

BESTEuerung DES E-COMMERCE UND IHRE AUSWIRKUNGEN AUF STAATEN, BESCHÄFTIGTE UND GEWERKSCHAFTEN

NOVEMBER 2021





BESTEuerung DES E-COMMERCE UND IHRE AUSWIRKUNGEN AUF STAATEN, BESCHÄFTIGTE UND GEWERKSCHAFTEN

Alexandra Sindreştean, Ştefan Guga, Marcel Spatari (Syndex)

Diese Untersuchung wurde mit Unterstützung der Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) durchgeführt.

ZUSAMMENFASSUNG

Covid-19 hat dem elektronischen Handel weltweit einen enormen Aufschwung beschert, und es wird nun erwartet, dass bis Mitte des Jahrzehnts nicht weniger als ein Viertel des gesamten Einzelhandelsumsatzes darauf entfallen wird. Diese Entwicklung führt zu einer raschen Verschärfung bereits bestehender Probleme im Zusammenhang mit den oft räuberischen Geschäftsmodellen der reinen E-Commerce-Anbieter. Eines der größten Probleme, das sich schon vor der Pandemie abzeichnete, war die Art und Weise, wie große E-Commerce-Unternehmen wie Amazon es vermeiden, ihren angemessenen Steueranteil zu tragen, indem sie ihre Gewinne in verschiedene Steuerparadiese auf der ganzen Welt verschieben. Auch wenn Amazon und andere "Big Tech"-Unternehmen in dieser Hinsicht die augenfälligsten Schuldigen sein mögen, stellt sich die Frage, ob der elektronische Handel als solcher, zumindest in der Art und Weise, wie er sich bisher entwickelt hat, der breiten Verteilung des mit Hilfe neuer Technologien geschaffenen wirtschaftlichen Wohlstands entgegensteht.

Der Bericht geht dieser Frage nach und befasst sich ausführlich mit dem Gedanken, was es für E-Commerce-Unternehmen bedeuten würde, ihren gerechten Anteil zu zahlen. Er untersucht zunächst, inwieweit die weltweite Expansion des elektronischen Handels durch die Pandemie begünstigt wurde, und analysiert dann die Steuerabgaben der wichtigsten Akteure des E-Commerce im Vergleich zu ihren Konkurrenten im stationären Handel. Das wichtigste Ergebnis ist, dass der elektronische Handel in der Regel dreimal weniger Körperschaftssteuer zahlt als große stationäre Einzelhandelsketten. Die Expansion der immer stärker werdenden E-Commerce-Unternehmen wird zumindest zum Teil durch Steuervermeidung finanziert. Die Auswirkungen auf die öffentlichen Einnahmen sind gewaltig: Weltweit wird der Anteil der Körperschaftsteuervermeidung durch multinationale Unternehmen auf etwa ein Zehntel der gesamten Steuereinnahmen geschätzt, in einigen Ländern kann er sogar ein Fünftel betragen.

Dass der E-Commerce seinen angemessenen Anteil zahlt, sollte keineswegs nur auf die Körperschaftssteuer beschränkt sein. Die Frage der Besteuerung des elektronischen Handels hat mehrere weitere Dimensionen. Der Bericht untersucht, wie Akteure im E-Commerce die Entrichtung von Umsatzsteuern vermeiden können, indem sie ihre Transaktionen in anderen Ländern als denen, in denen ihre Kunden leben, anmelden. Da Verbrauchssteuern wie die Mehrwertsteuer in einigen Regionen mehr als die Hälfte der staatlichen Steuereinnahmen ausmachen können, sind die potenziellen Folgewirkungen mindestens so gravierend wie bei der Umgehung der Körperschaftssteuer.

Des Weiteren zeigt der Bericht, dass auch die Lohnsteuern ein großes Problem darstellen können, da die Geschäftsmodelle des elektronischen Handels zunehmend auf atypischen Beschäftigungsverhältnissen beruhen, wobei die Unternehmen nicht nur von der "Flexibilität" profitieren, die ihnen atypische Vertragsvereinbarungen mit ihren Angestellten bieten, sondern auch von den steuerlichen Vorteilen solcher Verträge. Der Bericht stellt heraus, dass E-Commerce-Unternehmen bis zu 30 % ihrer Lohnkosten einsparen können, wenn sie von regulären zu atypischen Beschäftigungsverhältnissen übergehen. Dies verlangt jedoch Beschäftigten und Gemeinden einen enormen Preis ab. Der Einsatz

von selbständigen Auftragnehmer*innen anstelle von Angestellten gefährdet unmittelbar die Finanzierung sozialer Sicherheitssysteme und öffentlicher Dienstleistungen, z. B. der Gesundheitsversorgung, und beeinträchtigt damit die Existenzgrundlagen der Beschäftigten und der allgemeinen Bevölkerung.

