

## IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Bundesfinanzgericht hat durch den Richter Dr. Helmut Mittermayr in der Beschwerdesache A B, Adresse, gegen den Bescheid des Finanzamt Linz vom 22.07.2015, St.Nr.:(Zahl) betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) 2011 zu Recht erkannt:

Der angefochtene Bescheid wird wegen Rechtswidrigkeit seines Inhaltes abgeändert:

Die Bemessungsgrundlage und die Höhe der Abgabe sind dem angeschlossenen Berechnungsblatt zu entnehmen und bilden einen Bestandteil dieses Spruches.

Eine Revision an den Verwaltungsgerichtshof ist nach Art. 133 Abs. 4 Bundes-Verfassungsgesetz (B-VG) unzulässig.

## Entscheidungsgründe

### Verfahrensablauf

In seiner am 14. März 2015 abgegebenen Erklärung für die Einkommensteuer 2011 (Arbeitnehmerveranlagung) beantragte der Abgabepflichtige u.a. die Berücksichtigung des Vertreterpauschales für den Zeitraum 1.1. bis 31.12.2011.

Im **Einkommensteuerbescheid 2011** vom 22.Juli 2015 wurde das Vertreterpauschale vom Finanzamt mit folgender Begründung nicht zuerkannt:

" Vertreter sind Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. Eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht als Vertretertätigkeit.

Das Vertreterpauschale steht zu, solange der Kundenverkehr im Außendienst in Form des Abschlusses von Kaufgeschäften oder von Verträgen über Dienstleistungen im Vordergrund steht (Wanke in Wiesner/Grabner/ Wanke (Hrsg., MSA EStG 9. EL, § 17 Anm. 223). Im Gegensatz dazu darf der Pharmareferent den Arzt nur im Rahmen der Fachinformation über die Produkte informieren, er darf diese aber NICHT verkaufen. Somit steht bei ihm die Werbung, die Information, das Unterrichten von Ärzten, Apothekern, Pflegepersonal und Patienten in Produkt- bzw. Geräteschulungen etc.

im Vordergrund. Auf Grund der oben angeführten Ausführungen sind in Ihrem Fall die Voraussetzungen für die Vertreterpauschale nicht gegeben."

Die dagegen erhobene **Beschwerde vom 29. Juli 2015** wurde vom Beschwerdeführer (Bf) folgendermaßen begründet:

"Mir wurde lt. Einkommensteuerbescheid vom 22.07.2015 die Vertreterpauschale verwehrt. Begründung: Als Pharmareferent stehe mir diese nicht zu. Ich bin allerdings kein Pharmareferent, sondern Vertreter für Medizinprodukte und erfülle somit die Voraussetzung. Dies kann von meinem Arbeitgeber bestätigt werden. Ich bitte um Korrektur und Berücksichtigung der Vertreterpauschale."

Im **Vorhalt vom 2. Oktober 2015** ersuchte das Finanzamt den Bf eine genaue Arbeitsplatz- und Tätigkeitsbeschreibung, vom Arbeitgeber bestätigt, nachzureichen. Weiters sei zu bestätigen, ob bzw. wieviele Mitarbeiter dem Bf unterstellt seien und ob er berechtigt sei, Verkaufsabschlüsse zu tätigen.

Mit **Vorhaltsbeantwortung vom 8. Oktober 2015** übermittelte der Bf ein Schreiben des Arbeitgebers, in dem dieser bestätigte, dass der Bf seit 1. September 2010 als Außendienstmitarbeiter ausschließlich im Außendienst tätig sei und eine Vertretertätigkeit ausübe. Der Bf sei an die Weisungen der Vertriebsleitung gebunden und zum Geschäftsabschluss berechtigt. Es seien ihm keine Mitarbeiter unterstellt. Sein Tätigkeitsbereich umfasse die Betreuung der Kundengruppen Krankenhäuser und Kliniken, mit Hauptverantwortung in Westösterreich.

Weiters wurde eine Kopie der Stellenbeschreibung durch den Arbeitgeber, in der die Anforderungen für die Stelle des Bf beschrieben sind, übermittelt.

