



Universität Augsburg
Prof. Dr. Hans Ulrich Buhl
Kernkompetenzzentrum
Finanz- & Informationsmanagement
Lehrstuhl für BWL, Wirtschaftsinformatik,
Informations- & Finanzmanagement

UNIA
Universität
Augsburg
University

Diskussionspapier WI-52

Electronic Commerce: Ein Instrument zur Steuergestaltung?

von

Gerhard Satzger

in Wirtschaftsinformatik 40 (1999) 1



Electronic Commerce: Ein Instrument zur Steuergestaltung?

von Gerhard Satzger*

Keywords: *Elektronischer Handel, Besteuerung, Internet, Globalisierung, Server-Betriebsstätte*

Zusammenfassung: *Elektronischer Handel über offene Netze ermöglicht grundsätzlich die räumliche Entkoppelung von Marktpartnern, so daß mit einer starken Zunahme grenzüberschreitender Transaktionen zu rechnen sein wird. Der Beitrag stellt zunächst die steuerliche Bedeutung des elektronischen Handels für digitale und nicht-digitale Leistungen dar. Im Anschluß werden die steuerlichen Auswirkungen der Standortflexibilität sowie die ökonomischen Konsequenzen, die sich daraus für die Marketing-Politik von Anbietern ergeben, analysiert.*

Keywords: *Electronic Commerce, Taxation, Internet, Globalization, Permanent Establishment*

Summary: *Electronic commerce via open networks enables trading between remote partners so that in the future an increasing number of cross-border transactions should be observed. The paper reveals the fiscal importance of electronic commerce for digital and non-digital products and services. It analyzes the flexibility of electronic commerce vendors to select locations around the globe from a fiscal point of view, and identifies requirements for the design of competitive marketing strategies.*

* Dr. Gerhard Satzger, Lehrstuhl für BWL mit Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik, Universität Augsburg, 86135 Augsburg.

1 Einführung

Das enorme Potential, das die zunehmende Vernetzung von Vertragspartnern - vor allem gestützt auf die Ausbreitung des Internet - für den globalen elektronischen Handel (Electronic Commerce) von Produkten und Dienstleistungen eröffnet, wird in der Praxis zunehmend erkannt. Einige Beobachtungen mögen dies belegen:

- Schätzungen des Marktvolumens für den elektronischen Handel von Leistungen über das Internet schwanken zwar beträchtlich, lassen jedoch generell ein enormes Wachstum des Electronic Commerce innerhalb der nächsten Jahre erwarten: so rechnet Forrester Research mit einem Volumen von weltweit 300 Mrd. Dollar im Jahr 2002 [oV98, 13]; eine Studie des britischen Marktforschungsunternehmens Xephon belegt, daß innerhalb der nächsten 5 Jahre über die Hälfte der großen IT-Anwender weltweit Transaktionen über ihre Webseiten ermöglichen wollen [oV97, 28].
- Allein einer der Pioniere im globalen elektronischen Handel, der US-amerikanische Buchhändler Amazon.Com, dürfte 1998 zwischen 280 und 300 Mio. Dollar umsetzen [Wolp97, 47]. Die Aktienkursentwicklung spiegelt - trotz Verlusten des Unternehmens von knapp 30 Mio. Dollar in den Jahren 1997 und 1998 - die beträchtlichen Erwartungen der Investoren wider: so stieg die Amazon-Aktie binnen Jahresfrist von 10 Dollar im Juli 97 auf über 120 Dollar im Juli 98, was einer Marktkapitalisierung von über 6 Mrd. Dollar entspricht.
- Zunehmend wird auch von Informationstechnologie-Anbietern die Bedeutung des Electronic Commerce für ihre Kunden entdeckt, wie z.B. an der weltweiten „e-business“-Kampagne der IBM (<http://www.ibm.com/e-business>) oder auch an einzelnen Lösungen, wie z.B. vorgefertigten „Internet-Läden“ des Softwareanbieters Intershop (<http://www.intershop.de>), deutlich wird.

Ein wesentlicher Beitrag der verwendeten Informations- und Kommunikationssysteme (IKS) besteht dabei in der Aufhebung einer räumlichen Bindung von Anbietern und Nachfragern, *ohne* daß dies notwendigerweise mit negativen Auswirkungen z.B. auf die Qualität der Informationen einhergehen muß, die dem Kunden als Grundlage seiner Kaufentscheidung geboten werden können: Im Gegenteil können einerseits multimedial dargebotene und mit Hypertext vernetzte Informationen sowie die hohe Geschwindigkeit, in der Produkt- und Preisvergleiche

vorgenommen werden können, sogar Vorteile bereits bei beratungsarmen „commodities“ entstehen lassen; andererseits können zunehmend auch beratungsintensive Produkte mit entsprechender IKS-Unterstützung direkt vermarktet werden - wie dies z.B. im Finanzdienstleistungsbereich der Fall sein wird [RoBu96]. Basierend auf dieser räumlichen Entkoppelung wird durch offene und allgemein zugängliche Netze eine Erschließung globaler Märkte auch für kleine oder mittelständische Unternehmungen zu vergleichsweise geringen Kosten möglich: „Durch die Präsenz im weltweiten Internet wird jedes Unternehmen zu einem multinationalen Unternehmen“ [HoKr98, 395]. In der Konsequenz bedeutet dies, daß bereits in der nahen Zukunft mit einer starken Zunahme grenzüberschreitender Transaktionen zu rechnen ist - und daß auf Dauer wettbewerbsfähig nur solche Unternehmungen sein bzw. bleiben werden, die die neuen informationstechnischen Möglichkeiten in betriebswirtschaftlich sinnvoller Weise einzusetzen wissen.

Einen Beitrag hierzu möchte die vorliegende Arbeit leisten, die sich speziell mit den steuerlichen Konsequenzen des elektronischen Handels auseinandersetzt, die - auch im Bereich der Wirtschaftsinformatik - bislang eine eher stiefmütterliche Behandlung erfahren haben. Abschnitt 2 wird zunächst einige terminologische Abgrenzungen vornehmen und mit deren Hilfe versuchen, die gegenwärtige Diskussion um die Besteuerung von Internet-Transaktionen zu strukturieren. Die internationale Standortflexibilität von Anbietern wird als zentrales steuerliches Gestaltungsinstrument in Abschnitt 3 dargestellt, wobei insbesondere auch auf die in der populärwissenschaftlichen Literatur mitunter fast reißerisch („Steuer-oase Internet“ [Schu97]) propagierte Möglichkeit der Einrichtung von „Server-Betriebsstätten“ eingegangen wird. Abschnitt 4 schließlich beschäftigt sich mit ökonomischen Konsequenzen, die sich daraus auch für die Marketing-Politik von Anbietern im elektronischen Handel ergeben. Der Beitrag schließt in Abschnitt 5 mit einer kritischen Würdigung des Anwendungspotentials der dargestellten Gestaltungsmöglichkeiten insbesondere vor dem Hintergrund der Unsicherheit über die zukünftige fiskalische Behandlung elektronischer Transaktionen.