Schließlich plädiert der Bericht dafür, dem ökologischen Fußabdruck des E-Commerce mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Die vorherrschenden Geschäftsmodelle des elektronischen Handels können höchst umweltschädlich sein, Immer kürzere Lieferzeiten über immer größere Entfernungen und zu einem möglichst geringen Preis sind mit erheblichen Umweltbelastungen verbunden, insbesondere im Vergleich zum traditionellen Einzelhandel. Nimmt man noch die Überverpackung und die Energieintensität der elektronischen Infrastruktur hinzu, wird klar, dass die Frage der Umweltauswirkungen in jede Diskussion über die tatsächlichen sozialen Kosten des elektronischen Handels einfließen muss. In Anbetracht der Tatsache, dass immer mehr Regierungen erwägen, die Wirtschaftstätigkeit auf der Grundlage der Umweltkosten mit einer CO₂-Steuer zu belegen, ist dies ein weiteres Beispiel dafür, dass der elektronische Handel weit davon entfernt ist, seinen gerechten Anteil zu zahlen.

Die Herausforderung einer angemessenen Besteuerung des elektronischen Handels wurde bisher hauptsächlich auf nationaler Ebene diskutiert, wobei einzelne Länder mehr oder weniger eigenwillige Maßnahmen ergriffen haben, um E-Commerce-Unternehmen zur Zahlung von Steuern zu veranlassen, die ihren Einnahmen oder Gewinnen entsprechen. Der Bericht erörtert solche Initiativen und zeigt Versuche der jüngeren Vergangenheit auf, Alternativen auf internationaler Ebene zu finden. Die gemeinsame Mehrwertsteuerpolitik der Europäischen Union und vor allem das kürzlich von der OECD vorangetriebene globale Abkommen zur Unternehmensbesteuerung sind die besten Beispiele für Versuche, die Frage der Besteuerung auf internationaler Ebene anzugehen und dabei das tatsächliche Ausmaß der Wirtschaftstätigkeit im elektronischen Handel Rechnung abzubilden. Trotz aller Begeisterung über diese jüngsten Entwicklungen haben wir noch einen weiten Weg vor uns, bis wir sagen können, dass der elektronische Handel definitiv seinen angemessenen Beitrag für die Gesellschaft leistet. Abgesehen von den offenen Fragen im Zusammenhang mit der Umsetzung des globalen Abkommens zur Unternehmensbesteuerung liegt der vereinbarte Satz von 15 Prozent weit unter den von den Gewerkschaften geforderten 25 Prozent.

Öffentliche Behörden reagieren auf solche Probleme nicht automatisch und auf eigenen Antrieb. Meistens müssen sie zum Handeln gedrängt werden, und in bestimmten Fällen haben die Gewerkschaften bewiesen, dass sie durchaus in der Lage sind, etwas zu bewirken, wenn es darum geht, den E-Commerce dazu zu bringen, einen angemesseneren Anteil an den Steuern zu zahlen. Basierend auf Gesprächen mit Vertreter*innen von UNI Handel-Mitgliedsorganisationen stellt der Bericht Beispiele solcher Gewerkschaftsmaßnahmen in Australien, Argentinien, Belgien, Schweden und den USA vor. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse sind eindeutig: Um die Frage der Besteuerung des E-Commerce anzugehen, müssen die Gewerkschaften ihre Komfortzone verlassen, indem sie ihre Agenda erweitern und breite Koalitionen bilden, mitunter sogar mit untypischen Partnern.

EINLEITUNG

Am 9. April 2021 führte die Belegschaft des Amazon-Lagers in Alabama eine historische Abstimmung über den Beitritt zur Retail, Wholesale and Department Store Workers Union (RWDSU) durch. 738 Beschäftigte stimmten für den Beitritt. Weitere 1.798 stimmten jedoch dagegen. Schnell wurden Berichte über die aggressiven gewerkschaftsfeindlichen Taktiken von Amazon laut: Die Lagerbeschäftigten wurden mit Textnachrichten, in Toiletten ausgehängten Flugblättern und einer eigens für diese Zwecke eingerichteten Website bombardiert, in der sie dazu aufgefordert wurden, „to do it without dues“, also die Zahlung von [Gewerkschafts]-abgaben zu verweigern.

