
<https://doi.org/10.1350/clwr.2013.42.1.0246>
- Dresing, T., & Pehl, T. (2018). *Praxisbuch Interview, Transkription & Analyse. Anleitungen und Regelsysteme für qualitative Forschende*. (4. Auflage). Marburg.
- Druzanovic, A., Bergmann, A., Haslinger, C., Kvasin, M. & Albrecht, Q. (2022). *Entwicklung eines Fragebogens zu Strategien der Risikoentschärfung bei selbstständigen Unternehmer*innen im Steuerkontext* [Unveröffentlichter Forschungsbericht]. Universität Wien.
- Enachescu, J., Puklavec, Z., Olsen, J. & Kirchler, E. (2021). Tax Compliance is not fundamentally influenced by incidental emotions: An Experiment. *Economics of Governance*, 22(4), pp. 345-362. <https://doi.org/10.1007/s10101-021-00256-9>
- Erard, B., Kasper, M., Kirchler, E., Olsen, J. (2018). What influence do IRS audits have on taxpayer attitudes and perceptions? Evidence from a national survey. *National Taxpayer Advocate Annual Report to Congress*, 2, 77-130.
- Feld, L. & Frey, B. (2007). Tax Compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation. *LAW & POLICY*, 29(1), pp.102-120. Blackwell. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9930.2007.00248.x>
- Frey, B. S., & Weck, H. (1983). Estimating the Shadow Economy: A „naive“ Approach. *Oxford Economic Papers*, 35(1), 23-44.
<https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a041582>
- Gangl, K., Hofmann, K. & Kirchler, E. (2015). Tax authorities' interaction with taxpayers: A conception of compliance in social dilemmas by power and trust. *New Ideas in Psychology*, 37, 13-23. <https://doi.org/10.1016/j.newideapsych.2014.12.001>
- Gangl, K., Muehlbacher, S., de Groot, M., Goslinga, S., Hofmann, E., Kogler, C., Antonides, G. & Kirchler, E. (2013). “How can I help you?” Perceived Service Orientation of Tax Authorities and Tax Compliance. *FinanzArchiv Public Finance Analysis*, 69(4), 487-510. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2271574>

- Gangl, K., Torgler, B., Kirchler, E. & Hofmann, E. (2014). Effects of supervision on tax compliance: Evidence from a field experiment in Austria. *Economics Letters*, 123(3), pp.378-382. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2014.03.027>
- Gneezy, U. (2005). Deception: The Role of Consequences. *The American Economic Review*, 95(1), 384-394. <https://doi.org/10.1257/0002828053828662>
- Gneezy, U. & Rustichini, A. (2000). A Fine is a Price. *The Journal of Legal Studies*, 29(1), 17. <http://dx.doi.org/10.1086/468061>
- Golden, T. W., (2011). Psychology of the Fraudster. In T. W. Golden, S. L. Skalak, M.M. Clayton, & J. S. Pill (Hrsg.), *A Guide to Forensic Accounting Investigation* (2. Aufl., pp. 25-35). Wiley.
- Grable, J., & Lytton, R. H. (1999). Financial risk tolerance revisited: The development of a risk assessment instrument. *Financial Services Review*, 8, 163-181. [https://doi.org/10.1016/S1057-0810\(99\)00041-4](https://doi.org/10.1016/S1057-0810(99)00041-4)
- Handler, V., Mallwitz, R., Meyka, R., Plechinger, D., Ratheiser, A. & Senwicki, P. (2021). *Qualitative Fokusgruppenstudie zu Strategien der Risikoentschärfung bei selbstständigen Unternehmer*Innen im Steuerkontext* [Unveröffentlichter Forschungsbericht]. Universität Wien.
- Harz, M., Weyand, R., Reiter, J. F., Methner, O., & Noa, D. (2012). *Mit Compliance Wirtschaftskriminalität vermeiden. Risikoprävention, Früherkennung, Fallbeispiele*. Schäffer-Poeschel.
- Hofmann, E., Hoelzl, E. & Kirchler, E. (2008). Preconditions of Voluntary Tax Compliance: Knowledge and Evaluation of Taxation, Norms, Fairness, and Motivation to Cooperate. *Journal of Psychology*, 216(4), 209-217. <https://doi.org/10.1027/0044-3409.216.4.209>
- Hofmann, E., Voracek, M., Bock, C., & Kirchler, E. (2017). Tax compliance across sociodemographic categories: Meta-analyses of survey studies in 111 countries. *Journal of Economic Psychology*, 62, 63-71. <https://doi.org/10.1016/2017.06.005>
- Huang, S.Y., Lin, CC., Chiu, AA., Yen, D.C. (2017). Fraud detection using fraud triangle risk factors. *Inf Syst Front*, 19, 1343–1356. <https://doi.org/10.1007/s10796-016-9647-9>
- Huber, O. (2007). Behavior in risky decisions: Focus on risk defusing. In *Uncertainty and risk* (pp. 291-306). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Huber, O. (2012). Risky decisions: Active risk management. *Current Directions in*