2 Elektronischer Handel und steuerliche Rahmenbedingungen

Betrachtet man Veröffentlichungen in der Tagespresse oder auch betriebswirtschaftliche Publikationen außerhalb der Wirtschaftsinformatik, so wird deutlich, daß das Verständnis elektronischen Handels (Electronic Commerce) bzw. diesbezüglicher Internet-Transaktionen kei-

neswegs einheitlich ist. Zur Vermeidung von Mißverständnissen bietet es sich daher an, die verschiedenen Begriffsinhalte anhand der unterschiedlichen Erfassung von Transaktionstypen und Handelobjekten zu strukturieren und daraus eine geeignete Definition für die Analyse steuerlicher Effekte auszuwählen, bevor auf dieser Basis steuerliche Problembereiche identifiziert werden.

Bezieht man sich zunächst auf die *Art der Transaktion* selbst, so kann in einem weiten Sinne unter elektronischem Handel prinzipiell jeder Austausch von Leistungen zwischen Wirtschaftssubjekten verstanden werden, der durch die Nutzung von Informations- und Kommunikationssystemen in einer Weise unterstützt wird, die Mehrwerte für die Teilnehmer über die einfache Kommunikationsmöglichkeit hinaus schafft [Zbor96]. Damit wären insbesondere auch solche Handelstransaktionen einbezogen, die lediglich durch eine elektronische Unterstützung der Informations- oder Abwicklungsphase einer Transaktion gekennzeichnet sind. So würde bereits ein traditionelles, zwischen Personen abgewickelter Handelsgeschäft dem Electronic Commerce zuzurechnen sein, wenn sich der Kunde zuvor über das Angebot des Händlers im Internet informiert hat oder der Zahlungsverkehr elektronisch abgewickelt wird. Für zahlreiche Zwecke - u.a. den hier verfolgten - erscheint diese Definition jedoch zu umfassend, so daß im engeren Sinn elektronischer Handel nur dann vorliege, wenn zumindest die zentrale Vereinbarungsphase einer Transaktion¹, also der Vertragsabschluß selbst, elektronisch unterstützt wird. Denn nur in dieser wird ein Vertragsverhältnis begründet damit im steuerrechtlichen Sinne die Grundlage für die Entstehung eines steuerbaren Gewinns geschaffen.

In einer zweiten Dimension läßt sich nach der *Art der gehandelten Objekte* unterscheiden: während in den oben genannten Transaktionen prinzipiell beliebige Leistungen erfaßbar sind, gibt es Betrachtungsweisen, die auf die elektronische Lieferbarkeit der gehandelten Leistungen abstellen und mithin nur solche Leistungen erfassen, die digital(isierbar) sind - wie z.B. Softwareprodukte, Bilder oder elektronische Zeitungen [Bern97, 354]. Diese Auffassung ist insofern verständlich, als gerade bei solchen digitalen Leistungen durch die elektronischen Distributionsmöglichkeiten die Innovationswirkung moderner IKS besonders ausgeprägt ist und diese Leistungen zudem neuartige betriebswirtschaftliche und rechtliche Problemstellungen infolge der nahezu kostenlosen Duplizierbarkeit und sofortigen Verteilbarkeit der Han-

¹ Eine IKS-Unterstützung aller *drei* Transaktionsphasen, wie z.B. für elektronische Märkte, bei Schmid (1993), S. 468, wird hier jedoch nicht gefordert.

delsobjekte aufwerfen. Eine diesbezügliche Einschränkung der Betrachtung im vorliegenden Beitrag wäre jedoch nicht angemessen, da dadurch Gestaltungspotentiale unerkannt blieben, die sich durch elektronischen Handel nicht-digitaler, also auf „traditionellem“ Wege zu liefernder, Leistungen ergeben.

		<i>Handelsobjekte</i>	
		beliebige Leistungen	digitale Leistungen
<i>Transaktionsart</i>	beliebige Transaktionsphase elektronisch unterstützt		
	speziell Vereinbarungsphase elektronisch unterstützt		

Abbildung 1: Mögliche Begriffsverständnisse für elektronischen Handel

Abb. 1 stellt die unterschiedlich weiten Begriffsverständnisse des elektronischen Handels nochmals dar und kennzeichnet schraffiert speziell die im folgenden unterstellte Definition.

Wenngleich damit der Handel digitaler wie auch nicht-digitaler Leistungen unter dem Begriff des Electronic Commerce subsumiert wird, so spielt diese Unterscheidung doch eine gewichtige Rolle, will man die steuerlichen Implikationen der jeweiligen internationalen Geschäfte analysieren. Gerade die Besteuerung von Internet-Transaktionen als (eine) wichtige Grundlage des elektronischen Handels steht gegenwärtig im Mittelpunkt einer Diskussion, die sich in eine politische und eine inhaltliche Dimension strukturieren läßt:

In einer *politischen* Dimension geht es dabei darum, die Veränderungen in den Steueraufkommen der einzelnen Staaten aufgrund des globalen elektronischen Handels abzuschätzen und diesen ggf. durch zukünftige Änderungen der fiskalischen Rahmenbedingungen wirksam zu begegnen:

- In ertragsteuerlicher Sicht birgt die eingangs genannte zunehmende Flexibilität von Anbietern in bezug auf den Angebots- bzw. Leistungsort die Gefahr, daß sich einerseits das globale, durch diese Transaktionen bewirkte Steueraufkommen insgesamt reduziert und sich andererseits auch dessen Verteilung auf die einzelnen betroffenen Staaten verschiebt. Dies gilt gleichermaßen für den Handel digitaler wie auch nicht-digitaler Leistungen.

