



DIE AMAZON METHODE

WIE DAS INTERNATIONALE STAATSSYSTEM
AUSGENUTZT WERDEN KANN, UM
STEUERN ZU VERMEIDEN

RICHARD PHILLIPS JENALINE PYLE RONEN PALAN

GRUENGL
DIE LINKE
IM EUROPÄISCHEN PARLAMENT

MDP
MARTIN SCHIRDEWAN
DIE LINKE.
IM EUROPÄISCHEN PARLAMENT

DIE AMAZON METHODE

WIE DAS INTERNATIONALE STAATSSYSTEM
AUSGENUTZT WERDEN KANN, UM
STEUERN ZU VERMEIDEN

RICHARD PHILLIPS JENALINE PYLE RONEN PALAN

GUE/NGL
 **DIE LINKE**
IM EUROPÄISCHEN PARLAMENT

MdEP
MARTIN SCHIRDEWAN
DIE LINKE.
IM EUROPÄISCHEN PARLAMENT

ZUSAMMENFASSUNG DER STUDIENERGEBNISSE

Multinationale Unternehmen repräsentieren nur einen kleinen Teil der weltweit vorhandenen Firmen. Heute spielen diese Organisationen jedoch eine zunehmend zentrale Rolle, sowohl als Triebkraft für Innovationen als auch bei der Schaffung – aber auch bei der Konzentration – von Wohlstand. Zur Umverteilung von Macht und Wohlstand haben viele Länder Systeme zur Körperschaftsbesteuerung eingeführt. Diese sollen sicherstellen, dass der Unternehmenssektor einen Teil der Kosten trägt, die zum Erhalt der gesellschaftlich bereitgestellten, zeitgemäßen Infrastruktur notwendig sind, von der nicht zuletzt die Unternehmen selbst profitieren. Aufseiten der multinationalen Unternehmen werden die talentiertesten Jurist:innen und Rechnungsprüfer:innen darauf angesetzt, diese staatlichen Regelwerke, Regulierungen und Steuersysteme zu umgehen und Schwachstellen sowie vorhandene Regelungslücken zwischen unterschiedlichen Gebietskörperschaften gezielt zur Steuervermeidung auszunutzen („Arbitrage“). Quersubventionen gehen unmittelbar auf die Strategien internationaler Unternehmen zur Steuervermeidung zurück, denn je niedriger die Steuerzahlungen multinationaler Unternehmen ausfallen, desto mehr müssen Andere beitragen. Dies sind in der Regel jene Teile der Gesellschaft, denen gleichwertige Beratungsleistungen verwehrt sind.

In der vorliegenden Studie untersuchen wir, wie Amazon seine Geschäftsbereiche im In- und Ausland organisiert hat, um seine Steuerzahlungen weltweit auf ein Minimum zu beschränken. Die vorliegende Untersuchung ergänzt bestehende Forschungsarbeiten, die sich auf die Auswertung der von Amazon in den USA eingereichten „Form 10-K“-Eingaben sowie auf die Unternehmensabschlüsse diverser europäischer und britischer Tochtergesellschaften stützten. Mit der von uns als „Equity Mapping“ bezeichneten Kartierung von Eigentumsstrukturen setzen wir darüber hinaus auf eine neuartige Methode. Ziel ist es, die internationalen Amazon-Geschäfte der vergangenen zehn Jahre mit den Berichten der Tochtergesellschaften abzugleichen, um so die integrierten Steuerplanungsstrategien des Unternehmens abzubilden. Die Equity-Mapping-Methode wurde im Rahmen einer noch laufenden, durch Finanzhilfen des Europäischen Forschungsrates für etablierte Forscher:innen geförderten CORPLINK-Studie entwickelt. Somit beleuchtet die vorliegende

Studie bestimmte Bereiche der Rechnungslegung von Amazon, die in früheren Untersuchungen meist ausgeblendet wurden.

Aus vorhandenen Untersuchungen ging bereits hervor, dass Amazon in den USA kaum bzw. keinerlei Steuern entrichtet. Die genauen Zahlen sind aufgrund der Undurchsichtigkeit der Rechnungslegung jedoch umstritten. Hinzu kommt, dass das Geschäft Amazons außerhalb der USA bislang kaum in den Blick genommen wurde. Die bislang zugänglichen Daten, wie sie von Amazon vorgelegt wurden, weisen eine Reihe von Leerstellen auf, die erhebliche Fragen bezüglich der Rolle Luxemburgs und der außerhalb der EU angesiedelten Tochtergesellschaften von Amazon aufwerfen. So wurden Verluste, die in Nicht-EU-Ländern anfielen, offenbar in den USA als Steuergutschriften geltend gemacht. Auf diese Weise wurde sichergestellt, dass das Unternehmen kaum bzw. keinerlei Steuerzahlungen leisten musste. In unserer Analyse kommen wir zu dem Schluss, dass sich Amazon auf ein System zur Arbitrage von Steuergutschriften stützt, das über Amazon-Töchter in Luxemburg koordiniert wird.

Amazon hat in den letzten zehn Jahren mehr unversteuerte Gewinne erwirtschaftet als das Unternehmen jemals an Steuern gezahlt hat. Ein erheblicher Teil dieser Gewinne wurde als „Verlustvorträge“ verbucht – ein Begriff aus dem Rechnungswesen für qualifizierte Nettobetriebsverluste, die genutzt werden, um in der Zukunft fällige Steuerverbindlichkeiten zu mindern. **Stand 2020 belief sich die Gesamtsumme der von Amazon geltend gemachten betrieblichen Verlustvorträge auf netto 13,4 Mrd. USD.** Dies ist mehr als die Summe der Steuern, die Amazon im Laufe seiner gesamten Konzerngeschichte bis dato zu zahlen hatte (11,71 Mrd. USD). Ein Großteil dieser Verluste ging auf außereuropäische Tochtergesellschaften zurück. Die von Amazon vorgelegte Berichterstattung ist leider außerordentlich verworren und wirft ein zweifelhaftes Licht auf die Steuerangelegenheiten des Konzerns. Wie die Daten der Tochtergesellschaften zeigen, sind regelmäßige Verluste unter den Mitgliedern der Unternehmensgruppe alles andere als eine Seltenheit. So fuhr alleine eine indische Amazon-Tochter in den vergangenen zehn Jahren Betriebsverluste in einer Gesamthöhe von 3,46 Mrd. USD ein. Die Betriebskosten

des Unternehmens überstiegen die ausgewiesenen betrieblichen Einnahmen um durchschnittlich 220 Prozent.

Trotz der erheblichen Verluste in seinem internationalen Segment hat Amazon in diesem Bereich aber auch Gewinne im Umfang von 17,2 Mrd. USD eingefahren, die nicht repatriiert wurden. Es bleibt ein Rätsel, wie Amazon einerseits derart massive Verluste verbuchen und dabei gleichzeitig nicht zurückgeführte Gewinne in diesem Umfang anhäufen konnte. Gemäß der US-Vorschriften für beherrschte ausländische Tochtergesellschaften sind derartige, im Ausland erwirtschaftete Gewinne in den USA zu versteuern. Diese Gewinne werden jedoch niemals formal zurückgeführt; stattdessen werden sie dauerhaft in internationale Unternehmenstätigkeiten reinvestiert, wodurch sie unbesteuert bleiben. Die Anhäufung von Steuerstundungen – mit den auf Auslandsmärkten eingefahrenen Verlusten meist als größtem Einzelposten – wurde genutzt, um die Ertragssteuern, die Amazon offenbar aus seinem Kapitalfluss abführte, drastisch zu begrenzen.

Die vorliegende Studie kommt zu dem Schluss, dass Luxemburg im Mittelpunkt des Amazon-Systems zur globalen Koordinierung von Unternehmensverlusten steht, bei dem gleichzeitig nicht repatriierte Gewinne erzielt werden. Hierfür spricht auch die Beobachtung, dass der nicht nachvollziehbare Anteil von rund 75 % des internationalen Umsatzes von Amazon auf diverse Tochterunternehmen in Luxemburg entfällt. 2015 war Amazon Gegenstand einer Untersuchung der Europäischen Kommission. Die Ergebnisse lassen den Schluss zu, dass die nicht repatriierten Gewinne auf unzulässige Gewinnverschiebungen zurückgehen. In ihrer eng angelegten Untersuchung befasste sich die Kommission jedoch lediglich mit zwei luxemburgischen Tochtergesellschaften. Wichtiger noch: ihr Schwerpunkt lag nicht auf der eigentlichen Strategie der Steuerplanung, wozu – hauptsächlich durch Tochtergesellschaften außerhalb der EU – Verluste angehäuft werden, um so (anstelle von Gewinnen) Steuergutschriften erwirtschaftet werden.

Die Finanzberichterstattung kann man mit einer Dokumentenvorlage vergleichen, in der die Unternehmenseinträge hervorgehoben sind, wobei im Abschlussbericht nur noch diese hervorgehobenen Einträge sichtbar

sind. Wenn Analysten versuchen, anhand dieser Einträge die vollständige Vorlage zu rekonstruieren, sind sie auf die Angaben der multinationalen Unternehmen angewiesen. Amazon wiederum stellt seine Finanzangaben auf eine ausgesprochen verwirrende Weise dar und erschwert so die Ermittlung und Quantifizierung seiner Strategien zur Minderung von Steuerpflichten. Die vorliegende Studie bietet eine plausible Interpretation der verfügbaren Daten; zusätzliche Diskussionen nach Vorlage dieser Studie wären nötig, um eine weiterreichende Analyse der Finanzberichte von Amazon zu bewerkstelligen. Die Studie plädiert daher für die Notwendigkeit, weitere Untersuchungen seitens der EU-Kommission oder einer anderen öffentlichen Behörde anzustrengen. Diese Untersuchungen sollten sich insbesondere auf den – über Luxemburg koordinierten – gleichzeitigen Anstieg internationaler Verluste auf der einen und nicht repatriierter Gewinne auf der anderen Seite konzentrieren. Eine solche Prüfung erscheint umso dringlicher, bedenkt man, dass Amazon im Rahmen seiner Steuervermeidungsmethoden auch auf die Arbitrage unterschiedlicher Berichterstattungspflichten setzt. Das heißt, die Undurchsichtigkeit seiner Berichterstattung und die verwirrende Darstellung seiner Finanzangaben dient offenbar bewusst dazu, die aggressiven Steuerplanungsstrategien des Konzerns zu verschleiern.

Weitere Rätsel gibt der Bereich Amazon Web Services (AWS) auf. Trotz des Bedeutungszuwachses der Sparte, auf die mittlerweile mehr als 10 % des globalen Umsatzes von Amazon entfällt, ist es nicht eindeutig nachvollziehbar, in welcher Höhe diese Tochter Steuerzahlungen leistet – bzw. ob AWS überhaupt Steuern abführt. Auch hier sind weitere Untersuchungen erforderlich.

Es ist unwahrscheinlich, dass Amazon als einziges Unternehmen Steuergutschriften zur regulatorischen Arbitrage nutzt. So fanden die Autor:innen dieser Studie konkrete Hinweise darauf, dass weitere große US-Unternehmen eine ähnliche Strategie verfolgen, wobei die US-amerikanische Regierungspolitik dies möglicherweise fördert. Insbesondere sind es aber politische Divergenzen und hoheitliche Räume, die erst die Voraussetzung schaffen für eine zielgerichtete Intransparenz in der Berichterstattung, Steuerpraxis und Unternehmensführung. Dies macht es nicht nur im Falle von Amazon sondern auch bei anderen multinationalen Unternehmen unmöglich,

die Höhe der geleisteten oder vermiedenen Steuerzahlungen zu bestimmen. Dabei werden Freiräume für Arbitrage im Steuer- und Berichtswesen nicht alleine durch eine genau definierte – und meist als Offshore-Finanzzentren gebrandmarkte – Gruppe von Hoheitsgebieten geschaffen, sondern sie können sich im Wettbewerb geopolitischer Märkte auch ungewollt oder vorsätzlich öffnen.

INHALTSVERZEICHNIS

	Glossar	7
I	Zweck der Untersuchung	9
II	Wer ist Amazon?	15
III	Die Theorie hinter Amazons globaler Steuerstrategie	24
IV	Profite, Verluste, Steuergutschriften: Amazons effektiver Steuersatz	28
V	Woher stammen die gewaltigen Steuergutschriften Amazons?	37
VI	Amazon International: Aufschlüsselung der operativen Gewinne und Verluste	41
VII	Das ungewöhnliche Agieren der indischen Tochtergesellschaften	46
VIII	Luxemburg und Amazons Steuerplanung	50
IX	EU-Kommission gegen Amazon und Luxemburg: Grenzen des Verfahrens	55
X	Amazon Web Services: Welcher Platz im Amazon-Puzzle?	63
XI	Fazit	65
XII	Anhang Amazons Stellungnahme zum Konzept des effektiven Steuersatzes	68
	Amazons effektiver Steuersatz nach einer Studie des ITEP	69

GLOSSAR

AWS	Amazon Web Services
CFC	Beherrschtes ausländisches Unternehmen (Controlled foreign company)
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EM	Equity-Mapping
GAAP	Allgemein anerkannte Buchführungsgrundsätze (Generally accepted accounting principles)
IFRS	Internationale Rechnungslegungsstandards (International financial reporting standards)
IRS	Bundessteuerbehörde der USA (Internal Revenue Service)
ITEP	Institute on Taxation and Economic Policy
10-K-Eingabe	Jahresbericht, vorgeschrieben von der SEC
MNU	Multinationales Unternehmen
OFZ	Offshore-Finanzzentrum
ÜW	Übrige Welt
SEC	Börsenaufsichtsbehörde der USA (Securities and Exchange Commission)
TCJA	Tax Cuts and Jobs Act
TJN	Tax Justice Network



ZWECK DER UNTERSUCHUNG

Multinationale Unternehmen (MNU) lassen sich als Organisationen definieren, die „produktive Ressourcen einsetzen, um die Wirtschaft mit Waren und Dienstleistungen zu versorgen, wozu sie eigene Pläne entwickeln und umsetzen“ (Penrose, 2009, 15). Obwohl multinationale Unternehmen nur eine kleine Minderheit der weltweit vorhandenen Firmen bilden, spielen sie in den modernen kapitalistischen Gesellschaften doch eine zentrale Rolle als Innovationstreiber und bei der Schaffung von Wohlstand. Wie der Rechtswissenschaftler und politische Ökonom Jean-Phillipe Robé zeigt, ist das Anwachsen der multinationalen Unternehmen zu den heutigen Giganten auf eine Laune der Geschichte zurückzuführen. Indem sie sich Regeln zunutze machten, die ursprünglich dem Schutz persönlicher Rechte, wie dem Recht auf Eigentum, Selbstbestimmung, Gerechtigkeit und Willensfreiheit dienen sollten, gelang es ihnen, faktisch transnationale privatisierte Räume zu schaffen, über die heute enorme gesellschaftliche Ressourcen kontrolliert werden. So haben sich die MNU, wie er schreibt, zu einem Instrument „zur Konzentration von Eigentumsrechten an Produktionsvermögen entwickelt“ (Robé, 2020, 7). Dies ging so weit, dass gerade einmal acht Personen das System des konzentrierten privatisierten transnationalen Raums inzwischen soweit für sich erschließen konnten, dass sich ihr „Besitz“ an Vermögenswerten auf 100 Mrd. USD beläuft. Investiert eine Person, deren Privatvermögen 100 Mrd. USD umfasst, in ein Finanzinstrument mit einer relativ bescheidenen Rendite von 5 %, so würde diese Person pro Stunde – und dies 24 Stunden pro Tag und an jedem Tag des Jahres – 570.000 USD verdienen. Diese Personen benötigen gerade einmal 2,6 Minuten, um das nötige Geld zu „verdienen“, mit dem sie sich die teuerste Mahlzeit leisten können, die jemals angeboten wurde (die Grand Velas Tacos zu 25.000 USD). Um das teuerste Auto zu kaufen, das jemals produzierte Auto zu kaufen (den Pagani Zonda zu 17,5 Mio. USD) benötigen sie kaum länger als einen Tag und den Kauf des teuersten erhältlichen Hauses finanzieren sie innerhalb von einem Monat. Es wäre naiv anzunehmen, dass eine derartige Konzentration von Vermögensrechten lediglich einer möglichst effizienten Verteilung von Ressourcen diene.

Ein weiterer Irrwitz unserer Zeit ist es, dass es den fraglichen Personen gelingen konnte, sämtliche modernen staatlichen Dienste zu erpressen und

für ihre Interessen einzuspannen. Um ihren Reichtum zu beschützen, haben sie es nicht nötig, eine eigene Armee zu unterhalten. Dies erledigt der Staat für sie. Eine derart extreme Konzentration von Macht und Reichtum in den Händen einiger Weniger war niemals beabsichtigt und selbst Letztere bzw. ihre Erb:innen behaupten nicht, dass dieser Umstand irgendwelche Vorteile brächte. Ganz im Gegenteil: Die von staatlicher Seite erlassenen – und gelegentlich als übermäßige Bürokratie verschrien – Vorschriften, Regelwerke und Steuersysteme werden bewusst erlassen, um das enorme Innovations- und Effizienzpotenzial eines auf Privateigentum beruhenden Systems gerecht und breit verteilt wird, sodass sowohl Produzenten als auch Verbraucher:innen darauf hoffen können, von den Vorteilen eines solchen Systems zu profitieren.