- Psychological Science*, 21, 26-30. <https://doi.org/10.1177/0963721411422055>
- Huber, O. (2017). Evaluation-dependent representation in risk defusing. *Frontiers in Psychology*, 8, 1-4. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00836>
- Huber, O., & Huber, O. W. (2003). Detectability of the negative event: Effects on the acceptance of pre- or post-event risk-defusing actions. *Acta Psychologica*, 113, 1-21. [https://doi.org/10.1016/S0001-6918\(02\)00148-8](https://doi.org/10.1016/S0001-6918(02)00148-8)
- Huber, O. & Kunz, U. (2007). Time pressure in risky decision making: effect on risk defusing. *Psychology Science*, 49, 415-426.
- James, S. & Alley, C. (2002). Tax Compliance, Self-Assessment and Tax Administration. *Journal of Finance and Management in Public Services*, 2(2), 27-42.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *The American Psychologist*, 39(4), 341-350. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341>
- Kallus, K. W. (2016). *Erstellung von Fragebogen* (2. Aufl.). facultas.
- Kasper, M., Olsen, J., Kogler, C., Stark, J., & Kirchler, E. (2018). Individual attitudes and social representations of taxation, tax avoidance and tax evasion. In N. Hashimzade & Epifantseva, Y. (Hrsg.), *The Routledge Companion to Tax Avoidance Research* (1. Aufl., pp. 289–303). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315673745-19>
- Kastlunger, B., Kirchler, E., Mittone, L. & Pitters, J. (2009). Sequences of audits, tax compliance, and taxpaying strategies. *Journal of Economic Psychology*, 30, 405–418. <https://doi:10.1016/j.joep.2008.10.004>
- Kim, C.K. (2002). Does Fairness matter in tax reporting behavior? *Journal of Economic Psychology*, 23, 771-785. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(02\)00138-1](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(02)00138-1)
- Kirchler, E. (2007a). Tax law, the shadow economy and tax non-compliance. In: *The Economic Psychology of Tax Behaviour* (pp. 5-27). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511628238>
- Kirchler, E. (2007b). Self-employment and taxpaying. In: *The Economic Psychology of Tax Behaviour* (pp. 152-166). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511628238>
- Kirchler, E. (2007c). Interaction between tax authorities and taxpayers. In: *The Economic Psychology of Tax Behaviour* (pp. 167 - 181). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511628238.008>
- Kirchler, E. & Hoelzl, E. (2017). Tax Behaviour. In R. Ranyard (Hrsg.), *Economic Psychology* (1. Aufl., pp. 255-271). Wiley.

- Kirchler, E. & Hoelzl, E. (2018). *Economic Psychology: An Introduction*. Cambridge University Press.
- Kirchler, E., Hoelzl, E. & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 29, 210-225.
<https://doi.org/10.1016/j.joep.2007.05.004>
- Kirchler, E., Kogler, C., & Muehlbacher, S. (2014). Cooperative tax compliance: From deterrence to deference. *Sage Journals*, 23, 87-92.
<https://doi.org/10.1177/0963721413516975>
- Kirchler, E., Muehlbacher, S., Hoelzl, E. & Webley, P. (2009). Effort and Aspirations in Tax Evasion: Experimental Evidence. *Applied psychology*, 58(3), 488-507.
<https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2009.00403.x>
- Kirchler, E., & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31, 331-346.
<https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.01.002>
- Kogler, C., Muehlbacher, S. & Kirchler, E. (2015). Testing the Slippery Slope Framework among self-employed taxpayers. *Economics of Governance*, 16(2), 125-142.
<https://doi.org/10.1007/s10101-015-0158-9>
- Kuckartz, U., & Juventa Verlag. (2018). *Qualitative Inhaltsanalyse: Methoden, Praxis, Computerunterstützung* (4. Auflage. ed., Grundlagentexte Methoden). Beltz.
- Mayring, P. (2015). *Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken* (12., überarbeitete Auflage. ed., Pädagogik). Beltz.
- McBarnet, D. (2003). 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* (pp. 229-244). Ashgate.
- Mohr, M. (2022, 9. Februar). *Verhältnis der Schattenwirtschaft zum Bruttoinlandsprodukt in Österreich bis 2022*. Statista.
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/972778/umfrage/anteil-der-schattenwirtschaft-am-bruttoinlandsprodukt-in-oesterreich/>
- Muehlbacher, S. & Kirchler, E. (2013). Mental Accounting of the Self-employed taxpayers: On the mental segregation of the net income and the tax due. *SSRN Electronic Journal*, 69(4), 412–438. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2293848>
- Muehlbacher, S., Hartl, B. & Kirchler, E. (2017). Mental Accounting and Tax Compliance: Experimental Evidence for the Effect of Mental Segregation of Tax Due and Revenue on Compliance. *Public finance review*, 45(1), 118-139.

- <https://doi.org/10.1177/1091142115602063>
- Padgett, S. (2015). The Fraud Triangle Becomes the Fraud Diamond: A Journey through the Theory. In: *Profiling the Fraudster: Removing the Mask to prevent and detect Fraud*. Wiley. <https://doi-org.uaccess.univie.ac.at/10.1002/9781118929773.ch6>
- Pelzmann, L. (2010). *Wirtschaftspsychologie* (5.Aufl.). Springer.
- Ramamoti, S., (2008). The Psychology and Sociology of Fraud: Integrating the Behavioral Sciences Component Into Fraud and Forensic Accounting Curricula. *Issues in Accounting Education*, 23(4), 521-533. <https://doi.org/10.2308/iace.2008.23.4.521>
- Rechberger, S., Hartner, M., & Kirchler, E. (2009). *SIT-Tax: (Duale) Soziale Identität, Gerechtigkeit, Normen und Steuern: Fragebogen, Datenerhebung und Stichprobe*. (Working Paper No. 2). Universität Wien.
- SCIPROM Sàrl (2020, 10. Dezember). *Contestable Trust and Democratic Governance — Valerie Braithwaite* [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=4Y1IZQsyuSQ>
- Sakurai, Y. & Braithwaite, V. (2003). Taxpayers' Perceptions of Practitioners: Finding One Who Is Effective and Does the Right Thing? *Journal of Business Ethics*, 46, 375–387. <https://doi.org/10.1023/A:1025641518700>
- Schneider, F. (2012). The Shadow Economy and Tax Evasion: What Do We (Not) Know? *CESifo Forum*, 13(2), 3-12.
- Sigala, M., Burgoyne, C.B. & Webley, P. (1999). Tax communication and social influence: Evidence from a British sample. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 9(3), 237-241. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1298\(199905/06\)9:3<237::AID-CASP516>3.0.CO;2-7](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-1298(199905/06)9:3<237::AID-CASP516>3.0.CO;2-7)
- Taylor, N. (2003). Understanding Taxpayer Attitudes Through Understanding Taxpayer Identities. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion* (pp. 71–93). Ashgate.
- Thaler, R. (1999). Mental Accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199909\)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F)
- Torgler, B. (2008). What Do We Know about Tax Fraud? An Overview of Recent Development. *Social Research*, 75(4), 1239-1270.