- Daneben schafft das Internet bei der Übermittlung digitaler Leistungen neuartige „Leistungsströme“, die sich dem Zugriff bisher etablierter Verfahren zur Erhebung von Abgaben und Verkehrsteuern entziehen. So ist z.B. die Zollerhebung nicht mehr ohne weiteres wie beim grenzüberschreitenden Transfer materieller Produkte möglich. Die vorgeschlagenen Reaktionen reichen von der Propagierung des Internet als „tariff-free environment“ [ClGo97] über die Duplizierung der Verhältnisse bei materiellen Gütern durch Installation von „tax toll booths“ [CiBu96] bis hin zu gänzlich neuen Konzepten einer „bit tax“ oder „cyber tax“ [SoKa96], die eine Abgabenerhebung nicht mehr an der Werthaltigkeit, sondern am Umfang der übertragenen Datenmenge festmachen wollen. Mitte dieses Jahres hat sich die Welthandelskonferenz in Genf zunächst darauf geeinigt, den Handel mit digitalen Leistungen vorläufig bis Ende 1999 zollfrei zu lassen und das Thema bei der dann anstehenden Ministerkonferenz erneut auf die Tagesordnung zu bringen.

Neben der politischen Dimension kann man auch eine *inhaltliche* Dimension der Diskussion ausmachen, die sich mit der Frage der Anwendung der existierenden steuerlichen Regelungen auf die neu entstehenden digitalen Leistungen befaßt. So kann z.B. die effektive Besteuerung internationaler Geschäfte nach geltendem Recht unter anderem davon abhängen, ob die in Frage stehende Leistung eine Sachleistung, ein Nutzungsrecht oder ein Dienstleistung darstellt. Bei vielen digitalen Leistungen ist diese Unterscheidung allerdings besonders schwer zu treffen: so könnte z.B. eine Recherche in einer kommerziellen Datenbank als Sachleistung (nämlich als Kauf eines Recherche-Ergebnisses), als Nutzungsrecht dieser Datenbank für eine bestimmte Zeit oder auch als Dienstleistung (nämlich als kundenindividuelle Auswahl und Zusammenstellung von Daten) interpretiert werden. Ähnliche Probleme entstehen auch bei der Ermittlung des Ortes der Gewinnentstehung [LeHw98, 268f.].

Gerade im Zusammenhang mit der Abgrenzung des „Electronic Commerce“-Begriffes (vgl. Abb. 1) erscheint es jedoch bemerkenswert, daß sich die gegenwärtige Diskussion um die Besteuerung elektronischer und insbesondere Internet-gestützter Transaktionen vornehmlich um *digitale* Leistungen dreht. Die auftretende Unsicherheit im Hinblick auf die Anwendung bestehender steuerrechtlicher Rahmenbedingungen (inhaltliche Dimension) oder zukünftiger Änderungen dieser Rahmenbedingungen (politische Dimension) ist daher für solche Leistungen weit höher als für nicht-digitale Leistungen, die heute (noch) einen

Großteil des elektronischen Handels ausmachen und deren steuerliches Potential heute meist nur am Rande diskutiert wird.

3 Standortflexibilität als betriebswirtschaftliches Potential des elektronischen Handels

Im folgenden wollen wir die eingangs erwähnte, durch den Einsatz von Electronic Commerce induzierte Standortflexibilität von Anbietern auf ihre (ertrag-)steuerlichen Wirkungen hin untersuchen. Dazu skizzieren wir zunächst die fiskalischen Rahmenbedingungen, die bei grenzüberschreitenden Transaktionen generell zu berücksichtigen sind, sowie die Wirkung, die direkter elektronischer Handel aus einem gegebenem Standort heraus hat. Im zweiten Unterabschnitt gehen wir dann auf Gestaltungsmöglichkeiten ein, durch gezielte Verlagerung dieses Standortes Steuervorteile zu erzielen.

3.1 Betriebsstätteneigenschaft als Determinante der Besteuerung

Bei grenzüberschreitenden Transaktionen können ggf. die Fisci *beider* beteiligter Staaten Besteuerungsrechte geltend machen, sofern in beiden Staaten sog. Anknüpfungsmomente für die Besteuerung gegeben sind. Diese können zum einen durch eine persönliche Bindung des Einkommensbeziehers (hier z.B. durch den Sitz der Anbieterunternehmung) oder aber durch eine sachliche Beziehung der Einkommensquelle (z.B. einer ausländischen Filiale) hergestellt werden. Die Tatsache, daß Anknüpfungsmomente für die Besteuerung durch mehrere Staaten nebeneinander existieren können, birgt die Gefahr der Doppelbesteuerung. Ein typischer Fall liegt dann vor, wenn die Einkünfte aus einer ausländischen Betriebsstätte im Ausland aufgrund eines sachlichen Anknüpfungsmomentes (Quellenprinzip) besteuert werden und zusätzlich auch aufgrund eines persönlichen Anknüpfungsmomentes im Inland (Ansässigkeits- oder Wohnsitzprinzip) [Jaco95, 8ff.; Sche94, 49ff.].

Da derartige Doppelbesteuerungen zu einer ungerechtfertigten und wettbewerbsverzerrenden Belastung von Steuerpflichtigen führen, die insbesondere der internationalen Verflechtung der Wirtschaft entgegensteht, wird durch uni- oder bilaterale Maßnahmen der einzelnen Staaten versucht, die Wirkung dieser Besteuerungskonflikte zu mildern oder ganz zu vermeiden. Zwischen den meisten für den Welthandel bedeutsamen Staaten existieren sog. Doppelbesteue-

rungsabkommen (DBA), die einvernehmlich die gegenseitigen Besteuerungsansprüche regeln und konfliktäre Ansprüche i.d.R. durch eine von zwei Lösungen beseitigen: entweder gibt einer der Partnerstaaten seinen Besteuerungsanspruch ganz auf und die entsprechenden Einkünfte werden nur im anderen Staat besteuert (Freistellungsmethode) oder ein Partnerstaat rechnet die im Ausland gezahlte Steuer auf die inländische Steuerschuld an (Anrechnungsmethode) [Rose95, 151ff.].

