

IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Bundesfinanzgericht hat durch die Richterin Mag. R in der Beschwerdesache AB, St.Nr. 000/0000, Adresse, vertreten durch Mag. D, Wirtschaftstreuhand-Steuerberatung GmbH, Adresse1, über die Beschwerde vom 10.10.2016 gegen den Einkommen- und Umsatzsteuerbescheid für das Jahr 2015 der belangten Behörde Finanzamt FA vom 12.09.2016 zu Recht erkannt:

1) Die Beschwerde gegen den Einkommensteuerbescheid 2015 wird gemäß § 279 BAO als unbegründet abgewiesen.

Der angefochtene Bescheid wird im Sinne der Beschwerdevorentscheidung vom 06.12.2016 abgeändert.

2) Der Beschwerde gegen den Umsatzsteuerbescheid 2015 wird gemäß § 279 BAO Folge gegeben.

Die Bemessungsgrundlagen und die Höhe der festgesetzten Abgabe sind der nachstehenden Tabelle zu entnehmen und bilden einen Bestandteil des Spruches dieses Erkenntnisses:

Umsatzsteuerbescheid 2015		
Die Umsatzsteuer wird für das Jahr 2015 festgesetzt mit (Gutschrift)		-4.960,78 €
Bisher war vorgeschrieben (Restschuld)		37,55 €
Auf Grund der festgesetzten Abgabe und des bisher vorgeschriebenen Betrages ergibt sich eine Gutschrift in Höhe von		-4.998,33 €
Gesamtbetrag der Bemessungsgrundlagen für Lieferungen und sonstige Leistungen (einschließlich Anzahlungen)		3.738,33 €
Gesamtbetrag der steuerpflichtigen Lieferungen, sonstigen Leistungen und Eigenverbrauch (einschließlich steuerpflichtiger Anzahlungen)		3.738,33 €
Davon sind zu versteuern mit	Bemessungsgrundlage	Umsatzsteuer

20 % Normalsteuersatz	3.738,33 €	747,67 €
Summe Umsatzsteuer		747,67 €
Gesamtbetrag der abziehbaren Vorsteuer		-5.708,45 €
Gutschrift		-4.960,78 €
Berechnung der Abgabengutschrift		
Festgesetzte Umsatzsteuer		-4.960,78 €
Bisher vorgeschriebene Umsatzsteuer		37,55 €
Abgabengutschrift		4.998,33 €

Gegen dieses Erkenntnis ist eine Revision an den Verwaltungsgerichtshof nach Art. 133 Abs. 4 Bundes-Verfassungsgesetz (B-VG) nicht zulässig.

Entscheidungsgründe

Sachverhalt

Die Beschwerdeführerin (Bf) reichte die Umsatz- und Einkommensteuererklärung für das Jahr 2015 am 27.04.2016 bei der zuständigen Abgabenbehörde ein.

Mit **Ergänzungsersuchen vom 26.07.2016** verwies das Finanzamt darauf, dass bei einer Betätigung mit Annahme einer Einkunftsquelle Einkünfte dann vorlägen, wenn sie durch die Absicht veranlasst würden, einen Gesamtgewinn zu erzielen. Voraussetzung sei, dass die Absicht an Hand objektiver Umstände nachvollziehbar sei.

Durch die Tätigkeit der Bf für die Fa. EE (in der Folge kurz: E) sei im Jahr 2015 ein Verlust in Höhe von 27.643,27 € erzielt worden. Für die Monate 10/2015 bis 12/2015 seien geringfügige bzw. gar keine Umsätze gemeldet worden.

Laut Aktenlage gehe das Finanzamt von Liebhaberei aus. Die Bf werde ersucht, die Überschussrechnung 2015 samt Anlageverzeichnis sowie eine schriftliche Stellungnahme einzureichen. Eine Kopie des Arbeitsvertrages (mit der Fa. EE) sei ebenfalls vorzulegen. Weiters würden eine Aufstellung sowie die Rechnungen der Begräbniskosten und die Verlassenschaftsabhandlung benötigt.

Welche Tätigkeit übe die Bf 2016 aus?

In ihrer **Stellungnahme vom 24.08.2016** führte die Bf zum erzielten Verlust aus, dass 2015 die Fa. F GmbH in Kooperation mit der Fa. EE Vertriebs GmbH eine vielversprechende Geschäftsverbindung eingegangen sei.

Die Firma beschäftige sich mit einem Geschäftskonstrukt ähnlich wie beim Unternehmen H. Durch einen Vertrieb würden Karten an Unternehmer vermittelt. Der Unternehmer dürfe diese Karten dann an seine Kunden aushändigen und damit verschiedene angebotene Cashbacks, also Geld-Retour-Möglichkeiten, zur Verfügung stellen. Der zusätzliche Vorteil sei, dass die Karte selber mit dem Werbedruck des Unternehmens versehen werden könne.

Die Bf sei auf das Unternehmen F aufmerksam geworden und habe sich nach einigen Gesprächen letztlich dafür entschieden, in den Vertrieb für den Verkauf dieser Karten einzusteigen. Damals sei u.a. versprochen und versichert worden, dass bereits Tausende von Karten im Umlauf seien und durch die Provisionserlöse sehr viel zu verdienen sei.

Da vergleichbare Unternehmen diesen großen Erfolg bereits erwirtschaftet hätten, schien dies für die Bf eine gute Entscheidung zu sein. Die Bf sei eine Quereinsteigerin gewesen und habe dahin gehend noch keine Erfahrungen gehabt, weshalb ihr eine sehr aufwendige und qualitative Einschulung für den Verkauf angeboten worden sei. Diese habe Verkaufsseminare, Rhetorik und Kundengewinnungsstrategien enthalten. Für die fundierte Ausbildung und die Möglichkeit, den ganzen administrativen und werbewirksamen Aufwand mitnutzen zu können, sei der Bf eine Rechnung von 29.990,00 € gestellt worden, welche sie auch beglichen habe. Diese Rechnung habe den großen Verlust hauptsächlich verursacht.

In weiterer Folge (Anfang 2016) habe die Bf u.a. einen Kontakt mit dem Magistrat G und vielen anderen angesehenen Unternehmen knüpfen können. Sie habe dazu auch das Netzwerk www genutzt. In diesem Zeitraum hätten sich aber leider schon erste Anzeichen von Unstimmigkeiten in der Fa. F ergeben.

Wie aus der Beilage zu ersehen sei, habe die Fa. F am XX.XX.2016 Konkurs angemeldet. Über eine mögliche Übernahme durch die E sei zwar gesprochen worden, doch habe dies nicht realisiert werden können, und nun habe auch die Fa. E am YY.YY.2016 Konkurs angemeldet.

Einen Arbeitsvertrag gebe es nicht.

Der Geschäftszweig Direktvertrieb sei am 01.03.2016 vorerst ruhend gelegt worden. Die Bf sei mittlerweile mit einem anderen Unternehmen in Kontakt, das bereits seit längerem Ähnliches vertreibe. Sie könnte das durch die Schulungen erworbene Wissen auch hier einsetzen, falls es zu einer Geschäftsbeziehung komme.

Seit März 2016 sei die Bf in ihrem erlernten Beruf als freiberufliche Diplomkrankenschwester für den Verein L in G tätig. Seit 20.06. arbeite sie in Form eines Dienstverhältnisses bei der Fa. S GmbH und werde bei der K für Menschen mit Behinderung eingesetzt.

Wünschenswert wäre aber immer noch der selbständige Bereich Direktvertrieb mit dem neuen Unternehmen.

Im **Umsatzsteuerbescheid für das Jahr 2015** vom 12.09.2016 wurde begründend darauf verwiesen, dass die Vorsteuer in Höhe von 4.998,33 € analog zu den nicht abzugsfähigen Ausgaben für den BC nicht anerkannt worden sei. Genauer sei der Begründung des Einkommensteuerbescheides für das Jahr 2015 zu entnehmen.