- Tyler, T. R., & Smith, H. J. (1999). Justice, social identity, and group processes. In T. R. Tyler, R. M. Kramer, & O. P. John (Hrsg.), *The psychology of the social self* (pp. 223–264). Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Unterscheidung zwischen Lohn- und Einkommenssteuer* (2022, 1. Jänner).
Bundesministerium für Finanzen.
<https://www.bmf.gv.at/themen/steuern/arbeitnehmerinnenveranlagung/allgemeines-zur-lohn-und-einkommenssteuer/unterscheidung-lohnsteuer-einkommensteuer/>
- Van Dijke, M., Gobena, L. B., & Verboon, P. (2019). Make Me Want to Pay. A Three-Way Interaction between Procedural Justice, Distributive Justice, and Power on Voluntary Tax Compliance. *Frontiers in Psychology, 10*.
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01632>
- 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). <https://doi.org/10.1111/j.1467-9930.2010.00327.x>
- Wenzel, M. (2003). Tax compliance and the psychology of justice: Mapping the field. In V. Braithwaite (Hrsg.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion* (pp. 41–70). Ashgate.
- Wilke, M., Haug, H. & Funke, J. (2013). Risk-Specific Search for Risk-Defusing Operators. *Swiss Journal of Psychology, 67*(1), 29-40. <https://doi.org/10.1024/1421-0185.67.1.29>
- Williams, C. & Schneider, F. (2013). *The Shadow Economy*. Institute of Economic Affairs.
<https://doi.org/10.13140/2.1.1324.1286>
- Wurth, E. & Braithwaite, V. (2017). Tax practitioners and tax avoidance: Gaming through authorities, cultures, and markets. In N. Hashimzade & Epifantseva, Y. (Hrsg.), *The Routledge Companion to Tax Avoidance Research* (1. Aufl., pp. 320-339). Routledge.

Anhang A

Erhebungsinstrument zur Befragung von Selbstständig Erwerbstätigen in Österreich & Deutschland (in der Reihenfolge der Online-Vorgabe)

Sehr geehrte*r Teilnehmer*in,

vielen Dank für Ihre Bereitschaft, an unserer Studie teilzunehmen. Sie leisten einen wertvollen Beitrag zur Forschung in der Wirtschaftspsychologie an der Universität Wien.

Ihre Angaben bleiben vollständig anonym und werden für wissenschaftliche Zwecke ausschließlich gemeinsam mit Daten anderer Befragter statistisch ausgewertet. Ein Rückschluss auf Ihre Person ist in jedem Fall ausgeschlossen. Sollten Sie Fragen zum Ziel unserer Studie haben, kontaktieren Sie uns bitte per Mail an a11729363@unet.univie.ac.at.

Quirin Albrecht
Anika Bergmann
Alma Druzanovic
Constanze Haslinger
Michael Kvasin
Anna Ratheiser

Sind Sie selbstständig tätig?

- Ja
- Nein

DE01 Ihr Alter in Jahren: (offenes Format)

DE02 Ihr Geschlecht:

- weiblich
- männlich
- divers

DE03 Ihr Wohnort:

- Österreich
- Deutschland
- andere: (offenes Format)

DE07 Höchste abgeschlossene Bildung:

- allgemein bildende Pflichtschule (inkl. Personen ohne Pflichtschulabschluss)

- Lehre
- Kolleg
- BMS (inkl. mittlere Schulen des Gesundheitswesens, Schulen für Gesundheit- und Krankenpflege sowie Meister- und Werkmeisterprüfung)
- AHS
- BHS
- Akademie
- Hochschule

DE08 Wie viele Personen inklusive Ihnen leben in Ihrem Haushalt?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- > 5

Was fällt Ihnen zum Thema Steuern ein?
(offenes Format)

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen spontan und ehrlich.

Ich überlasse meine Steuererklärung einer externen Beratungsinstanz (Steuerberater*in oder Buchhalter*in), weil...

EB01 ...ich mich nur minimal mit meinen Steuern befassen möchte.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu				trifft voll und ganz zu		

EB02 ...ich keine Lust habe, mich mit dem Steuergesetz auseinanderzusetzen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu				trifft voll und ganz zu		

EB11 ...ich befürchte, aufgrund fehlender Expertise etwas falsch zu machen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

EB12 ...ich ohne Hilfe sicher Fehler machen würde.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

EB21 ...sie auf legale Weise das meiste für mich herausholt.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

EB22 ...ich mit ihrer Hilfe Schlupflöcher optimal für mich nutzen kann.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

Um jeglichen Finanzstrafen vorzubeugen, ...