Im **Vorhalt vom 16. Oktober 2015** wurde der Bf ersucht folgende Ergänzungen vorzulegen:

"Sie haben mit der Vorhaltsbeantwortung zur Beschwerde einerseits eine Bestätigung Ihres Arbeitgebers, ausgestellt am 28.7.2015 beigelegt, aus der hervorgeht, dass Sie als Außendienstmitarbeiter ausschließlich im Außendienst tätig sind und in dieser Funktion eine Vertretertätigkeit ausüben. Andererseits haben Sie die Stellenbeschreibung, unterfertigt am 29.9.2010, beigelegt. In dieser sind folgende Hauptaufgaben beschrieben:

- Aktive Kundenbetreuung und -beratung
- Umsetzung der Marketing- und Vertriebsstrategie am Kunden
- Umsatz-Absatz und CM II Verantwortung
- Aktives Markt- und Wettbewerbsmonitoring (Business Intelligence)
- Dokumentation von Markt- und Wettbewerbsdaten
- Verwendung der EDV-gestützten CRM Tools
- Meldepflichten
- Durchführung und Ausarbeitung von Markt— und Wettbewerbsanalysen von bestehenden Produkten; MaFo.
- Entwicklung von SBAs

- Mitwirkung mit der gesamten Produktfindung und —gestaltung - Durchführung und Betreuung von Kampagnen (Vertrieb / Marketing)
- Betreuung von Kunden, Meinungsbildnern und Entscheidungsträgern, Networking, CRM
- Streamlining
- Umsetzung sämtlicher verkaufsfördernder Maßnahmen
- Organisation und Betreuung von Kundenaktivitäten, Messen, Kongressen, etc.
- Mitwirkung bei Complaint Management und Chargenrückrufen
- Betreuung des Kunden vor Ort
- Kundenretouren
- Ausschreibungsbearbeitung (insbesondere pro-aktive Betreuung von Meinungsbildnern vor Ort)
- Telefonischer Kundenkontakt
- Literaturrecherche

Vorrangiges Ziel dieser angeführten Tätigkeiten ist nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen und zählt nicht als Vertretertätigkeit. Vorrangiges Ziel einer Vertretertätigkeit ist die Akquisition (Erlangung und Abschluss) von Aufträgen.

Sie werden daher ersucht zu obigen Sachverhalt schriftlich Stellung zu nehmen und Nachweise bezüglich Ihrer Vertretertätigkeit

- Beschreibung der Art und des Umfanges ihrer tatsächlichen Tätigkeit
- Zeitnachweis betreffend die Zeit im Außendienst
- Zeitnachweis betreffend die Zeit im Innendienst, die für ihre Außendiensttätigkeit aufgewendet wird
- Reiseaufzeichnungen, Nachweise über Vertragsabschlüsse, etc
- Angabe eines prozentuellen Zeitausmaßes zu oben angeführten Tätigkeiten."

In seiner **Vorhaltsbeantwortung vom 2. November 2015** führte der Bf aus:

"Ich beziehe mich auf Ihr Schreiben vom 16.10.2015 und reiche hiermit eine Klarstellung meines Arbeitgebers, der AG, nach: Ich hoffe hiermit meinen rechtmäßigen Anspruch auf Berücksichtigung der Vetreterpauschale ausreichend nachweisen zu können.

Falls nicht würde ich mich sehr über ein persönliches Telefonat mit Ihnen freuen, um etwaige Unstimmigkeiten auf direktem Weg besprechen und ausräumen zu können."

Mit **Beschwerdevorentscheidung vom 12. November 2015** wies das Finanzamt die Beschwerde mit folgender Begründung ab:

"§ 17 Abs. 6 EStG 1988 ermächtigt den Bundesminister für Finanzen, zur Ermittlung von Werbungskosten Durchschnittssätze für Werbungskosten im Verordnungswege für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis festzulegen.

Dieser Ermächtigung entsprechend erging die Verordnung über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen, BGBl. II Nr. 382/2001, die im § 1 bestimmt:

Für nachstehend genannte Gruppen von Steuerpflichtigen werden nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis anstelle des Werbungskostenpauschbetrages gemäß § 16 Abs. 3 EStG 1988 folgende Werbungskosten auf die Dauer des aufrechten Dienstverhältnisses festgelegt:

[...]

#### 9. Vertreter

5% der Bemessungsgrundlage, höchstens 2.190,00 € jährlich.

Der Arbeitnehmer muss ausschließlich Vertretertätigkeit ausüben.