Eine zentrale Komponente zur Umverteilung von Macht und Reichtum ist das Steuerwesen. Über die Besteuerung soll sichergestellt werden, dass die Gesellschaft in den Genuss einer leistungsfähigen Infrastruktur kommt, dass das Bildungswesen jene hochqualifizierten Forscher:innen, Ingenieur:innen, Fachkräfte und Manager:innen hervorbringt, wie sie von den multinationalen Unternehmen benötigt werden und dass langfristige Investitionen durch stabile politische Verhältnisse und einen zuverlässigen Rechtsrahmen abgesichert werden. Das konzentrierte Privatvermögen ist auf das Gesundheitswesen, die Straßen, Brücken, Tunnel, Häfen, Flughäfen, die Versorgung mit Internetzugang und die gesamte übrige Infrastruktur angewiesen. Aus diesem Grund beteiligt es sich an der Finanzierung dieser Infrastruktur – bzw. sollte sich prinzipiell daran beteiligen. Ökonom:innen beteuern gerne, dass nichts im Leben umsonst ist und dies ist tatsächlich so. Kommt ein multinationales Unternehmen beispielsweise nicht für die Umweltschäden auf, die es einem Fluss zufügt, so bleibt der Schaden bestehen und Andere müssen dafür einstehen. Zahlt ein multinationales Unternehmen keine Körperschaftssteuer, so zahlen wiederum Andere, wobei dies in der Regel die schwächeren Mitglieder der Gesellschaft sind. Mit anderen Worten: Die Besteuerung von Körperschaften wurde nicht alleine eingeführt, um kostspielige Infrastrukturen zu finanzieren; Körperschaftssteuern sollen auch verhindern, dass multinationale Unternehmen von ihren Anteilseigner:innen zur systematischen Abschöpfung öffentlicher

Zuschüsse eingesetzt werden, wobei die Armen zahlen, damit die Reichen ihr Vermögen weiter mehren können. Ist dies zu viel verlangt?

Finden multinationale Unternehmen einen Weg, ihre Steuerlast zu verringern, stellen sie sich nicht alleine aus ihrer Pflicht, einen Teil der gesamtgesellschaftlichen Rechnung zu bezahlen. Ist dies der Fall, so setzen sie ihre Macht und ihren Wohlstand ein, damit ihre Rechnung von Anderen übernommen wird. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass sie die Macht und den Wohlstand ihrer Organisationen ausnutzen, um der Gesamtgesellschaft Zuschüsse abzurufen.¹ Dabei sind einige MNU offenbar in der Lage, das von staatlicher Seite bereitgestellte System aus Vorschriften, Regelwerken und Steuerpflichten für sich einzuspannen, um die bereits bestehenden Machtkonzentrationen weiter zu vertiefen. Hierzu machen sie sich die – insbesondere zwischen unterschiedlichen Ländern – zwangsläufig zu findenden Regelungslücken, Schlupflöcher, Leerstellen zu Nutze, um die Bestimmungen eines Landes gegen die eines anderen zu arbitrieren und sich durch das Regulierungsdickicht den Weg des geringsten Widerstands zu schlagen.

Amazon wurde in etlichen Studien als besonders dreist vorgehendes MNU ausgemacht, das kaum bzw. keinerlei Steuerzahlungen leistet. Wie wir wissen, dauert es nach einem Markteintritt von Amazon nicht lange, bis das MNU die Marktführerschaft übernimmt und örtliche Händler in den Konkurs gezwungen werden. Wenn es Amazon nun gelingt, seine Steuerzahlungen auf ein Minimum oder gar auf null zu reduzieren, dann werden den betroffenen Märkten jene Steuergelder entzogen, die ansonsten von den in Konkurs gedrängten Unternehmen geleistet würden. Die Märkte in Ländern, die Teil des Amazon'schen Quersubventionierungssystems werden, wandeln sich so zu Instrumenten einer noch tieferen Macht- und Vermögenskonzentration in den Händen einiger Weniger. Wohin dies führt, ist kein Geheimnis: Das Privatvermögen des Hauptaktionärs von Amazon, Jeff Bezos, beträgt inzwischen knapp 200 Mrd. USD; das seiner geschiedene Ehefrau beläuft sich auf 60 Mrd. USD. Doch wie konnte es zu einer derartigen Machtkonzentration kommen? Über die für Körperschaften geltenden Steuersätze, die sich in

1 Zur weiteren Diskussion vgl. (Nesvetailova and Palan, 2020; Robé, 2020).

den Kernländern des Amazon-Geschäfts nicht selten auf 30 % oder mehr belaufen, müsste sichergestellt werden, dass Amazon a) auf Augenhöhe mit seinen Wettbewerbern agiert, sodass eine derartige Macht- und Vermögenskonzentration nicht zustande kommt und dass b) die aus dem Erfolg von Amazon heraus entstandenen Gewinne breiter verteilt werden. Das Ziel dieser Untersuchung ist es, die komplexen und ausgeklügelten Methoden offenzulegen, dank derer Amazon eine Vermögenskonzentration zugunsten so Weniger durchsetzen konnte. Hierzu stützen wir uns auf die von Amazon selbst vorgelegten Finanzberichte.

Es ist umstritten, in welcher Höhe Amazon in den USA oder in anderen Ländern Steuerzahlungen leistet. Auch über die ausgefeilten Vorgehensweisen, die das Unternehmen nutzt, um sich die gesellschaftliche Quersubventionierung in jenen Ländern zu sichern, in denen es tätig ist, besteht keine Klarheit. Das Institute on Taxation and Economic Policy (ITEP) schätzt, dass Amazon trotz eines Anstiegs der Vorsteuereinnahmen von 5,6 Mrd. USD im Jahr 2017 auf 11,1 Mrd. USD im Jahr 2018 sowie auf 13,2 Mrd. USD im Jahr 2019 alleine in den USA eine negative Steuerbilanz gegenüber dem US-Bundesstaat und Rückerstattungen in Höhe von 102 Mio. USD verbuchen konnte.²

In den ITEP-Berichten heißt es hierzu:

„Die Mechanismen, die das Unternehmen [Amazon] nutzt, um seinen effektiven Steuersatz zu senken, bleiben größtenteils unverändert: Durch Steuererleichterungen für Aktienoptionen erzielte das Unternehmen Einsparungen in Höhe von 1,8 Mrd. USD; infolge diverser Steuergutschriften sparte es weitere 639 Mio. USD ein (...). Die Folgen der Abschreibungen sind komplex. Einerseits werden die Steuerzahlungen auf diese Weise weiter in die Zukunft gerückt, obgleich dies aufgrund des Nettoeffekts die Steuerlast des Unternehmens langfristig mindert. Es ist deshalb wichtig, ein Unternehmen wie Amazon über mehrere Jahre hinweg zu beleuchten.“³

2 <https://itep.org/the-price-we-pay-for-amazon-in-its-prime>

3 <https://itep.org/amazon-has-record-breaking-profits-in-2020-avoids-2-3-billion-in-federal-income-taxes>

Ein von Fairtax Mark herausgegebener Bericht teilt die Einschätzung des ITEP in Bezug auf Amazons allgemeine Steuerstrategie, schätzt jedoch, dass das Unternehmen in diesem Jahrzehnt Körperschaftsteuern in Höhe von 3,4 Mrd. USD abgeführt hat.⁴ Eine Studie von Uniglobal kommt zu dem Ergebnis, dass Amazon „in den letzten sechs Jahren lediglich 7,8 Mrd. USD an Körperschaftssteuern gezahlt hat (...), während Amazon Europa in den letzten beiden Jahren Steuergutschriften in Höhe von mehr als einer halben Milliarde Euro erhalten hat“.⁵ Weiterhin führte US-Präsident Biden Amazon kürzlich als Beispiel großer amerikanischer MNU an, die „zahlreiche Schlupflöcher ausnutzen und so nicht einen Penny an Körperschaftssteuer an den Bundesstaat zahlen“.⁶ Amazon selbst vertritt den Standpunkt, dass der effektive Steuersatz kein geeignetes Bewertungsinstrument ist und begründet dies mit den zahlreichen Faktoren, die je nach Jahr zu dramatischen Schwankungen führen können.

Dennoch bleiben die Steuerangelegenheiten Amazons in weiten Teilen ein Rätsel. Während die spärliche oder gar fehlende Entrichtung von Bundessteuern ein immer wiederkehrendes Thema ist, muss sich das Unternehmen bislang kaum Fragen zu seinen Geschäften außerhalb der USA gefallen lassen. So geht aus Amazons Abschlüssen beispielsweise nicht eindeutig hervor, ob ein Teil der Erlöse, die von Amazon Web Services erzielt werden – der Sparte mit dem schnellsten Ertragswachstum – jenen Ländern zugerechnet werden, in denen die Erlöse erzielt werden, oder ausschließlich dem US-Markt und ob in Europa oder anderswo im Ausland hierfür Steuerzahlungen geleistet wurden oder nicht. Hinzu kommt, dass ausländische Tochtergesellschaften für Steuerzwecke mal als inländische Gesellschaften behandelt werden, während sie in anderen Datenbeständen als ausländisch eingestuft werden. Einen ersten Einblick in die internationale Steuerstrategie Amazons eröffnete die Fairfax-Studie. Diese hatte die umfangreiche Nutzung von US-Steuerzugschriften und

- 4 „The Silicon Six“ The Fairtax Mark (2019) [online] Abrufbar unter: <https://fairtaxmark.net/wp-content/uploads/2019/12/Silicon-Six-Report-5-12-19.pdf> [Letzter Zugriff: 1. April 2021].
- 5 „Amazon and the Covid-19 Crisis“ Uniglobal Union, 2020, Seite 7. [online] Abrufbar unter: www.uniglobalunion.org/sites/default/files/public_shared/amazoncovid_en_pages.pdf [Letzter Zugriff: 1. April 2021].
- 6 www.reuters.com/article/us-usa-biden-amazon-taxes-idUKKBN2BN3LL

Steuerstundungen aufgezeigt und stichpunktartig Einblicke in eine Handvoll europäische Tochtergesellschaften gewährt. Die Zahl der ausländischen Amazon-Tochtergesellschaften geht jedoch in die Hunderte und deren Struktur und Arbeitsweise bleibt weitgehend unbekannt.

Die vorliegende Studie baut auf bestehenden Forschungsarbeiten auf, nutzt demgegenüber aber eine neue von uns als „Equity Mapping“ (d. h. die Kartierung von Eigentumsstrukturen) bezeichnete Untersuchungsmethode. Hierbei werden Daten der Tochtergesellschaften herangezogen, um die Angaben aus der konsolidierten Berichterstattung des Gesamtkonzerns zu prüfen. Die bisherige Untersuchung der Steuerpraxis Amazons wird durch einen inländischen Blickwinkel eingengt, wobei sich die europäischen Behörden vorwiegend mit Amazons Aktivitäten in Europa befassten; demgegenüber verfolgen wir einen integrierten Forschungsansatz, um nachzuvollziehen, wie sich die US-amerikanischen und internationalen Unternehmensbereiche sowie die AWS-Sparte in die umfassende Steuerstrategie Amazons einfügen.

Dabei müssen wir eingestehen, dass unsere Herangehensweise Grenzen hat. Zum einen stammen die von uns ausgewerteten Daten von Amazon selbst bzw. von seinen Tochtergesellschaften die über den Orbis-Datendienst des Datenanbieters Bureau van Dijk gebündelt verfügbar gemacht werden. Eine unabhängige Prüfung fand nicht statt. Zum anderen ist davon auszugehen, dass die Orbis-Daten nicht alle Amazon-Tochtergesellschaften berücksichtigen. So führt die Datenbank beispielsweise keine japanischen Tochtergesellschaften, obgleich dieser Markt in der Berichterstattung von Amazon als wichtiger Auslandsmarkt hervorgehoben wird. Hinzu kommt, dass viele Amazon-Töchter in Staaten sitzen, die von Tochtergesellschaften entweder keine Jahresabschlüsse verlangen oder keine Veröffentlichungspflicht für diese Abschlüsse vorsehen (wie es etwa bei den US-Tochtergesellschaften der Fall ist, der größten Gruppe der Amazon-Töchter). Dennoch deutet der Abgleich der Abschlüsse des Gesamtkonzerns mit den Berichten der Tochtergesellschaften darauf hin, dass die Geschäftstätigkeit im Ausland vergleichsweise repräsentativ für viele in den Jahresabschlüssen ausgewiesenen Ergebnisse und Trends ist.



WER IST AMAZON?

Die Frage, wer Amazon ist, ist weitaus komplizierter als gemeinhin angenommen. Dies hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass es sich bei multinationalen Unternehmen (MNU) nicht um einheitliche juristische Personen handelt. Streng genommen bestehen MNU aus mehreren, durch Kapitalbeteiligungen zusammengehaltene Unternehmen, die aus rechtlicher Sicht als jeweils eigenständige Kapitalgesellschaft eingestuft werden kann. Dabei können sich aufgrund der Komplexität des Rechtsrahmens zur Rolle von multinationalen Unternehmen als Wirtschaftsakteure und der unterschiedlichen Bestimmungen zur Berichterstattung über ihre Geschäfte Möglichkeiten für Steuer- und Berichterstattungsarbitrage eröffnen. Unter Steuerarbitrage fallen Vorgehensweisen, die Regelungslücken, Schlupflöcher und sonstige Leerstellen in den Rechtsvorschriften unterschiedlicher Länder ausnutzen, um die eigene Steuerlast (in Bezug auf Körperschaftssteuern, Kapitalertragssteuern u. ä.) auf ein Minimum zu reduzieren. Zur Arbitrage im Berichtswesen gehören Vorgehensweisen, die Regelungslücken, Schlupflöcher oder sonstige Leerstellen in den Berichterstattungsregelungen unterschiedlicher Länder ausnutzen, um die Abschlüsse der Unternehmensgruppe, einschließlich der eigenen Steuerlast, für Außenstehende bewusst undurchsichtig zu gestalten. Befasst man sich mit den unterschiedlichen Systemen, Zielen, Methoden und Pflichten der Berichterstattung, so wird klar, wie schwierig es ist, die Grenzen von Unternehmensgruppen zu bestimmen und ihre Steuerangelegenheiten nachzuvollziehen.

Um ihre finanzielle Lage vollständig abzubilden, führen große börsennotierte Unternehmen in den USA gemeinhin eine Vielzahl unterschiedlicher Aufzeichnungen, von denen jedoch nicht alle öffentlich einsehbar sind. So führen Konzerne beispielsweise ein internes Dokument über die eigene Zahlungsfähigkeit und das Ausmaß, in dem Umsatzrückgänge und unerwartete Auslagen verkraftet werden können. Diese unternehmensinternen Aufzeichnungen sind nicht öffentlich einsehbar. Ähnlich verhält es sich mit dem Konzernbudget, in dem Erlösziele und Ausgabenobergrenzen festgelegt werden, das ebenfalls nicht veröffentlicht wird. Ferner werden Finanzberichte von der US-Steuerbehörde (Internal Revenue Service, IRS), den Steuerbehörden der US-Bundesstaaten sowie zahlreichen anderen Ländern,

in denen Tochtergesellschaften des Konzerns tätig sind, verlangt. Diese dritte Berichtskategorie ist nicht öffentlich einsehbar, weshalb es unmöglich ist, sich ein umfassendes Bild über das steuerliche Agieren eines Unternehmens wie Amazon zu machen.

Dies wird weiter verkompliziert durch den Umstand, dass die Unternehmensgruppe aus eigenständigen und unabhängigen juristischen Personen bzw. „Kapitalgesellschaften“ zusammensetzt (bzw. „companies“ in der englischen Rechtsprechung und „sociétés“ nach französischem Recht) besteht, die als einzige Vermögenswerte besitzen und Geschäftsverträge abschließen.⁷ Obgleich die konsolidierten Abschlüsse (wie etwa die von der US-Börsenaufsicht verlangten 10-K-Eingaben) also den Eindruck vermitteln, dass es sich bei einem multinationalen Unternehmen um einen einzelnen Wirtschaftsakteur handelt, sind alle Mitglieder einer Unternehmensgruppe tatsächlich eigenständige juristische Personen und ihr komplexes Zusammenspiel innerhalb der Unternehmensgruppe prägt nicht zuletzt das Finanzwesen des Gesamtkonzerns. Es sind alleine diese juristischen Personen, d. h. die Tochtergesellschaften, die in Wirklichkeit Vermögen besitzen und wertschöpfende Geschäftsverträge abschließen. Die Größen werden aggregiert, in einer kohärenten – mit einer Organisation namens „Amazon“ in Verbindung gebrachten – Erzählung gebündelt.

InfolgedieserRechtsgrundlageunterliegtjedesMitgliedderUnternehmensgruppe eigenen Berichtspflichten, die in zahllosen über die ganze Welt verstreuten Ländern und Hoheitsgebieten gelten. Dieser Umstand wird insbesondere von Analysten, die sich mit US-amerikanischen Unternehmen befassen, häufig ausgeblendet, denn in den (US-amerikanischen) Bundesstaaten, in denen multinationale Unternehmen ansässig sind, ist es den entsprechenden juristischen Personen nach den maßgeblichen Satzungsbestimmungen häufig erlaubt, kaum oder keinerlei Informationen offenzulegen, insbesondere was Finanzangelegenheiten anbelangt. Aus diesem Grund liegt zur Bewertung vieler US-Unternehmen häufig keine andere Grundlage vor als die offiziellen Konzernabschlüsse. Die USA werden deshalb zu Recht als die größte Steueroase

7 Zur weiteren Diskussion vgl. (Robé, 2011)

der Welt bezeichnet (TJN, 2020). Außerhalb der Vereinigten Staaten gibt es eine Reihe von Hoheitsgebieten, die, – wie z. B. die Kaimaninseln – gemeinhin als Offshore-Finanzzentren (OFZ) bekannt sind. Hier werden multinationalen Unternehmen verschiedene Möglichkeiten zur regulatorischen Arbitrage geboten, mit deren Hilfe sie ihre Belastungen durch Körperschaftssteuern minimieren oder relevante Berichtsdaten verschleiern können. Bis zu einem gewissen Grad folgen sie hierbei dem Beispiel der USA. Bemühungen, die Vorgehensweisen einzelner Tochtergesellschaften unabhängig zu prüfen, werden durch das Ausmaß erschwert, mit dem Unternehmen diese Hoheitsgebiete für sich nutzen.