Das OECD-Musterabkommen von 1977/94, das die Grundlage praktisch aller DBA zwischen Industrieländern darstellt, sieht die Freistellung der Einkünfte einer ausländischen Betriebsstätte von der inländischen Besteuerung vor, so daß effektiv nur die ausländische Steuerbelastung verbleibt: „Das Vorliegen einer Betriebsstätte entscheidet letztendlich darüber, ob im Ausland eine Besteuerung erfolgt und ob sich damit die Belastungshöhe nach dem deutschen [bzw. inländischen] oder dem ausländischen Steuerniveau bestimmt“ [Sche94, 75]. Vor diesem Hintergrund dürfte es nicht verwundern, daß die gezielte *Vermeidung* von Betriebsstätten (z.B. über Agenturmodelle oder nicht auslandsbasiertes Vertriebspersonal [Satz98, 144ff.]) auch bisher ein probates Mittel zur Steuergestaltung darstellte, allerdings nur in sehr eingeschränktem Umfang zur Anwendung kommen konnte - etwa deshalb, weil der Kundenkontakt ohne eine eigene ausländische Repräsentanz nicht denkbar oder praktikabel war. Die Möglichkeit, elektronischen Handel betreiben zu können, verändert nun dramatisch das Potential, solche Steuergestaltungen in die Praxis umzusetzen: Wenn es in einer bestimmten Anbieter-Kunden-Beziehung möglich ist, die traditionelle Kundenbeziehung ohne Qualitätseinbußen auf elektronischem Wege aufrechtzuerhalten bzw. neu aufzubauen, dann ist offensichtlich elektronischer Handel dem traditionellen, auslandsbasierten Handel - zumindest bei einfachen Kauftransaktionen² - überlegen, wenn im Kundenstaat ein höheres Steuerniveau herrscht als im Inland und eine Betriebsstätte im Kundenstaat nicht begründet wird [Bern97, 354ff.].

3.2 Betriebsstättenbegründung durch Verkaufs-Server

Die genannten Überlegungen lassen sich nun weiterentwickeln: sofern Vorteile für elektronischen Handel dadurch entstehen, daß der Anbieter in einem niedriger besteuerten Staat residiert, werden Anbieter erwägen, ihre Standorte in solche „low-tax countries“ zu verlegen,

² Dies muß jedoch nicht für andere Transaktionen gelten: vgl. später Abschnitt 4.

zumal dies für elektronischen Handel ohne wesentlichen Aufwand zu bewerkstelligen ist. Dies gilt sogar für Konsumgüter: „Use of tax havens for average consumers is virtually non-existent as most people do not have access to these countries for consumer purchases. This will likely change when entrepreneurs realize that they can compete with lower tax-free prices by setting up a ‘shop’ from a computer hard drive in the Carribean rather than in Chicago, without any additional costs involved“ [Musc97]. Wechselt die Unternehmung ganz in Ausland, so dürften die entstehenden Steuervorteile unstrittig sein; in jüngster Zeit werden jedoch (vor allem auch in Wirtschaftsmagazinen) „einfache“ Lösungen suggeriert, die solche Steuervorteile bereits mit der Aufstellung eines (Verkaufs-)Servers, der die online-Handelstransaktionen abwickelt, in einem niedrig besteuerten Staat erreichen wollen.

Ob ein solcher Server steuerlich als Betriebsstätte anzuerkennen ist, hängt natürlich von dem jeweiligen spezifischen Doppelbesteuerungsabkommen ab. Als genereller Maßstab kann jedoch das bereits oben genannte OECD-Musterabkommen dienen: Dieses sieht in Art. 5 Abs. 1 vor, daß es sich bei einer Betriebsstätte prinzipiell um „eine feste Geschäftseinrichtung, durch die die Tätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird“, handelt. Eine diesbezügliche Prüfung der Betriebsstätteneigenschaft von Servern kann demnach anhand von drei Kriterien erfolgen:

- *Feste Geschäftseinrichtung*: Durch einen (Verkaufs-)Server wird in aller Regel eine Geschäftseinrichtung im Sinne „unternehmerisch nutzbarer sachlicher Mittel oder Anlagen“ [Bern97, 355] begründet, die gleichzeitig auch fest insofern ist, als sie mit einem bestimmten Punkt der Erdoberfläche dauerhaft³ verbunden ist.
- *Verfügungsgewalt*: Obwohl nicht explizit in der obigen Definition ausgeführt, ist doch nach herrschender Meinung eine nicht nur vorübergehende Verfügungsgewalt über den Server erforderlich, die aus einer gesicherten Rechtsposition der Unternehmung hervorgehen und sich auf eine zivilrechtliche Vereinbarung gründen muß [Jaco95, 252; Stru97, 258]. Dies dürfte im allgemeinen bei Kauf oder entsprechend befristeter Anmietung eines

³ Man vergleiche hierzu auch insbesondere den englischen Begriff des „permanent establishment“ für Betriebsstätte.

Servers ebenfalls problemlos gegeben sein - im Unterschied zu einer lediglich geduldeten Mitbenutzung⁴.

- *Tätigkeitsausübung*: Eine Ausübung einer Tätigkeit durch die Unternehmung sollte i.d.R. ebenfalls gegeben sein - selbst dann, wenn die „Aktivität einzig vom Kunden ausgeht“. Strittig ist gegebenenfalls der völlig automatisierte Betrieb. Jedoch werden z.B. Verkaufsautomaten zumindest dann als Betriebsstätte anerkannt, wenn sie von unternehmungseigenem Personal gewartet werden [HoHe97, 772].

Damit wäre die Betriebsstätteneigenschaft eines Verkaufs-Servers in vielen Fällen problemlos gegeben, wenn nicht das OECD-Musterabkommen in Art. 5 Abs. 4 einen Negativkatalog von Tätigkeiten vorsähe, der qualitativ oder quantitativ unerhebliche Betätigungen unternehmerischer Tätigkeit als nicht betriebsstättenbegründend ausklammert: Dieser erstreckt sich im wesentlichen auf Warenlager, Auslieferungseinrichtungen, Ausstellungsräume, Einkaufs- und Informationsbeschaffungsstellen sowie generell vorbereitende Tätigkeiten und Hilfstätigkeiten [Sche94, 184]. Damit hängt die Anerkennung eines Servers von der Beurteilung der damit bewerkstelligten Aktivität im Rahmen der Gesamttätigkeit der Unternehmung ab. Ein Web-Server, der lediglich ein Informationsangebot für Kunden unterbreitet, dürfte damit regelmäßig keine Betriebsstätte darstellen - nicht einmal dann, wenn auf ihm auch digitale Produkte zur Auslieferung vorgehalten werden. Dagegen müßte die Funktion eines Verkaufs-Servers, der auch den eigentlichen Vertragsabschluß mit dem Kunden vornimmt, als eine wesentliche Tätigkeit des Anbieters angesehen werden und so eine Anerkennung als Betriebsstätte ermöglichen [Bern97, 356], wenngleich natürlich im Einzelfall die Einholung einer verbindlichen Auskunft seitens der Finanzverwaltung ex ante zu empfehlen ist [HoHe97, 772].