NA01 ...dokumentiere ich meine Ausgaben und Einnahmen sehr genau, sodass alles einwandfrei nachweisbar ist.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

NA02 ...achte ich darauf, in meiner Steuererklärung für alle abgesetzten Kosten auch Nachweise zu sammeln.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

NA03 ...dokumentiere ich meine Unterlagen sorgfältig, um meine Sorge über mögliche Strafen zu beruhigen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen „Graubereich“ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würde ich...

RI01 ...mir vorher überlegen, welche rechtlichen Konsequenzen es haben kann.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

RI02 ... mir vorher überlegen, welche finanziellen Konsequenzen es haben kann.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

RI03...abwägen, ob es sich auszahlt, das Risiko der Entdeckung einzugehen

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

BE01...meine Steuererklärung mit unwichtigem Kleinzeug füllen, um die Prüfinstanz von unrichtigen Details abzulenken.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

BE02... meine Steuererklärung so komplex gestalten, dass nicht-legale Details untergehen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

BE03...meine Steuererklärung mit so vielen Belegen füllen, dass eine Steuerprüfung sehr anstrengend wäre.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt nicht zu					trifft voll und ganz zu	

RE01... eine gute Rechtsvertretung suchen, die ich im Fall der Steuerprüfung sofort einschalten kann.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

RE02... mich von Anfang an rechtlich beraten lassen, um mich nicht vor einer Strafe zu ängstigen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

RE03... nach der Steuerprüfung eine Rechtsvertretung engagieren.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

PL01... zu jeder abgesetzten Rechnung die passende Geschichte parat haben.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

PL02... mir gemeinsam mit Mitarbeiter*innen und Geschäftspartner*innen passende Geschichten zu meinen abgesetzten Rechnungen überlegen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

PL03... Unterlagen (Fotos, Videos, Angebote usw.) anfertigen, um die erfundenen Geschichten zu den abgesetzten Rechnungen plausibel zu machen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen „Graubereich“ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würden...

SA01 ... mir im Fall einer Steuerprüfung gute Ausreden helfen, das Strafmaß zu mildern.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

SA02 ... effiziente Ausreden schon vor einer Finanzprüfung wichtig zu wissen sein.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

SA03 ... mir im Fall einer Finanzprüfung auch die besten Ausreden nichts bringen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

Hätte ich Steuern hinterzogen und wäre mein Steuerdelikt bei einer Finanzprüfung aufgefliegen, würde ich ...

IP01... mich informieren, wie Andere mit der Rufschädigung umgegangen sind.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

IP02... Familienmitgliedern und engen Freund*innen Rede und Antwort stehen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

IP03... Mitarbeiter*innen und Geschäftspartner*innen Rede und Antwort stehen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen

„Graubereich“ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würde ich...

IS01...im Internet nach Tipps suchen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

IS02... mich genau informieren, welche Schwindeleien am häufigsten aufliegen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

IS03... mich bei anderen Selbstständigen umhören, wie sie Steuern reduzieren.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

RU01... Geld für eine mögliche Finanzstrafe zur Seite legen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

RU02... genug Ersparnisse haben, um allfällige Kosten zahlen zu können.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

RU03... einen Teil meiner Einnahmen anlegen, um gegebenenfalls Steuern nachzahlen zu können.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

Bitte geben Sie an, inwieweit Sie folgenden Aussagen zustimmen.

RF01 Meine hinterzogenen Summen sind Peanuts im Vergleich zu den Betrügereien von vielen großen Unternehmen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

RF02 Es schadet niemandem direkt, wenn ich mir etwas mehr herausnehme.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

RF03 Bei den Steuern zu schwindeln ist kein Verbrechen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

VTC01 Ich zahle meine Steuern, ohne lange darüber nachzudenken, wie ich sie reduzieren könnte.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

VTC02 Für mich ist es selbstverständlich, meine Steuern zu zahlen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

VTC03 Ich würde auch dann meine Steuern zahlen, wenn es keine Steuerprüfungen gäbe.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

ETC01 Steuerhinterziehung zahlt sich nicht aus, weil die Steuerbehörde sehr genau prüft.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

ETC02 Ich fühle mich regelrecht gezwungen, meine Steuern zu zahlen.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		

nicht zu ganz zu

ETC03 Ich zahle meine Steuern, weil das Risiko einer Prüfung zu hoch ist.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MCO01 Wenn ich meine Steuern bezahle, nützt das letztendlich allen.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MCO02 Alles in allem zahle ich in Österreich gerne meine Steuern.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MCO03 Steuern zahlen hilft der Regierung Österreichs sinnvolle Dinge zu tun.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MCO04 Es gehört sich, seine Steuern zu bezahlen.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MCO05* Ich ärgere mich, meine Steuern zahlen zu müssen.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MCA01 Wenn ich mit der Steuerbehörde in Österreich kooperiere, wird sie auch bereit sein, mir zu helfen.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MCA02 Auch wenn die Steuerbehörde in Österreich herausfindet, dass ich etwas falsch

gemacht habe, wird sie mich respektieren, solange ich meinen Fehler eingestehe.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MCA03 Die beste Strategie ist immer mit der Steuerbehörde in Österreich zu kooperieren, egal ob diese kooperativ ist oder nicht.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MCA04 Die Steuerbehörde in Österreich hilft jenen, die ohne Absicht ihre Steuererklärung falsch abgeben.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MRE01 Die Steuerbehörde in Österreich ist eher daran interessiert mich zu ertappen, wenn ich etwas falsch gemacht habe, als mich dabei zu unterstützen alles richtig zu machen.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu
nicht zu

MRE02 Wenn mich die Steuerbehörde in Österreich einmal als Steuersünder eingestuft hat, wird sie ihre Meinung nicht mehr ändern.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MRE03 Als Gesellschaft brauchen wir mehr Menschen, die sich gegen die Steuerbehörde in Österreich zur Wehr setzen.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MRE04 Es ist unmöglich, die Steuerbehörde in Österreich vollkommen zufrieden zu stellen.