Während zahlreiche wichtige Unternehmensberichte unzugänglich bleiben, sind andere Dokumente für den öffentlichen Gebrauch vorgesehen. Am gebräuchlichsten sind dabei die konsolidierten Jahresabschlüsse, in den USA auch als 10-K-Eingaben bezeichnet. Die von der US-Börsenaufsicht (Securities and Exchange Commission, SEC) vorgeschriebenen Finanzberichte sollen Investoren Informationen und Einblick in die Geschäftstätigkeit des jeweiligen Unternehmens bieten. Sowohl die SEC als auch die Bundessteuerbehörde IRS nutzen an die Versicherungswirtschaft angelehnte Rechnungslegungsansätze. Obwohl sie bei spezifischen Vorschriften bisweilen unterschiedlich vorgehen, prägen sie so gemeinsam den als GAAP (Generally Accepted Accounting Principles – Allgemein anerkannte Buchführungsgrundsätze) bezeichneten Branchenstandard. Gelegentliche Unterschiede bei den Rechnungslegungsansätzen der beiden Behörden gehen darauf zurück, dass der IRS bei der Eintreibung von Steuergeldern an steuerrechtliche Bestimmungen gebunden ist. Im Rahmen der periodengerechten Rechnungslegung werden Kosten zudem im Zeitverlauf und nicht auf Grundlage des Cashflows berechnet, weshalb es vorkommen kann, dass sie nicht innerhalb des betreffenden Geschäftsjahrs beglichen werden. Dies eröffnet Möglichkeiten für Verschiebungen zwischen der Berichtsperiode einerseits und den Zeiträumen zahlreicher Bilanzposten andererseits, wie z. B. Steuerzahlungen oder -stundungen.⁸

8 <https://sccinsight.com/2020/02/09/understanding-amazons-income-tax-bill>

Weiterhin nutzt Amazon unterschiedliche Berichterstattungsanforderungen, um Daten möglichst verwirrend darzustellen. So stellt Amazon sein internationales Geschäft zwar als eigenständige Sparte dar, doch bei der Ausweisung von Erlösen und Steuern werden geografische Gebiete häufig unscharf voneinander abgegrenzt. Womöglich wird ein Teil der in Europa erzielten AWS-Umsätze daher nicht als Auslandsumsatz verbucht, denn in diesem Fall können die entsprechenden (aus der internationalen Einzelhandelssparte stammenden) Beträge als inländische Investition dargestellt werden (wie es in der Vergangenheit der Fall war, als ein Verrechnungssystem unter luxemburgische Firmen über eine Personengesellschaft organisiert wurde, wozu die EU-Kommission eine Untersuchung durchführte). Hinzu kommt, dass Amazons 10-K-Berichte – mit Ausnahme einiger Jahre, in denen die Herkunft von Betriebsgewinnen und -verlusten ausgewiesen wurde – nicht zwischen der EU und der „übrigen Welt“ unterscheiden. Ohnehin werden in den Amazon-Bilanzen lediglich zwei EU-Staaten gesondert aufgeführt, während alle übrigen europäischen Märkte pauschal unter „übrige Welt“ verbucht werden.

In früheren Studien über Amazon dienten die 10-K-Eingaben häufig als wichtigste Datenquelle. Laut jüngstem 10-K-Bericht (FY 2020) handelt es sich bei Amazon, Incorporated um ein in Seattle (Bundesstaat Washington) ansässiges und in Delaware eingetragenes US-amerikanisches Unternehmen, dessen Einkünfte in drei verschiedenen Geschäftsbereichen erzielt werden: Nordamerika, International und AWS (Amazon Web Services). Der Gesamtumsatz des Unternehmens belief sich im Jahr 2020 auf 386 Mrd. USD. Mit Umsätzen im Wert von 236 Mrd. USD entfiel der Großteil (61 %) auf die nordamerikanische Einzelhandelssparte, während im internationalen Einzelhandelssegment 104 Mrd. USD (27 %) erzielt wurden und durch AWS 45 Mrd. USD (11,5 %).

ANGABEN ZU BERICHTSPFLICHTIGEN SPARTEN UND
ENTSPRECHENDER NETTOUMSATZ DES KONZERNS (IN MIO. USD)

	Nordamerika	International	AWS	Gesamtkonzern
2010-2020	973.100	505.292	148.253	1.626.645
2020	236.282	104.412	45.370	386.064
2019	170.773	74.723	35.026	280.522
2018	141.366	65.866	25.655	232.887
2017	106.110	54.297	17.459	177.866
2016	79.785	43.983	12.219	135.987
2015	63.708	35.418	7.880	107.006
2014	50.834	33.510	4.644	88.988
2013	44.517	29.934		74.452
2012	34.813	26.280		61.093
2011	26.705	21.372		48.077
2010	18.707	15.497		34.204

Tab 1 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

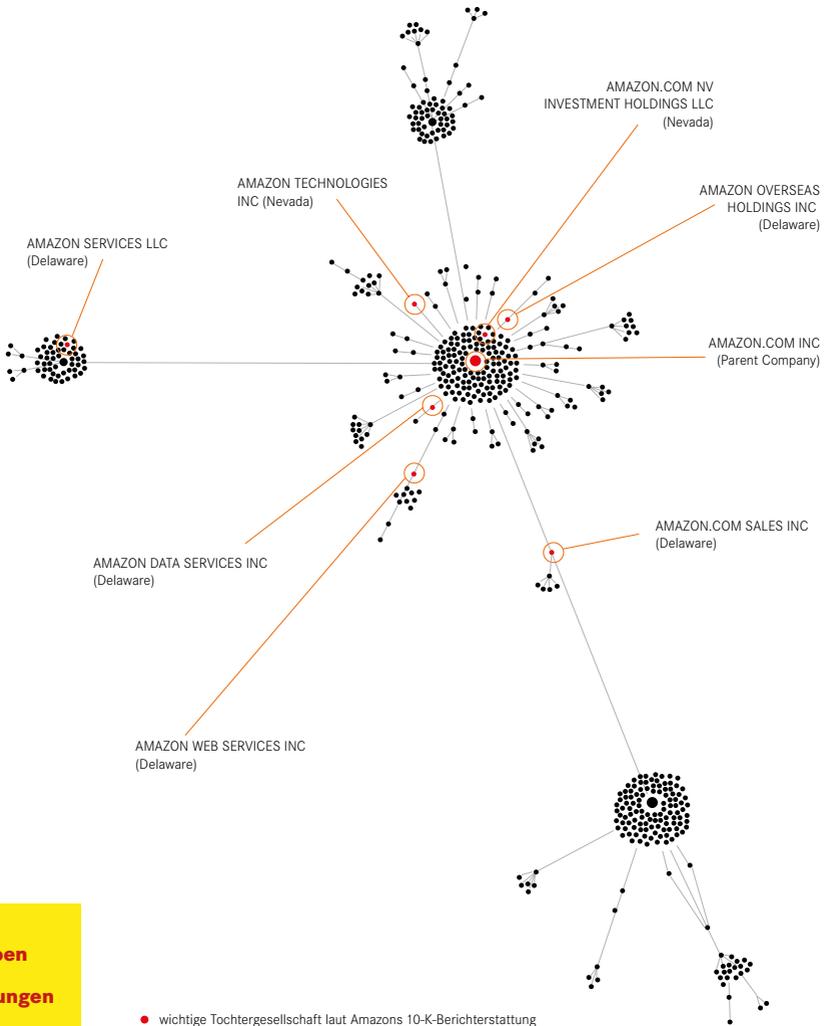
Die Umsätze im Nordamerika-Geschäft werden hauptsächlich durch den Einzelhandel mit Konsumgütern (einschl. durch dritte Einzelhändler) und Abonnements (darunter digitale Streaming-Dienste) erzielt, die über Online-Stores und Einzelhandel-Ladenlokale in Kanada, den USA und Mexiko vertrieben werden. Hier werden auch die Exportverkäufe aus nordamerikanischen Online-Stores verbucht. Zum internationalen Segment gehören jene Einzelhandelsverkäufe von Konsumgütern und Abonnements vertrieben werden, die über außerhalb des US-Geschäfts ansässige Online-Stores vertrieben werden. Hinzu kommen Exportverkäufe dieser Stores an Kunden in Kanada, den USA und Mexiko.

Doch wie bereits dargelegt wurde, ist Amazon mehr als die Summe der Zahlen, die in den Konzernbilanzen ausgewiesen werden. Es ist die Gesamtheit der

– von jeweils eigenständigen juristischen Personen erstellten – Bilanzen, aus denen sich die Unternehmensgruppe bildet. Für die vorliegende Studie stützen wir uns auf die Berichtsdaten der Tochtergesellschaften. Auf diese Weise soll mehr über die rechtliche Organisationsstruktur und Veränderungen in Erfahrung gebracht werden, die diesbezüglich vorgenommen wurden, und – soweit dies machbar ist – eine alternative Finanzberichterstattung erstellt werden, in der die internationalen Unternehmenstätigkeiten anhand der jeweils zutreffenden Rechtspersönlichkeiten aufgeführt werden. Die zugrundeliegende Methodik wurde im Rahmen von CORPLINK entwickelt, einem noch laufenden und durch ERC-Finanzhilfen für etablierte Forscher:innen geförderten Forschungsprojekt, an dem die Verfasser:innen der vorliegenden Studie mitgearbeitet haben. Im Rahmen von CORPLINK wurden verschiedene leistungsfähige Analysemethoden entwickelt, die dabei helfen, die internen rechtlichen Strukturen von Firmen abzubilden und das betriebswirtschaftliche Agieren der einzelnen Organisationen gründlicher und im Zeitverlauf zu untersuchen. Hierzu die Orbis-Datenbank genutzt. In einem Verfahren, das wir als „Equity Mapping“ bezeichnen, werden einschlägige Daten zunächst „bereinigt“ und anschließend in Form einer Karte dargestellt. Mit unseren Verfahren können typische Vorgehensweisen innerhalb des Konzerns verfolgt und potenzielle Schwachstellen in der Führungsstruktur untersucht werden, die relevante Akteure an einer effektiven Überwachung des Konzerns hindern könnten. Nähere Informationen zu diesem Ansatz finden sich unter: Nesvetailova et al., 2020; Phillips et al., 2020.

Abbildung 1 stellt das rechtliche Gefüge von Amazon dar. Hierzu wurden die Beziehungen zwischen den diversen Tochtergesellschaften einschließlich der jeweiligen eingetragenen Namen und Standorte als Karte abgebildet. Die Darstellung zeigt überdeutlich, dass Amazon keinesfalls nur über Delaware und Nevada geführt wird, die als einzige Hoheitsgebiete im jüngsten Amazon-Verzeichnis über „bedeutende Tochtergesellschaften“ auftauchen, sondern in erheblicher Weise auch von Luxemburg aus. Alle diese Staaten sind für ihr niedriges Besteuerungsniveau bekannt. Die Gründe liegen in den Arbitragemöglichkeiten, die komplexe Regel- und Vertragswerke auf internationaler Ebene eröffnen.

EQUITY-MAPPING VON AMAZON (EM) , CA. JULI 2020



**Gruppen
Verbindungen**

- wichtige Tochtergesellschaft laut Amazons 10-K-Berichterstattung
 - eigene Tochtergesellschaft ohne Erwähnung in der jüngsten Berichterstattung
- Cluster große Gruppierungen von Tochtergesellschaften, die von zwischengeschalteten Holdings kontrolliert werden und örtlich einen Clustereffekt herbeiführen
- Durchlaufgesellschaften Tochtergesellschaft, die nur eine (oder sehr wenige) andere Tochtergesellschaft/en besitzt, welche ihrerseits jedoch erhebliche Kapitalbeteiligungen an einer großen Gruppe von Tochtergesellschaften besitzt. Diese werden als „zwischen“ der Hauptmuttergesellschaft und den diversen Untergruppierungen des Konzerns liegende Organisationen visuell hervorgehoben

Abbildung 1 / Quelle:

Das Equity-Mapping für Amazon zeigt deutlich, dass eine Beschreibung der rechtlichen Struktur der Firmengruppe als drei unabhängig voneinander geführte Geschäftsbereiche zu kurz greift. Bei der Amazon Overseas Holding Inc. (Delaware) handelt es sich beispielsweise um eine eigenständige Tochtergesellschaft ohne weitere Unterbeteiligungen, wohingegen die meisten Amazon-Töchter außerhalb der USA von einer Niederlassung unter der Führung von Amazon.com Sales Inc. (Delaware) kontrolliert werden. Was AWS angeht, so könnte man einerseits von einem eigenständigen „Geschäftsbereich“ sprechen; doch andererseits sind Anbieter von „Webservice“-Leistungen über das gesamte Konzerngefüge verteilt zu finden. So wird eine entsprechende Niederlassung beispielsweise von Amazon Web Services Inc. (Delaware) kontrolliert, während Amazon Data Services Inc. (Delaware) in einer gesonderten Niederlassung angesiedelt ist, an der AWS nicht beteiligt ist. Andere europäische „Web-Service“-Anbieter konnten dagegen in einem Teilnehmungsknoten ausgemacht werden, in dem sich auch Unternehmen aus dem Einzelhandelsgeschäft finden. Die Einsicht in die rechtliche Struktur versetzt uns dennoch in die Lage, die öffentlichen Bilanzen auf zwei Wegen zu prüfen. So erlaubt sie uns einerseits, die Beherrschungsverhältnisse von Tochtergesellschaften zu klären sowie darauf aufbauend Informationen über historische Eigentumsverhältnisse, Führungsstrukturen und Finanzberichte einzuholen. Darüber hinaus lässt die rechtliche Struktur Rückschlüsse zu auf die Zielorte möglicher Verlagerungen und Zeitpunkte, an denen wichtige Umstrukturierungen vorgenommen wurden. Diese zeitliche Einordnung hilft uns dabei nachzuvollziehen, durch wen, wie und wann Vereinbarungen geändert wurden und wie sich dies konkret auf die Berichterstattungsstrategien ausgewirkt hat.

Abbildung 2 bietet eine alternative Darstellung des Equity-Mappings für Amazon. Mithilfe der Daten aus Abbildung 1 wird hier die zentrale Rolle der diversen, in zahlreichen inländischen und internationalen Gebieten ansässigen und als Zwischenholdings fungierenden Tochtergesellschaften des Konzerns deutlicher aufgezeigt und die große Zahl der von Letzteren in verschiedenen Regionen der Welt gehaltenen Tochtergesellschaften abgebildet.

ZENTRALE ZWISCHENHOLDING-TÖCHTER VON AMAZON

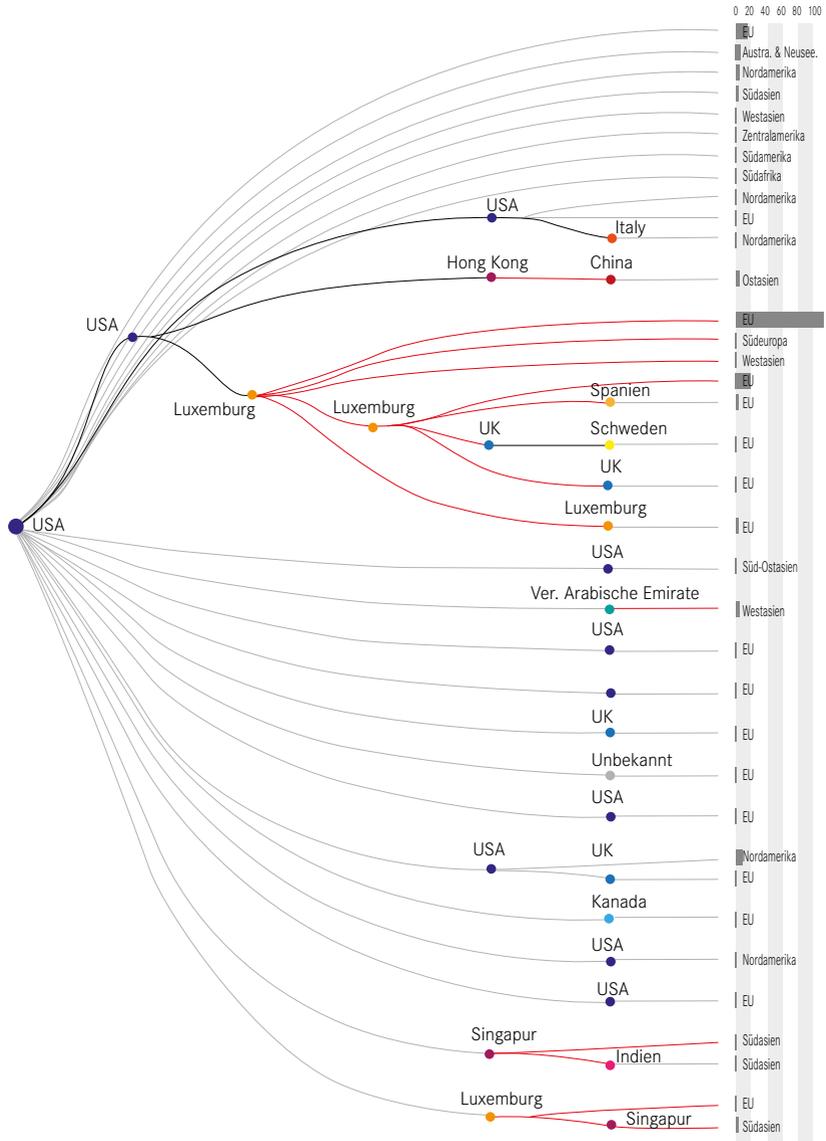


Abbildung 2 / Quelle:



DIE THEORIE HINTER AMAZONS GLOBALER STEUERSTRATEGIE

Grundlegend für das derzeitige internationale System der Unternehmensbesteuerung ist die Unterscheidung zwischen aktiven und passiven Einkünften. Aktive Einkünfte werden im Allgemeinen dort besteuert, wo die Geschäftstätigkeit stattfindet, d. h. an der „Quelle“. Passive Einkünfte (bzw. Kapitaleinkünfte) werden dagegen dem Gebiet zugeordnet, in dem die jeweiligen Kapitalgeber ansässig sind. Die meisten Länder sind – aus einer Vielzahl von Gründen – nach und nach davon abgerückt, passive Einkünfte zu besteuern (auch bekannt als Besteuerung Gebietsansässiger; zur Diskussion vgl. Matheson et al., 2013.). Unter den OECD-Ländern halten inzwischen nur noch die USA und die Niederlande am Prinzip der Besteuerung Gebietsansässiger fest – wobei selbst dieser Umstand in Zweifel gezogen wird (Avi-Yonah, 2019). Dies führt dazu, dass Auslandsinvestitionen US-amerikanischer Kapitalgeber zweimal besteuert werden: zunächst an der Quelle und später bei der Rückführung in die Vereinigten Staaten.