Im Zusammenhang mit den für die Anerkennung kritischen „preparatory and auxiliary activities“ sind daneben zwei Aspekte erwähnenswert:

- Irritationen hat in jüngster Zeit ein Urteil des Bundesfinanzhofes erregt („Pipeline-Urteil“), in dem eine Öl-Pipeline eines niederländischen Unternehmens in Deutschland als Betriebsstätte beurteilt wurde [BFH97]. Daß es sich dabei *nicht* um eine vorbereitende oder Hilfstätigkeit handelt, erklärt sich jedoch daraus, daß das fragliche Unternehmen eine Öltrans-

⁴ Eine alternative, theoretische Begründung einer Betriebsstätte im Ausland über den PC des ausländischen Kunden, über den dortigen Zugangsanbieter oder die dortige Telekommunikationseinrichtung scheitern bereits an diesem Kriterium der Verfügungsgewalt [Bern97, 355].

portgesellschaft war, deren Hauptzweck folglich die Beförderung des Rohstoffes darstellte. Eine direkte Übertragung dieses Urteils auf Anbieter von Electronic Commerce mit der Argumentation, die „Durchleitungseigenschaft“ von Servern in bezug auf Informationen rechtfertige bereits eine Betriebsstätte, darf somit *nicht* erfolgen.

- Das sog. UN-Musterabkommen für DBA mit Entwicklungsländern sieht prinzipiell den identischen Betriebsstättenbegriff wie die OECD-Version vor, reduziert jedoch den Negativkatalog, so daß die Bedingungen, die an eine (Server-)Betriebsstätte zu stellen sind, tendenziell weniger restriktiv ausfallen. So wirken etwa Auslieferungslager hier im Unterschied zum OECD-Musterabkommen betriebsstättenbegründend, so daß z.B. allein die Verteilung digitaler Produkte über einen Server in den betreffenden Ländern ausreichte, um eine Betriebsstätte im Ausland zu generieren.

Damit läßt sich für die Steuergestaltung durch die Installation von Verkaufs-Servern festhalten: Eine Betriebsstättenbegründung durch einen Verkaufs-Server dürfte in vielen Fällen in Betracht kommen - zumindest dann, wenn wesentliche Bestandteile der Handelstätigkeit dorthin verlagert werden. Dennoch findet dieses Instrument seine Grenzen: Zum einen ist die Betriebsstättenbegründung nur dort interessant, wo ein existierendes DBA [DWSI96, 589ff.] eventuelle Doppelbesteuerungseffekte vermeidet, zum anderen muß beachtet werden, daß eine Gewinnaufteilung zwischen inländischem Stammhaus und ausländischer Betriebsstätte⁵ vorgenommen werden muß, die sich i.d.R.⁶ an den Marktpreisen der transferierten (Zwischen-)Leistung orientiert, so daß der ausländische Steuervorteil letztlich nur auf den dorthin „verschobenen“ *Gewinnanteil* zum Tragen kommt.

Die hier in Abschnitt 3 behandelten Gestaltungsvarianten für den elektronischen Handel fußen darauf, daß zum einen im status quo durch elektronische Transaktionen *im Kundenstaat* keine Betriebsstätte begründet wird und sich zum anderen Einkünfte an eine ausländische Server-Betriebsstätte in einem *Dritt-Staat* verlagern lassen. Man beachte jedoch, daß gerade hier ein beträchtliches Unsicherheitsmoment in bezug auf die zukünftige Entwicklung von Gesetzgebung und Rechtsprechung existiert: Das Bestreben von Importstaaten, auch die „digitale Prä-

⁵ Denkbar wäre stattdessen auch die Ausgliederung einer ausländischen Gesellschaft, die ggf. abweichende Besteuerungsfolgen nach sich zöge [Satz98, 93ff.].

⁶ Vgl. den Kommentar zum OECD-Musterabkommen zu Art. 7, Anm. 11 und 16f. Bei der Überlassung von Gegenständen bzw. Rechten sind jedoch historische Anschaffungs- oder Herstellungskosten heranzuziehen [Jaco95, 304ff.; Satz98, 100f.].

senz“ von Anbietern als Anknüpfungspunkt für die Besteuerung verstärkt zu erfassen, ist hier ebenso zu erwarten wie das Bemühen von Exportstaaten, einer Verlagerung von Gewinnen ins Ausland durch eine modifizierte Betriebsstättendefinition zu begegnen [HoHe98, 773].

4 Ökonomische Wirkungen auf die Marketing-Strategie von „Electronic Commerce“ - Anbietern

Die bisherigen Betrachtungen beschränkten sich auf einfache Kauf-Transaktionen. Die dabei aufgestellte einfache Regel einer anzustrebenden „Gewinnverlagerung“ in Niedrig-Steuer-Länder verliert jedoch spätestens dann ihre Gültigkeit, wenn Leistungen erbracht werden, die über einen längeren Zeitraum Steuereffekte in beiden Staaten erzeugen (wie z.B. bei Dienstleistungen oder der Einräumung von Nutzungsrechten). Daß hier die steuerlichen Implikationen globalen elektronischen Handels eine umfassende Überprüfung und ggf. Neuausrichtung der Marketing-Politik von Anbietern in bezug auf Vertriebskanäle und Produktangebot erfordern, soll im folgenden illustriert werden.

Hierzu betrachten wir einen inländischen Anbieter, der mit Hilfe eines (zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten K beschafften) Investitionsgutes über einen Zeitraum von T Perioden Leistungen gegen ein Entgelt r pro Periode für einen ausländischen Kunden erbringt. Bisher kontrahiere bzw. erbringe er diese Leistung aus einer Betriebsstätte im Kundenstaat: Das Investitionsgut wird dabei zu einem Preis V an die Betriebsstätte transferiert und dort über die Laufzeit zu Anteilen $d_{B,t} \leq 1$, $t = 0(1)T$ steuerlich geltend gemacht⁷. Deren Erträge sind - unter Berücksichtigung eventueller Doppelbesteuerungen - im Inland effektiv mit einem Steuersatz von s_b anstelle des inländischen Steuersatzes s_i zu versteuern. Entscheidet der Anbieter rational anhand der diskontierten Cash Flows der Transaktion, so ergibt sich der relevante Barwert C_0 aus den zahlungswirksamen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, der Versteuerung des Gewinns beim Transfer an die Betriebsstätte, den versteuerten, über die Betriebsstätte erlösten Kundenumsätzen sowie den Steuerwirkungen der Abschreibung des Investitionsgutes in der Betriebsstätte:

⁷ Unter Beachtung eines bei der Verwertung steuerlich wirksamen Restbuchwertes in T gilt: $\sum_{t=0}^T d_{B,t} = 1$. Wir nehmen vereinfachend an, daß das Investitionsgut am Ende der Nutzungszeit wertlos sei, und unterstellen Kalkulationszinssätze von $i_b > 0$ bzw. $i_i > 0$ für Betriebsstätte bzw. Stammhaus.

$$C_0 = -K - s_I(V - K) + (1 - s_B) \sum_{t=1}^T r(1 + i_B)^{-t} + s_B \sum_{t=1}^T (d_{B,t}V)(1 + i_B)^{-t} . \quad (1)$$

Alternativ bietet elektronischer Handel nun die Möglichkeit, diese Leistung direkt zu erbringen: demnach würden die gesamten Erlöse nun mit dem inländischen Steuersatz s_I belegt sowie die Steuerwirkungen $d_{I,t}$ (nach Maßgabe der inländischen Abschreibungsregelungen) nun im Inland in Anspruch genommen, so daß sich der Barwert des Anbieters bei Einsatz elektronischen Handels ergibt als:

$$C_0 = -K + (1 - s_I) \sum_{t=1}^T r(1 + i_I)^{-t} + s_I \sum_{t=1}^T (d_{I,t}K)(1 + i_I)^{-t} . \quad (2)$$

Betrachten wir die Auswirkungen in einem konkreten **Beispiel**: Ein Hersteller von IT-Produkten erwägt, die bisher über ausländische Filialen erbrachten Nutzungsüberlassungen (Miet- oder Leasingverträge)⁸ seiner Produkte (teilweise) durch direkte, über das Internet kontrahierte Verträge zu ersetzen. Betrachtet werde ein Kontrakt, der dem Kunden über $T = 7$ Jahre die Nutzung eines Rechnersystems I bzw. II gegen Zahlung von jährlich $r = 195$ TDM einräumt. Jedes der Systeme wurde bislang zu einem Preis von $V = 950$ TDM an die ausländische Filiale transferiert; die Herstellungskosten K betragen 800 TDM bzw. 650 TDM. Die Unternehmung unterliegt im Inland einem Steuersatz von $s_I = 30\%$ und kalkuliert mit einem Nach-Steuer-Kalkulationszinssatz von $i_I = 7\%$.

Kunden werden bedient in Staaten A, B und C: in allen drei Staaten kann das Investitionsgut wie im Inland über eine betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von 8 Jahren abgeschrieben werden. Im Inland und in Staat A ist die lineare, in den Staaten B und C eine geometrisch-degressive Abschreibungsmethode⁹ anzuwenden. Für die Betriebsstätten in den Staaten A und B sind effektive Ertragsteuersätze von 35% und Kalkulationszinssätze von 6,5% relevant, für die Betriebsstätte in Staat C (einem Hoch-Steuer-Land wie Deutschland) von 50% bzw. 5%. Tabelle 1 zeigt die durch Vergleich der Barwerte (1) und (2) ermittelten Effekte bei der Einführung des elektronischen Abschlusses der einzelnen Verträge: ersichtlich wird, daß eine

⁸ Durch die Vermietung von Investitionsgütern ins Ausland allein wird dort keine Betriebsstätte begründet [Jaco95, 253; Rose90, 394; Gao94, 124, Satz98, 99].

⁹ Wir unterstellen hier analog zu §7 (2)-(3) des deutschen Einkommensteuergesetzes einen anfänglichen Abschreibungssatz von 30% sowie den späteren Übergang zur linearen Abschreibung.

ökonomisch sinnvolle Entscheidung sowohl vom betrachteten Investitionsgut als auch vom Zielstaat abhängt!

[Barwertvorteile für den Anbieter]	System I	System II
Staat A	+ 11.140 DM	+ 22.322 DM
Staat B	- 10.667 DM	+ 515 DM
Staat C	- 14.381 DM	- 3.199 DM

Tabelle 1: Die Vorteilhaftigkeit von Electronic Commerce im Beispiel.

Diese auf den ersten Blick überraschenden Ergebnisse beim Einsatz von Electronic Commerce sind aus drei sich überlagernden Effekten erklärbar. Tabelle 2 isoliert diese Effekte allgemein und anhand des obigen Beispiels für den Verkauf von System I in die Staaten A und C.

- *Rateneffekt:* Differieren die Ertragsteuersätze im In- und Ausland, so ergibt sich ein Effekt durch die unterschiedliche Ratenbesteuerung. Im Beispiel begünstigt die im Inland tendenziell niedrigere Besteuerung der Erlöse die direkte „Electronic Commerce“-Transaktion - insbesondere bei Absatz in ein Hoch-Steuer-Land wie Staat C.
- *Transfereffekt:* Eine sofortige Besteuerung des Transfergewinnes zu einer ausländischen Betriebsstätte erfolgt bei der direkten Transaktion nicht. Dies geht zwar zu Lasten des Abschreibungspotentials, da die Abschreibung nurmehr auf Basis der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des Stammhauses erfolgen kann; bei identischen Kalkulationsgrundlagen im In- und Ausland ergibt sich jedoch ein Zinsvorteil dadurch, daß einerseits die Steuervermeidung sofort wirksam wird, der Steuerverzicht jedoch nur über die Abschreibungsdauer. Bei unterschiedlichen Kalkulationsgrundlagen treten die Effekte der im Ausland unterschiedlichen Abschreibungswirkungen hinzu, so daß der Gesamteffekt auch negativ sein kann, wie dies im Beispiel beim Absatz in Staat C der Fall ist.
- *Abschreibungseffekt:* Schließlich tritt durch länderspezifische Abschreibungsregelungen und Steuersätze eine unterschiedliche Wirkung der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten ein. Eine direkte Transaktion ist in Tabelle 2 in beiden Fällen des Beispiels mit Nachteilen verbunden, da auf eine Bilanzierung des Investitionsgutes im Ausland verzichtet wird, die aufgrund höherer Steuersätze und ggf. „schnellerer“ Abschreibung zu barwertmäßig größeren Steuergutschriften führt, insbesondere bei Absatz in Staat C, in dem sowohl die degressive Abschreibung als auch der hohe Steuersatz von 50% zum Tragen kommen.