In dem mit gleichem Datum ausgefertigten **Einkommensteuerbescheid für das Jahr 2015** wurde in der Begründung ausgeführt, dass die Kosten für den BC in Höhe von 24.991,67 € nicht anerkannt worden seien. Es handle sich weder um abzugsfähige Ausbildungs- noch Fortbildungskosten. Die Aufwendungen seien freiwillig geleistet worden, und es sei auch kein konkreter Zusammenhang mit der Tätigkeit als Vertreterin bei der Fa. E ersichtlich. Die Einkünfte aus Gewerbebetrieb würden daher -2.651,60 € betragen.

In der gegen beide Bescheide erhobenen **Beschwerde** wandte sich die Bf durch ihren steuerlichen Vertreter gegen die Nichtanerkennung der Ausgaben und des Vorsteuerabzuges für die Leistung „BC“, fakturiert mittels Rechnung vom 30.07.2015 von der Fa. EE Vertriebs GmbH.

Beantragt werde, den vollen Vorsteuerabzug laut Rechnung in Höhe von 4.998,33 € und den Nettobetrag in Höhe von 24.991,67 € als Betriebsausgabe anzuerkennen.

Die angeführten Aufwendungen seien zu tätigen gewesen, um überhaupt für die Fa. EE Vertriebs GmbH tätig werden zu können bzw. als selbständige Partnerin eine Zusammenarbeit eingehen zu können. Ein konkreter Zusammenhang mit der Tätigkeit als Vertreterin für E sei jedenfalls gegeben.

Es handle sich um ein Paket, welches u.a. in Art einer Lizenz folgende Leistungen und Lieferungen umfasst habe:

- Präsentationsmappen und –material zur aktiven Kundenwerbung
- Onlinezugang zum Vertriebsportal
- Einschulungen im Zusammenhang mit der Tätigkeit als selbständige Partnerin für die Fa. EE Vertriebs GmbH
- Verkaufsseminare in Zusammenhang mit E-Leistungen zur aktiven Kundenakquise
- Erteilung von Zugangsdaten zum Onlineportal sowie einer Partner-ID.

Am 27.07.2015 sei mittels Formular Verf 28 eine entsprechende Erhebung und im Zuge dessen auch eine Darstellung des Geschäftsmodells erfolgt.

Weiters habe die Buchhaltungskanzlei W per 24.08.2016 in Zusammenhang mit dem Ergänzungsersuchen vom 26.07.2016 schon eine entsprechende Darstellung übermittelt.

Im Zuge der Aufnahme und der Verfolgung der betrieblichen Tätigkeit als Partnerin der E habe die Bf zahlreiche Kundenakquisegespräche geführt, welche letztlich leider durch die Insolvenz der E zu keinem erfolgreichen Abschluss geführt hätten. Die Insolvenz des Geschäftspartners könne jedoch nicht dazu führen, den Abzug als Betriebsausgabe und den Vorsteuerabzug zu versagen.

Der Begründung der angefochtenen Bescheide sei zu entnehmen, dass angenommen worden sei, die Aufwendungen für den "BC" dienten als eine Art Persönlichkeitsbildung. Wie angeführt, handle es sich aber um kein Coaching im klassischen Sinn, sondern um einen Überbegriff für obige Leistungen, Unterlagen und Unterstützungen, die auf jeden Fall in Zusammenhang mit einem konkreten Geschäftsmodell gestanden seien, welches auch ausgeübt worden sei.

Mit **Schreiben vom 11.11.2016** wurde die Bf um Vorlage nachstehender Unterlagen ersucht:

- Rechnung Nr. 1 vom 30.07.2015 von der EE Vertriebs GmbH samt Zahlungsnachweis;
- Vorlage aller schriftlichen Verträge bzw. Vereinbarungen zwischen der Bf und der EE Vertriebs GmbH;
- Vorlage der erhaltenen Präsentationsmappen zur aktiven Kundenwerbung;
- Vorlage aller Programme der bezahlten Verkaufsseminare sowie detaillierter Inhaltsbeschreibungen;
- Nachweis der geltend gemachten Kilometergelder;
- Nachweis der geltend gemachten Betriebsausgaben für Mitgliedsbeiträge (Kto 7785) und Werbung (Kto 7650) durch Vorlage von Rechnungen und Zahlungsnachweisen.
- Welche Inhalte seien in den Einschulungen vermittelt worden? Programme bzw. detaillierte Inhaltsbeschreibungen seien vorzulegen.

Im Zuge einer **persönlichen Vorsprache vom 17.11.2016** legte die Bf die geforderte Rechnung samt Zahlungsnachweis vor. Außer einem nicht unterzeichneten Vertriebsvertrag, den die Bf ebenfalls vorlegte, gebe es keine weiteren Verträge.

Die Bf legte darüber hinaus Präsentationsmappen zur Kundenwerbung vor, wobei der zuständige Sachbearbeiter Ausdrucke von Präsentationen und die zu bewerbenden Karten einsah.

Die Bf verfügte nur über handschriftliche Mitschriften und konnte keine Kursprogramme oder Inhaltsbeschreibungen zu den Verkaufsseminaren vorlegen.

Ein Fahrtenbuch wurde vorgelegt; eine konkrete Berechnung der auf die Tätigkeit entfallenden Kilometer fehlte aber.

Die Betriebsausgaben für Werbung (Kto 7650) wurden (noch) nicht belegt, wogegen die Rechnung für Mitgliedsbeiträge (Kto 7785) vorgelegt wurde.

Als weitere Besprechungspunkte wurden im Aktenvermerk vom 22.11.2016 festgehalten:

- „Es gibt keine konkrete Leistungsbeschreibung für den „BC“.
- Provisionsvereinbarungen: Die zustehenden Provisionen waren im von E geschaffenen Online-Programm einsehbar. Die konkrete Berechnung der Erlöse von Frau

B kann nicht mehr nachvollzogen werden, da auf dieses Programm nicht mehr zugegriffen werden kann.

- Es wurde kein Gebietsschutz für ihre Tätigkeit vereinbart.
- Die Umsätze der UVA 09/2015 resultieren aus einer „Stufenvergütung“ auf Grund der Einzahlung von Frau B für den „BC“ sowie der Werbung von zwei weiteren Vertragspartnern. In der Folge gelangen Frau B keine Kundenwerbungen. Die geringfügigen Umsätze der Monate 10/2015 bis 03/2016 sind Provisionszahlungen iZm der Einzahlung („Stufenvergütung“).
- Frau B wurde informiert, dass die Vorsteuer der Rechnung über den „BC“ wegen mangelnder Leistungsbeschreibung nicht anerkannt wird. Hinsichtlich der Einkommensteuer geht das Finanzamt nicht vom Vorliegen einer Einkunftsquelle aus, es stehen keine Anlaufverluste zu (VwGH 22.02.2000, 96/14/0038).“

Mit **Beschwerdevorentscheidungen vom 06.12.2016** wurden die Beschwerden gegen den Umsatz- und Einkommensteuerbescheid als unbegründet abgewiesen.

Strittig sei die Anerkennung der Betriebsausgabe und des Vorsteuerabzugs für die Leistung „BC“, die am 30.07.2015 fakturiert worden sei.

Die Bf sei laut eigenen Angaben als Vertreterin für die Firma F GmbH in Kooperation mit der Fa. EE Vertriebs GmbH tätig gewesen. Zu dieser Geschäftsverbindung gebe es keine schriftlichen vertraglichen Grundlagen. Dem Finanzamt sei lediglich ein weder von der EE Vertriebs GmbH, noch von der Bf unterzeichneter Vertriebsvertrag vorgelegt worden. Das in diesem Vertrag beschriebene Geschäftsmodell beruhe auf der Vermittlung bzw. dem Verkauf/Vertrieb der nicht näher definierten Vertragswaren im Namen und auf Rechnung der EE Vertriebs GmbH.

