

tegration, des Grads der Internationalisierung und Digitalisierung der Wirtschaft und der teils veralteten Steuersysteme jedoch längst nicht mehr gegeben. Rixen unterscheidet zwischen „De-jure-“ und „De-facto-Souveränität“ und meint, „dass die Mitgliedstaaten ihre De-jure-Souveränität teilen müssen, um ihre tatsächliche (De-facto-)Souveränität zurückzuerobern“ (Rixen 2016, 49). Andernfalls wird der Unterbietungswettlauf, das „race to the bottom“, weitergehen, und multinationale Konzerne werden die Einzigen sein, die als GewinnerInnen aus dem Ring steigen.

Das Zusammenspiel der Kräfte ist ein komplexes, und bereits der einleitende Blick verdeutlicht, dass es schwierig ist, einen einzelnen Faktor oder einen/eine AkteurIn zu identifizieren, der/die für die problematische Situation verantwortlich zeichnet. Um zu verstehen, wie die steuerpolitische Pattstellung innerhalb der EU genau aussieht, wer daran beteiligt ist und was letztlich dagegen getan werden kann, ist es notwendig, einige Hintergründe zu diskutieren, was im zweiten Abschnitt dieses Beitrags geschieht. Anschließend werden in Abschnitt 3 Ausmaß und Konsequenzen des Systems (auch für ein soziales Europa) genauer thematisiert. In Abschnitt 4 wird sodann skizziert, welche Lösungsansätze und Initiativen in der EU ergriffen wurden und wie diese zu bewerten bzw. sinnvoll zu ergänzen sind, bevor in Abschnitt 5 in einem Fazit auch strategische Überlegungen angestellt werden.

2 HINTERGRÜNDE

Steuerwettbewerb und Steuertricks sind zwei Seiten derselben Medaille: Die Möglichkeit zum Tricksen ist vielfach bedingt durch den Steuerwettbewerb bzw. mangelnde Koordination der Staaten untereinander. Zwar werden bestehende Rechtslagen von TrickserInnen häufig durchaus großzügig ausgelegt und die Intermediären-Industrie, bestehend aus Anwältinnen und Anwälten, Steuer- und UnternehmensberaterInnen, Banken und FinanzdienstleisterInnen, beweist durchaus Kreativität in der Identifikation neuer Umgehungsstrategien für ihre KlientInnen. Es greift aber wohl zu kurz, ausschließlich Großkonzerne und andere Steuersubjekte dafür zu kritisieren, dass sie das bestehende System ausnutzen. Sol Picciotto (2012) verortet den Kern des Problems (der Besteuerung multinationaler Konzerne) in der Diskrepanz zwischen der Macht transnationaler Unternehmen, ihre globalen Verhältnisse so zu gestalten, dass sie damit ihre Steuerverbindlichkeiten minimieren, auf der einen Seite und der schwachen internationalen Koordination von Steuern, welche Lücken und Schlupflöcher ermöglicht, auf der anderen Seite. Dabei ist das Ausbleiben adäquater Koordination durchaus auch Ausdruck des zwischenstaatlichen Steuerwettbewerbs, denn keinesfalls wird dieser ausschließlich über günstige Steuersätze geführt.

2.1 Entwicklung des internationalen Steuersystems

Letztlich sind viele der bestehenden Lücken und Unstimmigkeiten in bzw. zwischen Steuersystemen aber auch auf die Entwicklung des internationalen Steuersystems zurückzuführen. Es handelt sich um ein relativ komplexes, gewachsenes Gebilde. Insgesamt gibt es weltweit über 700 unabhängige Steuerjurisdiktionen (vgl. Collier 2013), hinzu kommen zahlreiche zwischenstaatliche Abkommen. Erschwerend ist zudem, dass das aktuelle internationale Steuersystem im frühen 20. Jahrhundert entwickelt wurde, zu einer Zeit, in der Unternehmen noch

nicht in einem mit der heutigen Situation vergleichbaren Ausmaß international aufgestellt waren bzw. transnationale Unternehmen noch keine so hohe Relevanz hatten (vgl. Picciotto 2012). Zahlreichen antiquierten und national orientierten Regelungen stehen heute jedoch multinational agierende Konzerne gegenüber, deren Wirtschaftstätigkeit und Profite sich nicht mehr klar einzelnen Nationalstaaten zuordnen lassen. An den Schnittstellen nationaler Steuergesetzgebungen sind im Laufe der Zeit deshalb zahlreiche Lücken und Schlupflöcher entstanden (vgl. Gerhartinger/Schmidt 2014), welche – aufgrund des langjährigen internationalen Fokus auf bilaterale Steuerabkommen und der Vernachlässigung multinationaler Lösungen – nicht zu beseitigen waren.