1 2 3 4 5 6 7
trifft überhaupt trifft voll und
nicht zu ganz zu

MDI01 Wenn ich bemerke, dass ich nicht exakt das tue, was die Steuerbehörde in Österreich von mir erwartet, bereitet mir das keine schlaflosen Nächte.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

MDI02 Mir ist es egal, wenn ich nicht das mache, was die Steuerbehörde in Österreich von mir verlangt.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

MDI03 Wenn die Steuerbehörde in Österreich härter mit mir umgeht, werde ich weniger kooperieren.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

MGP01 Es macht mir Spaß, die Lücken und Grauzonen des österreichischen Steuerrechts herauszufinden.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

MGP02 Ich finde Vergnügen daran, einen Weg zu finden, wie ich meine Steuerzahlungen in Österreich minimieren kann.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

MGP03 Ich spreche gerne mit Freunden über die Lücken und Schlupflöcher im österreichischen Steuersystem.

1	2	3	4	5	6	7
trifft überhaupt				trifft voll und		
nicht zu				ganz zu		

RTS01 **Wie würde Ihr bester Freund bzw. Ihre beste Freundin Sie im Hinblick auf Ihre Risikobereitschaft beschreiben?** Bitte

wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Als leidenschaftliche*n Spieler*in
- Als bereit, Risiken nach angemessener Recherche einzugehen
- Als vorsichtig
- Als echte*n Risikovermeider*in

RTS02 **Sie sind Kandidat*in in einer TV-Spielshow und könnten eine der folgenden Optionen wählen. Für welche würden Sie sich entscheiden?** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- 1.000 € in bar
- Eine 50-prozentige Gewinnchance auf 5.000 €
- Eine 25-prozentige Gewinnchance auf 10.000 €
- Eine 5-prozentige Gewinnchance auf 100.000 €

RTS03 **Sie haben endlich genug für einen einzigartigen, einmaligen Urlaub gespart. Drei Wochen vor dem geplanten Urlaub verlieren Sie Ihren Job. Würden Sie...** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- den Urlaub stornieren
- einen viel günstigeren Urlaub machen
- den Urlaub wie geplant antreten – mit der Begründung, dass Sie die Zeit brauchen, um sich auf die Jobsuche vorzubereiten
- den Urlaub verlängern, weil das Ihre letzte Chance auf einen erstklassigen Urlaub sein könnte

RTS04 **Was würden Sie tun, wenn Sie unerwartet 20.000 € zum Investieren bekommen?** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Das Geld auf ein Bankkonto, Geldmarktkonto oder ein versichertes Sparkonto einzahlen
- Das Geld in sichere, qualitativ hochwertige Anleihen oder Anleihenfonds investieren
- Das Geld in Aktien oder Aktienfonds investieren

RTS05 **Wie sicher fühlen Sie sich Ihrer Erfahrung nach bei Investitionen in Aktien**

oder Aktienfonds? Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Überhaupt nicht
- Etwas
- Sehr

RTS06 **Welches der folgenden Wörter kommt Ihnen als Erstes in den Sinn, wenn Sie an das Wort „Risiko“ denken?** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Verlust
- Unsicherheit
- Chance
- Nervenkitzel

RTS07 **Manche Expert*innen prognostizieren Wertsteigerungen von Vermögenswerten wie Gold, Edelsteinen, Sammlerstücken und Immobilien („Hard Assets“). Die Anleihenkurse werden möglicherweise fallen, allerdings sind sich die Expert*innen einig, dass Staatsanleihen relativ sicher sind. Sie haben den Großteil Ihres Anlagevermögens in Staatsanleihen mit hoher Verzinsung angelegt. Was würden Sie tun?** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Die Anleihen halten
- Die Anleihen verkaufen und den Erlös je zur Hälfte in Geldmarktkonten und in „Hard Assets“ anlegen
- Die Anleihen verkaufen und den Erlös zur Gänze in „Hard Assets“ anlegen
- Die Anleihen verkaufen, das ganze Geld in „Hard Assets“ anlegen und sich zusätzlich Geld leihen, um mehr „Hard Assets“ zu kaufen

RTS08 **Welche der vier Anlagemöglichkeiten würden Sie in Anbetracht der Gewinne bzw. Verluste im besten und schlechtesten Fall wählen?** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- 200 € Gewinn im besten Fall, 0 € Gewinn/Verlust im schlechtesten Fall
- 800 € Gewinn im besten Fall, 200 € Verlust im schlechtesten Fall
- 2.600 € Gewinn im besten Fall, 800 € Verlust im schlechtesten Fall
- 4.800 € Gewinn im besten Fall, 2.400 € Verlust im schlechtesten Fall

RTS09 **Sie haben zusätzlich zu dem, was Sie besitzen, 1.000 € bekommen. Nun sollen Sie zwischen den beiden folgenden Optionen wählen:** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Ein sicherer Gewinn von 500 €
- Eine 50-prozentige Wahrscheinlichkeit, 1.000 € zu gewinnen, und eine 50-prozentige Wahrscheinlichkeit, nichts zu gewinnen

RTS10 **Sie haben zusätzlich zu dem, was Sie besitzen, 2.000 € bekommen. Nun sollen Sie zwischen den beiden folgenden Optionen wählen:** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Ein sicherer Verlust von 500 €
- Eine 50-prozentige Wahrscheinlichkeit, 1.000 € zu verlieren, und eine 50-prozentige Wahrscheinlichkeit, nichts zu verlieren