	<i>allgemein</i>	<i>im Beispiel (System I)</i>	
		<i>Staat A</i>	<i>Staat C</i>
Rateneffekt	$(1-s_I) \frac{1-(1+i_I)^{-T}}{i_I} - (1-s_B) \frac{1-(1+i_B)^{-T}}{i_B}$	40.475 DM	171.467 DM
Transfereffekt	$\left(s_I - s_B \sum_{t=1}^T d_{B,t} (1+i_B)^{-t} \right) (V - K)$	4.785 DM	-19.928 DM
Abschreibungseffekt	$\left(s_I \sum_{t=1}^T d_{I,t} (1+i_I)^{-t} - s_B \sum_{t=1}^T d_{B,t} (1+i_B)^{-t} \right) K$	-34.120 DM	-165.920 DM
SUMME		11.140 DM	-14.381 DM

Tabelle 2: Analyse der Wirkungen des elektronischen Handels auf den Barwert des Anbieters.

Je nach konkreter Ausgangslage ergeben sich unterschiedliche Gesamteffekte und damit auch unterschiedliche ökonomisch sinnvolle Entscheidungen hinsichtlich der Ausgestaltung der Transaktion. Damit können wir festhalten, daß die durch den Einsatz elektronischen Handels mögliche Vermeidung von Auslandsstandorten mit großer Sorgfalt geplant werden muß, wenn aus finanziell-steuerlicher Sicht wettbewerbsfähige Leistungsangebote plaziert werden sollen. Damit lassen sich insbesondere folgende Anforderungen an die Marketing-Politik von „Electronic Commerce“-Anbietern stellen:

- *Intelligente Standortwahl:* Bei einer Vielzahl von Leistungsbeziehungen kann über den Einsatz von Electronic Commerce als Vertriebskanal und die damit mögliche Vermeidung von Betriebsstätten nicht einfach anhand eines Vergleiches der Ertragssteuersätze in den beteiligten Ländern entschieden werden. Gegebenfalls sollte traditioneller auslandsbasierter Vertrieb auch durch einen *auslandsbasierten* elektronischen Handel ersetzt werden. „Server-Betriebsstätten“ wären dabei u.U. eine von zahlreichen denkbaren Möglichkeiten zur Realisierung.
- *Differenzierung der Vertriebsstrategien:* Die oben genannte Entscheidung ist abhängig von den einzelnen Produkten und den jeweiligen Zielstaaten zu treffen. Wie das oben angeführte Beispiel illustriert, können entsprechend differenzierte Strategien zu beachtlichen Wettbewerbsvorteilen durch die gezielte Nutzung des steuerlichen Gestaltungspotentials führen. Nachzudenken wäre u.U. über ein gezieltes „Routing“ von (elektronischen) Anfra-

gen zu den jeweils aus steuerlicher Sicht für die spezifische Produkt-/Kunden-Kombination am besten geeigneten Verkaufsstandorten.

- *Überarbeitung des Leistungsangebots:* Schließlich ist auch das Leistungsangebot der Unternehmung zu überdenken: Im obigen Beispiel wäre ein direkter, elektronisch gestützter Verkauf von Produkten in alle drei Staaten A-C vorteilhaft, da im auslandsbasierten Fall ein Teil des Verkaufsgewinnes ins Ausland „verschoben“ und demzufolge höher besteuert würde. Für Dienstleistungen oder Nutzungsüberlassungen ist dies jedoch nur zum Teil der Fall: hier zahlt es sich gar aus, einen Standort im „Hoch-Steuer“-Staat C beizubehalten, um dort in den Genuß der günstigen Abschreibungswirkungen zu kommen, die eine höhere Gewinnversteuerung überkompensieren. Abhängig von der Standortentscheidung wäre demnach auch ein Wechsel des Leistungsangebotes zu erwägen [Satz97b, 14].

5 Ausblick: Zukünftige Änderung der fiskalischen Rahmenbedingungen

Die Anwendung der in dieser Arbeit skizzierten Potentiale hängt zum einen davon ab, daß die Heterogenität der Besteuerungssysteme erhalten bleibt, zum anderen davon, daß eine für betriebswirtschaftliche Entscheidungen wünschenswerte Stabilität bzw. Prognostizierbarkeit der fiskalischen Rahmenbedingungen vorausgesetzt werden kann.

Ein Wegfall des Gestaltungspotentials durch heterogene, aufeinander nicht abgestimmte Steuersysteme erscheint mittelfristig kaum realistisch. Selbst innerhalb der Europäischen Gemeinschaft bildet die Steuerharmonisierung kein selbständiges Ziel; sie ist - im Einklang mit dem Subsidiaritätsprinzip - lediglich zu forcieren [Jaco95, S. 123], wenn bestehende Systeme die im EG-Vertrag festgelegten Grundfreiheiten beeinträchtigen oder Wettbewerbsverzerrungen bewirken: „Innerhalb der Regelungen des EG-Vertrages ist es somit grundsätzlich jedem Mitgliedstaat überlassen, mit welchen Steuern und in welcher Höhe er die Steuersubjekte belastet“ [Jaco95, S. 81]. Erwarten wir damit auch in Zukunft heterogene Besteuerungssysteme weltweit, so ist die Umsetzung der hier vorgenommenen Analysen in konkrete praktische Lösungen besonders naheliegend - sowohl für die individuelle Steuerplanung einzelner Unternehmen als auch für die gemeinsame Steueroptimierung von Vertragspartnern [Satz98, 105ff.]. Man beachte, daß dies „... eine gegenüber dem Konkurrenzkampf auf Märkten weit- aus weniger unsichere Möglichkeit [ist], um Unternehmensgewinne zu erzielen“ [Schn85,

353f.]. Und noch deutlicher: die Erschließung der hier vorgestellten Potentiale ist nicht nur eine *Möglichkeit*, sondern eine *Notwendigkeit*, wenn international wettbewerbsfähige Leistungsangebote konzipiert werden sollen, die den Erfolg auf globalen Märkten erst ermöglichen.

Ein zweites Umsetzungshindernis stellt die Unsicherheit in bezug auf die Interpretation und die Konstanz der fiskalischen Rahmenbedingungen dar. Dies betrifft einerseits die Anwendung der gegenwärtigen steuerlichen Regelungen auf digitale Leistungen (vgl. Abschnitt 2) sowie andererseits die zukünftigen Reaktionen der Gesetzgeber auf die zu erwartenden fiskalischen Wirkungen des elektronischen Handels. In ertragsteuerlicher Hinsicht wäre u.U. eine Berücksichtigung der „digitalen Präsenz“ im Betriebsstättenbegriff zu erwarten, die das hier dargelegte Potential schmälern würde; im Bereich der Verkehrsteuern und der Abgaben läßt sich dagegen heute die zukünftige Entwicklung kaum abschätzen. Internationale Übereinkünfte scheinen hier jedoch eine zwingende Voraussetzung für sinnvolle Lösungen zu sein. Ob hier jedoch die Dringlichkeit des Problems zu rascheren Lösungen führen wird als dies in der Vergangenheit der Fall war, darf - nicht zuletzt mit einem Blick auf die Erfahrungen bei der Umsatzbesteuerung von Telekommunikationsleistungen [MiWu98, 357f.] - durchaus bezweifelt werden.