Hinzu kommt, dass eben diese zwischenstaatlichen Lösungen ursprünglich in erster Linie versucht haben, eine doppelte Besteuerung zu verhindern – daher kommt der Name Doppelbesteuerungsabkommen (DBA). Erträge und Gewinne transnationaler Unternehmen und ausländischer Direktinvestitionen können sowohl im Ursprungsland des Gewinns bzw. Ertrags (Quellenstaatprinzip) als auch im Herkunftsland der Konzernmutter (Ansässigkeitsprinzip) besteuert werden. Besteuern beide Länder, kommt es zu besagter Doppelbesteuerung.

In den bilateralen Abkommen, welche größtenteils auf Musterabkommen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und der Vereinten Nationen (UN) basieren, wird meist ein Kompromiss zwischen einer Besteuerung im Quellen- und einer Besteuerung im Ansässigkeitsland geschlossen. Kapital exportierende Länder haben eher ein Interesse an einer stärkeren Berücksichtigung des Ansässigkeitsprinzips (weswegen im weiter verbreiteten OECD-Musterabkommen dieses auch stärker zum Ausdruck kommt als im UN-Musterabkommen) und argumentierten, dass dem Quellenstaat lediglich das Besteuerungsrecht (mit Ausnahme kurzfristiger Aktivitäten) für Gewinneinkünfte der lokal tätigen Unternehmenseinheiten zukommen soll, während Kapitaleinkünfte bzw. Zahlungen an ausländische InvestorInnen im Ansässigkeitsstaat besteuert werden sollen (vgl. Avi-Yonah 2005).

Nationale Steuern werden heute in der Regel auf jene Gewinneinkünfte angewandt, die aus der im Land aktiven Einheit resultieren, und jeder Teil eines transnationalen Unternehmens wird steuerlich im Wesentlichen wie ein rein lokal agierendes Unternehmen behandelt. Das internationale Steuersystem behandelt transnationale Unternehmen also so, als wären sie eine lose Ansammlung separater Unternehmensteile, die in verschiedenen Ländern aktiv sind, obwohl sie betriebswirtschaftlich betrachtet eine Einheit darstellen, die meist unter zentraler Leitung in verschiedenen Ländern aktiv ist (vgl. Picciotto 2012). Grenzüberschreitende Transaktionen von Gütern, Dienstleistungen oder Finanzströmen zwischen den über den Globus verstreuten Einzelteilen eines Unternehmens erscheinen vom Blickpunkt einzelner Steuerjurisdiktionen aus als internationale Transaktionen von Gütern oder ausländische Direktinvestitionen.

Zu einer Zeit, in der transnationale Unternehmen keine große Relevanz hatten und noch keine hochkomplexen Strukturen aufwiesen, mag das plausibel gewesen sein. Insbesondere seit in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts die Bedeutung von transnationalen Unternehmen stark angestiegen ist, wurden die länderweise Betrachtung multinationaler Konzerne in der Gewinnbesteuerung sowie bestehende Schlupflöcher jedoch zunehmend zu einem Problem, weil sie steuerlich motivierter Gewinnverschiebung und damit Steuervermeidungsstrategien den Nährboden liefern.

Bei Steuervermeidung geht es im Wesentlichen darum, die Feinheiten von Steuergesetzen sowie die fehlende Abstimmung zwischen Steuersystemen zum eigenen Vorteil auszunutzen (vgl. Europäische Kommission 2012b). Für multinational aufgestellte Unternehmen bietet sich

die Möglichkeit, ihre Geschäfte rein formell über Briefkastenfirmen bzw. verbundene Unternehmen in Steueroasen abzuwickeln. Sie leiten ihre Gewinne aus Ländern, in denen sie erwirtschaftet wurden, aber höher zu versteuern wären, in Länder um, in denen sie wenig bis gar keine Gewinnsteuern zahlen (vgl. Gerhartinger/Schmidt 2014). Weltweit erfolgen bereits zwei Drittel des grenzüberschreitenden Handels innerhalb von multinationalen Konzernen, und mehr als die Hälfte des Welthandels fließt – zumindest auf dem Papier – durch Steueroasen (vgl. Shaxson 2011).