Zur Vertretertätigkeit gehört sowohl die Tätigkeit im Außendienst als auch die für konkrete Aufträge erforderliche Tätigkeit im Innendienst. Von der Gesamtarbeitszeit muss dabei mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht werden.

Vertreter sind Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. Eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht als Vertretertätigkeit.

Das Vertreterpauschale steht zu, solange der Kundenverkehr im Außendienst in Form des Abschlusses von Kaufgeschäften oder von Verträgen über Dienstleistungen im Vordergrund steht (Wanke in Wiesner/Grabner/ Wanke (Hrsg.: MSA EStG 9. EL, § 17 Anm. 223).

Strittig ist die Art Ihrer Außendiensttätigkeit:

Im Gegensatz dazu darf der Pharmareferent den Arzt nur im Rahmen der Fachinformation über die Produkte (Arzneimittel) informieren, er darf diese aber NICHT verkaufen (gesetzlich erlaubt ist nur eine — allerdings stark eingeschränkte - Abgabe von Ärztemustern). Somit steht bei ihm die Werbung, die Information, das Unterrichten von Ärzten, Apothekern, Pflegepersonal und Patienten in Produkt- bzw. Geräteschulungen etc. im Vordergrund. Auf Grund der oben angeführten Ausführungen sind in Ihrem Fall die Voraussetzungen für die Vertreterpauschale nicht gegeben.

In der von Ihnen vorgelegten Bestätigung Ihres Arbeitgebers vom 28.7.2015 wird durch M. G und D. H bestätigt, dass Ihr Tätigkeitsbereich die Betreuung der Kundengruppen, Krankenhäuser und Kliniken in Österreich, mit Hauptverantwortung in Westösterreich umfasst.

In einer weiteren Bestätigung vom 28.7.2015 wird durch M. G und C. I angeführt, dass sie als Außendienstmitarbeiter ausschließlich im Außendienst tätig sind und Sie in dieser Funktion Vertretertätigkeit ausüben.

Es wurde auch eine Kopie der Stellenbeschreibung, die Sie am 29.9.2010; Ihr Vorgesetzter J K am 29.10.2010 und Frau L G am 17.8.2010 unterfertigt haben. In dieser Stellenbeschreibung sind keinerlei Hinweise enthalten, die auf eine Verkaufstätigkeit Aufschluss geben, angeführt.

Am 16.10.2015 ist an Sie ein Ersuchen um Ergänzung ergangen, in dem die Hauptaufgaben einzeln angeführt wurden. Das vorrangige Ziel dieser Hauptaufgaben

ist nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen und zählt daher nicht als Vertretertätigkeit.

Sie wurden ersucht zum Sachverhalt schriftlich Stellung zum nehmen und Nachweise bezüglich Ihrer Vertretertätigkeit, wie

- Beschreibung der Art und des Umfanges Ihrer tatsächlichen Tätigkeit
- Zeitnachweis betreffend die Zeit im Außendienst
- Zeitnachweis betreffend die Zeit im Innendienst, die für Ihre Außendiensttätigkeit aufgewendet wird
- Reiseaufzeichnungen, Nachweise über Vertragsabschlüsse, etc.
- Angabe eines prozentuellen Zeitausmaßes zu den angeführten Tätigkeiten zu erbringen.

Es wurde eine weitere Bestätigung ihres Arbeitgebers ausgestellt von D. H und B. M am 29.10.2015 in der geschrieben steht:

„Vorrangiges und wichtigstes Ziel unserer Außendienstmitarbeiter einschließlich Herrn A B, ist und bleibt in allen Belangen die aktive Akquise von Aufträgen und die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen.“

Weiter wird in der Bestätigung aus dem mit Ihnen geschlossenen Dienstvertrag vom 13.7.2010 unter anderem der § 3 (Tätigkeitsbereich) und § 4 (Art der Durchführung der Tätigkeit) zitiert:

„§ 3 Tätigkeitsbereich

Der Mitarbeiter ist verpflichtet, im Vertragsgebiet die unter § 1 genannte Zielgruppe (Krankenhäuser und Kliniken) zu besuchen mit dem Ziel, die höchstmöglichen Umsätze und Deckungsbeiträge zu erarbeiten. (...)