Laut Stellungnahme zum Ergänzungsersuchen vom 24.08.2016 und Vorsprache der Bf am 17.11.2016 hätten die Vertriebspartner Karten an Unternehmer vermittelt, die diese an ihre Kunden aushändigen konnten. Den Endkunden sollten dadurch Rabatte ermöglicht werden. Die Vertriebspartner und die EE Vertriebs GmbH sollten anteilig von jedem mit der Karte getätigten Umsatz profitieren. Durch die Werbung weiterer Vertriebspartner und die Vermittlung der Karten an Unternehmer sollte die Bf Anspruch auf Provisionszahlungen durch die EE Vertriebs GmbH erlangen. Obwohl keinerlei schriftliche Vereinbarungen getroffen worden seien und die Rechnung über das Leistungspaket „BC“ keine konkrete Leistungsbeschreibung enthalte, habe die Bf die Rechnung vom 30.07.2015 über 24.991,67 € zzgl. 4.998,33 € beglichen.

Zum Vorsteuerabzug:

Die Rechnung vom 30.07.2015 mit der Nummer 1 enthalte als Leistungsbeschreibung die Bezeichnung „BC“ sowie die Art-Nr. A. Da im Beschwerdeverfahren kein entsprechendes Artikelverzeichnis mit der Art der Leistung zur genannten Artikelnummer vorgelegt worden sei, mangle es der Rechnung an der Angabe von Art und Umfang der Leistung iSd § 11 Abs. 1 Z 3 lit. c UStG 1994. Der Vorsteuerabzug sei daher zu versagen.

Zu den Einkünften aus Gewerbebetrieb:

Nach Ansicht des Finanzamtes liege im gegenständlichen Fall keine Einkunftsquelle vor, die zu steuerbaren Einkünften iSd EStG 1988 führen würde. Als Tatbestandsvoraussetzung für das Vorliegen einer Einkunftsquelle müsse die objektive Eignung einer Tätigkeit zur Erwirtschaftung eines Gesamtgewinnes vorliegen. Anlaufverluste dürften gemäß § 2 Abs. 2 LVO 1993 nicht angenommen werden, wenn nach den Umständen des Einzelfalls damit zu rechnen sei, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes beendet werde. In diesem Zusammenhang führe der VwGH in seinem Erkenntnis vom 22.02.2000, 96/14/0038, aus, dass bei keinen Gebietsschutz genießenden und im Schneeballsystem Subvertreterwerbenden Privatgeschäftsvermittlern, die Schulungen sowie Vorführmaterial auf eigene Kosten erwerben und überdies hohe Reiseaufwendungen tätigen müssten, schon systembedingt iSd § 2 Abs. 2 letzter Satz LVO 1993 damit zu rechnen sei, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes beendet werde.

In der Beschwerdeschrift werde erläutert, dass die zahlreichen Kundenakquisegespräche auf Grund der Insolvenz der F GmbH und der EE Vertriebs GmbH nicht erfolgreich hätten abgeschlossen werden können. Dieser Argumentation könne das Finanzamt nicht folgen, da der Konkurs über die Unternehmen erst am XX.XX.2016 bzw. YY.YY.2016 eröffnet worden sei. Nach den ersten Erlösen durch die Werbung weiterer Vertriebspartner im Zeitraum 09/2015 habe die Bf aber schon ab dem Zeitraum 10/2015 nur noch geringfügige Umsätze erzielt.

Im gegenständlichen Fall habe die Bf Schulungen und Vorführmaterial im Rahmen des Leistungspaketes „BC“ auf eigene Kosten erworben. Laut Einkommensteuererklärung würden die Reiseaufwendungen (Kilometergelder und Reisespesen) für das Jahr 2015 € 2.167,69 betragen. Auch ohne Berücksichtigung der Ausgabe für das Leistungspaket „BC“ hätte sich im Jahr 2015 ein Verlust von 2.651,60 € ergeben. Da die erzielten Erlöse in erster Linie mit der Werbung von Vertriebspartnern zusammenhängen würden, wären auf Grund der erhöhten Konkurrenzierung in den Folgejahren keine höheren Provisionserträge zu erwarten gewesen. Dies auch deshalb, weil für die Bf kein Gebietsschutz vereinbart worden sei. Der gegenständliche Fall sei nach Ansicht des Finanzamtes mit jenem des Erkenntnisses des VwGH vom 22.02.2000, 96/14/0038, vergleichbar, obwohl keine Privatgeschäfte vermittelt worden seien. Die Tätigkeit der Bf als Vertreterin sei daher als Liebhaberei gemäß § 1 Abs. 1 LVO 1993 einzustufen. Abweichend vom Einkommensteuerbescheid 2015 vom 12.09.2016 würden die Einkünfte aus Gewerbebetrieb im Beschwerdejahr daher zur Gänze nicht anerkannt.

Im fristgerecht eingebrachten **Vorlageantrag**, welcher sich auch gegen „die Beschwerdevorentscheidung gegen den Bescheid betreffend die Festsetzung eines ersten Säumniszuschlages vom 15.12.2016“ wandte, brachte die Bf durch ihren steuerlichen Vertreter vor, dass es sich bei gegenständlichem Geschäftsmodell um ein Modell handle, welches mit bereits etablierten Systemen vergleichbar sei. Anzuführen sei z.B. das System „H“, welches zumindest teilweise auf denselben Überlegungen basiere.

Zum Vorsteuerabzug sei einzuwenden, dass es sehr wohl ein Verzeichnis bzw. eine Darstellung gebe, welche Einzelartikel und –leistungen durch den „BC“ erworben worden seien. Die gesamten Unterlagen seien zu Beginn der Tätigkeit – wohl im Zuge des so genannten „Antrittsbesuches“ - einem namentlich genannten Bediensteten des Finanzamtes vorgelegt worden. Dies habe die Bf auch im Zuge der Vorsprache am 17.11.2016 eingewendet, eine schriftliche Auflistung sei aber nicht weiter eingefordert worden.

Zur in der Beschwerdeentscheidung angeführten erhöhten Konkurrenzierung sei anzumerken, dass es von Seiten des Geschäftspartners entsprechende Erfolgs- und Marketingpläne gegeben habe, welche für die Bf gute Verdienstmöglichkeiten hätten erkennen lassen.

Die Bf stellte einen Antrag auf mündliche Verhandlung im Sinne des § 274 BAO.

Am 23.12.2016 übermittelte der Rechtsvertreter der Bf dem Finanzamt eine am selben Tag bei der Staatsanwaltschaft zur Verfolgung von Wirtschaftsstrafsachen und Korruption eingereichte Sachverhaltsdarstellung zum System EE und zu den Gesellschaften, die unmittelbar am Pyramidenspiel EE beteiligt gewesen seien.

Dieser **Sachverhaltsdarstellung der Staatsanwaltschaft** war auszugsweise zu entnehmen:

„II) A) (...) Der erste Themenkomplex betrifft die Schaffung, Bewerbung und Betreibung einer Unternehmensstruktur, die offenkundig von Beginn an darauf ausgelegt war, durch ein pyramidenähnliches System und wirtschaftlich unerreichbare Gewinnversprechen eine möglichst große Anzahl an Personen dazu zu verleiten, Kapital in das Unternehmen der Verdächtigen zu investieren.

2.C „Pyramidenspielähnliches Geschäftsmodell“:

(...) war der Geschäftsgegenstand der EE Unternehmensgruppe (in der Folge: E) im Wesentlichen der Aufbau eines Einkaufsrabattsystems und der Vertrieb der dazugehörigen Stammkundenkarte an Unternehmer. Einige der Verdächtigen (...) waren zuvor schon als Mitarbeiter für ein nach eigener Aussage ähnliches System (H) tätig gewesen und wollten ein eigenes, besseres System aufbauen.