Die Digitalisierung und der zunehmende Bedeutungsgewinn immaterieller Güter und Vermögenswerte (wie z. B. Patente, Markenrechte, Daten und Informationen oder auch transnational erbrachte Dienstleistungen) haben die Entwicklung weiter befeuert. Heute führt das internationale Steuersystem in der Konsequenz jedenfalls häufig zu einer doppelten Nichtbesteuerung (vgl. Troost 2013). Auch vonseiten der OECD heißt es, dass Staaten in der Ausgestaltung ihrer nationalen Steuergesetzgebung die Effekte von Regelungen in anderen Staaten nicht immer ausreichend in Betracht ziehen (vgl. OECD 2014).

Hinzu kommt, dass es neben diesen gewachsenen Lücken auch gute Beispiele für Schlupflöcher und Vergünstigungen gibt, die nicht nur belassen, sondern bewusst geschaffen worden sind – etwa Vergünstigungen für bestimmte unternehmerische Tätigkeiten wie z. B. Patent-Boxen (vgl. Gerhartinger/Schmidt 2015), hybride Gestaltungsmöglichkeiten oder auch garantierte steuerliche Vorzugsbehandlungen (sogenanntes „advance ruling“) und Ähnliches. Hier ist der kausale Konnex zum Steuerwettbewerb noch klarer ersichtlich.

2.2 Steuerwettbewerb im Spannungsfeld der Legitimität

Rixen (2016) nennt mehrere Typen des Steuerwettbewerbs. So gibt es etwa einen realen Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen, um tatsächliche ökonomische Aktivitäten. Doch obgleich Steuern eine Rolle in Standortentscheidungen spielen können, so bleiben sie doch nur ein Faktor unter vielen anderen, wie etwa den Arbeitskosten, Rechtssicherheit, Qualifikationsniveaus oder der verfügbaren Infrastruktur in all ihren Facetten. Studien verweisen zudem darauf, dass Steuern nicht zu den bedeutendsten Faktoren bei Standortentscheidungen zählen (vgl. De Mooij/Ederveen 2008).

Daneben gibt es aber auch den virtuellen Wettbewerb um buchhalterische Gewinne ohne die Intention, reale (Produktions-)Standorte anzulocken. Hier werden die Illegitimität bzw. die antisolidarische Ausgestaltung des Steuerwettbewerbs noch viel deutlicher. Durch den virtuellen Steuerwettbewerb wird es großen Konzernen ermöglicht, durch systematische Gewinnverschiebung Steuervermeidung in großem Stil zu betreiben. Die Studie von De Mooij und Ederveen (2008) zeigt, dass die buchhalterischen (fiktiven) Unternehmensgewinne im Gegensatz zu den realen Standortentscheidungen sehr elastisch auf Unterschiede in den Körperschaftsteuersätzen zwischen Ländern reagieren. Rixen (2016) verweist zudem darauf, dass eine Einschränkung des virtuellen Wettbewerbs sehr wahrscheinlich zu einer stärkeren Wirkung des realen Steuerwettbewerbs führen würde.

Die Europäische Union war in den letzten Jahrzehnten der Wirtschaftsraum mit dem stärksten Steuerwettbewerb bei der Unternehmensbesteuerung weltweit (vgl. KPMG 2011). Der durchschnittliche nominelle Körperschaftsteuersatz in der EU ist zwischen 1995 und 2017 von 35,3 % auf 21,9 % gesunken. Im Vergleich dazu ist die Senkung der Spitzensteuersätze bei der Einkommensteuer zwischen 1995 und 2017 von 47 % auf 39 % noch verhältnismäßig

moderat ausgefallen. Und der durchschnittliche Mehrwertsteuersatz (beim Normalsteuersatz) ist in dieser Zeit von 19,3 % auf 21 % angestiegen (vgl. European Commission 2017). Diese Entwicklung – in Verbindung mit der Finanzkrise 2008, deren negativen Folgen (schleppende wirtschaftliche Entwicklung, steigende Arbeitslosigkeit, staatliche Hilfe für die Finanzindustrie in Milliardenhöhe, steigende Staatsschulden) und dem öffentlichen medialen Druck, der selbst vor allem ein Resultat zahlreicher Enthüllungsskandale (von „Offshore Leaks“ über „Luxembourg Leaks“ bis hin zu den „Panama Papers“) ist – hat dazu geführt, dass das Thema Steuergerechtigkeit endlich auf der politischen Agenda gelandet ist.