Für (potentielle) Anbieter im Electronic Commerce heißt dies, daß die hier beschriebenen Gestaltungspotentiale durchaus einem gewissen Risiko ausgesetzt sind, dieses allerdings für nicht-digitale Leistungen weitaus geringer einzuschätzen ist als für digitale Leistungen. Werden - wie in aller Regel - auch oder gerade marktpolitische Argumente für eine Nutzung von Electronic Commerce sprechen, so kann angesichts der in diesem speziellen Fall hohen Reversibilität einer Standortentscheidung durchaus damit gerechnet werden, daß sich erfolgreiche Unternehmungen solche Chancen, Wettbewerbsvorteile zu erzielen und ihren Marktwert zu steigern, nicht werden entgehen lassen.

Literatur

- [Bern97] *Bernütz, S.*: Ertragsbesteuerung grenzüberschreitender Internet-Transaktionen: Anknüpfung an eine deutsche Betriebsstätte? In: Internationales Steuerrecht, 6 (1997) 12, S. 353-357.
- [BFH97] *BFH*: Urteil vom 30.10.96 - II R 12/92. In: Betrieb-Berater, 52 (1997), S. 138-140.

- [CiBu96] *Cigler, J.D.; Burritt, H.C.; Stinnett, S.E.*: Cyberspace: The final frontier for international tax concepts? In: *Journal of International Taxation*, (1996) 8. URL: <http://www.lovotax.nl/tax/onderwerp5/17.html> (30.6.98).
- [ClGo97] *Clinton, W.J.; Gore, A.*: A Framework for Global Electronic Commerce. URL: <http://www.whitehouse.gov/WH/New/Commerce/read-plain.html> (30.6..98).
- [DWSI96] *Deutsches Wissenschaftliches Steuerinstitut der Steuerberater und Steuerbevollmächtigten e.V. (Hrsg.)*: Handbuch des Außensteuerrechts. München 1996.
- [Gao94] *Gao, S.*: International Leasing. Preston 1994.
- [HoKr98] *Hoppe, U.; Kracke, U.*: Internet und Intranet: Anwendungsperspektiven für Unternehmen. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 50 (1998) 4, S. 390-405.
- [Jaco95] *Jacobs, O.*: Internationale Unternehmensbesteuerung. 3. Aufl., München 1995.
- [LeHw98] *Lee, J.K.; Hwangbo, Y.; Song, Y.U.*: A Global Consumption Tax and Electronic Collection Systems: Consumer Delivered Sales Tax. In: *Lee, J.K., et al. (Hrsg.): Proceedings of the International Conference on Electronic Commerce '98*. 1998, S. 267-273.
- [MiWu97] *Mick, M.; Wuermeling, U.*: Umsatzsteuerbarkeit von Telekommunikationsleistungen, Tele- und Online-Diensten. In: *Internationales Steuerrecht*, 6 (1997) 12, S. 357-363.
- [Musc97] *Muscovitch, Z.*: Taxation of Internet Commerce. In: *Firstmonday*, 2 (1997) 10 - URL: http://www.firstmonday.dk/issues/issue2_10/muscovitch/index.html (30.6.98).
- [oV97] *o.V.*: Internet fehlt Marktreife. In: *Computerwoche*, 24 (1997) 49, S. 28.
- [oV98] *o.V.*: Internet-Steuern: Die Welt wartet auf die USA. In: *Süddeutsche Zeitung*, 7.4.98, S. 13.
- [RoBu96] *Roemer, M.; Buhl, H.U.*: Das World Wide Web als Alternative zur Bankfiliale: Gestaltung innovativer IKS für das Direktbanking. In: *Wirtschaftsinformatik*, 38 (1996) 6, S. 565-577.
- [Rose90] *Roser, F.D.*: Die Besteuerung des ausländischen Leasinggebers. In: *Recht der internationalen Wirtschaft*, (1990) 5, S. 393-397.
- [Rose95] *Rose, G.*: Grundzüge des internationalen Steuerrechts. 3. Aufl., Wiesbaden 1995.
- [Satz97a] *Satzger, G.*: Leasing, Steuern und Intermediäre. Diskussionspapier WI-33, Institut für Betriebswirtschaftslehre der Universität Augsburg, 1997, erscheint in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 1999.
- [Satz97b] *Satzger, G.*: Die Besteuerung des internationalen elektronischen Handels und deren Auswirkungen auf Leistungsangebote und Standortentscheidungen. Diskussionspapier WI-39, Institut für Betriebswirtschaftslehre der Universität Augsburg. Erscheint in: *Egger, A., et al. (Hrsg.): Managementinstrumente und -konzepte*.
- [Satz98] *Satzger, G.*: Kapitalintensive Leistungen im globalen Wettbewerb. Habilitationsschrift, Universität Augsburg, 1998.
- [SaBu97] *Satzger, G.; Buhl, H.U.*: Die Nutzung selbst erstellter Investitionsgüter in ausgegliederten Unternehmungsteilen - eine finanzwirtschaftliche Analyse. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 67 (1997) 10, S. 1005-1025.

- [Sche94] *Scheffler, W.*: Besteuerung der grenzüberschreitenden Unternehmenstätigkeit. München 1994.
- [Schm93] *Schmid, B.*: Elektronische Märkte. In: Wirtschaftsinformatik, 35 (1993) 5, S. 465-480.
- [Schu97] *Schumann, L.*: Steueroase Internet. In: impulse, (1997) 3, S. 116-118.
- [SoKa96] *Soete, L.; Kamp, K.*: The „BIT TAX“: the case for further research. URL: <http://www.ispo.cec.be/hleg/bittax.html> (5.5.98).
- [Stru97] *Strunk, G.*: Grenzüberschreitende Geschäftsaktivitäten durch das Internet als weißer Fleck der Besteuerung? In: Internationales Steuerrecht, 6 (1997) 9, S. 257-262.
- [Wolp97] *Wolpers, A.*: Amazon: Langfristig interessant. In: Computerwoche, 24 (1997) 49, S. 47.
- [Zbor96] *Zbornik, S.*: Elektronische Märkte, elektronische Hierarchien, elektronische Unternehmensnetzwerke. Konstanz 1996.