Vertrieben werden sollte ihr Produkt (die Einkaufsrabattkarte) durch selbständige Vertriebsmitarbeiter, die dafür so genannte „BC“ erwerben mussten. Diese Pakete umfassten neben Informationsmaterial insbesondere die Berechtigung, als Vertriebsmitarbeiter tätig zu werden. Der Kaufpreis für die „BC“ lag bei 3.999,00 € und mehr.

Wie zahlreiche Geschädigte berichten, ging es beim Erwerb des BC im Wesentlichen gar nicht um den Inhalt der Pakete, sondern darum, die Berechtigung zu erwerben, als Vertriebsmitarbeiter für die E tätig werden zu können und sich in das System „einzukaufen“. Schon ohne eine weitere Tätigkeit sollte der Kaufpreis für das erworbene Paket innerhalb kurzer Zeit durch Provisionen und Umsatzbeteiligungen zurückverdient

werden. Durch das Zuführen weiterer Teilnehmer wurde den Geschädigten in Aussicht gestellt, das Vier- bis Zehnfache des investierten Betrages zurückverdienen zu können.

Auch wurden die Pakete nicht nur an potenzielle Vertriebsmitarbeiter, sondern auch an sonstige Personen verkauft, denen die „BC“ als Geldanlage offeriert wurden. Manchen Personen wurde dabei suggeriert, mit ihrem Investment eine bestimmte Rendite erzielen zu können. Andere Personen erwarben offenbar mehrere „BC“, um ihren „Gewinnanteil“ zu erhöhen.

Von den Verdächtigen wurden immer wieder neue Begrifflichkeiten geschaffen, mit denen die Gewinnversprechen untermauert wurden – eine Stringenz in der Darstellung gab es von Seiten der Verdächtigen nie, was sich schon aus der Vielzahl der verwendeten Informationsbroschüren und den daraus ersichtlichen Widersprüchen ergibt.

Zusammengefasst dienten die gesamten Werbematerialien ausschließlich dem Zweck, teils absurde Gewinnversprechen mit vermeintlich seriösen Geschäftsunterlagen zu untermauern. Die Intransparenz der Unterlagen diene offenkundig dazu, das gesamte System undurchsichtig zu machen und so Raum für Versprechungen aller Art zu schaffen.

Letztlich ist selbst nach ausführlichem Studium der vorliegenden Unterlagen nur schwer nachzuvollziehen, wie das System tatsächlich funktionieren sollte (...)

(...) Beabsichtigt war offensichtlich lediglich eine möglichst rasche Zuführung von neuen Mitgliedern zum System und der Verkauf von mit dem System im Zusammenhang stehenden Werbematerialien und „Lerntools“, die den neuen Mitgliedern die Schaffung einer eigenen Vertriebsstruktur (und damit die schnelle Zuführung weiterer Mitglieder) ermöglichen sollten (Schneeballsystem).

Das gesamte beworbene System konnte in der den Kunden und Mitgliedern dargestellten Form aus grundlegenden wirtschaftlichen Überlegungen niemals tatsächlich realisiert werden (...)

Eine vollständige und nachvollziehbare Darstellung dieses intransparenten Geschäftsmodells ist aus den vorstehend angeführten Gründen nicht möglich (...)

2.C.a. Rabatte, „Shopping Points“ und „Coins“

Rabatte sollten all jenen gewährt werden, die im „E Megastore“ (oder zukünftig geplanten E Portalen) Produkte und Dienstleistungen kauften. Die Höhe der gewährten Rabatte hing davon ab, welche Art der Mitgliedschaft vom Mitglied erworben oder erwirtschaftet wurde.

Das Erreichen eines höheren Status („Art der Mitgliedschaft“) hing einerseits vom initial bezahlten Betrag, vom selbst erwirtschafteten Umsatz und für „E-Partner“ von der Anzahl der zum System hinzugefügten Personen und deren Umsatz ab.

2.C.b „Umsatzbeteiligung für E-Partner“

(...) Je nachdem, wie viele weitere Mitglieder man geworben hat, sollte man eine Umsatzbeteiligung am von seiner eigenen Vertriebsstruktur erwirtschafteten Umsatz oder gar am globalen Umsatz des gesamten Programms erhalten (...)

2.C.c. „Leistungsbonus „E League“, „Global League“

Seitens der Verdächtigen wurden immer weitere Bonussysteme und Begrifflichkeiten eingeführt, um noch mehr Personen dazu zu bewegen, Mitgliedschaften am System und dessen Produkte zu erwerben.

2.C.d Verkauf von „Lernunterlagen“ und Werbematerialien:

Ein weiteres „Geschäftsfeld“ der Verdächtigen war der Verkauf von Lerntools und Werbematerialien, die all jenen, die als E-Partner am System partizipieren wollten, die Neumitgliederakquise erleichtern sollten.

Eingangs wurden die Lerntools als „Club 10“, „Trainingscenter“ und „Promotion Guides“ bezeichnet, in weiterer Folge als „BC“.

Die hohen Preise der Lernunterlagen wurden auch damit gerechtfertigt, dass es für den Erwerb wiederum verschiedene Boni im Partnerprogramm gab.

Personen, die als E-Partner in weiterer Folge Neumitglieder werben wollten, waren auch dazu verpflichtet, die dazu benötigten „Werbeunterlagen“ direkt bei E zu weit überhöhten Preisen zu beziehen (beispielsweise 500 Werbefolder, 500 Blöcke und 500 Kugelschreiber zu einem Preis von 2.400,00 €). Auch hier wurden die teils absurden Preise damit gerechtfertigt, dass der E-Partner wiederum zusätzliche Boni und geldwerte Vorteile im System erhalten würde.“

Am 09.01.2019 übermittelte die RichterIn der Bf nachstehendes **Ersuchen um Stellungnahme:**

„1) Erfüllt eine Rechnung nicht sämtliche Merkmale, kommt es für die Ausübung des Rechts auf Vorsteuerabzug darauf an, ob unter zumutbarer Heranziehung anderer Erkenntnismittel eine Identifizierung der tatsächlich erbrachten Leistung möglich ist. Die Verwendung von Schlüsselzahlen oder Symbolen ist hinreichend, wenn ihre Bedeutung aus der Rechnung selbst oder aus Unterlagen, die sowohl beim Aussteller als auch beim Empfänger vorhanden sind, ersichtlich ist.

Sie werden daher ersucht, das im Vorlageantrag angeführte Verzeichnis, welche Einzelartikel und –leistungen durch den „BC“ erworben wurden, zur Einsicht vorzulegen.

2) Die im Vorlageantrag genannten Erfolgs- und Marketingpläne, welche für Sie gute Verdienstmöglichkeiten erkennen ließen, mögen ebenfalls übermittelt werden.

3) In der Umsatzsteuererklärung für das Jahr 2015 wurden insgesamt Vorsteuern in Höhe von 5.708,45 € geltend gemacht; davon entfiel ein Betrag von 4.998,33 € auf den „BC“.

Wodurch ergab sich der restliche Vorsteuerbetrag von 710,12 €?

4) Die erklärten Umsatzerlöse betrugen im Beschwerdejahr 3.738,33 €.

Nach einem Aktenvermerk anlässlich Ihrer Vorsprache beim Finanzamt G resultierten die Umsätze sowohl aus einer „Stufenvergütung“ auf Grund der Zahlung für den „BC“, als auch aus der Werbung von weiteren Vertriebspartnern.

Welcher Betrag entfiel auf die „Stufenvergütung“ und welcher Betrag auf Provisionen aus der Werbung von weiteren Vertriebspartnern?

5) Beschreiben Sie, wie das Provisionssystem funktionierte.

Konnten die Provisionen ausschließlich durch die Gewinnung weiterer Vertriebspartner gesteigert werden, oder hätte es andere Möglichkeiten zur Steigerung des Gewinnes gegeben? Wenn ja, welche?

6) Sie führten in Ihrer Beschwerde als Grund für gescheiterte Kundenakquisegespräche die Insolvenz der EE Vertriebs GmbH an.