Die Hoffnung, dass die EU die Intention hat, jegliche Art von Steuerwettbewerb einzuschränken, bleibt unter den bestehenden Kräfteverhältnissen aber unerfüllt. Zwar hat es seit dem Erstarken des virtuellen Wettbewerbs und der öffentlichen Empörung im Zuge der medialen Aufdeckung manch unverschämter Trickereien ein Umdenken gegeben, und Steuerwettbewerb wird seither nicht mehr gänzlich undifferenziert positiv betrachtet. Abseits eines „schädlichen Steuerwettbewerbs“ wird aber immer noch davon ausgegangen, dass ein „fairer“ Steuerwettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten um die Gunst der Unternehmen durchaus förderlich sei. Dabei ist aber nicht ganz klar, wie die Differenzierung vorgenommen wird. Niedrige Steuersätze werden grundsätzlich nicht als schädliche Maßnahmen angesehen. Als schädlich gelten Maßnahmen üblicherweise dann, wenn es sich um präferenzielle und intransparente Steuerregime handelt (vgl. Europäische Kommission 2015). Ob Steuerwettbewerb grundsätzlich legitim sein kann, bleibt wohl eine politische Frage. Letztlich wird auch ein realer Steuerwettbewerb die Beiträge der Unternehmen zum Gemeinwohl langfristig betrachtet weiter sinken lassen.

Der Vollständigkeit halber sei hier angemerkt, dass es neben den bislang im Fokus der Diskussion stehenden (halb) legalen Steuervermeidungsstrategien multinationaler Konzerne durchaus auch klare Gesetzesüberschreitungen gibt, welche unter dem Begriff der (illegalen) Steuerrückziehung zu subsumieren sind. Hierzu zählen klare steuerrechtliche Verstöße, wie etwa die Hinterziehung von Ertragsteuern durch die Verlagerung von Portfoliakapital in Steueroasen, um steuerpflichtige Erträge vor der heimischen Finanz und damit der Besteuerung zu verstecken, oder der umsatzsteuerliche Karussellbetrug¹. Auch hierbei kann es sich um eine Form des fiktiven Steuerwettbewerbs handeln.

Aber auch im Bereich der Steuervermeidung sind die Grenzen der Legalität oft vage. Das zeigt sich etwa an aktuellen Verfahren der EU-Kommission gegen (präferenzielle) Steuerregime einzelner Mitgliedsländer für bekannte Großkonzerne wie Apple, Fiat oder aktuell IKEA. Fokus der EU-Kommission ist dabei jedoch kein per se steuerlicher Aspekt, sondern ein wettbewerbsrechtlicher. Deswegen werden derartige Prozesse auch von der Generaldirektion Wettbewerb lanciert.

2.3 Rolle und Kompetenzen der Europäischen Union

Das bestehende System der internationalen Steuertricks basiert kurz gesagt auf dem Zusammentreffen zweier Phänomene: Auf der einen Seite finden sich antiquierte Steuerstrukturen

¹ Beim – innerhalb der EU relativ weit verbreiteten – Karussellbetrug handelt es sich um eine Umsatzsteuerbetrugsform, in der sich mehrere Unternehmen in einer Lieferkette (aus verschiedenen EU-Ländern) die Umsatzsteuerbefreiung für grenzüberschreitende Lieferungen zunutze machen. Während eines der Unternehmen die Umsatzsteuer nicht an das Finanzamt abführt, bringen die restlichen Partner dennoch die Vorsteuer in Abzug. Vor Fälligkeit der Steuerschuld verschwindet schließlich jenes Unternehmen, das die Abgabenhinterziehung begangen hat („missing trader“), von der Bildfläche.

mit geduldeten – aber auch bewusst geschaffenen – Lücken bzw. Unstimmigkeiten zwischen nationalen Steuergesetzen und bilateralen Abkommen. Auf der anderen Seite lassen sich mangelnde internationale Koordination aufgrund unterschiedlicher Interessenlagen und ein intensiver Steuerwettbewerb in Wechselwirkung mit der massiven Machtverschiebung hin zu transnationalen Großkonzernen konstatieren.