Eine Woche nach diesen Vorgängen trat Jeff Bezos als CEO von Amazon zurück, nicht ohne seine Vision von der Zukunft des Unternehmens kundzutun: Weltbesten Arbeitgeber und weltweiter Arbeitsplatz. Zu diesem Zweck setzte das Amazon-Programm auf Körpermechanik: die Verwendung ausgeklügelter Algorithmen zur Rotation der Mitarbeiter*innen zwischen Tätigkeiten, die unterschiedliche Muskel-Sehnen-Gruppen beanspruchen, um die Belastung durch sich wiederholende Bewegungen zu verringern, Ratschläge, was und wann man essen sollte und welche Schuhe man kaufen sollte, damit sie den geschwollenen Füßen am Ende der Arbeitsschicht noch passen.¹

Die Raffinesse, die Amazon bei der Umsetzung seiner gewerkschaftsfeindlichen Taktiken und seinem Personalmanagement an den Tag legt, findet sich auch in anderen Bereichen wieder, die für die Lebensgrundlagen der Beschäftigten relevant sind. Zum Beispiel beim Thema Steuern. Auch Amazon ist bestrebt, „die Zahlung von Abgaben zu vermeiden“ und ist damit zweifelsfrei erfolgreich: So setzte sich Amazon am 12. Mai 2021 vor Gericht gegen die Verfügung der Europäischen Kommission aus dem Jahr 2017 durch, wonach das Unternehmen 250 Millionen Euro an Steuern nachzahlen muss. Der Fall basierte auf einer Untersuchung, aus der

hervorgegangen war, dass das Unternehmen zwischen 2006 und 2014 von einer unzulässigen staatlichen Beihilfe profitierte, die sich aus einem von Luxemburg im Jahr 2003 erlassenen Steuervorbescheid ergab, der die Steuerlast von Amazon senkte.²

In seinem Urteil zugunsten von Amazon verwies das Europäische Gericht darauf, dass die Kommission nicht nachweisen konnte, wie genau die Körperschaftssteuerlast von Amazon durch konzerninterne Verrechnungspreise künstlich verringert wurde. Um es auf den Punkt zu bringen: Das Problem für die Steuerbehörden besteht nicht darin, dass ein Unternehmen wie Amazon keine Steuern zahlt. Amazon zahlt Steuern. Es geht vielmehr darum, dass Amazon in Wirklichkeit eine erheblich höhere Steuerabgabe zu entrichten hat, sich aber durch komplexe Buchführungspraktiken der Zahlung seines gerechten Anteils entzieht. In vielerlei Hinsicht gilt dieses Problem ganz allgemein für die Besteuerung des elektronischen Geschäftsverkehrs auf globaler Ebene.

Die Frage, ob E-Commerce-Unternehmen ihren gerechten Steueranteil zahlen, könnte aktueller nicht sein. Obwohl die Staaten sich schon lange vor Covid-19 mit der angemessenen Besteuerung des elektronischen Geschäftsverkehrs befasst haben, ist das Thema durch die aktuelle Pandemie dringender denn je: Während die Online-Einkäufe der Verbraucher den E-Commerce-Unternehmen innerhalb weniger Monate Gewinne bescherten, die sie sonst nur in Jahren erzielten, schnitten auch die Ausgaben der nationalen Regierungen auf den höchsten Stand seit Jahrzehnten. Wenn die Staaten dieses öffentliche Ausgabenniveau halten wollen, was wahrscheinlich ist, werden sie ihre Steuereinnahmen steigern müssen. Angesichts seines explosiven weltweiten Wachstums und seines steigenden Anteils an der Gesamtwirtschaft dürfte der elektronische Handel die Steuererleichterungen und

¹ Jeff Bezos, „2020 Letter to Shareholders“, 15 April 2021: <https://www.aboutamazon.com/news/company-news/2020-letter-to-shareholders>; „Amazon Calls Warehouse Workers ‘Industrial Athletes’ in Leaked Wellness Pamphlet“, Vice, 1 June 2021: <https://www.vice.com/en/article/epnvp7/amazon-calls-warehouse-workers-industrial-athletes-in-leaked-wellness-pamphlet>

² Steuervorbescheide sind schriftliche Erläuterungen der Steuergesetze, die Steuerbehörden Unternehmen und Privatpersonen erteilen, die um eine Klärung der Besteuerungsmodalitäten bitten. Im Falle der luxemburgischen Steuervorbescheide hatte die LuxLeaks-Untersuchung des International Consortium of Investigative Journalists (ICIJ) ergeben, dass solche Steuervorbescheide vertraulich zwischen den luxemburgischen Steuerbehörden und großen Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen wie PwC ausgehandelt wurden, um multinationalen Unternehmen die Möglichkeit zu geben, ihr steuerpflichtiges Einkommen zu senken.