Da bereits in der UVA für Oktober 2015 nur noch ein Umsatz von 9,05 €, im November 2015 kein Umsatz und im Dezember 2015 ein Umsatz von 14,00 € erklärt wurde, die Insolvenz Ihrer Vertragspartnerin aber erst am YY.YY.2016 und die Insolvenz von F GmbH am XX.XX.2016 eintrat, werden Sie ersucht, den Zusammenhang zwischen den fehlenden Umsätzen in den Monaten Oktober bis Dezember 2015 und der erst später eingetretenen Insolvenz Ihrer Vertragspartnerin zu erläutern.

7) Wann und aus welchen Gründen stellten Sie Ihre Tätigkeit ein?

8) Belegen Sie die Angaben in Ihrer Stellungnahme vom 24.08.2016, wonach Sie Kontakt mit dem Magistrat G und „vielen anderen angesehenen Unternehmen“ geknüpft hätten.

Aus welchen Gründen waren diese Kontakte erfolgreich bzw. nicht erfolgreich?

9) Weshalb konnten Sie nur zwei Vertriebspartner werben und gelangen in der Folge keine weiteren Kundenwerbungen?

10) Auf welche Art und nach welchen Gesichtspunkten versuchten Sie, Kunden zu akquirieren? Wie erfolgten die Kontaktaufnahmen?

11) Welche Faktoren waren dafür entscheidend, dass Sie das in Ihrer Stellungnahme vom 24.08.2016 angeführte Versprechen, durch die Provisionserlöse sehr viel verdienen zu können, in der Praxis nicht umsetzen konnten?

12) Innerhalb welchen Zeitraums beabsichtigten Sie, einen Gewinn zu erzielen?

13) Gab es einen Plan bezüglich eines Gesamtgewinnes? Wenn ja, wie sah dieser Plan aus? Auf welchen Einnahmen und Ausgaben basierte dieses Vorhaben?

14) Verliefe das Jahr 2015 nach Plan? Falls nein, welche Abweichungen ergaben sich aus welchen Gründen?

15) Welchen ungefähren täglichen/wöchentlichen/monatlichen Stundenaufwand erforderte Ihre Tätigkeit in den einzelnen Monaten des Jahres 2015?“

In ihrer **Eingabe vom 02.02.2019** verwies die Bf zu den Fragen 1 bis 3, 7, 8 und 10 lediglich auf Beilagen, ohne zu diesen Punkten explizit Stellung zu nehmen.

In der Beilage 1a) wurde der von der Bf um 29.990,00 € erworbene BCA wie folgt beschrieben:

„Der BCA ist das ultimative Aus- und Fortbildungstool von EE. Es erwarten Sie hochwertige HD-Schulungsvideos, welche im hauseigenen Filmstudio produziert wurden, sowie ein Live Chat mit dem E BackOffice, TOP NEWS und vieles mehr.

Produktumfang:

Unlimitierter Zugang; 2000 Shopping Points, 9500 E Points, 19000 League Points.

Erleichterung:

Automatische Qualifikation für die E League während der Dauer des BC Zugangs;

10 % Erleichterung für das Erreichen der Stati des E Partnershipprogramms während der Dauer des BC Zugangs;

Leader Box (Der Weg zu mehr Motivation und Erfolg) – ca. 60 Stunden CD-Audio-Seminar und MP3-Einheiten; ca. 15 Stunden Videoclips; 6 hochwertige Bücher mit jeweils 400 – 600 Seiten an geballter Erfolgsinfo sowie Checklisten, Selbstcontrolling-Mechanismen und Tiefensuggestionen.“

Zu Punkt 2) legte die Bf lediglich eine Broschüre mit der Überschrift „Provisionsübersicht“ vor, in der Begriffe wie „Vermittlungsprovision“, „Partnerprovision“, „Volume Points“, „Bonusstatus“, „Bonus Pool“ oder „Global League“ erläutert wurden.

In der Beilage 2d) legte die Bf ihren Businessplan vor, der in den Jahren 2015 bis 2019 nachstehende Einnahmen vorsah:

Einnahmen	2015	2016	2017	2018	2019
Volume Points	6.135,51	32.000,00	57.000,00	90.000,00	90.000,00
Shopping Points	75,00	250,00	1.500,00	5.500,00	15.000,00
Weitere Provisionen					
UVA	5.321,26				
Summe	11.531,77	32.250,00	58.500,00	95.500,00	105.000,00

Der mit „mein Ziel bis Ende 2016“ bezeichneten Beilage 2c) lag, soweit nachvollziehbar, für die ersten drei Monate des Jahres 2016 ein Einkommen von Null, 500,00 € und 1.050,00 € zu Grunde. Dieses Einkommen sollte bis Dezember 2016 auf 8.775,00 € steigen. Geplant waren für Februar und März 2016 je fünf Termine, die laut Planung auch erfolgreich sein und zur Anwerbung von fünf bzw. zehn Unternehmen mit je 500 Kundenkarten führen sollten. Unter der Annahme, dass von 2.500 bzw. 5.000 Karten jeweils 750 bzw. 1.500 Karten aktiv waren und diese einen Umsatz von je 250,00 € tätigten, errechnete die Bf einen monatlichen Kartenumsatz von 187.500,00 € im Februar und 375.000,00 € im März.

Zu Punkt 3) verwies die Bf lediglich auf die Beilagen 3a) bis 3m), welche eine Aufgliederung ihrer Einnahmen und Ausgaben von Juli bis Dezember 2015 enthielten.

Zu Punkt 4) erläuterte die Bf, dass die kleineren Beträge auf Provisionen von Vertriebspartnern entfallen seien, alle anderen auf die Stufenvergütung.

Zu Punkt 5) legte die Bf wiederum nur Broschüren vor, welche weitere Begriffe wie „Bonusprogramm“, „Provisionsübersicht“, „Karrierestatus“, „Punktevergütung“, „Bonus Pool“, „Global League“, „League Performance Bonus“, „Sky Pool“, „Partnershipprogramm“, „Karrierestatus“, etc. enthielten.

Zu Punkt 6) brachte die Bf vor, dass sie – unter Hinweis auf eine als Beilage 6a) bezeichnete E-Mail vom 13.03.2016 - mehrmals versucht habe, seitens der Vertragspartnerin schriftliche Aussagen einzufordern, jedoch nur inhaltliche Antworten in mündlicher Form erhalten habe. Eine mögliche Insolvenz der Vertragspartnerin sei für sie zu diesem Zeitpunkt nicht erkennbar gewesen; vielmehr sei mehrfach behauptet worden, dass europaweite Karten ab Februar 2016 ihre Wirkung zeigen würden und dann die erwarteten Umsätze zu fließen beginnen würden.

Zu Punkt 7) verwies die Bf auf die Beilagen 7a) und 7b). Diese enthalten Fragen vom 16.01.2016 an die Fa. F sowie Gesprächsprotokolle vom 11.6. und 12.6.2016 insbesondere zur Zukunft von F und der C sowie zur Frage, was M sei.

Zu Punkt 8) verwies die Bf auf die Beilagen 8a) und 8b). Diese Beilagen enthielten diverse Gesprächsprotokolle mit potenziellen Kunden, die zwischen 05.03.2016 und 15.04.2016 geführt worden waren, sowie eine an die Adresse des Bürgermeisters von G gerichtete Kosten-Nutzen-Rechnung der G-Card.

Zu Punkt 9) führte die Bf aus, dass die Verhandlungen aus verschiedenen Gründen (noch) nicht zum Erfolg geführt hätten: Das Stadtmarketing G habe auf Juni 2016 verwiesen, ebenso das Stadtmarketing N und O.

Zu Punkt 10) verwies die Bf auf die Beilagen 10a) bis 10c), welche offenbar die Namen potenzieller Kunden enthielten.