Um dieses Problem zu lösen, setzten die USA im Rahmen ihres Systems zur Vergabe von Steuergutschriften auf die Doktrin der Kapitalexporthneutralität (Graetz 2016). Demnach sollte eine internationale Steuerregelung für mehr Neutralität sorgen, was Investitionsentscheidungen von Gebietsansässigen im In- oder Ausland anging. Zu Beginn der 1960er Jahre führten die USA das Konzept des beherrschten ausländischen Unternehmens (controlled foreign company, CFC) ein, durch das bestimmte ausländische Tochtergesellschaften für Steuerzwecke als Teil der US-Muttergesellschaft eingestuft wurden. Die Hoffnung war, dass dies die Gründung zwischengeschalteter Tochtergesellschaften in Gebieten, die aufgrund ihrer niedrigen Besteuerung als Offshore-Finanzzentren (OFC) fungierten, weniger attraktiv machen würde. Das US-Steuerrecht unterscheidet ferner zwischen Durchlaufgesellschaften (auch: Conduits oder Zwischengesellschaften) und Kapitalgesellschaften. „Einkünfte, die von bestimmten inländischen Betriebseinheiten erzielt werden – d. h. steuerrechtlichen ‚Kapitalgesellschaften‘ –, unterliegen der Besteuerung und zwar ein erstes Mal der Körperschaftsbesteuerung und ein weiteres Mal bei der Ausschüttung der Einkünfte an die Eigentümer der Betriebseinheit. Im Gegensatz dazu sind durch andere Betriebseinheiten erzielte Einkünfte – d. h. durch steuerrechtliche ‚Durchlaufgesellschaften‘ – nicht gegenüber der

Betriebseinheit sondern direkt bei ihren Eigentümern zu versteuern“ (Speck, 2015). 1996 verabschiedete der US-Kongress für beherrschte ausländische Unternehmen (CFC) die sogenannten „Tick-the-box“-Vorschriften. Danach musste eine US-amerikanische Muttergesellschaft eine Wahl über die steuerliche Behandlung des CFC treffen. Diese als „Wahlmöglichkeit“ bekannte Regelung lässt Unternehmen die Auswahl zwischen der Behandlung als Durchlauf- oder Kapitalgesellschaft – unabhängig von der tatsächlichen Funktion der Unternehmens. So ist es möglich, dass ein CFC in seinem Sitzland als eigenständige Kapitalgesellschaft eingestuft wird, in den USA steuerrechtlich aber als reine Durchlaufgesellschaft gilt. Sollte das CFC nun Verluste verzeichnen, so fallen diese Verluste der Muttergesellschaft zu, die hierfür Steuerstundungen geltend machen kann. Es überrascht nicht, dass Steuerberater einen, – um es mit den Worten eines Steuerwissenschaftlers zu sagen – „instrumentellen Ansatz“ (Speck, 2015) verfolgen, wenn es um die Unterscheidung zwischen einer Kapital- und einer Durchleitungsgesellschaft geht; diese Vorgehensweise wählen sie auch bei CFC um den jeweils vorteilhaftesten Steuerstatus zu erlangen und nichtsteuerliche Nachteile gleichzeitig zu begrenzen. Infolge dieser Verfahrensweise leisten viele US-amerikanische CFC keine eigenständigen Steuerzahlungen sondern überführen ihre Nettogewinne bzw. – wie wir im Falle Amazons sehen werden – scheinbaren Verluste auf die Muttergesellschaft.

Im Falle Amazons werden (wie es auch bei anderen Unternehmen zutrifft, die diese Strategie verfolgen) eine Reihe ausländischer Tochtergesellschaften steuerrechtlich wie inländische Unternehmen behandelt. Was seine ausländischen Firmen angeht, so macht Amazon keine Angaben dazu, welche von ihnen in den USA als steuerrechtlich gebietsansässig behandelt werden oder welche operative Gewinne oder Verluste erzielen. Aufgrund der Höhe der Verluste, die in seinem internationalen Geschäft verbucht werden und dem Zusammenhang, der (zumindest bis zum Geschäftsjahr 2016/17) zwischen den operativen Verlusten der ausländischen Amazon-Töchter im internationalen Geschäftsbereich und dem frühen Wachstum der ausländischen Verlustvorträge auszumachen ist, können wir mit einiger Plausibilität auf die Behandlung der luxemburgischen CFC innerhalb des Firmenclusters schließen, in dem die

Verluste erzielt wurden. Wie die Untersuchung der EU-Kommission ergab, wird der Großteil der Europageschäfte – deren Firmensitze sich durchgehend in Luxemburg befinden – tatsächlich von einer Personengesellschaft gehalten. Daraus kann geschlossen werden, dass die luxemburgische „Personengesellschaft“ in den USA steuerrechtlich als Durchleitungsgesellschaft angemeldet wurde. Die von ihr erzielten Gewinne unterlägen somit der US-Besteuerung. Zwar hat Amazon auf die Kommissionsuntersuchung mit einer Restrukturierung der betroffenen Gesellschaften reagiert (vgl. nachfolgende Diskussion), doch das ungebrochene Auflaufen ausländischer Verluste bei nicht zurückgeführten Gewinnen und den Steuerstundungen, die so in den USA verbucht werden konnten, deutet stark darauf hin, dass beim Management des internationalen Geschäfts weiter von den Regelungen für CFC Gebrauch gemacht wird. Dieser Umstand wiegt besonders schwer, da die zahlreichen verlustträchtigen ausländischen Unternehmen offenbar dazu genutzt werden, umfangreiche Steuergutschriften und -stundungen geltend zu machen.

Infolge der jüngsten Steuerreform wurde das dargestellte System in dreierlei Hinsicht verändert. Erstens haben die Steuerreformen unter Trump (der sog. „Tax Cuts and Jobs Act“) bewirkt, dass die Gewinne aller US-amerikanischen CFC, die weniger als 10 Prozent des Nettowerts der ausländischen Sachanlagen (d. h. Anlagen, Maschinen, Infrastruktur usw.) eines Unternehmens ausmachen, keiner US-Besteuerung unterliegen. Wir vermuten, dass diese Änderungen mitursächlich dafür sein könnten, dass die jüngsten Jahresabschlüsse Amazons Luxemburg nicht mehr unter „bedeutende Tochtergesellschaften“ aufführen. Zweitens ist es beherrschten ausländischen Unternehmen (CFC) nach dem neuen Steuergesetz erlaubt, 50 Prozent der erzielten Gewinne abzuziehen, sofern diese mehr als 10 Prozent am als solchen definierten Nettoinventarwert ausmachen; bei einem Körperschaftssteuersatz von 21 Prozent unterliegen die betroffenen (als globale immaterielle Niedrigsteuereinkünfte bezeichneten) Einkünfte somit einer effektiven Besteuerung von 10,5 Prozent. Da Unternehmen für 80 Prozent der im Ausland auf globale immaterielle Niedrigsteuereinkünfte entrichteten Steuerzahlungen Gutschriften geltend machen können, beläuft sich die von US-Unternehmen auf ihre ausländischen Gewinne zu entrichtende Reststeuer auf 13,125 Prozent (10,5 geteilt durch 0,8) oder weniger.

(Sammartino und Toder, 2019, S. 3). Der 2017 verabschiedete Tax Cuts and Jobs Act sah nicht nur eine Senkung des Regelsteuersatzes von 35 % auf 21 % vor, sondern daneben auch eine Besitzstandsklausel für jene Unternehmen, die ihre Steuerschuld aus früheren Jahren erfolgreich aufgeschoben hatten, wie es auch bei Amazon der Fall war. Die Wissenschaftler:innen des Institute on Taxation and Economic Policy (ITEP) ordnen dies folgendermaßen ein: „Anstatt die gestundete Steuerschuld zum bis dahin geltenden Satz von 35 Prozent zu begleichen, erhält Amazon für das Hinausschieben der Versteuerung dieser Einkünfte nun eine zusätzliche Belohnung, nämlich einen 40-prozentigen Nachlass von 35 auf 21 Prozent. Dies ist der Hintergrund für Amazons Gewinn in Höhe von 789 Mio. USD.“⁹

9 <https://itep.org/amazon-inc-paid-zero-in-federal-taxes-in-2017-gets-789-million-windfall-from-new-tax-law>

IV

PROFITE, VERLUSTE, STEU- ERGUTSCHRIFTEN

Unsere Ausgangsanalyse der Steuerangelegenheiten von Amazon setzt an den Daten aus der jüngsten 10-K-Eingabe (Abb. 3) an, aus der sich eine Reihe bedeutender Entwicklungen ablesen lassen (Abb. 4 und 5).

NETTOUMSATZ IN DEN USA UND INTERNATIONAL, ERGEBNIS VOR STEUERN UND VERLUSTVORTRÄGE, 2010-2020

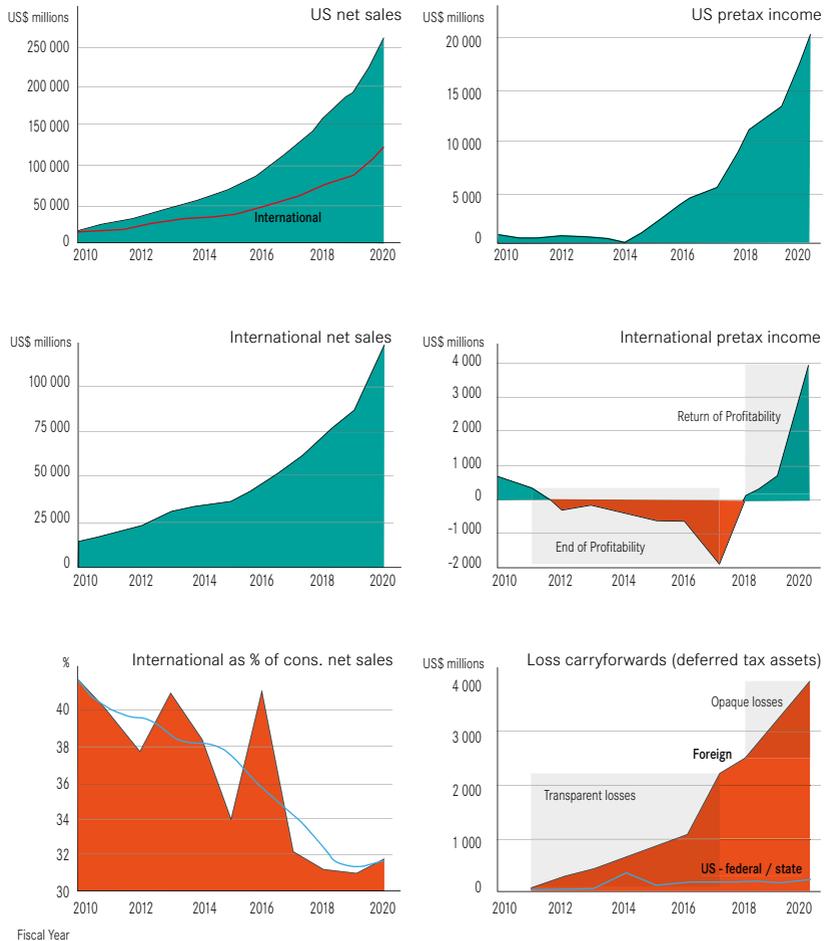


Abbildung 3 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

In diesem Zeitraum, d. h. zwischen 2010 und 2020, sank der Anteil von Amazons (nach Regionen, nicht nach Geschäftsbereichen aufgeschlüsselt) Auslandsumsatzes am Nettoumsatz des Gesamtkonzerns von einem Höchststand von 42 Prozent auf einen Tiefststand in Höhe von etwa 31 Prozent im Jahr 2019. Wie bereits erwähnt, dürfte der unter Inland (USA) verbuchte Umsatz auch Verkäufe der AWS-Sparte umfassen. Fest steht, dass das Vorsteuerergebnis im Zeitraum von 2010 bis 2020 schnell und kontinuierlich anstieg, die internationale Sparte ab dem Geschäftsjahr 2011 jedoch eine deutlich abweichende Entwicklung nahm. Von diesem Jahr an trat das Vorsteuerergebnis des Auslandsgeschäfts in eine Verlustphase ein, die über den längsten Teil des betrachteten Zeitraums, nämlich bis zum Geschäftsjahr 2018, anhalten sollte.

In diesem frühen Zeitraum (Geschäftsjahre 2011-2017) verwandelte sich der Großteil der ausländischen Verluste in latente Steueransprüche, worauf auch der stark korrelierende Verlauf der beiden Größen deutet (siehe Abb. 4). Diesen Zeitraum bezeichnen wir als die „Periode der transparenten Verluste“. Diesbezüglich sei eingestanden, dass theoretisch jede beliebige Tochtergesellschaft ihre qualifizierten Verluste auf diese Weise in Überträge umwandeln könnte und dass nicht zwingend ein Zusammenhang zwischen dem Vorliegen von Verlusten in Form latenter Steueransprüche und dem Gesamtwert aller Gewinne und Verluste bestehen muss, die von den internationalen Tochtergesellschaften verbucht wurden. In dem betreffenden Zeitraum ist dies jedoch offenbar der Fall. Verluste können ebenso gut in Konzernabschlüssen versteckt werden und genau dies fand seit dem Geschäftsjahr 2018 offenbar statt, als die Menge der in latente Steuern umgewandelten Auslandsverluste stark anstieg – ein Umstand, der aus der alleinigen Betrachtung des Vorsteuergewinns nicht hervorgeht –, obwohl das Auslandsgeschäft insgesamt wieder Gewinne abwarf. Genau aus diesem Grund ist es so entscheidend, die Bilanzen auf der Ebene der Tochtergesellschaften unter die Lupe zu nehmen, will man verstehen, woher diese Verluste herrühren und weshalb sie mit einer derartigen Regelmäßigkeit jahrelang auftraten. Diesen Zeitraum bezeichnen wir als die „Periode der verborgenen Verluste“.

Dabei hilft die Abgrenzung der Geschäftsjahre 2011-2017 (Periode der transparenten Verluste) von den Jahren ab 2018 (Periode der verborgenen Verluste) dabei, sowohl Veränderungen in der Berichterstattung des Konzerns als auch die

Reaktion auf externe Ereignisse (wie z. B. das EVC-Verfahren) nachzuvollziehen. Amazons 10-K-Eingaben legen nahe, dass die im Ausland akkumulierten Nettobetriebsverluste umfassender zur Optimierung der Gewinnsteuerpflichten genutzt wurden (dabei sind Steuerstundungen nur eine Form von Verlustvorträgen) als dies aus den Bilanzdaten der Tochtergesellschaften hervorgeht. Die Art und Weise, mit der Stundungen angehäuft wurde, war in der Periode der transparenten Verluste deutlicher aus den Berichten der Tochtergesellschaften zu entnehmen.

DIE „TRANSPARENTE PERIODE“ AUF VERLUSTVORTRÄGE AUSGERICHTETE BILANZIERUNG, 2010–2017

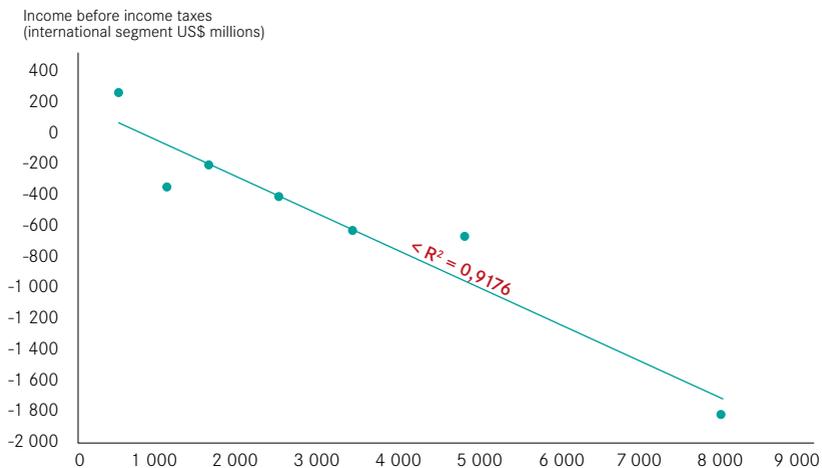


Abbildung 4 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

Dabei weicht die Höhe der Steuerrückstellung (Tabelle 2: Nettorückstellung) allerdings von der Höhe der gezahlten Steuer (Tabelle 3 bzw. Tabelle 2, letzte Kolonne) ab. So belaufen sich die im Zeitraum 2010-2020 tatsächlich gezahlten Steuern nach unseren Berechnungen auf etwa 54 % der Summe, die Amazon für Steuerzahlungen zurückgestellt hatte. Mit anderen Worten: Die Steuerzahlungen, die von Amazon eingefordert wurden, betragen im Laufe der vergangenen zehn Jahre nur etwa die Hälfte dessen, was der Konzern an Forderungen erwartet hatte.

DIE NETTORÜCKSTELLUNGEN FÜR ERTRAGSSTEUERN SETZEN SICH WIE FOLGT ZUSAMMEN (IN MIO.)