Verantwortlichkeiten sind jedenfalls nicht einfach zuzuschreiben. Weder können alleine die Großkonzerne verantwortlich gemacht werden, noch kann die gesamte Verantwortung einer ausgewählten Liste von Staaten zugeschoben werden. Ebenso verfehlt wäre es, die EU an sich dafür zu kritisieren, dass sich am bestehenden System nichts ändert.

Die EU besitzt nur sehr eingeschränkte Kompetenzen in Steuerangelegenheiten. Steuern sind im Wesentlichen nationale Souveränität, es gibt kein eigenes Besteuerungsrecht in der EU. Bei Beschlüssen im Steuerrecht gilt auf EU-Ebene das Einstimmigkeitsprinzip. Sowohl für die Harmonisierung der indirekten Steuern auf Grundlage von Art. 113 AEUV als auch für Art. 115 AEUV, der regelmäßig die Grundlage für die wenigen Rechtsakte der Europäischen Union zu den direkten Steuern bildet, gilt, dass die Beschlussfassung im Rat einstimmig erfolgen muss.

Bei den indirekten Steuern, und hier insbesondere bei der aufkommensmäßig wichtigsten Steuer, der Mehrwertsteuer, ist die Harmonisierung in der Europäischen Union sehr weit fortgeschritten. Durch die Mehrwertsteuersystemrichtlinie werden einheitliche Regelungen für die EU-Mitgliedstaaten festgelegt (vgl. Rat der Europäischen Union 2006, RL 2006/112/EG). Weitgehend harmonisiert sind auch die Verbrauchsteuern auf Energieerzeugnisse, Alkohol und Tabak (vgl. Rat der Europäischen Union 2008, RL 2008/118/EG).

Bei der Gründung der Europäischen Union – bzw. eigentlich deren Vorgängerorganisationen – ist man davon ausgegangen, dass für das vorrangige Ziel, die Errichtung des Binnenmarktes, der Wegfall von Zöllen und einheitliche Regelungen bei den indirekten Steuern (insbesondere der Mehrwertsteuer) unerlässlich seien, da diese ein Hemmnis für einen funktionierenden Binnenmarkt samt freiem Warenverkehr und Dienstleistungsfreiheit darstellen.

Die Harmonisierung der direkten Steuern wurde als weniger wichtig angesehen. Trotzdem gab es auch schon in den 1960er-Jahren erste Versuche zur Vereinheitlichung der Körperschaftsteuer in der damaligen Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Diese Versuche sind bis dato allesamt gescheitert (vgl. Farny et al. 2015, 45 f.). Und die wenigen Rechtsakte bei den direkten Steuern, wie etwa die Mutter-Tochter-Richtlinie (vgl. Rat der Europäischen Union 1990, RL 90/435/EWG) oder die Zinsen- und Lizenzgebühren-Richtlinie (vgl. Rat der Europäischen Union 2003a, RL 2003/49/EG), liefen regelmäßig darauf hinaus, steuerliche Hindernisse zu beseitigen. Die Europäische Kommission hat noch im Jahr 2001 als steuerpolitische Strategie angeführt, dass kein Bedarf für eine allgemeine Harmonisierung der Steuersysteme der Mitgliedstaaten bestehe und dass die Mitgliedstaaten jenes Steuersystem wählen können, welches sie für angebracht halten, sofern sie den Vorgaben der EU entsprechen. Das bedeutet im Wesentlichen, dass die vier Grundfreiheiten eingehalten werden müssen und Diskriminierungen von in anderen Mitgliedstaaten ansässigen Personen oder Unternehmen nicht zulässig sind (vgl. Europäische Kommission 2001a).