-senkungen, von denen er vor der Pandemie profitierte, normalerweise nicht mehr in Anspruch nehmen.

In diesem Bericht werden nationale Steuerinitiativen und laufende internationale Steuerreformbemühungen untersucht, die darauf abzielen, gleiche Wettbewerbsbedingungen für traditionelle Einzelhandelsgeschäfte und E-Commerce-Unternehmen zu schaffen. Er gibt einen kritischen Überblick darüber, welche Arten von Steuerabgaben in den Debatten über die Besteuerung des digitalen Handels im Vordergrund stehen und welche gesellschaftsrelevanten Themen wie atypische Beschäftigungsverhältnisse oder der ökologische Fußabdruck des elektronischen Einzelhandels in den aktuellen Debatten über die Besteuerung des E-Commerce möglicherweise übersehen werden.

Der Bericht ist in drei Teile untergliedert. Teil 1 untersucht die jüngsten globalen und regionalen Entwicklungen im Bereich des E-Commerce im Lichte von Covid-19. Der durch die Pandemie ausgelöste Wachstumsschub des Online-Shoppings im Jahr 2020 hält ungebrochen an, und die zehn weltweit führenden E-Commerce-Unternehmen profitieren weiterhin bei Einnahmen und Gewinnen, was sich in starken Cash-Flows, hohen F&E-Ausgaben und aggressiven Expansionsstrategien niederschlägt. Obwohl die außerordentlich hohen Zuwachsraten, die während der Pandemie verzeichnet wurden, irgendwann abflauen werden, wird sich das digitale Einkaufen weiter ausweiten: Aktuelle Prognosen zufolge wird zur Mitte dieses Jahrzehnts mindestens ein Viertel der Umsätze des globalen Einzelhandels online erzielt werden.

Derzeit verlagern sich immer mehr traditionelle Unternehmen auf Online-Plattformen und nutzen hybride Omnichannel-Modelle. Gleichzeitig prüfen E-Commerce-Giganten wie Amazon die Möglichkeit, große Kaufhäuser zu eröffnen.³ Solche Trends mögen den Anschein erwecken, dass die Grenzen zwischen stationärem und elektronischem Einzelhandel nicht mehr so eindeutig definiert sind wie früher, aber es gibt eine klare Trennlinie, die weiter feststeht: Im Durchschnitt zahlen globale E-Commerce-Unternehmen immer noch dreimal weniger Körperschaftssteuer als ihre stationären Konkurrenten. Teil 2 des Berichts analysiert die Herausforderungen, die der elektronische Handel für die Steuerrechtssysteme mit sich bringt. Nachdem sich die Strategien zur Vermeidung von Unternehmenssteuern über Jahrzehnte hinweg festigten und immer ausgeklügelter wurden, versuchten Staaten die Steuerlücke beim elektronischen Geschäftsverkehr zu schließen, indem sie (1) Umsatzsteuern und (2) Steuern auf digitale Dienstleistungen erhoben und gleichzeitig (3) koordinierte Maßnahmen auf internationaler Ebene ergriffen. Letzteres hat zum globalen OECD-Steuerabkommen 2021 geführt, in dessen Rahmen über 130 Unterzeichnerstaaten einen gemeinsamen internationalen Rahmen für die Reformierung der Besteuerung multinationaler Unternehmen beschlossen. Demnach müssten globale E-Commerce-Akteure mehr Steuern in den Ländern zahlen, in denen sie ihre Kund*innen und/oder Nutzer*innen

haben – mit anderen Worten, in denen sie de facto ihre Einnahmen und Gewinne erzielen.