Punkt 11) beantwortete die Bf dahin gehend, dass es in erster Linie von heute auf morgen kein funktionierendes Tool mehr gegeben habe. Sie habe erst später erfahren, dass die Vertragspartnerin mit dem Hersteller der Software uneinig geworden sei und die Software-Firma daher die Nutzung der Software verhindert habe. Es habe bereits mehrere Rückforderungen seitens anderer Vertriebspartner gegeben, ein großer Teil des gesamten Teams habe sich bereits zurückgezogen gehabt, Versprechen seitens der Vertreter der Vertragspartnerin seien nicht eingehalten worden. Die gesamte Plattform sei außer Betrieb genommen worden, somit sei sie ohne Vorwarnung ihrer gesamten Arbeitsplattform beraubt worden. Aus diesem Grund habe sie sich auch an einer Sammelklage beteiligt.

Zu Punkt 12) legte die Bf dar, dass sie innerhalb von zwei bis drei Jahren den stetig ansteigenden Verlauf ihres Geschäfts erwartet habe. Das entspreche auch den Versprechen der Vertragspartnerin.

Zu Punkt 13) verwies die Bf auf den Businessplan, den sie auf Grund der Werbemateriallinie der Vertragspartnerin erstellt habe.

Zu Punkt 14) erläuterte die Bf, dass sie gewusst habe, dass der richtige Durchbruch erst mit Beginn des Jahres 2016 erfolgen konnte. Die späte Erkenntnis, dass das gesamte Team Großartiges geleistet habe und, als die ersten Auszahlungen erfolgen sollten, die gesamte unbedingt notwendige Software einfach abgeschaltet worden sei, sei zu diesem Zeitpunkt nicht absehbar gewesen.

Zu Punkt 15) gab die Bf an, etwa sieben Stunden pro Tag, auch Samstag und Sonntag, tätig gewesen zu sein, da meist an Wochenenden die zur Fortbildung nötigen Seminare stattgefunden hätten. Fahrzeiten zu potenziellen Kunden seien hier noch nicht berücksichtigt.

Mit weiterem **Schreiben vom 28.02.2019** wurde die Bf ersucht, nachstehende Fragen zu beantworten:

„1) Erfolgs- und Marketingpläne:

Die mit Schreiben vom 02.02.2019 zu Frage 2) vorgelegten Beilagen 2a) – 2e) beschreiben unterschiedliche Provisionen („Vermittlungsprovision“, „Partnerprovision“) und Boni („Volume Points“, „Differenzbonus“, „Bonus Pool“, „Global League“).

Die bloße Vorlage von allgemeinen Unterlagen zu diesem komplexen System lässt aber keinen Rückschluss darauf zu, welche konkreten Verdienstmöglichkeiten Sie im Hinblick auf die vorgelegten Pläne erwartet haben.

a) Die Beilagen 2c ("Mein Ziel bis Ende 2016") und 2d ["Businessplan AB (prognostisch)"] gehen auf Ihre persönliche Situation ein.

Erläutern Sie die in diesen Beilagen vorgenommenen Berechnungen.

Welche detaillierten Annahmen liegen diesen Berechnungen zu Grunde, die zu Ihren prognostizierten Einnahmen zwischen 11.531,77 € (für 2015) und 105.000,00 € (für 2019) geführt hätten?

b) Welche Voraussetzungen bzw. Vorgaben hätten erfüllt werden müssen, um diese Einnahmen erzielen zu können?

c) Aus welchen Gründen wichen bereits die in der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung 2015 tatsächlich erklärten Einnahmen von 3.738,33 € gravierend von den prognostizierten Einnahmen von 11.531,77 € (bzw. 6.210,51 € ohne Vorsteuer) ab?

d) In der Beilage 2c) schlüsselten Sie unter der Überschrift „Mein Ziel bis Ende 2016“ Ihr erwartetes monatliches Einkommen für die einzelnen Monate (in Summe: 42.450,00 €) auf.

Warum weicht dieses Einkommen wesentlich von den Einnahmen von 32.250,00 € für 2016 laut Beilage 2d) ab?

e) Erläutern Sie die Beilage 2e)!

Auf welchen konkreten Annahmen fußten Ihre „Erwartungen“ bzw. wodurch waren diese erfüllbar?

f) Welche finanziellen Vorteile (Provisionen) brachte Ihnen der Erwerb des BCA im Jahr 2015?

Welche finanziellen Vorteile wurden für die Folgejahre in Aussicht gestellt und wodurch sollten sich diese ergeben?

2) Zu Ihrer Beilage 1a) - Erwerb des BCA:

Der Erwerb umfasste u.a. eine "Leader Box" mit ca. 60 Stunden CD-Audio-Seminar und MP3-Einheiten, ca. 15 Stunden Videoclips, 6 hochwertige Bücher sowie Checklisten.

Geben Sie - jeweils unter Vorlage einer Kopie der Inhaltsangabe - die Buchtitel bekannt und legen Sie die Checklisten (ebenfalls in Kopie) vor.

3) Beschreibung des Provisionssystems (Frage 5 des Ergänzungsversuchens vom 09.01.2019):

a) Die Vorlage des Beilagenkonvoluts (5a) und 5b) vermag die geforderte Beschreibung des Provisionssystems nicht zu ersetzen bzw. kann nicht nachvollzogen werden, wie auf Basis dieses Provisionssystems eine Prognose für künftige Einnahmen bzw. Gewinne erstellt werden konnte.

Sie werden daher ersucht, das Provisionssystem mit eigenen Worten zu beschreiben und einen Zusammenhang zwischen diesem Provisionssystem und Ihren Gewinnerwartungen herzustellen.

b) Was ist unter „Team“ bzw. „Teampartner“ laut Beilagen 5a) und 5b) zu verstehen?

c) In Punkt 4. (Berechnung der Umsatzbeteiligung) der Beilage 5b) ist u.a. angeführt:

„1. Die Volume Points aller E Vertriebspartner werden monatlich in Summe erfasst und mit jeweils einem Euro bewertet.

2. Dieser Betrag wird prozentuell laut Partnership-Tabelle den jeweiligen Karrierestati zugebucht und zu gleichen Teilen an alle berechtigten E Vertriebspartner des Karrierestatus ausbezahlt.“

In einem nachfolgenden Beispiel erfolgt eine Aufteilung der von der E Community insgesamt erwirtschafteten Volume Points, die jeweils mit einem Euro bewertet werden, auf neun unterschiedliche Karrierestati, beginnend von Partner bis E Partner, denen jeweils bestimmte Prozentsätze, beginnend von 1 % bis 6,5 %, zugeordnet werden.

Die Umsatzbeteiligung war demnach von einer Vielzahl von externen, nicht vorhersehbaren und von Ihnen nicht beeinflussbaren Faktoren abhängig. Wie war es unter diesen Umständen möglich, Vorhersagen zu künftig erwarteten Umsätzen und ein künftig erwartetes Einkommen zu treffen?

4) Was ist unter Ihrer „Downline“ (Beilage 6a) zu verstehen?

a) Wie viele Personen umfasste diese? Wurden diese Personen von Ihnen angeworben?

b) Welche genauen Auswirkungen hatte Ihre „Downline“ auf Ihren finanziellen Erfolg bzw. welche Aufgaben hatte diese „Downline“ zu erfüllen?

c) Hing Ihr wirtschaftlicher Erfolg neben der Gewinnung von Unternehmen als Partner auch von der Werbung weiterer Betreuer ab?“

Mit **Schreiben vom 10.03.2019** führte die Bf dazu aus, dass sie dem Bundesfinanzgericht die Unterlagen im Original gesandt habe und es daher für sie sehr schwierig sei, die einzelnen Punkte exakt zu beantworten, da ihr diese Unterlagen jetzt fehlten.

Sie schlage ein persönliches Treffen vor, bei dem sie bzw. ihr Ehemann, BB, gerne Rede und Antwort stehen würden. Sie habe noch zusätzliche Unterlagen vorzulegen, die eindeutig beweisen würden, dass diese Geschäftsidee für sie niemals „Liebhaberei“ gewesen sei, sondern sie im Gegenteil versucht habe, ein zweites - laut E und F äußerst sicheres - Standbein aufzubauen.