§ 4 Art der Durchführung der Tätigkeit .

Der Mitarbeiter hat seine Tätigkeit ausschließlich der Firma zu widmen und mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes auszuführen. (...)

Der Mitarbeiter hat insbesondere

sein Gebiet mit Hauptverantwortung intensiv zu bearbeiten, die unter § 1 genannten Zielgruppen (Krankenhäuser und Kliniken) regelmäßig zu besuchen und für die Erzeugnisse zu werben, sowie neue Absatzmöglichkeiten zu erkunden und wenn möglich, zu realisieren.

Nur gemäß den Liefer- und Zahlungsbedingungen und zu den von der Firma festgesetzten Preisen zu vermitteln bzw. abzuschließen.

Die Regeln des lautereren Wettbewerbs zu beachten.

Die Pflichten eines Medizinprodukteberaters laut Medizinproduktegesetz einzuhalten"

Es wurden Ihrerseits keinerlei geeignete Nachweise (wie im Vorhalt vom 16.10.2015 gefordert) beigebracht, aus denen ersichtlich ist, dass von Ihnen auch tatsächlich Geschäftsabschlüsse getätigt werden.

Die Beschwerde war daher abzuweisen."

Im **Vorlageantrag vom 7. Dezember 2015** führte der Bf ergänzend aus:

"Ich bin seit 01.09.2010 im Unternehmen AG ausschließlich als Vertreter für Medizinprodukte beschäftigt.

In dieser Funktion besuche ich in meinem Reisegebiet regelmäßig Krankenhäuser, zu meinen Kunden zählen insbesondere Ärzte, leitendes Pflegepersonal, Medizintechniker sowie Einkäufer und andere Entscheidungsträger im Gesundheitssystem.

Das von mir vertretene Produktsortiment umfasst Chirurgische Instrumente, Sterilcontainer-Systeme, Motorensysteme, Produkte für die Hochfrequenz-Chirurgie, Equipment für endoskopische Eingriffe und vieles mehr. Allesamt Produkte die im Operationssaal Anwendung finden und zu deren Vertrieb ein sehr hohes Maß an Akquise und Betreuung vor Ort im Krankenhaus notwendig ist (Außendienst).

Ich bin ausdrücklich und nachweislich kein Pharmareferent, wie dies vom Finanzamt Linz fälschlicherweise angenommen wurde.

Dies wird im Anhang auch nochmals von meinem Arbeitgeber bestätigt (siehe dazu Anlage 1).

Auch im Dienstvertrag (Anlage 2) wird mehrmals auf die Art der Tätigkeit, nämlich die eines Vertreters mit der Hauptaufgabe Geschäfte anzubahnen und abzuschließen eingegangen.

Weiter verweise ich auf die Art meiner Entlohnung.

Den Anlagen 1-5 können Sie entnehmen dass mein Jahresgehalt in ein Fixum (rund 60%) sowie einen variablen Anteil (rund 40%) unterteilt wird.

Der variable Anteil richtet sich, nicht ausschließlich, aber zum überwiegenden Teil nach dem Vertriebserfolg in meinem Reisegebiet, d.h. nach Umsatz und Marge der von mir erarbeiteten Verkäufe von Medizinprodukten.

Mein gesamtes Jahresgehalt ist somit entscheidend von meinem Erfolg als Vertreter abhängig.

Anlage 3 beschreibt sehr detailliert das Prämiensystem unseres Unternehmens, zur einfachen Nachvollziehbarkeit verweise ich auf die Anlagen 4 und 5, aus denen schlüssig mein variabler Gehaltsanteil hervorgeht.

Eine detaillierte Aufstellung meiner Dienstreisen (Außendiensttätigkeit) entnehmen Sie bitte Anlage 6. Neben der Reiseaufzeichnung finden Sie darin auch in drei Spalten untergliedert meine Arbeitszeiten aufgelistet.

Hierbei wird unterschieden in:

- Stunden im Außendienst
- Stunden im Innendienst (Homeoffice) mit Bezug auf meine Vertretertätigkeit
- Sonstige Stunden (hauptsächlich für Schulungen, Fortbildungen, Meetings etc.)