Die steuerlichen Herausforderungen, die mit dem globalen E-Commerce verbunden sind, beschränken sich nicht nur auf Fragen der Umsatz- und Körperschaftssteuer. Beim elektronischen Geschäftsverkehr besteht auch das Problem der Vermeidung von Arbeitssteuern, das in direktem Zusammenhang damit steht, welche Beschäftigungsverträge Arbeitnehmende haben, welche Arbeitsbedingungen sie vorfinden und wie viel sie aus eigener Tasche für ihre Gesundheitsversorgung oder Bildung zahlen müssen. Allgemeiner ausgedrückt hat die Tatsache, dass der elektronische Handel nicht seinen gerechten Anteil zahlt, konkrete Auswirkungen auf die Existenzgrundlagen der Beschäftigten im Allgemeinen. So werden die Beschäftigten möglicherweise mit einer immer schlechteren Qualität öffentlicher Dienstleistungen und der Bedrohung ihrer Arbeitsplätze konfrontiert sein, da Arbeitgeber nur schwer mit E-Commerce-Unternehmen konkurrieren können, die eine geringere Steuerlast zu tragen haben. Der stationäre Handel könnte sogar versuchen, die Geschäftsmodelle des elektronischen Geschäftsverkehrs zu kopieren, was einen Wettlauf nach unten auslösen würde, wofür in erster Linie die Arbeitnehmenden den Preis zahlen müssten. Aus all diesen Gründen sollten die Gewerkschaften im Handelssektor (und Gewerkschaften im Allgemeinen) großes Interesse an den laufenden Debatten über die Besteuerung des E-Commerce haben. In einigen Ländern sind Gewerkschaften tatsächlich bereits aktiv geworden und haben versucht, auf gerechtere Steuerregelungen für den elektronischen Geschäftsverkehr zu drängen. Teil 3 des Berichts untersucht, welche Rolle die Besteuerung des E-Commerce in der Agenda der Gewerkschaften spielt und wie Beschäftigtenorganisationen die durch den elektronischen Einzelhandel ausgelösten Veränderungen im Zuge der aktuellen Covid-19-Pandemie und danach angehen.

Es kann nicht genug betont werden, dass sich die durch den elektronischen Handel hervorgebrachten steuerlich relevanten Neuerungen mit neuen Technologien und innovativen Geschäftsmodellen ständig weiterentwickeln. Der Bericht schließt mit einer Bestandsaufnahme der jüngsten Tendenzen im E-Commerce, wobei der Schwerpunkt auf Herausforderungen liegt, die über die Steuerobergrenzen und globalen Umsatzschwellen hinausgehen, die derzeit im Mittelpunkt der Debatte über die angemessene Besteuerung wirtschaftlicher Aktivitäten auf globaler Ebene stehen.

³ "Amazon disrupts retail again with new department stores", Forbes Magazine, 24 August 2021: <https://www.forbes.com/sites/blake-morgan/2021/08/24/amazon-disrupts-retail-again-with-new-department-stores/?sh=2a470a0c3752>

SCHLUSSFOLGERUNG

Die globale Ausbreitung des elektronischen Geschäftsverkehrs stellt die Steuerpolitik, wie sie bisher verstanden wurde, vor mehrere große Herausforderungen. Nicht alle Länder sind dazu in der Lage oder darauf vorbereitet, diese Herausforderungen wirksam zu bewältigen. Was die Umsatz- oder Mehrwertsteuer betrifft, so verfügen bestimmte Steuerhoheiten über die entsprechenden Ressourcen, um die Einhaltung der Vorschriften zu verfolgen und durchzusetzen, während andere hierzu kaum in der Lage sein dürften. Im Hinblick auf die Körperschaftssteuern scheint das globale OECD-Steuerabkommen die bestehenden Steuerregelungen in Ländern wie Irland oder Luxemburg zu verbessern, die es den Tech-Giganten bislang ermöglichten, ihre Gewinne aus den Verbrauchermärkten heraus zu verschieben, in denen sie erwirtschaftet wurden. Dennoch bleibt die globale Mindestkörperschaftsteuer, zumindest in ihrer jetzigen Form, hinter den Forderungen nach einer gerechten Besteuerung zurück und wird die schon jetzt eklatanten sozioökonomischen Ungleichheiten in der Welt wahrscheinlich nicht beseitigen. Gleichzeitig bleiben Fragen der Steuervermeidung im Zusammenhang mit atypischen Beschäftigungsverhältnissen und des ökologischen Fußabdrucks des E-Commerce weiterhin weitgehend aus den öffentlichen Politikdebatten ausgeklammert.