	US-Bund und Staaten, laufend	US-Bund, laufend	US-Staat, laufend	USA, laufend	International, laufend	Laufend, gesamt	US-Bund und US-Staaten, latente Forderungen	US-Bund, latente Forderungen	US-Staaten, latente Forderungen	USA, latente Forderungen	International, latente Forderungen	Latente Forderungen gesamt	Nettorückstellung
2020		1.835	626	2.461	956	3.417		-151	-190	-341	-213	-554	2.863
2019		162	276	438	1.140	1.578		914	8	922	-126	796	2.374
2018		-129	322	193	563	756		565	5	570	-129	441	1.197
2017		-137	211	74	724	798		-202	-26	-228	199	-29	769
2016		1.136	208	1.344	327	1671		116	-31	85	-331	-246	1.425
2015		215	237	452	417	869		473	-171	302	-221	81	950
2014		214	65	279	204	483		-125	-11	-136	-180	-316	167
2013	144			144	173	317	-133			-133	-23	-156	161
2012	562			562	131	693	-156			-156	-109	-265	428
2011	103			103	52	155	157			157	-21	136	291
2010	311			311	37	348	1			1	3	4	352
Total													10.977

Tab 2 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

GELEISTETE STEUERZAHLUNGEN, NETTO-ERSTATTUNGEN (IN MIO.)

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
75	33	112	169	177	273	412	957	1.184	881	1.713	5.986

Tab 3 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

Die Angabe über kassenmäßige Steuerbelastungen umfasst wahrscheinlich die von der EU-Kommission verhängte Geldbuße in Höhe von 250 Mio. EUR (ca. 300 Mio. USD); aufgrund der Anfechtung der Buße ist die Summe allerdings noch auf einem Treuhandkonto hinterlegt bis sie letztendlich zahlungswirksam werden könnte. In diesem Zusammenhang sind auch die bedeutenden „Vergleiche mit Steuerbehörden“ zu erwähnen, denen Amazon in den letzten Jahren zugestimmt hat, darunter 2018 ein Vergleich mit dem französischen Staat über eine nicht offengelegte Summe, nachdem letzter 200 Mio. EUR geltend gemacht hatte.¹⁰ Hinzu kam eine Zahlung von 100 Mio. EUR, die Amazon 2017 leistete, um einen Steuerstreit mit dem italienischen Staat beizulegen.¹¹ Offiziell beliefen sich Zahlungen aus Steuervergleichen bis 2020 auf 1,45 Mrd. USD, was etwa 25 Prozent der über den ganzen Zeitraum 2010-2020 entrichteten Ertragssteuern entspricht.

Mit anderen Worten: Ohne die Anfechtungen der Steuerbehörden hätte die Kluft zwischen den Rückstellungen für Ertragssteuern und den tatsächlich geleisteten Zahlungen wahrscheinlich näher bei den 40 % gelegen, die in diesem Zeitraum durchschnittlich für Steuerrückstellungen ausgewiesen wurden.

10 <https://www.ft.com/content/8237140e-0a67-11e8-8eb7-42f857ea9f09>

11 <https://www.reuters.com/article/us-amazon-italy-tax-idUSKBN1E91KM>

LATENTE FORDERUNGEN BEI ERTRAGSSTEUERN (IN MIO.)

	Verlustvorträge USA – Bund/Bundesstaaten	Verlustvorträge – Ausland	Verbindlichkeiten, Rückstellungen und sonst. Ausgaben	Aktienbasierte Vergütung	Erlösabgrenzungen	Gehaltene Anlagevermögen	Abschreibungen	Operative Leasing-Verbindlichkeiten	Sonstige Posten	Steuergutschriften	Latente Brutto-Forderungen, gesamt	Wertberechtigungen für Verluste	Latente Steueransprüche, netto	Latente Steueransprüche (netto, Verbindlichkeiten), Netto-Wertberechtigungen
2020	245	3.876	2.457	2.033			1.886	10.183	559	207	21.446	-5.803	15.643	-866
2019	188	3.232	1.373	1.585			2.385	6.648	728	772	16.911	-5.754	11.157	-1.321
2018	222	2.551	1.064	1.293	321		69	2.386	94	734	8.734	-4.950	3.784	-544
2017	211	2.149	901	1.026	349		35	279	167	381	5.498	-2.538	2.960	-157
2016	198	1.062	968	1.073	330	66	179		171	39	4.086	-1.012	3.074	454
2015	107	856	854	727	189	148	222		268	41	3.412	-1.069	2.343	62
2014	357	669	780	534	156	154	117		125	116	3.008	-901	2.107	271
2013	53	427	590	396	249	164			177	107	2.163	-698	1.465	227
2012	47	289	482	281	129	129			133	12	1.502	-415	1.087	86
2011	43	113	412	178	41	64			98	7	956	-227	729	-95

Tab 4 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

**OPERATIVE NETTO-VERLUSTVORTRÄGE ZU ERTRAGSSTEUERLICHEN ZWECKEN
VS. BARMITTEL, BARMITTELÄQUIVALENTE UND BÖRSENGÄNGIGE WERTPAPIERE
IM BESITZ AUSLÄNDISCHER TOCHTERGESELLSCHAFTEN (IN MIO.)**

	Ausland	Bund	Bundesstaat	Barmittel, Barmitteläquivalente und börsengängige Wertpapiere im Besitz ausländischer T ochtergesellschaften
2020	13.400			17.200
2019	8.600			13.400
2018	7.800	627	919	12.000
2017	8.000	226	858	9.600
2016	4.800	76	1.000	8.600
2015	3.400	1.100	2.000	5.800
2014	2.500	1.900	1.100	4.600
2013	1.600	275	880	4.600
2012	1.100	89	606	4.300
2011	474	384	585	3.600
2010				1.600

Tab 5 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

Wie Tabelle 5 zeigt, belief sich die Gesamtsumme der bis 2020 geltend gemachten betrieblichen Nettoverlustvorträge auf 13,4 Mrd. USD. Darüber hinaus geht aus Tabelle 5 hervor, dass sich die nicht repatriierten und in Form von Barmitteln, Bargeldäquivalenten und marktfähigen Wertpapieren gehaltenen Gewinne bis 2020 auf 17,2 Mrd. USD summierten. Beide Summen übersteigen die geleisteten kassenmäßigen Zahlungen (Tabelle 6) deutlich. Mehr noch, die genannten Beträge fallen sogar höher aus als die Gesamtsumme an Steuerzahlungen, die der Konzern nicht alleine im fraglichen

Zeitraum, sondern im Laufe seiner gesamten Konzerngeschichte leisten musste (11,71 Mrd. USD). Die Daten deuten darauf hin, dass die Akkumulation sowohl von Auslandsgewinnen als auch von Betriebsverlusten keinesfalls auf zufällige, spezifische Ereignisse zurückzuführen ist, sondern auf eine beständige, geradlinige und überaus vorhersehbare Weise auftreten. Beide Größen korrelieren untereinander (Abb. 5) aber insbesondere auch mit dem Wachstum des Nettoumsatzes des Gesamtkonzerns.

Aus den öffentlich einsehbaren Amazon-Berichten lässt sich weder erklären, weshalb diese Verluste seit dem Geschäftsjahr 2011 auftraten, noch aus welchem Grund sich die internationale Sparte so dramatisch vom inländischen Einzelhandelsgeschäft unterscheidet oder wie es sein kann, dass das Auslandsgeschäft derart konstant sowohl Verluste als auch ungesteuerte Gewinne hervorbringt (siehe Anhang A). Wir müssen daher die Bilanzen der ausländischen Amazon-Töchter heranziehen, wollen wir tiefere Erkenntnisse zu diesem Phänomen gewinnen.

GELEISTETE STEUERZAHLUNGEN, NETTO-ERSTATTUNGEN (IN MIO.)

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
75	33	112	169	177	273	412	957	1.184	881	1.713	5.986

**Gleiche Tab wie
Tab 4**

Tab 6 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

ENGER ZUSAMMENHANG ZWISCHEN VERLUSTVORTRÄGEN UND NICHT ZURÜCKGEFÜHRTEN GEWINNEN 2010 – 2020



Abbildung 5 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

V

**DIE INTERNATIONALE
DYNAMIK DER
STEUERANGELEGENHEITEN
VON AMAZON:
EINBLICKE AUS DEN
ORBIS-DATEN**

Die gegenläufige Entwicklung des inländischen bzw. des internationalen Einzelhandelsgeschäfts Amazons, dank der die operativen Netto-Verlustvorträge so stark anwuchsen (Tabelle 5 oben), führt zu der Frage, wie derartige Verluste zustande kamen. Zwar lässt der vorhersehbare Charakter der Verluste einen gewissen Grad an Steuerung und Künstlichkeit vermuten, doch um zu einer belastbaren Einschätzung zu gelangen braucht es eine direktere und systematischere Überprüfung der Auslandsbilanzen und ihrer Entwicklung im Zeitverlauf.

Die Orbis-Datenbank erlaubt uns einen Abgleich mit den von Amazon vorgelegten 10-K-Berichten und kann uns so mehr Klarheit über die hier dargelegten Tendenzen geben. In seinen 10-K-Berichten unterscheidet Amazon zwischen zwei verschiedenen Umsatzkategorien. Die Kategorie „Auslandsumsatz, vermischt“ wird in der nachstehenden Abbildung 5 als durchgezogene schwarze Linie dargestellt, wohingegen die Kategorie „Nettoumsatz aus internationalen Märkten“ in der gleichen Abbildung als rote Linie dargestellt wird. In Letzterer finden sich Schlüsselmärkte des Konzerns, darunter etwa Deutschland, Großbritannien, Japan, Kanada und Mexiko. bzw. der über „international ausgerichtete Online-Shops erzielte Nettoumsatz“. Die Daten für Kanada und Mexiko werden ansonsten unter „Nordamerikanische Märkte“ geführt und sind nur mit Mühe auszumachen. Dies erschwert den Vergleich zwischen den Größen Auslandsumsatz und Nettoumsatz.

Tabelle 7 enthält eine Länderaufschlüsselung zu den Berechnungen, wie sie unter „Auslandsumsatz, vermischt“ und „Nettoumsatz aus internationalen Märkten“ aufgeführt werden.

ZUORDNUNG DES NETTOUMSATZES NACH LÄNDERN
MIT SIGNIFIKANTEM ANTEIL AM NETTO-KONZERNUMSATZ (IN MIO.)

	Vereinigte Staaten	Deutschland	Vereinigtes Königreich	Japan	Übrige Welt	Gesamtkonzern
2020	263.520	29.565	26.483	20.461	46.035	386.064
2019	193.636	22.232	17.527	16.002	31.125	280.522
2018	160.146	19.881	14.524	13.829	24.507	232.887
2017	120.486	16.951	11.372	11.907	17.150	177.866
2016	90.349	14.148	9.547	10.797	11.146	135.987
2015	70.537	11.816	9.033	8.264	7.356	107.006
2014	54.717	11.919	8.341	7.912	6.099	88.988
2013	43.959	10.535	7.291	7.639	5.028	74.452
2012	34.813	8.732	6.478	7.800		61.093
2011	26.705	7.230	5.348	6.576		48.077
2010	18.707	5.296	3.929	5.025		34.204

Tabelle 7 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

KONSOLIDIERUNG DER BERICHTE VON AMAZON-TÖCHTERN AUSSERHALB DER USA

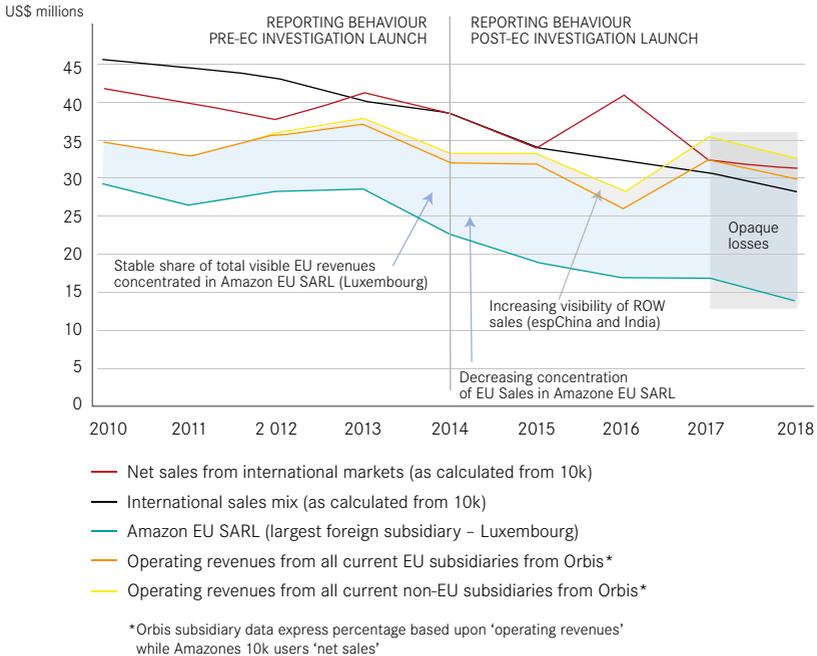


Abbildung. 6 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon für mehrere Jahre & Orbis

Die Ausdifferenzierung des „internationalen“ Nettoumsatzes, wie sie in Amazons 10-K-Bericht getroffen wird, ist schwierig aufzubrechen. In einigen Zeiträumen entspricht der internationale Umsatz (wie er in der geografischen Aufschlüsselung des Umsatzes aufgelistet wird) dem in der „internationalen“ Einzelhandelssparte erzielten Umsatz, doch es gibt auch Zeiträume, in denen dies nicht der Fall ist. Im Zeitraum von 2010-2012 beispielsweise wurde der Wert des „vermischten Auslandsumsatzes“ über dem „Nettoumsatz“ aus internationalen Märkten aufgeführt und der Wert kann eigenständig berechnet werden (Abbildung 6). Dies ist wenig überraschend, da Amazon zu diesem Zeitpunkt keine Zahlen für die übrige Welt auswies. Im Laufe der Zeit und vor

dem Hintergrund des AWS-Wachstums hat die zunehmende Verrechnung der AWS-Einkünfte in den USA die widersprüchliche Bezifferung des Anteils der internationalen Einkünfte befeuert.

Da die beiden Sparten in den Daten der ausländischen Tochtergesellschaften vermischt werden, ist es am sinnvollsten, die Orbis-Schätzungen mit den abgeleiteten Gesamtumsätzen aus den internationalen Märkten abzugleichen (d. h. die schwarze Linie in Abbildung 6). Wie aus den Orbis-Daten hervorgeht, macht das EU-Einzelhandelsgeschäft seit langem den Großteil der Auslandseinkünfte von Amazon aus. Darüber hinaus spiegeln die Orbis-Daten den allgemeinen Rückgang der Konzerneinkünfte aus dem Ausland wider. So sank beispielsweise der Anteil der Betriebseinkünfte, die von den derzeit aktiven und in der EU ansässigen Tochtergesellschaften erzielt werden, von rund 35 Prozent der Konzerneinkünfte im Jahr 2010 auf etwa 30 Prozent im Jahr 2018 (schwarze gestrichelte Linien). Mit Amazon EU SARL (bzw. LuxOpCo wie sie in der Untersuchung der EU-Kommission bezeichnet wird) wies insbesondere die größte EU-ansässige Tochtergesellschaft seit dem Geschäftsjahr 2015 einen proportionalen Rückgang ihrer Betriebseinkünfte aus. In gewissem Umfang dürften sich diese Entwicklungen auf eine breiter verteilte Herkunft der in Europa erzielten Einkünfte zurückführen lassen; die zunehmende Bedeutung von Märkten außerhalb der EU dürfte eine andere Ursache sein, haben diese Gebiete doch nach und nach die Lücke gefüllt, die sich durch den rückläufigen Anteil der in Europa ausgewiesenen Einkünfte geöffnet hatte.

Andererseits übersteigen die aus Orbis zu entnehmenden Zahlen allmählich die Angaben aus den Konzernbilanzen, wobei Letztere, wie wir wissen, durch eine gewisse Unvollständigkeit gekennzeichnet sind und so beispielsweise nicht identifizierbare Tochterunternehmen aufführen (wie z. B. japanische Amazon-Töchter). Obgleich die Diskrepanzen durchaus auf konzerninterne Übertragungen zurückgehen könnten (in die wir jedoch keinen Einblick haben), haben sich die Daten bislang als recht repräsentativ bei der Erklärung historischer Trends erwiesen, wobei dies insbesondere für die letzten beiden abgeglichenen Geschäftsjahre gilt.

VI

**AMAZON
INTERNATIONAL:
AUFSCHLÜSSELUNG
DER OPERATIVEN
GEWINNE UND VERLUSTE**

Eine weitere Aufschlüsselung der Bilanzen ermöglicht uns ein besseres Verständnis der offiziellen Konzernberichte. Das internationale Amazon-Geschäft weist mit zuverlässiger Beständigkeit Betriebsverluste aus und bis vor kurzem überstiegen diese Verluste die in der Summe erzielten Betriebseinkünfte. Die Orbis-Datenbank erlaubt uns zusätzliche Rückschlüsse über die Herkunft und Zeiträume dieser Ergebnisse. Abbildung 6 schlüsselt die betrieblichen Gewinne und Verluste nach Kategorien auf und stützt sich hierbei auf Daten der Tochtergesellschaften wie sie der Orbis-Datenbank zu entnehmen sind.