Zusammengefasst verbringe ich mehr als zwei Drittel meiner Arbeitszeit als Vertreter im Außendienst, rund ein Sechstel mit Innendienst (z.B. Schreiben von Angeboten, Besuchsberichten, Telefon und Email-Kontakt mit Kunden, uvm.) und ein weiteres Sechstel mit sonstigen Tätigkeiten.

Anlage 7 listet in Summe 782 Gesprächsprotokolle (mit Produktbezug) bzw. die dazugehörigen Besuchsberichte von sämtlichen von mir im Jahr 2011 dokumentierten Kundenbesuchen im Außendienst.

Anlage 8 enthält eine Aufstellung von 104 Angeboten, welche auf Basis meiner persönlichen Vertriebsanstrengung und Vertretertätigkeit erstellt und an unsere Kunden versendet wurden.

Ergänzend möchte ich festhalten dass alle Kunden am Anfang des Jahres eine Gesamt-Preisliste für unser Produktportfolio erhalten und nicht zwingend auf ein Angebot angewiesen sind. Somit erfolgen auch zahlreiche von mir vermittelte Geschäftsabschlüsse ohne einem zuvor gelegten schriftlichen Angebot.

Zur möglichst plausiblen Darlegung, dass ich als Vertreter wirklich Geschäfte anbahne und abschließe habe ich Ihnen abschließend in der Anlage 9 einen beispielhaften Geschäftsfall aus den zuvor zitierten Anlagen zusammengefasst und die detaillierten Dokumente in Kopie beigelegt.

Anhand dieser Unterlagen lässt sich meine Akquise (2 Besuchsberichte: Einkäufer und Anwender im OP), das daraus resultierende Angebot sowie schließlich die Auftragsbestätigung an den Kunden nachvollziehen.

Gegenstand dieses Geschäftsabschlusses war ein neues Motorensystem für den Orthopädischen OP im Klinikum N-O.

Zuletzt möchte ich auch nochmals auf den Einwand des Finanzamtes betreffend einzelner Inhalte der Stellenbeschreibung „AE Sales Representative AEO “ eingehen und erläutere dazu wie folgt:

Diese Stellenbeschreibung wurde vor zig Jahren vom Personalbüro verfasst mit dem Ziel, alle möglichen für einen Außendienstmitarbeiter in Frage kommenden Tätigkeiten aufzulisten, die für den Erfolg des Mitarbeiters aber auch des Unternehmens relevant sein können.

Außerdem stellen Sie als Teil des Dienstvertrages jene Aufgabenbereiche dar, für die ein Außendienstmitarbeiter im Unternehmen eingesetzt werden kann.

Dass sich diese Aufgabenbereiche nicht vollends mit meiner tatsächlich erbrachten Arbeitsleistung decken und auch nicht decken müssen, bestätigt mein Arbeitgeber nochmals im letzten Absatz der Anlage 1.

Ich hoffe ich konnte anhand meiner Ausführungen sowie der vorgelegten Nachweise (Anlagen 1—9) das tatsächliche Ausmaß meiner beruflichen Tätigkeit als Vertreter schlüssig darlegen.

Ich bitte Sie im Namen meines Arbeitgebers sämtliche Informationen und Dokumente als streng vertraulich zu behandeln.

Weiter verweise ich auf die Ausführungen in meiner Beschwerde und beantrage diese dem Bundesfinanzgericht zur Entscheidung vorzulegen."

Mit **Vorlagebericht vom 17. Dezember 2015** legte das Finanzamt die Beschwerde **mit dem Antrag auf Stattgabe** dem Bundesfinanzgericht zur Entscheidung vor. Die mit

Vorhalt geforderten Nachweise bezüglich der Vertretertätigkeit seien beigebracht worden und daher stehe das Vertreterpauschale zu.

### **Sachverhalt**

Der Bf ist seit 01.09.2010 im Unternehmen AG ausschließlich als Vertreter für Medizinprodukte beschäftigt.

In dieser Funktion besucht er in seinem Reisegebiet regelmäßig Krankenhäuser, zu seinen Kunden zählen insbesondere Ärzte, leitendes Pflegepersonal, Medizintechniker sowie Einkäufer und andere Entscheidungsträger im Gesundheitssystem.