Sie wolle nochmals darauf hinweisen, dass allen Beteiligten die Basis für eine weitere aufbauende Arbeit unvermittelt entzogen worden sei, da die Plattform für die Erfassung ihrer Kontakte, Aussichten, möglichen Kunden (und somit Reservierung dieser Kunden auf ihre Person), ohne sie vorher zu informieren, einfach gesperrt worden sei. Um aber überhaupt mit diesem Tool arbeiten und wirklich aktiv werden zu können, habe dieser BC gekauft werden müssen. Da alle auf selbständiger Basis diese Gelegenheit ergriffen hätten, hätten alle Vertriebspartner die Bezahlung dieses BC als Anfangsinvestition betrachtet.

Die Zukunftsaussichten seien einerseits mit dem Aufbau von Vertriebspartnern und in weiterer Folge alleine mit dem Vertrieb der für die Firmen personalisierten Karten geplant gewesen. Sie habe eine von der F ausgegebene Tabelle (Excel), mit der die sehr wahrscheinlichen Umsätze eines einzelnen Endkunden (den ihre Kunden mit der Überreichung einer Kundenkarte an sich binden konnten) leicht nachvollziehbar zu errechnen seien. Diese Zahlen seien ihrer Meinung nach als realistisch anzusehen. Es gebe schriftliche Informationen seitens des E - Marketingcenters, die die zu erwartenden Erlöse ab dem Jahr 2017 beschreiben würden. Darin werde auch beschrieben, wie und in welcher Höhe die bereits bezahlte Lizenzgebühr wieder zurück erwirtschaftet werden könne.

Ihr sei sehr wohl bewusst gewesen, dass es sich hier um ein Multi-Level-Marketing (MLL) gehandelt habe, wie es auch von der WKO (eigene Fachgruppe) anerkannt worden sei. Sie sei von der WKO öfter zu eigenen Veranstaltungen eingeladen worden.

Sie bitte daher nochmals um eine persönliche Unterredung mit ihrem Mann, da er maßgeblich an den Berechnungen für den Business-Plan verantwortlich zeichne.

Ein **Erörterungsgespräch am 30.04.2019**, an dem sowohl der Finanzamtsvertreter als auch der bevollmächtigte Ehegatte der Bf, BB, teilnahmen, führte zu folgenden entscheidungswesentlichen Sachverhaltsdarstellungen:

Eingangs teilte der Ehegatte der Bf mit, dass eine Gerichtsentscheidung bislang noch nicht ergangen sei.

Im Zusammenhang mit dem mehrfach angesprochenen System von H merkte die Richterin an, dass auch gegen die Vertreter dieser Einkaufsgemeinschaft zumindest seit dem Jahr 2013 eine Verbandsklage des Vereins für Konsumenteninformation anhängig war (xxx, Artikel vom ZZ.ZZ.2013)

Einkommensteuer:

Laut vorgelegter Beilage 2e) konnten unterschiedliche BC von Stufe 1 (3.999,00 €) bis Stufe 6 (300.000,00 €) erworben werden. Je teurer diese waren, desto mehr Shopping Points und E Points waren mit dem Kauf verbunden und eine umso längere Zugangsmöglichkeit zur Plattform von E wurde garantiert.

Der Ehegatte der Bf erwarb den BC Stufe 1, die Bf den BCA (Stufe 3), der u.a. einen Zugang zur Plattform von E für 99 Jahre ermöglichen sollte.

Der Ehegatte der Bf gestand zu, dass auch er das Geschäftsmodell von E nicht zur Gänze durchschaut habe. Die erworbenen Punkte und Provisionen seien auf der Plattform einsehbar gewesen, ohne dass diese im Detail nachvollziehbar gewesen seien. Die Bf habe alleine durch den Erwerb des BCA den Bonusstatus 3 und die League Stufe 3 erreicht. Die Bf sei die Downline eines sie werbenden Finanzberaters gewesen, und er sei wiederum die Downline der Bf gewesen. Zwei geworbene Vertriebspartner aus dem Bekanntenkreis führten zu einer weiteren Downline. Das System von E sei zwar im Bekanntenkreis angesprochen, aber nicht direkt beworben worden.

Der Ehegatte der Bf legte Listen von zum Teil namhaften Unternehmen vor, die bereits Mitglied des Geschäftsmodells von E gewesen seien und bei welchen die Bf und ihr Ehegatte Shopping Points durch eigene Einkäufe erworben hätten.

Die Provisionszahlungen laut den Beilagen 3d) und 3f) stammten aus dem Erwerb des BC und der Werbung der beiden Vertriebspartner, wogegen die geringeren Provisionszahlungen zwischen etwa 10,00 € und 20,00 € laut den Beilagen 3h) und 3l) das Resultat eigener Einkäufe gewesen seien.

Der Ehegatte der Bf zeigte Fotos auf seinem Smartphone, welche die der Bf durch den Erwerb des BC zur Verfügung gestellten Bücher, DVDs und CDs dokumentierten.

Der Ehegatte der Bf vermochte weder zu erläutern, auf welcher Grundlage die im Businessplan der Bf (Beilage 2d) enthaltenen Volume Points und Shopping Points ermittelt worden waren, noch wodurch sich bereits im Jahr 2015 ein signifikanter Unterschied zwischen den prognostizierten Einnahmen (ohne Vorsteuer) von 6.210,51 € und den tatsächlichen Einnahmen laut Einnahmen-Ausgaben-Rechnung von 3.803,32 € ergeben hatte.

Auch das für 2016 angestrebte Einkommen von 500,00 € im Februar und 1.050,00 € im März bis 8.775,00 € im Dezember (Beilage 2c) konnte bereits in den Anfangsmonaten, als eine Insolvenz der Vertragspartnerin für die Bf noch nicht absehbar war (vgl. Punkt 6 des Schreibens der Bf vom 02.02.2019), nicht annähernd erreicht werden, hatte doch

die steuerliche Vertreterin der Bf mit E-Mail vom 22.06.2018 gegenüber dem Finanzamt erklärt, dass die Bf 2016 nur noch Umsätze von 10,26 € erzielt habe.

Umsatzsteuer:

Dem Hinweis des Finanzamtsvertreters, dass sich auf der Rechnung kein Hinweis finde, aus welchen Unterlagen die erbrachte Leistung hervorgehe, wurde die Judikatur des EuGH (insbesondere EuGH 01.03.2012, C-280/10, Polski Trawertyn, sowie EuGH 15.09.2016, C-516/14, Barlis 06) entgegen gehalten.

Eine schriftliche Beantwortung des Ergänzungsersuchens vom 28.02.2019 wurde nicht vorgelegt.

Der Antrag auf Durchführung einer mündlichen Verhandlung wurde zurückgenommen.

Rechtslage

a) Einkommensteuer:

Aus der positiven Umschreibung der Einkünfte als Gewinn bzw. Überschuss der Einnahmen über die Werbungskosten in § 2 Abs. 4 EStG 1988 ist abzuleiten, dass nur jene Einkunftsquellen einkommensteuerrechtlich zu berücksichtigen sind, die auf Dauer gesehen zu einem Gesamtgewinn bzw. Gesamtüberschuss führen. Andernfalls liegt Liebhaberei vor. Die damit verbundenen Verluste sind steuerlich weder ausgleichs- noch vortragsfähig. Allfällige "Zufallsgewinne" werden nicht besteuert.

Die Anerkennung einer Tätigkeit als Einkunftsquelle kann somit nur dann erfolgen, wenn trotz Auftretens zeitweiliger Verluste die Erzielung eines Gesamtgewinnes in einem absehbaren Zeitraum tatsächlich zu erwarten ist. Die Tätigkeit muss also objektiv ertragsfähig sein, was der Steuerpflichtige nachzuweisen oder glaubhaft zu machen hat (Rauscher/Grübler, Steuerliche Liebhaberei², S 15).