OPERATIVE GEWINNE/VERLUSTE FÜR TOCHTERGESELLSCHAFTEN AUSSERHALB DER USA, 2010-2018

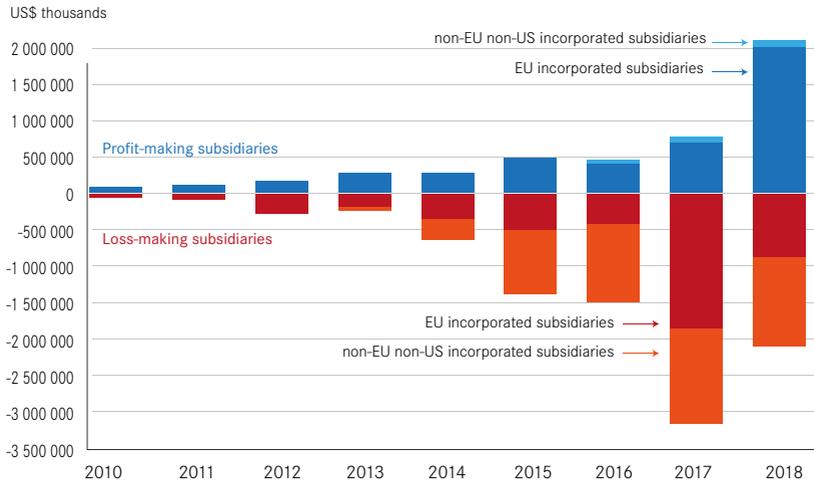


Abbildung 7 / Quelle: Orbis-Datenbank

Aus diesen Daten geht – in Übereinstimmung mit früheren Erklärungen in den Geschäftsberichten des Konzerns – hervor, dass die Erzielung von Betriebsgewinnen nahezu ausschließlich den europäischen Tochtergesellschaften vorbehalten ist. In Übereinstimmung mit den 10-K-Berichten steht ferner der erkennbare „Überhang“ an Betriebsverlusten, die sich, in der Summe, mit der wiederholten und dauerhaften Generierung von Netto-Betriebsverlusten im internationalen Geschäft deckt. Zuletzt sind Betriebsverluste am häufigsten in ausländischen Tochtergesellschaften

außerhalb Europas zu finden, ein Umstand, der mit frühen Darstellungen in den 10-K-Berichten übereinstimmt. Obgleich die Verluste aus der übrigen Welt wertmäßig stark ins Gewicht fallen und in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und Häufigkeit deutlich überwiegen, machen die Daten doch deutlich, dass auch auf europäische Tochtergesellschaften erhebliche Verluste entfallen (und hierbei, gemessen am Wert der Verluste, größtenteils auf die Amazon-Töchter in Luxemburg). 2017 wies Amazon in Europa ungewöhnlich hohe Verluste aus. Diese gingen hauptsächlich auf das Konto zweier – zu den größten Konzerntöchtern zählenden – Luxemburger Firmen zurück. Die Aufzeichnungen des darauffolgenden Jahres zeigen hingegen Verluste im EU-Geschäft auf, die teilweise auf Steuerabgeltungen zurückgehen, wie sie beispielsweise von einem italienischen Tochterunternehmen entrichtet werden mussten.

Die Orbis-Daten stimmen somit weitgehend mit der bereits skizzierten Vorgehensweise in der „Periode der transparenten Verluste“ überein. Dies gilt insbesondere für den Umstand, dass der Großteil der Nettobetriebsverluste aus der internationalen Sparte offenbar in Verlustvorträge umgewandelt wurde, die zur Stundung von Ertragssteuern genutzt wurden. Eine ähnliche Beobachtung ergibt sich beim Blick auf die Summe der Betriebsverluste der ausländischen Tochtergesellschaften, die eng mit der Höhe der durch Verlustvorträge erzielten latenten Steueransprüche korrelieren und wertmäßig mit Letzteren vergleichbar sind (Abbildung 8 bzw. 9). Dies zeigt deutlich, dass die Daten der Tochtergesellschaften hinreichend repräsentativ sind, um Aufschlüsse über den Konzernabschluss zu geben und bietet ferner Erklärungsansätze für das Nebeneinander von Verlusten und konstanten Gewinnen.

Zuletzt unterscheidet Abbildung 6 zwischen verlustträchtigen Tochtergesellschaften auf der einen und profitablen Tochtergesellschaften auf der anderen Seite. Der Konzernabschluss weist für die internationale Sparte höhere Verluste als Betriebsgewinne aus. Die Tatsache, dass bereits jener Teil der sichtbaren Verluste, die wir auf der Ebene der Tochtergesellschaften erkennen können, ausreicht, um den Großteil der insgesamt in den 10-K-Berichten ausgewiesenen Nettobetriebsverluste und ihre anschließende Umwandlung in latente Steueransprüche zu erklären, bedeutet, dass ein Großteil der in Abbildung 7 zu sehenden Betriebsgewinne aus den EU-Tochtergesellschaften

womöglich schlicht und einfach nicht in zu versteuernde Einkünfte umgewandelt wurde, sondern als unverteuerter unpatrierter Gewinn in den „ausländischen Tochtergesellschaften“ verblieb.

VERLUSTE NICHT-US-AMERIKANISCHER TOCHTERGESELLSCHAFTEN UND AUSLÄNDISCHE VERLUSTVORTRÄGE

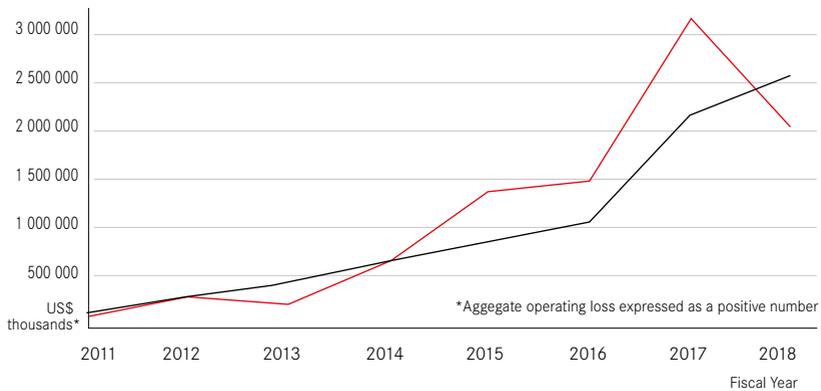


Abbildung 8 / Quelle:

LINEARER ZUSAMMENHANG ZWISCHEN BEIDEN ZAHLENREIHEN IM ZEITVERLAUF

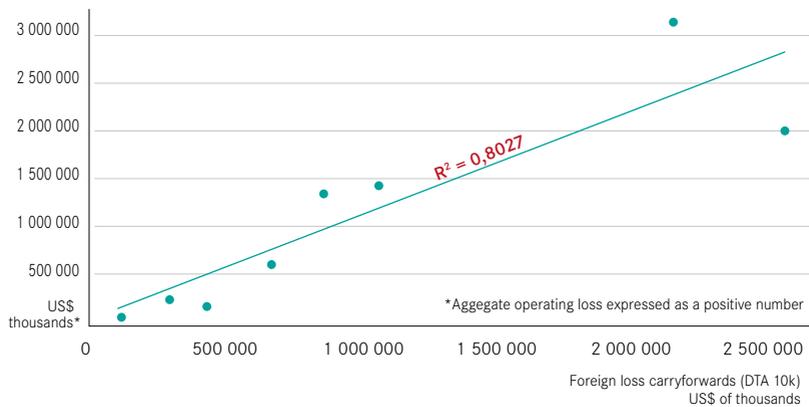


Abbildung 9 / Quelle: 10-K-Berichte von Amazon, mehrere Jahre

VIII

DAS UNGEWÖHNLICHE AGIEREN DER INDISCHEN TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Die Daten der Tochtergesellschaften geben uns auch Aufschluss darüber, wie deren Verluste mit einer solchen Regelmäßigkeit generiert werden konnten. Wie Abbildung 9 zeigt, verbuchen die meisten außerhalb der EU ansässigen Tochtergesellschaften, die in der Orbis-Datenbank registriert und einzusehen sind Betriebsverluste, d. h. ihre Betriebsausgaben betragen mehr als 100 Prozent ihrer Betriebseinnahmen. So weisen die Jahresberichte der australischen und neuseeländischen Tochtergesellschaften beispielsweise mittlere Betriebsausgaben in Höhe von 102,6 Prozent der Einkünfte aus. In Ostasien (d. h. China) dagegen entsprechen die mittleren Betriebsausgaben 100 Prozent der Einkünfte, allerdings ist das Spektrum der hier jeweils verbuchten Verluste auch weiter (mit Betriebsausgaben in Höhe von bis zu 150 Prozent der Einkünfte). Zu exzessiven Verlusten kommt es offenbar in Südasien (d. h. Indien), wo der Mittelwert zwar 101,95 Prozent beträgt, zahlreiche Berichte aber Betriebsausgaben in Höhe von weit über 200 Prozent der Einkünfte ausweisen und in extremen Fällen an einen Wert von 400 Prozent heranreichen.

Während sich die Tochtergesellschaften in der übrigen Welt aufgrund ihrer Ausgabenstruktur scheinbar zwangsläufig in der Verlustzone bewegen, kommt es auch in Europa zu Verlustsituationen. In Europa allerdings – und dies ist der Unterschied – ist das Auftreten von Betriebsverlusten (sowie von einigen Betriebsgewinnen) nicht der Normalfall, sondern, statistisch gesehen, ein außergewöhnliches Ereignis – ein „Ausreißer“ wie aus der Verteilung der weißen und schwarzen Punkte in Abbildung 10 hervorgeht. Diese „Ausreißer-Bilanzen“ konzentrieren sich – vielleicht überraschenderweise – an ganz bestimmten Orten. Sie finden sich vorwiegend in einer Reihe von Tochtergesellschaften, die lange Zeit im Mittelpunkt des Amazon-Geschäfts in Europa standen, ihren Sitz in Luxemburg haben und in Vergangenheit Gegenstand von Untersuchungen der EU-Kommission waren (vgl. Abbildung 10). Wie Abbildung 11 zeigt, treten alle Fälle außergewöhnlich hoher Betriebsverluste in Tochtergesellschaften auf, deren Betriebsumsatz unter 1 Mrd. USD liegt. Mit anderen Worten: Was diesen Tochtergesellschaften an Betriebseinnahmen fehlt, machen sie durch Betriebsausgaben wett und den Umfang der entsprechenden Fälle. Auf diese

Weise haben die aus dem Geschäft in der übrigen Welt stammenden Verluste in der Summe die europäischen Verluste überholt.

Eine weitere Erkenntnis aus den Daten der Tochtergesellschaften sind die permanenten Verluste der indischen Amazon-Töchter. Die Abschlüsse einiger indischer Tochtergesellschaften beispielsweise verharrten während ihrer gesamten einsehbaren Firmengeschichte in der Verlustzone. Auch einer der bedeutendsten Einzelfälle durchgängiger Verlusttätigkeit tritt in einer indischen Tochtergesellschaft auf. Die betreffende Tochtergesellschaft heißt *Amazon Seller Services Private Limited*. Der Grund für die anhaltenden Bilanzverluste dieser Firma liegt darin, dass sich ihre Betriebskosten – wie im Falle vieler vergleichbar großer Töchter – auf mehr als das Doppelte der erzielten Einkünfte belaufen. Die Firma bewegte sich im gesamten Zeitraum, für den Informationen vorliegen (2012-2018), in der Verlustzone, wobei in den Geschäftsjahren 2014-2017 durchgehend hohe Verluste verbucht wurden (die Betriebsausgaben beliefen sich in diesem 4-Jahres-Zeitraum auf etwa 250 Prozent des Umsatzes). Im Verlauf ihres Bestehens, soweit es anhand der Orbis-Daten einsehbar ist, lagen die Betriebsausgaben im Durchschnitt 220 Prozent über den Betriebseinnahmen, wodurch ein Betriebsverlust von insgesamt 3,46 Mrd. USD entstand. Bereits die Größenordnung der hier skizzierten Verluste stellt sämtliche Vergleichszahlungen in den Schatten, die laut Amazons K-10-Eingabe 2020 an Steuerbehörden geleistet wurden. Zum Geschäftsjahr 2018 hatte die betreffende Firma kumulierte Betriebsverluste verbucht, die 44 Prozent der in diesem Jahr insgesamt geltend gemachten ausländischen Verlustvorträge entsprachen.

OPERATIVE VERLUSTE AUSSERHALB NORDAMERIKAS

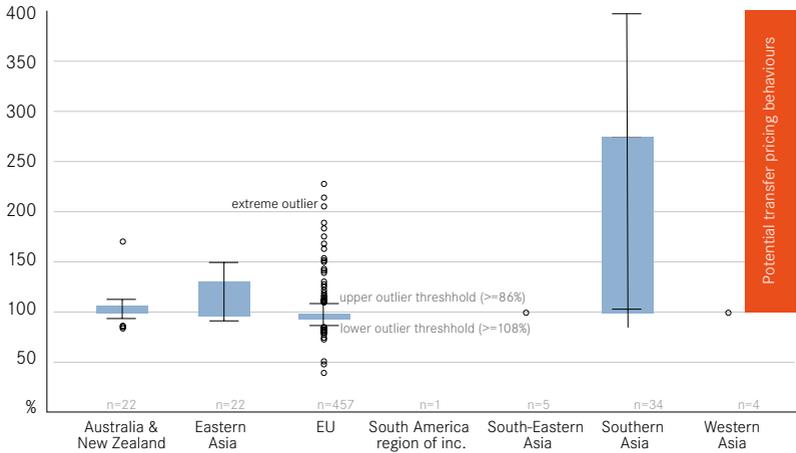


Abbildung 10 / Quelle: Orbis-Datenbank

VERLUSTTRÄCHTIGE TOCHTERGESTELLSCHAFTEN, INTERNATIONAL

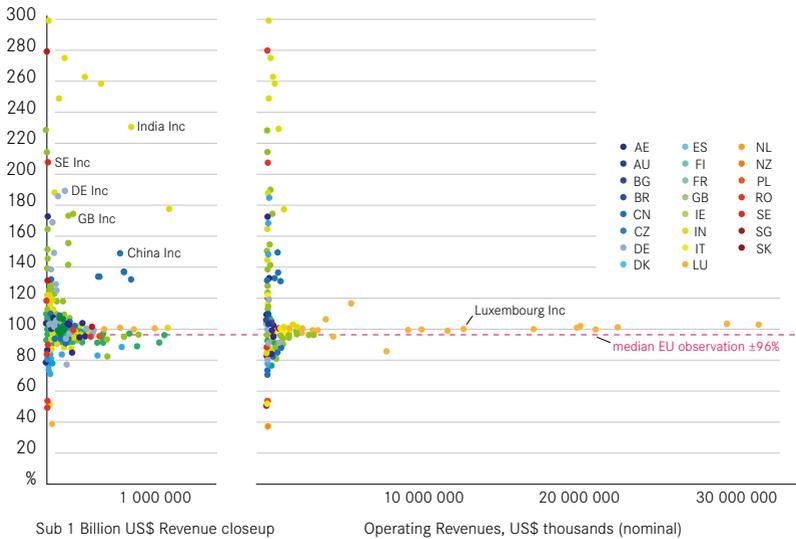


Abbildung 11 / Quelle: Orbis-Datenbank

VIII

**LUXEMBURG
UND AMAZONS
STEUERPLANUNG**

Alle vorliegenden Daten deuten darauf hin, dass luxemburgische Tochtergesellschaften zur Verlustakkumulation im Auslandsgeschäft benutzt wurden und dass diese Verluste in einer Weise berichtet wurden, die in den USA Steuergutschriften einbrachte. Rätselhaft bleibt hingegen, woher die Verluste der Luxemburger Amazon-Firmen stammen – Verluste, die, wie wir bereits gesehen haben, sowohl außerhalb als auch innerhalb der EU anfallen. Während die Verluste in Indien in einer anderen Konzernniederlassung entstehen (allerdings mit Zwischenschaltung einer luxemburgischen Durchleitungsgesellschaft), treten die Verluste in der EU in jener Niederlassung auf, zu der zwei grundlegende im Besitz von Amazon.com Sales incorporated (Delaware) befindliche Geschäftscluster gehören (Abbildung 12). Eines ist einer kleinen Niederlassung zuzurechnen, in der beträchtliche chinesische Defizite anfallen und die trotz ihrer Unscheinbarkeit als Einfallstor der wichtigsten europäischen Holdings und der Luxemburger Tochtergesellschaften fungiert.

EQUITY-MAPPING DER ÜBER LUXEMBURG KONTROLLIERTEN BETEILIGUNGEN

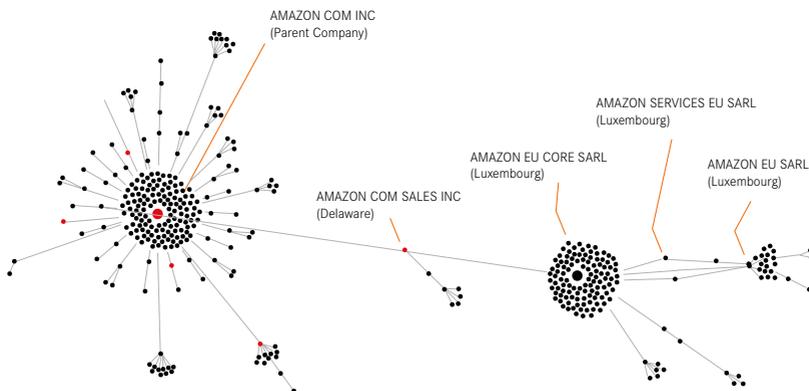


Abbildung 12 / Quelle: Orbis-Daten

Die in diesem Equity-Mapping dargestellte Luxemburger Niederlassung kontrolliert etwa 69 Prozent aller internationalen Tochtergesellschaften, die wir erfassen können (Abb. 12). Drei luxemburgische Firmen spielen eine

besonders zentrale Rolle und werden deshalb hervorgehoben: Amazon Europe Core Sarl (die Nachfolgerin der Briefkastenfirma „Lux SCS“, die Gegenstand der Kommissionsuntersuchung war), Amazon Services Europe Sarl sowie Amazon EU Sarl (in der Kommissionsuntersuchung als LuxOpCo bezeichnet). Hierbei handelt es sich um die umsatzstärksten identifizierbaren Firmen. In zwei der drei Firmen („Core“ und „EU“ SARL) treten die größten in Europa zu verzeichnenden Verlustereignisse auf. Unserer Einschätzung nach weisen alle drei zudem die nicht repatriierten Gewinne aus dem Amazon Global Store aus.