RTS11 **Angenommen, ein*e Verwandte*r hinterlässt Ihnen eine Erbschaft über 100.000 € mit der Bedingung, dass Sie das GESAMTE Geld in EINE der folgenden Möglichkeiten investieren. Welche würden Sie wählen?** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Ein Sparbuch oder Geldmarktfonds
- Ein Aktienfonds, der in Aktien und Anleihen veranlagt
- Ein Portfolio aus 15 Stammaktien
- Waren wie Gold, Silber und Öl

RTS12 **Welche der folgenden Anlagemöglichkeiten fänden Sie am attraktivsten, wenn Sie 20.000 € investieren müssten?** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- 60 % in Anlagen mit geringem Risiko, 30 % in Anlagen mit mittlerem Risiko, 10 % in Anlagen mit hohem Risiko
- 30 % in Anlagen mit geringem Risiko, 40 % in Anlagen mit mittlerem Risiko, 30 % in Anlagen mit hohem Risiko
- 10 % in Anlagen mit geringem Risiko, 40 % in Anlagen mit mittlerem Risiko, 50 % in Anlagen mit hohem Risiko

RTS13 **Sehr gute Bekannte stellen eine Investorengruppe zusammen, um ein Venture-Unternehmen für die Goldexploration zu finanzieren. Das Unternehmen könnte den investierten Betrag in 50- bis 100-facher Höhe zurückzahlen, wenn es erfolgreich ist. Wenn die Mine eine Pleite ist, ist das gesamte investierte Geld weg. Ihre Bekannten schätzen, dass die Aussicht auf Erfolg nur bei etwa 20 % liegt. Wie viel würden Sie investieren, wenn Sie das Geld hätten?** Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Nichts
- Ein Monatsgehalt
- Drei Monatsgehälter
- Sechs Monatsgehälter

COM01 Wenn Sie Ihre Steuern zahlen, fühlt sich dies an, als ob Ihnen etwas genommen wird?

1	2	3	4	5
6	7			
trifft überhaupt nicht zu			trifft voll und ganz zu	

COM02 Wenn Sie Ihre Steuern zahlen, fühlt sich dies an, als ob Sie einen Beitrag zur Gemeinschaft leisten?

1	2	3	4	5
6	7			
trifft überhaupt nicht zu			trifft voll und ganz zu	

VA01 Haben Sie schon einmal in Betracht gezogen in Ihrer Steuererklärung mehr abzusetzen als erlaubt?

- Ja
- Nein

VA03 Haben Sie schon einmal in Betracht gezogen in Ihrer Steuererklärung weniger Einkommen anzugeben als Sie erzielt hatten?

- Ja
- Nein

VA02 Kennen Sie Leute in Ihrem persönlichen Umfeld, die mehr absetzen als erlaubt?

- Ja
- Nein

VA04 Kennen Sie Leute in Ihrem persönlichen Umfeld, die weniger Einkommen angeben, als sie erzielt hatten?

- Ja
- Nein

VA05 Um aussagekräftige Daten zu erhalten, benötigen wir ehrliche Antworten. Sollen wir Ihre Angaben berücksichtigen?

- Ja
- Nein

Möchten Sie uns noch etwas zum Thema Steuern mitteilen? (offenes Format)

Ihr Beruf:

- Aktuell selbstständig
- Selbstständig und angestellt
- Ehemals selbstständig

DE05 Ihre Branche:

- Land- und Forstwirtschaft, Fischerei
- Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
- Herstellung von Waren
- Energieversorgung
- Wasserversorgung: Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen
- Bau
- Handel: Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
- Verkehr und Lagerei
- Beherbergung und Gastronomie
- Information und Kommunikation
- Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
- Grundstücks- und Wohnungswesen
- Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen
- Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen
- öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung
- Erziehung und Unterricht
- Gesundheits- und Sozialwesen
- Kunst, Unterhaltung und Erholung

- Erbringung von sonstigen Dienstleistungen 50.000-54.999;
55.000-59.999;
- Private Haushalte mit Hauspersonal;
Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch private Haushalte für den Eigenbedarf ohne ausgeprägte Schwerpunkte 60.000-64.999;
65.000-70.000;
>70.000)
- Exterritoriale Organisationen und Körperschaften
- Andere: (offenes Format)

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

DE06 Ihr Beruf:

- Führungskraft
- akademischer oder vergleichbarer Beruf
- Techniker*in oder gleichrangiger nichttechnischer Beruf
- Bürokräft oder verwandter Beruf
- Fachkräft in Land- und Forstwirtschaft oder Fischerei
- Dienstleistungsberuf oder Verkäufer*in
- Handwerks- oder verwandter Beruf
- Bediener*in von Anlagen und Maschinen oder Montageberuf
- Hilfsarbeitskräft
- Anderer

DE10 Wie viele Jahre sind Sie bereits in Ihrer Branche tätig? (Drop-Down-Menu mit 1 bis 50+)

DE04 Wie viele Mitarbeitende haben Sie?