Die Komplexität der Hindernisse, mit denen sich Initiativen konfrontiert sehen, die darauf abzielen, dass der elektronische Handel in allen oben genannten Punkten seinen gerechten Anteil leistet, darf nicht unterschätzt werden. Im Bemühen, gegen Steuerhinterziehung, Steuerbetrug und Steuervermeidung vorzugehen, setzen die nationalen Steuerbehörden verstärkt auf Digitalisierung und schaffen damit neue Möglichkeiten zur Interaktion mit den Steuerzahler*innen.⁸⁸ Dadurch könnte die Einhaltung der Steuervorschriften verbessert werden, aber wie weit Vorschriften durchgesetzt werden, hängt wesentlich davon ab, ob die Regierungen über die finanziellen und personellen Ressourcen verfügen, um eine solche Aufgabe innerhalb eines angemessenen Zeithorizonts zu stemmen. Anders als die nationalen Steuerbehörden kennen die großen Akteure des elektronischen Handels keine solche Hindernisse und sind bereits bestens auf die Bewältigung bevorstehender steuerlicher Veränderungen vorbereitet. Schließlich gibt es eine ganze globale Branche, die Heerscharen hochqualifizierter Fachleute beschäftigt und viel Geld damit verdient, große Unternehmen bei der Steuerplanung zu unterstützen.⁸⁹ Aber jeder grundlegenden internationalen Steuerreform müssen die Auswirkungen der Besteuerung des elektronischen Geschäftsverkehrs nicht nur in Bezug auf den traditionellen Einzelhandel berücksichtigt werden, sondern auch in Bezug auf Dritte, wie z. B. Anwaltskanzleien und

Wirtschaftsprüfungsunternehmen, die die globale professionelle Infrastruktur für die Bereitstellung von Expertise in Sachen Steuerplanung bilden.⁹⁰

Davon ausgehend, dass steuerrelevante Informationen zunehmend digitalisiert und international ausgetauscht werden, bleibt abzuwarten, ob die Versuche, eine gerechtere Besteuerung durchzusetzen, zur Folge haben werden, dass E-Commerce-Unternehmen internationale Schiedsverfahren für Steuerangelegenheiten in Anspruch nehmen. Bei Schiedsverfahren wird die Auslegung internationaler Steuerabkommen an Gremien transnationaler Steuerschiedsrichter übertragen, deren Entscheidungen den jeweiligen Steuerbehörden zur Auflage gemacht werden können. Diese Schiedsrichter sind private Akteure, zumeist Steueranwälte, die befugt sind, verbindliche Stellungnahmen darüber abzugeben, welche Länder welche Teile der multinationalen Wirtschaftstätigkeit besteuern dürfen und in welcher Höhe.⁹¹ Schiedsverfahren finden in der Regel im Geheimen unter strengen Vertraulichkeitsregeln statt, weshalb sie die demokratische politische Rechenschaftspflicht leicht umgehen können.

Wenn das internationale Steuersystem sich auf der Grundlage gemeinsamer Meldestandards und internationaler Vereinbarungen konsolidiert, wird das Volumen der weitergegebenen und gespeicherten Steuerdaten exponentiell ansteigen. In einem solchen Szenario könnte die Kooperationsbereitschaft großer Technologieunternehmen (einschließlich einiger E-Commerce-Unternehmen wie Amazon) an Bedeutung gewinnen, da die Regierungen mit großer Wahrscheinlichkeit auf globale IT- und Kommunikationsinfrastrukturen zurückgreifen werden, die diesen privaten Unternehmen gehören. Amazon besitzt zum Beispiel über seine Sparte AWS fast die Hälfte der weltweiten Public-Cloud-Infrastruktur und ist schon jetzt ein wichtiger Partner für verschiedene staatliche Stellen und öffentliche Behörden, die solche Dienste benötigen.⁹² Die Verbreitung solcher Partnerschaften wirft zusätzliche Fragen zur politischen Rechenschaftspflicht und zur Verwaltung von Steuerdaten auf.

Weitere Herausforderungen bestehen im unaufhörlichen Wandel des elektronischen Geschäftsverkehrs und den Spillover-Effekten auf den traditionellen Einzelhandel. Ein Beispiel ist die rasante

88 EY Global (2019) "Why more digital tax administration may mean more risks for boards": https://www.ey.com/en_qa/tax/why-more-digital-tax-administration-may-mean-more-risks-for-boards.

89 Prem Sikka and Hugh Willmott (2013) "The Tax Avoidance Industry: Accountancy Firms on the Make": https://www.tax.mpg.de/fileadmin/user_upload/Paper_Prem_Sikka_Hugh_Willmott.pdf.