Die Bilanzen privater Tochtergesellschaften unterscheiden sich stark von denen einer hochregulierten und strengen Prüfungen unterliegenden öffentlichen Kapitalgesellschaft. Es stehen deutlich weniger Rechnungslegungskategorien zur Verfügung und ihr Aggregationsgrad ist weitaus höher. Dabei liegt eine – in den globalen Rechnungslegungsstandards von Orbis als „sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ bezeichnete – Bilanzkategorie jedoch bemerkenswert nah an den Beträgen, die in Amazons 10-K-Eingabe bezüglich der Akkumulation von Barmitteln, Barmitteläquivalenten und marktfähigen Wertpapieren (d. h. einer Form von Umlaufvermögen) ausgewiesen werden. Das Wachstum der offiziellen Werten korreliert in hohem Maße mit dem Wachstum der vergleichbaren, von den betreffenden Tochtergesellschaften ausgewiesenen Zahlen. In der Tat decken sich die Werte ebenso im letzten Jahr, für das ein Abgleich möglich war (das Geschäftsjahr 2018), wie auch in mehreren früheren Zeiträumen (Abbildung 13). Dies ist ein starkes Indiz dafür, dass Luxemburg weiterhin eine zentrale Doppelfunktion spielt: Zum einen bei der weltweiten Verwaltung der un versteuerten Konzerngewinne und zum Anderen bei der Generierung von Verlusten in unbekanntem Gebieten im Ausland zur Verwandlung in Steuergutschriften und Steuerstundungen im Rahmen des US-Steuersystems.

Wie wir im vorletzten Abschnitt weiter unten erörtern, konnte der Konzern dank dieses Geschäftsclusters und den Arbitragemöglichkeiten, die Luxemburg bot, Gewinne un versteuert anlegen – so etwa in Form von Umlaufvermögen, das gemäß der für beherrschte ausländische Unternehmen geltenden Regulierung in den USA eigentlich zu versteuern wäre. Die Versteuerung unterbleibt jedoch, da die Summen formell nicht „repatriiert“ werden, d. h. in der Gewinn- und Verlustrechnung des Gesamtkonzerns nicht in zu versteuernde

Einkünfte umgewandelt werden. Amazon selbst erklärt ausdrücklich, dass eine Repatriierung dieser Gelder nicht beabsichtigt ist. Diese sollen stattdessen in das internationale Geschäft reinvestiert werden und zwar auf unbestimmte Zeit. Wir können dies anhand der Orbis-Daten zwar nicht abschließend belegen, doch das Verhalten der von uns ausgewerteten Zahlen als auch der Ort, an dem sie auftreten bleiben über einen längeren Zeitraum unverändert und zudem steht fest, dass die Luxemburger Firmenstruktur in der Vergangenheit Zugriff auf die US-Vorschriften für beherrschte ausländische Unternehmen erhielt. Letzteres wurde im Rahmen der Untersuchung der EU-Kommission im Jahr 2014 nachgewiesen.

LUXEMBURG IM ZENTRUM EINES SYSTEMS, IN DEM VERLUSTE GLOBAL KOORDINIERT UND GLEICHZEITIG NICHT ZURÜCKGEFÜHRTE GEWINNE ERZIELT WERDEN

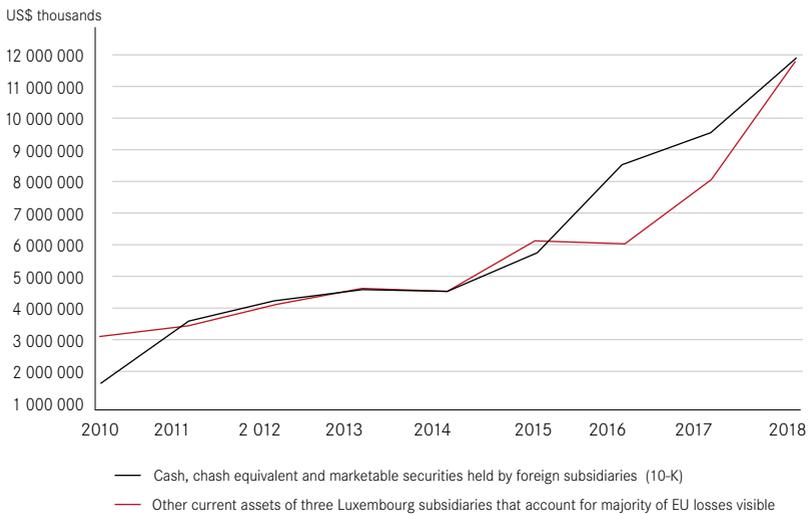


Abbildung 13 / Quelle: Orbis-Daten

IX

**DAS VERFAHREN
DER EU-KOMMISSION
GEGEN AMAZON UND
LUXEMBURG**

Im Fokus der Untersuchung der EU-Kommission zu Verstößen bei der Berechnung von Verrechnungspreisen als Form der illegalen staatlichen Beihilfe standen letztlich zwei Tochtergesellschaften von Amazon, nämlich „LuxOpCO“ bzw. Amazon EU Sarl und Amazon Europe Technologies Holding SCS bzw. „Lux SCS“ (siehe Abbildung 14).

Eine der wichtigsten Erkenntnisse aus der (nachfolgend näher dargestellten) Untersuchung war die Tatsache, dass die europäischen Amazon-Niederlassungen in einer gemeinsamen konsolidierten Steuergruppe zusammengefasst waren, d. h. dass sie in dem von der EU-Kommission untersuchten Zeitraum eine „vertikale“ steuerliche Organschaft bildeten. Um Gewinne aus der Gruppe herauszuziehen wurden Verrechnungspreise genutzt; diese bauten auf immateriellen geistigen Eigentumsrechten, als deren „Inhaber“ Lux SCS fungierte. Lux SCS stellte aus steuerlicher Sicht jedoch keine „Kapitalgesellschaft“ dar und wurde daher stattdessen als Personengesellschaft gegründet (vgl. Abbildung 15). Dank dieser Lösung konnte über die Wahl des Rechtsstatus der Gesellschafter bestimmt werden, wo die erzielten Gewinne zu versteuern waren (in diesem Fall in den USA). Das Interessante dieses Arrangements war, dass die Mitglieder der Personengesellschaft nicht als Tochtergesellschaften behandelt wurden, deren Umsätze, Gewinne und Verluste innerhalb der Konzernabschlüsse zu verbuchen wären und somit in die Umsatzaufschlüsselungen der einzelnen Geschäftssparten und Steueraufstellungen Amazons einfließen müssten. Diese wurden stattdessen als Eigenkapitalinvestition in nicht konsolidierten Tochtergesellschaften behandelt. Soweit diese Investitionen und gegebenenfalls anfallende Gewinne nicht repatriiert wurden, blieben sie auch unbesteuert.

Die EU-Kommission interessierte sich jedoch mehr dafür, auf welche Weise ein Teil der Gewinne überhaupt Lux SCS erreichte. Da der Untersuchungsschwerpunkt auf Vorgehensweisen gelegt wurde, über die bereits in mehreren „Lux Leaks“ berichtet wurde, waren die Kommissionsermittler allerdings darauf angewiesen, dass Amazon selbst zweckdienliche Informationen über sich preisgab (wobei sich der Abfrageprozess über Jahre hinzog). Hinzu kam, dass sich das Verfahrensfokus zunehmend auf die Beziehung zwischen den beiden Amazon-Firmen verengte. Dieser enge Blickwinkel könnte die Aufmerksamkeit abgelenkt haben von der Rolle, die die betreffenden Firmen in dem oben

beschriebenen, weiteren Zusammenhang spielen. Darüber hinaus konzentrierte sich die Untersuchung mit der „Gewinnverschiebung“ innerhalb Firma, die nicht auf die Erzielung von Gewinnen ausgerichtet ist. All das führte dazu, dass die grundlegende Strategie offenbar übersehen wurde, nämlich die umfangreiche Generierung von Verlusten, welche sodann zur Minderung der Ertragssteuerlast verwertet werden – eine Vorgehensweise, die sich für Amazons Cashflow-Strategie letztendlich als äußerst wertvoll erweisen sollte. Das Verfahren der EU-Kommission wurde gegen eine Geldbuße in Höhe von 250 Mio. EUR eingestellt. Damit wurde das Agieren über die zehn Jahre abgegolten, die Gegenstand der Untersuchung waren.

Im Rückblick ist festzuhalten, dass Amazon bereits in der Anfangsphase der Untersuchung eine umfassende Umstrukturierung eingeleitet hatte, die über den Untersuchungsgegenstand der EU-Kommission hinausging. Beim Vergleich der Firmenstruktur, wie sie damals dargestellt wurde (und aus früheren Aufzeichnungen über Firmenbeteiligungen hervorging, die zur Erstellung von Equity-Mappings zusammengetragen wurden,) mit den aktuellen Orbis-Daten, stellten wir fest, dass die in den Mittelpunkt der Kommissionsuntersuchungen geratene Gesellschaft, Lux SCS, nicht länger besteht und durch die heutige Amazon Europe Core SARL abgelöst wurde. Unverändert bleibt dagegen die Rolle von Amazon EU Sarl, die weiterhin die größte ausländische Tochterfirma ist und ihren Finanzberichten zufolge den höchsten Anteil an Wirtschaftstätigkeit aufweist. Letztere wurde in den Jahren nach der Kommissionsuntersuchung „ausgehöhlt“, sowohl was die von ihr gehaltenen – und einstmals größeren – Tochtergesellschaften anging, als auch im Hinblick auf die unmittelbar von der Gesellschaft verwalteten Einkünfte.

Soweit uns bekannt ist wurden die Hintergründe der seit der Untersuchung der EU-Kommission vorgenommenen Änderungen bislang von keiner Seite erläutert. Bei unserer Einschätzung der Gründe für einen Teil der 2015 eingeleiteten Umstrukturierung haben wir uns deshalb auf die verfügbaren und erwiesenen Informationen gestützt. Hierzu unterscheiden wir zwischen dem „alten Modell“, das während des Untersuchungszeitraums der EU-Kommission im Blickfeld stand, und dem neuen Modell, wie es sich seitdem herausgebildet hat.

DIE LUXEMBURGER FIRMENSTRUKTUR LAUT DARSTELLUNG IM KOMMISSIONSVERFAHREN

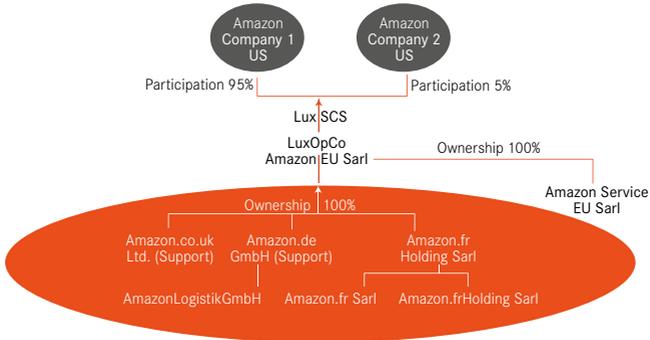


Abbildung 14 / Quelle: https://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/254685/254685_1614265_70_2.pdf, S. 10.

EQUITY-MAPPING DER LUXEMBURGER FIRMENBEZIEHUNGEN VOR UND NACH DEM KOMMISSIONSVERFAHREN

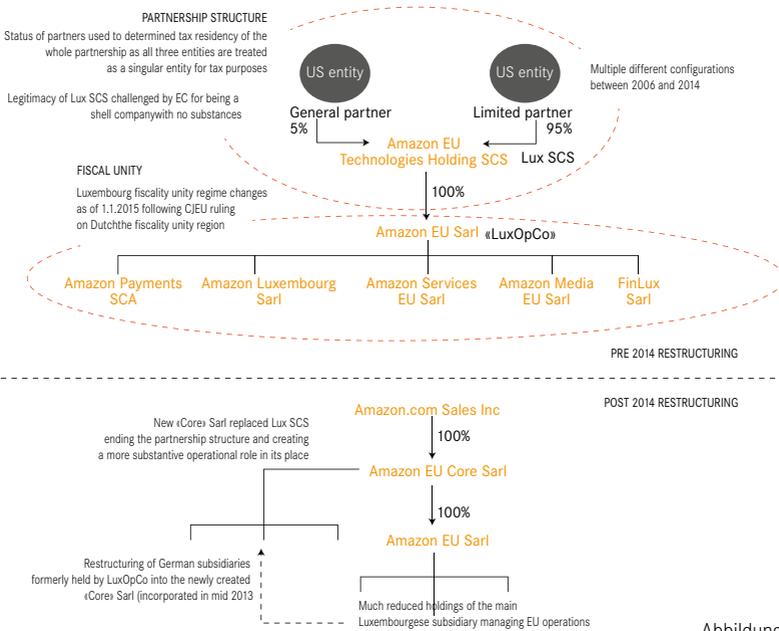


Abbildung 15

DAS ALTE AMAZON-MODELL

In seinem alten Modell wählte Amazon ein geteiltes Eigentumsmodell, das auch als Komplementär und Kommanditist bezeichnet wird, wenn über die wichtigsten Luxemburger Töchter Investitionen getätigt wurden. Sowohl der Komplementär als auch der Kommanditist sind US-Tochtergesellschaften, doch mit dem Komplementär kontrolliert nur einer der beiden Firmen 5 % der Amazon Europe Holding Technologies SCS. Als Komplementär fungiert in einem derartigen Gefüge in der Regel die Firma, die die Geschäfte ihrer Tochtergesellschaft (in diesem Fall die Amazon Europe Technologies Holding SCS) aktiv kontrolliert. Der 95 % der Anteile haltende Kommanditist gilt dagegen als passiver Investor der Amazon Europe Technologies Holdings SCS. Bei dem passiven Gesellschafter handelte es sich wahrscheinlich um ein beherrschtes ausländisches Unternehmen (CFC) der US-Firma, deren Gewinnbesteuerung dank der Wahlmöglichkeit für CFC auf unbestimmte Zeit gestundet werden konnten bis sie eines Tages repatriert werden sollten. Da auf die betreffenden luxemburgischen Firmen 75 % des internationalen Konzernumsatzes entfiel, ist dieses Gefüge als zentrales Element der internationalen Amazon-Strategie zu betrachten.

Luxemburg räumte in dieser Zeit die Möglichkeit einer konsolidierten Behandlung der diversen dort ansässigen Firmen ein. Dies wurde durch die Bestimmungen der „Organschaftsregelung“ ermöglicht, die damals für direkt gehaltene Unternehmen galt („vertikale“ steuerliche Organschaft) und im Jahr 2015 geändert werden sollte. Die Regelung könnte erklären, weshalb die beiden zentralen luxemburgischen Firmen so eng in der beschriebenen Doppelstruktur miteinander verbunden sind. Innerhalb dieser Firmengruppe fungiert die an der Spitze stehende luxemburgische Tochtergesellschaft Amazon Europe Technologies Holding SCS (in der Kommissionsuntersuchung als „Lux SCS“ bezeichnet) als Letztdepot für die erzielten Gewinne. Die von Letzterer kontrollierte Firma, Amazon Eu Sarl (in der Kommissionsuntersuchung als „LuxOpCo“ bezeichnet), übt dagegen die Kontrolle über die übrigen Amazon-Töchter aus; dabei nutzt sie die Vorteile der steuerlichen Organschaft, dank derer die Gewinne und Verluste der übrigen Firmen konsolidiert werden können, so als handele es sich bei ihnen um eine gemeinsame Gesellschaft.

Amazon führte im Ausland erzielte Gewinne über mehrere Jahre zurück in die USA und die von der EU-Kommission verhängte Geldbuße in Höhe von 250 Mio. EUR scheint auf der Höhe der stattgefundenen Repatriierung zu beruhen.

DAS NEUE AMAZON-MODELL

Das Urteil des Gerichtshofs der Europäischen Union (EuGH) aus dem Jahr 2015 führte zu Veränderungen an den bisherigen Amazon-Kalkulationen. Das Urteil des EuGH zu den Niederlassungsfreiheiten in der EU ermöglichte die Bildung einer so genannten „horizontalen steuerlichen Organschaft“. Hierdurch konnten alle miteinander verflochtenen Firmen bzw. die Firmen selbst konsolidiert werden, vorausgesetzt dass sie in Luxemburg oder in der EU ansässig waren, was u. a. auf zahlreiche neu gegründete Amazon-Töchter in Deutschland zutraf. Über das EuGH-Urteil eröffneten sich unmittelbar neue Möglichkeiten zur kreativen Konsolidierung von Rechnungsabschlüssen. Die Umstellung von einer vertikalen zu einer horizontalen Organschaft erzwang eine „Entweder-oder-Entscheidung“, durch die das alte Modell wahrscheinlich hinfällig wurde und, wie wir vermuten, die nach 2015 vorgenommenen Umstellungen erforderlich machte.

Wie dem auch sei: Die grundlegende Strategie Amazons, nach der die luxemburgischen Töchter einerseits zur Konsolidierung von Verlusten und einer entsprechenden Stundung von Steuerpflichten genutzt werden, und dabei gleichzeitig als Depot für Amazons internationale und nicht repatrierte Gewinne fungieren, dürfte unserer Einschätzung nach von den skizzierten Änderungen unberührt geblieben sein. Angesichts der andauernd defizitären Geschäftstätigkeit aber auch aufgrund des wahrscheinlichen Verbleibs der un versteuerten Gewinne des Konzerns kann davon ausgegangen werden, dass die betreffenden Firmen nach wie vor von den US-Bestimmungen für beherrschte ausländische Unternehmen profitieren können.