- keine
- 1-2
- 3-4
- 5-10
- 11-20
- mehr als 20

DE11 Ihr Jahreseinkommen aus selbstständiger Tätigkeit (brutto): (Drop-Down-Menü)

<5.000;
5.000-9.999;
10.000-14.999;
15.000-19.999;
20.000-24.999;
25.000-29.999;
30.000-34.999;
35.000-39.999;
40.000-44.999;
45.000-49.999;

Anhang B

Mittelwerte, Standardabweichungen, Reliabilität & Inter-Item-Korrelationen Motivational Postures ($N = 262$)

<i>Deference - Commitment (MCO)</i>									
Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>α</i>	MCO01	MCO02	MCO03	MCO4	MCO5
MCO 01	Wenn ich meine Steuern bezahle, nützt das letztendlich allen.	5.08	1.88	.795					
MCO 02	Alles in allem zahle ich in Österreich gerne meine Steuern.	4.29	1.88		.629**				
MCO 03	Steuern zahlen hilft der Regierung Österreichs sinnvolle Dinge zu tun.	4.39	1.97		.571**	.548**			
MCO 04	Es gehört sich, seine Steuern zu bezahlen.	5.59	1.62		.572**	.510**	.537**		
MCO05r	Ich ärgere mich, meine Steuern zahlen zu müssen.	3.94	1.80		.268**	.280**	.229**	.230**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq 0.01$, r = revertiertes Item

Deference - Capitulation (MCA)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	MCA01	MCA02	MCA03	MCA04
MCA 01	Wenn ich mit der Steuerbehörde in Österreich kooperiere, wird sie auch bereit sein, mir zu helfen.	4.54	1.76	.755				
MCA 02	Auch wenn die Steuerbehörde in Österreich herausfindet, dass ich etwas falsch gemacht habe, wird sie mich respektieren, solange ich meinen Fehler eingestehe.	4.31	1.74		.631**			
MCA 03	Die beste Strategie ist immer mit der Steuerbehörde in Österreich zu kooperieren, egal ob diese kooperativ ist oder nicht.	5.27	1.47		.361**	.266**		
MCA 04	Die Steuerbehörde in Österreich hilft jenen, die ohne Absicht ihre Steuererklärung falsch abgeben.	4.13	1.74		.541**	.514**	.246**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Defiance - Resistance (MRE)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>α</i>	MRE01	MRE02	MRE03	MRE04
MRE01	Die Steuerbehörde in Österreich ist eher daran interessiert mich zu ertappen, wenn ich etwas falsch gemacht habe, als mich dabei zu unterstützen alles richtig zu machen.	4.40	1.89	.682				
MRE02	Wenn mich die Steuerbehörde in Österreich einmal als Steuersünder eingestuft hat, wird sie ihre Meinung nicht mehr ändern.	4.49	1.75		.401**			
MRE03	Als Gesellschaft brauchen wir mehr Menschen, die sich gegen die Steuer-behörde in Österreich zur Wehr setzen.	3.49	1.84		.433**	.198**		
MRE04	Es ist unmöglich, die Steuerbehörde in Österreich vollkommen zufrieden zu stellen.	4.23	1.76		.441**	.300**	.310**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Defiance - Disengagement (MDI)

Item	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	MCA01	MCA02	MCA03
MDI01	Wenn ich bemerke, dass ich nicht exakt das tue, was die Steuerbehörde in Österreich von mir erwartet, bereitet mir das keine schlaflosen Nächte.	3.95	1.84	.656			
MDI02	Mir ist es egal, wenn ich nicht das mache, was die Steuerbehörde in Österreich von mir verlangt.	2.79	1.69		.421**		
MDI03	Wenn die Steuerbehörde in Österreich härter mit mir umgeht, werde ich weniger kooperieren.	3.42	1.83		.260**	.499**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Defiance – Game Playing (MGP)

Item	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	MGP01	MGP02	MGP03
MGP01	Es macht mir Spaß, die Lücken und Grauzonen des österreichischen Steuerrechts herauszufinden.	2.95	1.84	.850			
MGP02	Ich finde Vergnügen daran, einen Weg zu finden, wie ich meine Steuerzahlungen in Österreich minimieren kann.	3.40	1.89		.686**		
MGP03	Ich spreche gerne mit Freunden über die Lücken und Schlupflöcher im österreichischen Steuersystem.	2.86	1.86		.725**	.553**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Anhang C

**Mittelwerte, Standardabweichungen, Reliabilität & Inter-Item-Korrelationen
RDO-Skalen (N = 262)**

Externe Beratungsinstanz (EB)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>α</i>	EB01	EB02	EB11	EB12	EB21	EB22
EB01	Ich mich nur minimal mit meinen Steuern befassen möchte.	4.81	1.865	.741						
EB02	ich keine Lust habe, mich mit dem Steuergesetz auseinanderzusetzen.	5.25	1.732		.619**					
EB11	ich befürchte, aufgrund fehlender Expertise etwas falsch zu machen.	5.48	1.663		.247**	.308**				
EB12	Ich ohne Hilfe sicher Fehler machen würde.	5.29	1.705		.320**	.320**	.695**			
EB21	sie auf legale Weise das meiste für mich herausholt.	5.60	1.48		.184*	.302**	.294**	.314**		
EB22	ich mit ihrer Hilfe Schlupflöcher optimal für mich nutzen kann.	4.65	1.958		.222**	.288**	.123	.194*	.496**	