90 Corporate Europe Observatory (2018) Accounting for influence. How the Big Four are embedded in EU policy-making on tax avoidance: <https://corporateeurope.org/sites/default/files/tax-avoidance-industry-lobby-low-res.pdf>.

91 Martin Hearson and Tod Tucker (2021) "An Unacceptable Surrender of Fiscal Sovereignty", Perspectives on Politics: <https://www.cambridge.org/core/journals/perspectives-on-politics/article/an-unacceptable-surrender-of-fiscal-sovereignty-the-neoliberal-turn-to-international-tax-arbitration/C3E4CDD17A00C985AEFC782CB3ADC2D0>.

92 "Amazon Owns Nearly Half Of The Public-Cloud Infrastructure Market Worth Over \$32 Billion", Forbes, 2 August 2019 : <https://www.forbes.com/sites/jeanbaptiste/2019/08/02/amazon-owns-nearly-half-of-the-public-cloud-infrastructure-market-worth-over-32-billion-report/>.

Entwicklung des B2B2C-Verkaufs (Business-to-Business-to-Consumer - Unternehmen-zu-Unternehmen-zu-Konsument), der erhebliche Auswirkungen auf die Arbeitsbeziehungen und die Rechte der Beschäftigten hat. B2B2C bedeutet, dass zwei Unternehmen eine Partnerschaft eingehen, um dem Endverbraucher ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen. Einkaufsdienstleister sind ein Beispiel für B2B2C: Verbraucher bestellen Waren, die von einem Unternehmen verkauft werden, aber ein anderes Unternehmen übernimmt die Einkäufe für sie und führt die Lieferungen durch. Der Fall von Instacart in den Vereinigten Staaten verdeutlicht die Probleme von B2B2C-Geschäftsmodellen in Bezug auf die Arbeitnehmer*innenrechte: Einkäufer werden in der Regel als unabhängige Auftragnehmer eingestellt, gewerkschaftliche Organisation wird verhindert, es gibt keine Gefahrenzulage und keine angemessene Schutzausrüstung, selbst in Ausnahmesituationen wie der Covid-19-Pandemie, und Beschäftigungssicherheit ist faktisch nicht gegeben. Das Wachstum dieses plattformgestützten elektronischen Handels mit Waren und Dienstleistungen während der Pandemie war spektakulär und ist mit Blick auf die Zukunft ein klarer Anlass zur Besorgnis.

Eine weitere wichtige Entwicklung ist die Zunahme des Social und Mobile Commerce. Damit ist der Kauf und Verkauf von Waren oder Dienstleistungen direkt auf Social-Media-Plattformen oder über Social Influencer gemeint. Aktuelle Schätzungen zufolge könnte der globale Markt für den Social Commerce zwischen 2020 und 2027 um durchschnittlich 31,4 Prozent pro Jahr wachsen.⁹³ In China hatte die im Jahr 2015 gegründete Plattform Pinduoduo innerhalb kürzester Zeit einen enormen Erfolg. Das Unternehmen baute die größte auf Agrarprodukte spezialisierte Technologieplattform in China auf, über die es Landwirte und Händler in einem interaktiven Shopping-Erlebnis mit Verbrauchern verbindet. Pinduoduo gilt zudem als Pionier des Social-Commerce-Geschäftsmodells und ist heute eines der größten E-Commerce-Unternehmen in China mit einer höheren Marktbewertung als eBay oder Twitter. Das Konzept des Social Commerce hat sich auch unter kleinen, traditionellen Einzelhändlern verbreitet und wurde zu einem Mittel, um während der wiederkehrenden Lockdowns zu überleben, wie das Beispiel Argentinien und anderer südamerikanischer Länder zeigt.

Ein weiterer globaler Trend besteht im Wachstum der Enabler für den E-Commerce. Dabei handelt es sich um Unternehmen, die End-to-End-Lösungen für traditionelle Einzelhändler anbieten, die ein E-Commerce-Geschäft aufbauen wollen. In der Vergangenheit suchten traditionelle Einzelhändler die Unterstützung von Digital- oder Technologieagenturen, die Webstore-Lösungen entwickelten, aber dieser Ansatz hat sich als kostspielig und ineffizient erwiesen. Dies führte zur Entstehung spezialisierter Unternehmen, die so genannten E-Commerce-Enabler, die einen integrierten Ansatz für die Entwicklung des elektronischen Geschäftsverkehrs haben, indem sie digitale Lösungen, Marketingstrategien, Logistikinfrastrukturen und Kundendienst anbieten. E-Commerce-Enabler stellen einem Geschäftskunden im Wesentlichen alle notwendigen Dienste und Infrastrukturen zur Verfügung, die für einen effizienten Online-Verkauf erforderlich sind.