Das Einstimmigkeitsprinzip, gepaart mit dem europäischen Steuerwettbewerb, ist jedenfalls ein zentrales Problem. Da einige EU-Staaten den Steuerwettbewerb erheblich befeuern bzw. ganz klar als Steueroasen fungieren, ist die Einstimmigkeit im Kampf gegen (schädlichen) Steuerwettbewerb und damit im Kampf gegen die Steuertricks aktuell nicht zu erlangen. Es

müsste steuerliche Kompetenz an die EU abgetreten werden bzw. das Einstimmigkeitsprinzip zumindest im Bereich der Unternehmensbesteuerung gelockert werden, um die EU in Fragen der Steurgerechtigkeit handlungsfähiger zu machen. Hierfür braucht es letztlich eine Änderung der EU-Verträge, was wiederum von den politischen Kräfteverhältnissen innerhalb der EU abhängt. Denn es muss hier nicht nur Druck auf einzelne Steueroasen ausgeübt werden, damit sich diese dem Gemeinschaftsinteresse fügen, sondern es müssen eben auch jene politischen Kräfte wieder an Bedeutung verlieren, die sich eine Schwächung der EU und mehr nationalstaatliche Souveränität herbeisehnen.

3 AUSMASS UND KONSEQUENZEN DES SYSTEMS

Der Steuerwettbewerb ist jedenfalls kein klassischer Wettbewerb. Das gilt umso mehr für den virtuellen Steuerwettbewerb. Er führt in letzter Konsequenz zu einer Entkoppelung von Leistung und Gegenleistung bzw. dem Prinzip der fiskalischen Äquivalenz. Dem mangelnden Engagement der EU gegen Steuerwettbewerb jeglicher Art liegt eine Marktgläubigkeit zugrunde, die auch vor den Toren öffentlicher Güter nicht haltmacht. Wie in klassischen Marktmechanismen wird unterstellt, dass sich über Preise (im Falle von öffentlichen Gütern sind das Steuern) ein effizientes Marktergebnis, also die beste Allokation der Nachfrage nach öffentlichen Gütern (Gesamtheit der Standortbedingungen), einstellt. Die Umlegung klassischer Marktbedingungen auf öffentliche Güter ist bereits an sich problematisch. Vor allem aber die Tatsache, dass ein Großteil des Steuerwettbewerbs virtueller Natur ist, dass also reale Standorte in der Regel gar nicht verlegt werden, sondern lediglich buchhalterische Gewinne, macht den Steuerwettbewerb zu keinem klassischen Wettbewerb (vgl. Rixen 2016). Er stellt vielmehr ein gravierendes Problem für jene Staaten dar, in denen die realen Standorte bleiben. Denn diese Staaten finanzieren weiterhin die öffentlichen Güter, die den Unternehmen als Grundlage für deren Wirtschaften dienen. Sie stellen den Unternehmen wertvolle Infrastruktur zur Verfügung, z. B. Industrie- und Gewerbeflächen sowie Verkehrsanbindungen, finanzieren öffentliche Bildungssysteme und sorgen so für qualifizierte Arbeitskräfte und schaffen Rechtssicherheit, um nur einige staatliche Aufgaben zu nennen. Durch die Steuervermeidungsstrategien erhalten sie für diese Vorleistungen aber immer weniger Gegenleistung von international agierenden Unternehmen – ein Geschäft ohne Gegenleistung bzw. ein klarer Fall von Trittbrettverhalten.

Aber auch das Leistungsfähigkeitsprinzip wird durch Steuerhinterziehung und Steuertricks verletzt, denn es sind immer diejenigen, die tricksen, die es sich eigentlich leisten könnten, einen fairen Beitrag zu leisten. Die Leidtragenden sind allen voran die ArbeitnehmerInnen, die den Steuerausfall in den Ländern, die um ihre Einnahmen gebracht werden, kompensieren müssen. Auch in Österreich wird das Steueraufkommen immer mehr auf den Faktor Arbeit verlagert (vgl. Gerhartinger 2017). Gleichzeitig sind ArbeitnehmerInnen von staatlichen Ausgabenkürzungen überproportional betroffen, wenn die Kompensation nicht gelingt – das bei nur minimalen Möglichkeiten, auf ihre eigenen Steuerleistungen Einfluss zu nehmen, denn über den Lohnzettel wird alles automatisch abgezogen.

Aber auch KonsumentInnen müssen die Ausfälle oft durch höhere Konsumsteuern kompensieren, und selbst Klein- und Mittelunternehmen sind negativ von den Tricks der Großen