Anmerkung. N = 164, * signifikant auf dem Niveau $p \leq .005$, **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Nachweisbarkeit (NA)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>α</i>	NA01	NA02	NA03
	Umjeglichen Finanzstrafen vorzubeugen, ...						
NA01	dokumentiere ich meine Ausgaben und Einnahmen sehr genau, sodass alles einwandfrei nachweisbar ist.	5.98	1.49	.854			
NA02	achte ich darauf, in meiner Steuererklärung für alle abgesetzten Kosten auch Nachweise zu sammeln.	6.16	1.32		.742**		
NA03	dokumentiere ich meine Unterlagen sorgfältig, um meine Sorge um mögliche Strafen zu beruhigen.	5.97	1.43		.626**	.623**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Aktive Risikoeinschätzung (RI)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>α</i>	RI01	RI02	RI03
	Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen „Graubereich“ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würde ich...						
RI01	mir vorher überlegen, welche rechtlichen Konsequenzen es haben kann.	5.56	1.81	.883			
RI02	mir vorher überlegen, welche finanziellen Konsequenzen es haben kann.	5.6	1.79		.893**		
RI03	abwägen, ob es sich auszahlt, das Risiko der Entdeckung einzugehen.	5.28	1.99		.619**	.661**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Belastung (BE)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>α</i>	BE01	BE02	BE03
	Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen „Graubereich“ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würde ich ...						
BE01	meine Steuererklärung mit unwichtigem Kleinzeug füllen, um die Prüfinstanz von unrichtigen Details abzulenken.	2.72	1.85	.912			
BE02	meine Steuererklärung so komplex gestalten, dass nicht-legale Details untergehen.	2.83	1.93		.781**		
BE03	meine Steuererklärung mit so vielen Belegen füllen, dass eine Steuerprüfung sehr anstrengend wäre.	2.9	1.95		.796**	.750**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Rechtsanwaltschaft (RE)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>α</i>	RE01	RE02	RE03
	Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen „Graubereich“ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würde ich...						
RE01	eine gute Rechtsvertretung suchen, die ich im Fall der Steuerprüfung sofort einschalten kann.	4.61	2.01	.852			
RE02	mich von Anfang an rechtlich beraten lassen, um mich nicht vor einer Strafe zu ängstigen.	5.02	1.94		.614**		
RE03	nach der Steuerprüfung eine Rechtsvertretung engagieren.	4.33	1.967		.755**	.604**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Plausibilität (PL)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	PL01	PL02	PL03
	Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen „Graubereich“ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würde ich...						
PL01	zu jeder abgesetzten Rechnung die passende Geschichte parat haben.	3.48	2.14	.849			
PL02	mir gemeinsam mit Mitarbeiter*innen und Geschäftspartner*innen passende Geschichten zu meinen abgesetzten Rechnungen überlegen.	2.75	1.93		.605**		
PL03	Unterlagen (Fotos, Videos, Angebote usw.) anfertigen, um die erfundenen Geschichten zu den abgesetzten Rechnungen plausibel zu machen.	2.78	1.99		.642**	.721**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Aktive Sammlung von Ausreden (SA)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	SA01	SA02	SA03
	Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen „Graubereich“ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würden...						
SA01	Mir im Fall einer Steuerprüfung gute Ausreden helfen, das Strafmaß zu mildern.	3.31	1.85				
SA02	Effiziente Ausreden schon vor einer Finanzprüfung wichtig zu wissen sein.	4.11	2.07	.462	.645**		
SA03r	Mir im Fall einer Finanzprüfung auch die besten Ausreden nichts bringen.	2.86	2.09		.095	-.062	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$, r= revertiertes Item

Imagepflege (IP)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	IP01	IP02	IP03
	Hätte ich Steuern hinterzogen und wäre mein Steuerdelikt bei einer Finanzprüfung aufgefliegen, würde ich...						
IP01	mich informieren, wie Andere mit der Rufschädigung umgegangen sind.	4.12	2.11	.806			
IP02	Familienmitgliedern und engen Freund*innen Rede und Antwort stehen.	4.34	2.07		.546**		
IP03	Mitarbeiter*innen und Geschäftspartner*innen Rede und Antwort stehen	4.19	2.12		.483**	.716**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Aktive Informationssuche (IS)

Code	Item	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	IS01	IS02	IS03
	Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen „Graubereich“ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würde ich...						
IS01	im Internet nach Tipps suchen.	3.37	2.01	.76			
IS02	mich genau informieren, welche Schwindeleien am häufigsten auffliegen.	3.63	2.13		.536**		
IS03	mich bei anderen Selbstständigen umhören, wie sie Steuern reduzieren.	4.44	2.01		.505**	.501**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Rücklagenbildung (RU)

Code	Item	M	SD	α	RU01	RU02	RU03
	Wenn ich die Absicht hätte, bei der Steuererklärung den gesetzlichen „Graubereich“ voll auszunutzen, mit der Gefahr, dabei Steuern zu hinterziehen, würde ich...						
RU01	Geld für eine mögliche Finanzstrafe zur Seite legen.	3.91	2.12	.829			
RU02	genug Ersparnisse haben, um allfällige Kosten zahlen zu können.	4.34	2.01		.612**		
RU03	einen Teil meiner Einnahmen anlegen, um gegebenenfalls Steuern nachzahlen zu können.	4.22	1.96		.654**	.589**	

Anmerkung. **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$

Interkorrelationen der RDOs

	EB	NA	RI	BE	RE	PL	SA	IS	RU	IP
Externe Beratungsinstanz										
Nachweisbarkeit	.433**									
Aktive Risikoabschätzung	.179*	.308**								
Belastung	-.011	-.233**	.076							
Rechtsanwaltschaft	.145	-.196**	.326**	.127*						
Plausibilität	-.037	-.060	.113	.599**	.231**					
Aktive Sammlung von Ausreden	-.045	-.120	.052	.462**	.183**	.538**				
Aktive Informationssuche	.036	.118	.276**	.241**	.303**	.227**	.168**			
Rücklagenbildung	-.104	-.137*	.157*	.415**	.091	.419**	.391**	.055		
Imagepflege	.094	.011	.383**	.140**	.422**	.499**	.437**	.383**	.366**	

Anmerkung. * signifikant auf dem Niveau $p \leq .005$, **signifikant auf dem Niveau $p \leq .001$