Wenn traditionelle Einzelhändler ihre E-Commerce-Geschäfte unter umfassender Inanspruchnahme der Dienste von E-Commerce-Enablern entwickeln, wächst ihre Abhängigkeit von der Fachkompetenz dieser Unternehmen. Das könnte bedeuten, dass nur noch die am wenigsten komplexen Tätigkeiten vom Einzelhändler selbst durchgeführt werden, während die komplexeren Aufgaben von den E-Commerce-Enablern übernommen werden (die auch als Subunternehmer auftreten können). Auf lange Sicht könnte diese zunehmende Tendenz das Weiterbildungspotenzial für die Beschäftigten im Einzelhandel einschränken oder sogar zu ihrer Dequalifizierung führen, wenn sie letztlich nur noch die routinemäßigsten Aufgaben erledigen.

Während der Druck durch das Wachstum des elektronischen Handels zunimmt und der stationäre Einzelhandel ins Internet gedrängt wird, könnten gleichzeitig reine E-Commerce-Anbieter versuchen, in physische Ladeninfrastrukturen zu investieren. So plant beispielsweise Amazon die Eröffnung großer Kaufhäuser in den USA, wo vor allem Lebensmittel, Bücher und Modeartikel verkauft werden sollen.⁹⁴ Solche Entwicklungen deuten eindeutig darauf hin, dass die Grenzlinien zwischen dem E-Commerce und dem traditionellen Einzelhandel weiter verschwimmen, wodurch die Gefahr besteht, dass sich die in diesem Bericht beschriebenen negativen steuerlichen Auswirkungen noch verstärken.

Die jüngsten Initiativen zur Erhebung von Mehrwert-/Umsatzsteuern im elektronischen Handel und die bevorstehende globale Vereinbarung über einen Mindestkörperschaftssteuersatz reichen möglicherweise nicht aus, um die Wettbewerbsbedingungen anzugleichen, die lange Zeit den Akteuren des E-Commerce unlautere Vorteile gegenüber dem stationären Handel verschafft haben. Für Gewerkschaften wird es zweifellos schwierig bleiben, die Probleme, die der elektronische Handel für die Körperschafts- und Umsatzbesteuerung mit sich bringt, direkt anzugehen, wie einige der in diesem Bericht behandelten Beispiele zeigen. Falls erforderlich, müssten die Gewerkschaften im Handelssektor neue Allianzen mit anderen Gewerkschaften in Sektoren wie dem Verkehr oder dem öffentlichen Sektor eingehen und vielleicht sogar mit denen zusammenarbeiten, die oft auf der anderen Seite der Barrikaden stehen (Arbeitgeber oder politische Parteien). Im Bereich der Vermeidung von Arbeitssteuern können die Gewerkschaften vielleicht am erfolgreichsten sein und unmittelbare Verbesserungen für das Leben der Beschäftigten bewirken. Obwohl die großen E-Commerce-Unternehmen den Online-Einzelhandelsmarkt auf globaler Ebene dominieren, sind in vielen Ländern auch kleine und mittelgroße E-Commerce-Start-ups im Kommen, die tendenziell ebenfalls auf atypische Beschäftigungsverhältnisse setzen. Tatsächlich kommt es häufig vor, dass diese kleineren Unternehmen, die auf lokaler und nationaler Ebene tätig sind, neue Geschäftsmodelle fördern, die auf immer "flexibleren" Arbeitsverträgen beruhen, die dann auf dem gesamten Markt übernommen werden. Wie einer der dargestellten Fälle zeigt, kann die Aufnahme von Gesprächen mit diesen neuen Unternehmen über Kollektivverträge ein Weg sein, um für alle Beschäftigten im Einzelhandel einen angemessenen Schutz der Arbeitnehmer*innenrechte zu gewährleisten.

93 "Global Social Commerce Market Worth \$604.5 Billion by 2027", Global Newswire, 7 September 2020: <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/09/07/2089546/0/en/Global-Social-Commerce-Market-Worth-604-5-Billion-by-2027-COVID-19-Updated.html>.

94 <https://www.forbes.com/sites/blakemorgan/2021/08/24/amazon-disrupts-retail-again-with-new-department-stores/?sh=61620f493752>