Will man über Vermutungen hinausgehen und sowohl die Funktionsweise der Luxemburger Amazon-Struktur durchdringen als auch die Zunahme der internationalen Verluste vor dem Hintergrund nicht zurückgeführter Bestände von Barmitteln bzw. bargeldähnlichen Mitteln in den erwähnten Luxemburger Tochtergesellschaften zuverlässig erklären, so ist eine Untersuchung durch eine staatliche Aufsichtsbehörde oder die Europäische Kommission unumgänglich.

X

**AMAZON WEB SERVICES.
WELCHER PLATZ
IM AMAZON-PUZZLE?**

Amazon Web Services ist ein Firmencluster, das im US-Bundesstaat Delaware registriert ist. Der – vorrangig durch die Vermietung der IT-Infrastruktur an Dritte erzielte – Umsatz der Gruppe beläuft sich laut dem 10-K-Bericht Amazons aus dem Jahr 2019 auf fast 1/8 des Gesamtumsatzes des Konzerns sowie auf annähernd 2/3 der Amazon-Gewinne. Die Steueransässigkeit der Gruppe scheint außerhalb der USA zu liegen. Während ihre Umsätze im Ausland der Umsatzsteuer unterliegen, werden dort allem Anschein nach keine Körperschaftssteuern abgeführt.

Zudem hat AWS von der Umstellung auf die neuen, durch das Financial Accounting Standards Board (FASB) herausgegebenen Rechnungslegungsstandards für Leasingverhältnisse profitiert, die von öffentliche Unternehmen ab dem Jahr 2019 übernommen werden mussten und als ASC 840-Standards bekannt sind. Als Reaktion auf die Pleite des Enron-Konzerns wurden die Rechnungslegungsstandards dahingehend geändert, dass geleaste Vermögenswerte nunmehr vollumfänglich erfasst und offengelegt werden müssen. Nach den neuen Bilanzierungsrichtlinien werden die für Amazon tätigen Fulfillment-Zentren, Logistikunternehmen usw. wahrscheinlich als betriebsrelevante Leasingverhältnisse eingestuft. Dies ist für AWS insofern von Bedeutung, als das Unternehmen Investitionen in geschäftsrelevante Hardware als auch Software abschreiben kann. Es ist denkbar, dass sich diese Änderung in der Rechnungslegung stärker auf die Geschäftsstruktur und Steuerlast von Amazon ausgewirkt als bisher angenommen. Zur Einordnung: 2004 entsprachen die Abschreibungen des Konzerns etwas mehr als 1 % des Gesamtumsatzes. Seit 2011 stieg der Umfang der Abschreibungen jedoch bis er sich im Jahr 2020 auf 5,5 % des Umsatzes belief. Wie es scheint, hat sich diese Entwicklung nach Inkrafttreten des Cuts and Jobs Act weiter beschleunigt, in dessen Folge der Körperschaftssteuersatz von 35 % auf 21 % gesenkt und Bonusabschreibungen heraufgesetzt wurden.¹² Nach den geltenden Abschreibungsbestimmungen kann Amazon 1–5 % seiner Gesamteinkünfte als steuerfreien Gewinn einbehalten. Diese Vergünstigung kann jedoch nur in den USA geltend gemacht werden, weshalb es für Amazon so wichtig ist, Einkünfte und Vermögenswerte

12 <https://www.irs.gov/newsroom/tax-law-offers-100-percent-first-year-bonus-depreciation>

auch in Zukunft in den Vereinigten Staaten zu halten. Letztlich scheinen die hieraus entstehenden steuerlichen Auswirkungen jedoch durch die tiefe Kluft gemindert werden, die zwischen den verlustträchtigen internationalen Geschäftsbereichen bestehen, die Ansprüche auf Steuervergünstigungen eröffnen, und den Sparten, in denen Gewinne erzielt werden, welche in unsteuerter und nicht repatriierter Form das Cashflow-Management des Konzerns zuverlässig und nachhaltig bedienen können.

XI

FAZIT

Effektive Steuersätze sind eine geläufige Kennziffer, will man Kapitalgesellschaften hinsichtlich der jeweils geleisteten Steuerzahlungen vergleichen und beurteilen. Was Amazon angeht, so wurden effektive Steuersätze zum Nachweis genutzt, dass der Konzern faktisch keine Ertragssteuern an die US-Bundesebene abführt. Seitens des Konzerns werden die unterschiedlichsten Gründe angeführt, weshalb es sich bei effektiven Steuersätze um eine problematische Größe handelt. In den letzten zehn Jahren überstieg der Umfang der un versteuerten Gewinne jedoch die Gesamtmenge der jemals geleisteten Steuerzahlungen des Konzerns. Ein erheblicher Teil dieser Gewinne wurde als „Verlustvorträge“ verbucht – ein Instrument aus dem Rechnungswesen, bei der künftig fällige Steuerverbindlichkeiten mithilfe qualifizierter Nettobetriebsverluste gemindert werden, welche im Falle Amazons überwiegend aus dem Auslandsgeschäft stammen. Glaubt man den Konzernangaben, so ist das internationale Geschäft Amazons im zurückliegenden Jahrzehnt stetig geschrumpft und zwar von einem Höchststand von 48 Prozent des Konzernumsatzes im Jahr 2009 auf einen Wert von 27 Prozent im Jahr 2020. Allerdings ist die von Amazon vorgelegte Berichterstattung außerordentlich verworren und wirft ein zweifelhaftes Licht auf die Steuerangelegenheiten des Konzerns.

Im Rahmen zweier unabhängig voneinander durchgeführter Untersuchungen wurden zwei zentrale Elemente der Steuer- und Finanzstrategie des Konzerns ausgemacht. Das Erste betrifft die vorrangige Ausrichtung Amazons auf Umsatzwachstum und Cashflow.¹³ Zur Finanzierung seiner Expansions- und Bestandspflegeunterfangen setzt Amazon weniger auf Rentabilität, sondern auf die eigenen Liquiditätsbestände. Der vom Konzern im operativen Geschäft erzielte Cashflow liegt nachhaltig bei etwa 10 Prozent des Umsatzes.¹⁴ So spielt das Cashflow-Management unserer Ansicht nach eine weitaus zentralere Rolle für Amazons Steuerplanungsstrategie als gemeinhin angenommen wird.

13 Fox, J. (2014): „At Amazon, It’s All About Cash Flow.“ Harvard Business Review, [online] S. 2–5. Abrufbar unter: <https://hbr.org/2014/10/at-amazon-its-all-about-cash-flow> [Zugriff: 1. April 2021].

14 Dunbar, N. 2018. „Watching over Amazon’s cash flow machine“ EuroFinance [online]. Abrufbar unter: <https://www.eurofinance.com/news/watching-over-amazons-cash-flow-machine/> [Zugriff: 1. April 2021]

Aus diesem Grund untersucht die vorliegende Studie bestimmte Bereiche der Rechnungslegung von Amazon, die in früheren Untersuchungen meist ausgeblendet wurden.

Zum Zweiten schöpft Amazon die beschleunigten Abschreibungsmöglichkeiten ausgiebig aus, die in den USA für seine Sachanlagen bestehen (z. B. für die gesamte Hardware und EDV-Infrastruktur, die in der wachstumsstärksten Sparte, nämlich Amazon Web Services, zum Einsatz kommt), und verringert auf diese Weise den Umfang der zu versteuernden Einkünfte. Die Anhäufung von Steuerstundungen – mit den auf Auslandsmärkten eingefahrenen Verlusten meist als größtem Einzelposten – wurde genutzt, um die Ertragssteuern, die Amazon offenbar aus seinem Kapitalfluss abführte, drastisch zu begrenzen.

Die verlustträchtigen Geschäfte der internationalen Sparte sind ein dritter und ebenso zentraler Aspekt der Strategie Amazons, der in den bisherigen Untersuchungen übersehen wurde. Die internationalen Tätigkeiten des Konzerns wurden deshalb weitgehend außer Acht gelassen, weil die 10-K-Berichterstattung in diesem Bereich zurückhaltend bis schlicht und einfach unverständlich ist. Für unsere Untersuchung mussten wir deshalb auf eine andere Quelle öffentlich zugänglicher Informationen ausweichen und auf die Berichte zurückgreifen, die von den hunderten ausländischen Tochtergesellschaften Amazons im Rahmen ihrer jeweiligen gesetzlichen Verpflichtungen erstellt werden. In der vorliegenden Studie werden die internationalen Geschäftstätigkeiten Amazons im zurückliegenden Jahrzehnt – d. h. in den Geschäftsjahren 2010-2020 – mit den Berichten der „derzeit“ (d. h. etwa zur Jahresmitte 2020) feststellbaren Tochtergesellschaften abgeglichen, soweit sie in der Orbis-Datenbank des Bureau Van Dijk abrufbar sind. Dieser Ansatz wurde im Rahmen einer noch laufenden CORPLINK-Studie entwickelt, die durch den Europäischen Forschungsrat finanziert wird und sich mit einer innovativen komparativen und kriminaltechnischen Herangehensweise befasst, die von uns als „Equity Mapping“ bezeichnet wird.¹⁵

15 CORPLINK wurde durch die ERC-Förderung Nr. 694943 für etablierte Forscher finanziert. Vgl. <https://cordis.europa.eu/project/id/694943>

Aufgrund von mehrdeutigen Begrifflichkeiten in den Geschäftsberichten und lückenhaften Daten bzw. Umstellungen der Datenkategorien ist es uns jedoch nicht möglich, ein kategorisches Fazit zu ziehen. Unsere Auswertung der Gewinn- und Steuererklärungen, die von Amazon im Laufe der Jahre vorgelegt wurden, legt nicht nur einen Strategiewechsel des Konzerns zu Tage, sondern deutet zudem auf eine bewusste Verschleierungstaktik hin. Die verfügbare Daten- und Informationslage lässt den Schluss zu, dass Amazons Behauptungen über die Verluste aus der internationalen Sparte näher untersucht werden sollten, da sie anscheinend künstlich generiert werden. Die vorliegende Studie führt eine Reihe stichhaltiger Gründe an, weshalb Amazons Zahlen nicht vorschnell übernommen werden sollten. Noch wichtiger ist allerdings, dass die vom US-Markt und AWS getrennt erfolgende Behandlung von Amazon International (eine höchstwahrscheinlich europäische Sparte) offenbar den effektiven Steuersatz Amazons mindert.

Die vorliegende Studie bietet eine plausible Interpretation der verfügbaren Daten; zusätzliche Diskussionen nach Vorlage dieser Studie wären nötig, um eine weiterreichende Analyse der Finanzberichte von Amazon zu bewerkstelligen. Ein Schlüsselaspekt wäre hierbei ein globaler Ansatz, der die Rolle der Luxemburger Tochtergesellschaften von Amazon International ins Visier nimmt und sich nicht alleine auf die Rolle Luxemburgs gegenüber den übrigen europäischen Firmen beschränkt. Hierzu wäre eine offizielle Untersuchung durch die Europäische Kommission erforderlich. Dies ist nicht nur wichtig, um die Steuerstrategien von Amazon nachzuvollziehen, sondern auch, weil es unwahrscheinlich ist, dass Amazon das einzige Unternehmen ist, das Steuergutschriften als Mittel zur regulatorischen Arbitrage einsetzt. So fanden die Autor:innen dieser Studie konkrete Hinweise darauf, dass weitere große US-Unternehmen eine ähnliche Strategie verfolgen, wobei die US-amerikanische Regierungspolitik dies möglicherweise fördert.

XII

ANHANG

A: AMAZONS STELLUNGNAHME ZUM KONZEPT DES EFFEKTIVEN STEUERSATZES

„Zahlreiche Faktoren können sich auf unsere effektiven Steuersätze auswirken; hierzu gehören Änderungen unserer Geschäftstätigkeit, Akquisitionen, Investitionen, der Eintritt in neue Tätigkeitsfelder und Regionen, firmeninterne Transaktionen, die relative Höhe unserer Auslandsgewinne, darunter niedriger als erwartet ausfallende Gewinne aus Ländern mit vergleichsweise niedrigen gesetzlichen Steuersätzen, sowie höher als erwartet ausfallende Gewinne in Ländern mit vergleichsweise hohen gesetzlichen Steuersätzen, Verluste aus Ländern, in denen wir keine entsprechenden Steuervergünstigungen erzielen können, die Anwendbarkeit steuerlicher Sonderregelungen, Wechselkurschwankungen, Veränderungen unseres Aktienkurses, Änderungen unserer Gewinn- und Verlustprognosen und veränderte Zusammensetzungen der ihnen zugrundeliegenden Länder, Veränderungen bei unseren aktiven und passiven latenten Steuern und ihrer Bewertung, Änderungen von Steuergesetzen und -vorschriften, entsprechenden Verwaltungspraktiken, steuerpolitischen Grundsätzen und Interpretationen, darunter Veränderungen des globalen steuerlichen Rahmens, Wettbewerb sowie sonstige Gesetze und Rechnungslegungsvorschriften in verschiedenen Ländern und Gebieten. Darüber hinaus haben mehrere Länder ihre für multinationale Unternehmen geltenden Steuergesetze abgeändert oder treiben entsprechende Abänderungen voran.“

ERKLÄRUNG DER VERLUSTE IM INTERNATIONALEN GESCHÄFT:

„Unsere internationalen Geschäftstätigkeiten sind für unsere Umsatz- und Gewinnergebnisse von großer Bedeutung und wir wollen unsere internationale Expansion weiter vorantreiben. In einigen internationalen Marktsegmenten verfügen wir über relativ wenig operative Erfahrung. Dort profitieren wir möglicherweise nicht von den Vorteilen einer frühzeitigen Markteinführung und sind gegebenenfalls nicht erfolgreich. Der Aufbau, die Entwicklung und der Unterhalt internationaler Niederlassungen und Ladengeschäfte ist ebenso wie die internationale Bewerbung unserer Marke kostspielig. Es ist denkbar, dass unser internationales Geschäft nicht dauerhaft profitabel sein wird.“

Quelle: K-10-Bericht, 2020

B: AMAZONS EFFEKTIVER STEUERSATZ NACH EINER STUDIE DES ITEP

	Ergebnis in den USA vor Ertragssteuern, in Mrd. USD (ohne Staaten)	Aktuelle bundesstaat. Ertragssteuer, in Mrd. USD	Effektiver Steuersatz für bundesstaat. Ertragssteuer	Regelsteuersatz
2020	20,2 \$	1,8 \$	9,4 %	21 %
2019	13,3 \$	0,162 \$	1,2 %	21 %
2018	11,2 \$/	-0,129 \$/ -0,13 \$	-1,2 %	21 %
	10,8 \$			
2017	5,4 \$	-0,14 \$	-2,5 %	35 %
2016	4,5 \$	0,45 \$	10 %	35 %
2015	2 \$	0,12 \$	5,9 %	35 %
2014	0,2 \$	0,21 USD	91,7 %	35 %
2013	0,7 \$	0,03 \$	5,1 %	35 %
2012	0,9 \$	0,13 \$	15,1 %	35 %
2011	0,6 \$	0,03 USD	4,7 %	35 %
2010	0,9 \$	0,05 \$	5,9 %	35 %
2009	0,5 \$	0,04 \$	8,1 %	35 %

Tab 8 / Quelle: Institute on Taxation and Economic Policy (ITEP), Analyse der 10-K-Geschäftsberichte und SEC-Eingaben <https://itep.org/amazon-in-its-prime-doubles-profits-pays-0-in-federal-income-taxes>; <https://itep.org/amazon-has-record-breaking-profits-in-2020-avoids-2-3-billion-in-federal-income-taxes>.

LITERATURVERZEICHNIS

Avi-Yonah, R. S. (2019): Globalization, Tax Competition and the Fiscal Crisis of the Welfare State: A Twentieth Anniversary Retrospective. Presented at the Taxation and Globalization, IDC, Herzliya.

Graetz, M. J. (2016): Follow the Money: Essays on International Taxation - Introduction (SSRN Scholarly Paper No. ID 2784804). Social Science Research Network, Rochester, New York.

Fox, J. (2014): At Amazon, It's All About Cash Flow. Harvard Business Review, [online] S. 2-5. Abrufbar unter: <<https://hbr.org/2014/10/at-amazon-its-all-about-cash-flow>> [Zugriff: 1. April 2021].

Matheson, T., TMatheson@imf.org, Perry, V. J., VPerry@imf.org, Veung, C., Cveung@imf.org (2013): Territorial vs. Worldwide Corporate Taxation: Implications for Developing Countries. IWF-Arbeitspapier 13/1, <https://doi.org/10.5089/9781484329764.001>

Nesvetailova, A., Palan, R., Petersen, H., Phillips, R. (2020): IFFs AND COMMODITY TRADING: OPPORTUNITIES FOR IDENTIFYING RISKS IN ENERGY TRADERS' FINANCIAL CONDUCT USING GROUPS' CORPORATE FILINGS. CITYPERC 55.

Phillips, R., Petersen, Hannah, Palan, R. (2020): Arbitrating Sovereign Rules: Estimating the Share of Corporate Income and Profits Controlled by OFC-based Subsidiaries. J. Int. Bus. Policy.

Sammartino, F., Toder, E. (2019): WHAT ARE THE LARGEST BUSINESS TAX EXPENDITURES? Tax Policy Centre.

Speck, S. G. (2015): The Social Boundaries of Corporate Taxation. Fordham Law Rev. 84, 2583.

The Fairtax Mark (2019): The Silicon Six and Their \$100 Billion Global Tax Gap.

Uniglobal Union (2020): Amazon & the Covid-19 Crisis: Essential Irresponsibility.

IMPRESSUM

Legally responsible for publication
Martin Schirdewan, MEP Die Linke

Authors
Richard Phillips
Jenaline Pyle
Ronen Palan

Übersetzung

Design graphs/illus adaptions
and production HDMH sprl

GUE/NGL – European Parliamentary Group
European Parliament, B –1047 Brussels
+32 2 283 23 01 | www.guengl.eu

Veröffentlicht
Brüssel, im Juli 2021

MdEP
MARTIN SCHIRDEWAN
DIE LINKE.
IM BÜROPARLAMENT