Das von ihm vertretene Produktsortiment umfasst Chirurgische Instrumente, Sterilcontainer-Systeme, Motorensysteme, Produkte für die Hochfrequenz-Chirurgie, Equipment für endoskopische Eingriffe und vieles mehr. Allesamt Produkte die im Operationssaal Anwendung finden und zu deren Vertrieb ein sehr hohes Maß an Akquise und Betreuung vor Ort im Krankenhaus notwendig ist (Außendienst).

In seinem Dienstvertrag ist festgelegt, dass die Hauptaufgabe des Bf darin liegt, Geschäfte anzubahnen und abzuschließen.

Seine Entlohnung ist in ein Fixum (rund 60%) sowie einen variablen Anteil (rund 40%) unterteilt.

Der variable Anteil richtet sich, nicht ausschließlich, aber zum überwiegenden Teil nach dem Vertriebserfolg in seinem Reisegebiet, d.h. nach Umsatz und Marge der von ihm erarbeiteten Verkäufe von Medizinprodukten.

Der Bf verbringt mehr als zwei Drittel seiner Arbeitszeit als Vertreter im Außendienst, rund ein Sechstel im Innendienst (z.B. Schreiben von Angeboten, Besuchsberichten, Telefon und E-Mail-Kontakt mit Kunden, uvm.) und ein weiteres Sechstel mit sonstigen Tätigkeiten.

### **Beweiswürdigung**

Der festgestellte Sachverhalt ergibt sich im Wesentlichen aus den glaubwürdigen Angaben des Bf, insbesondere aus den Ausführungen im Vorlageantrag und den mit dem Vorlageantrag vorgelegten Unterlagen über seine Tätigkeit bzw. aus den beigebrachten Bestätigungen seines Arbeitgebers.

### **Erwägungen**

"§ 17 Abs. 6 EStG 1988 ermächtigt den Bundesminister für Finanzen, zur Ermittlung von Werbungskosten Durchschnittssätze für Werbungskosten im Verordnungswege für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis festzulegen.

Dieser Ermächtigung entsprechend erging die Verordnung über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen, BGBl. II Nr. 382/2001, die im § 1 bestimmt:

Für nachstehend genannte Gruppen von Steuerpflichtigen werden nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis anstelle des Werbungskostenpauschbetrages gemäß § 16 Abs. 3

EStG 1988 folgende Werbungskosten auf die Dauer des aufrechten Dienstverhältnisses festgelegt:

[...]

#### 9. Vertreter

5% der Bemessungsgrundlage, höchstens 2.190,00 € jährlich.

Der Arbeitnehmer muss ausschließlich Vertretertätigkeit ausüben.

Zur Vertretertätigkeit gehört sowohl die Tätigkeit im Außendienst als auch die für konkrete Aufträge erforderliche Tätigkeit im Innendienst. Von der Gesamtarbeitszeit muss dabei mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht werden.

Vertreter sind Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. Eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht als Vertretertätigkeit.

Das Vertreterpauschale steht zu, solange der Kundenverkehr im Außendienst in Form des Abschlusses von Kaufgeschäften oder von Verträgen über Dienstleistungen im Vordergrund steht.

Diese Voraussetzungen für die Zuerkennung dieser erhöhten Werbungskosten statt des Werbungskostenpauschbetrages gemäß § 16 Abs. 3 EStG 1988 sind auf Grund des oben dargestellten Sachverhaltes gegeben.

Im Übrigen wird darauf verwiesen, dass auch das Finanzamt nach den Ausführungen im Vorlagebericht keine Zweifel an der Tätigkeit des Bf mehr hat und die Beschwerde mit dem Antrag auf Stattgabe vorgelegt wurde, da mit dem Vorlageantrag die geforderten Nachweise bezüglich der Vertretertätigkeit beigebracht wurden.

#### **Zulässigkeit einer Revision**

Im gegenständlichen Fall lagen die entscheidungswesentlichen Fragen im Bereich der Beweiswürdigung und Sachverhaltsfeststellung.

Gegen dieses Erkenntnis des Bundesfinanzgerichtes ist die Revision daher nicht zulässig, da dieses Erkenntnis nicht von der Lösung einer Rechtsfrage abhängt, der grundsätzliche Bedeutung zukommt, insbesondere weil das Erkenntnis von der Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes abweicht, eine solche Rechtsprechung fehlt oder die zu lösende Rechtsfrage in der bisherigen Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes nicht einheitlich beantwortet wird.

Linz, am 8. Februar 2016