Liegt eine Tätigkeit im Sinne des § 1 Abs. 1 der Liebhabereiverordnung (LVO) 1993 vor, ist das Vorliegen von Einkünften zu vermuten. Diese Vermutung kann jedoch widerlegt werden, wenn die Absicht, einen Gesamtgewinn oder einen Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten zu erzielen, nicht an Hand objektiver Umstände nachvollziehbar ist. Fallen bei Betätigungen im Sinne des § 1 Abs. 1 LVO Verluste an, so ist das Vorliegen der Absicht, einen Gesamtgewinn oder Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten zu erzielen, insbesondere an Hand der im § 2 Abs. 1 Z 1 bis 6 LVO genannten Kriterien (Ausmaß und Entwicklung der Verluste sowie deren Verhältnis zu den Gewinnen; Ursachen, auf Grund derer im Gegensatz zu vergleichbaren Tätigkeiten kein Gewinn erzielt wird; marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf angebotene Leistungen sowie Preisgestaltung; Art und Ausmaß der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage durch strukturverbessernde Maßnahmen) zu beurteilen. Innerhalb der

ersten drei Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab Beginn einer Betätigung im Sinne des § 1 Abs. 1 LVO, längstens jedoch innerhalb der ersten fünf Jahre ab dem erstmaligen Anfallen von Ausgaben für diese Betätigung (Anlaufzeitraum) liegen nach § 2 Abs. 2 LVO jedoch jedenfalls Einkünfte vor, außer es ist nach den Umständen des Einzelfalls damit zu rechnen, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes beendet wird. Die Beendigung einer Betätigung spricht für sich allein nicht für eine von vornherein geplante zeitliche Begrenzung, sondern es ist zu Beginn der Betätigung (von vornherein) zu beurteilen, ob eine Einkunftsquelle nach dem Gesamtbild der Verhältnisse vorliegt oder nicht bzw. ob für eine zeitliche Begrenzung sprechende Umstände vorliegen.

Ist daher systembedingt mit Beendigung der Betätigung vor Erzielen eines Gesamtgewinnes zu rechnen und besteht von Beginn an keine Hoffnung auf einen Gesamterfolg, ist ein Anlaufzeitraum nicht anzunehmen.

Das bedeutet, dass an Hand der zu Betätigungsbeginn bestehenden Umstände von vornherein erkennbar sein muss, dass mit der Betätigung in der geführten Art und Weise ein Gesamtgewinn nicht erzielt werden kann.

Für die Beurteilung der Einkunftsquelleneigenschaft ist nicht der tatsächliche Ertrag ausschlaggebend, sondern die objektive Ertragsfähigkeit.

Die nach der Liebhabereiverordnung maßgebliche Absicht des Steuerpflichtigen, einen Gesamtgewinn zu erzielen, ist ein innerer Vorgang (Willensentschluss), der erst dann zu einer steuerlich erheblichen Tatsache wird, wenn er durch seine Manifestation in die Außenwelt tritt. Es genügt daher nicht, dass der Steuerpflichtige die subjektive Absicht hat, Gewinne zu erzielen. Auf Wunschvorstellungen desjenigen, der die Betätigung entfaltet, kommt es nämlich nicht an (VwGH 12.08.1994, 94/14/0025).

Die Absicht, die subjektive Komponente des Ertragsstrebens, ist vielmehr als Streben zu verstehen, auf das an Hand objektiver Umstände geschlossen werden kann.

Für die Beurteilung der Einkunftsquelleneigenschaft darf eine Prognose daher nicht bloß auf vermutete Möglichkeiten gestützt werden.

Nach § 1 Abs. 2 LVO ist Liebhaberei bei einer Betätigung anzunehmen, wenn Verluste entstehen

1. aus der Bewirtschaftung von Wirtschaftsgütern, die sich nach der Verkehrsauffassung in einem besonderen Maß für eine Nutzung im Rahmen der Lebensführung eignen (z.B. Wirtschaftsgüter, die der Sport- und Freizeitausübung dienen, Luxuswirtschaftsgüter und typischerweise einer besonderen in der Lebensführung begründeten Neigung entsprechen oder
2. aus Tätigkeiten, die typischerweise auf eine besondere in der Lebensführung begründete Neigung zurückzuführen sind, oder
3. aus der Bewirtschaftung von Eigenheimen, Eigentumswohnungen und Mietwohngrundstücken mit qualifizierten Nutzungsrechten.

Die Annahme von Liebhaberei kann in diesen Fällen nach Maßgabe des § 2 Abs. 4 ausgeschlossen sein.

Nach der Judikatur des VwGH (VwGH 22.02.2000, 96/14/0038) ist bei Privatgeschäftevermittlern, die im „Schneeballsystem“ Subvertreter werben, keinen Gebietsschutz genießen, hohe Reisekosten aufweisen und teures Schulungsmaterial kaufen müssen, der Schluss auf eine Beendigung ihrer Tätigkeit vor Erzielung eines Gesamtgewinnes gerechtfertigt und sind Anlaufverluste zu versagen.

Diese Rechtsansicht bestätigte der VwGH im Erkenntnis vom 23.11.2011, 2008/13/0052.

Gleiches gilt, wenn die Verluste die Umsätze um ein Vielfaches übersteigen oder wenn ein Vertreter keine Möglichkeit hat, die Vertriebsorganisation und das System der Gewinnung von Subvertretern zu beeinflussen.

Wird eine Tätigkeit vor Erzielen eines Gesamterfolges beendet, so liegt ein abgeschlossener Beobachtungszeitraum vor und sind grundsätzlich nur die Ergebnisse innerhalb dieses Zeitraumes heranzuziehen. Lässt die Art der Tätigkeit von vornherein keinen Gesamtüberschuss innerhalb eines absehbaren Zeitraumes erwarten, so liegt ungeachtet der Gründe, die zur Beendigung der Betätigung geführt haben, jedenfalls Liebhaberei vor.

b) Umsatzsteuer:

Unternehmer ist, wer eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit selbständig ausübt. Das Unternehmen umfasst die gesamte gewerbliche oder berufliche Tätigkeit des Unternehmers. Gewerblich oder beruflich ist jede nachhaltige Tätigkeit zur Erzielung von Einnahmen, auch wenn die Absicht, Gewinn zu erzielen fehlt oder eine Personenvereinigung nur gegenüber ihren Mitgliedern tätig ist (§ 2 Abs. 1 UStG 1994).

§ 6 LVO bestimmt, dass Liebhaberei im umsatzsteuerlichen Sinn nur bei Betätigungen im Sinne des § 1 Abs. 2 LVO, nicht hingegen bei anderen Betätigungen vorliegen kann.

Der Begriff der Liebhaberei grenzt im Umsatzsteuerrecht nicht wie im Ertragsteuerrecht Einkunftsquellen von anderen Betätigungen, sondern die unternehmerische Tätigkeit von der Konsumsphäre (dem Endverbrauch) ab (VfGH 20. 6. 2001, B 2032/99). Unter den Voraussetzungen des § 2 Abs. 1 UStG 1994 kann eine unternehmerische Tätigkeit daher auch dann vorliegen, wenn die Kriterienprüfung nach § 2 LVO ertragsteuerlich zur Annahme von Liebhaberei führt.

Nach § 11 Abs. 1 Z 3 lit. c UStG 1994 müssen Rechnungen die Menge und die handelsübliche Bezeichnung der gelieferten Gegenstände oder die Art und den Umfang der sonstigen Leistung enthalten.

Wird die Leistung ungenau oder unrichtig bezeichnet, steht nach der Rechtsprechung des VwGH der Vorsteuerabzug nicht zu. Dieser steht hingegen zu, wenn die Leistung aus Aufstellungen hervorgeht, auf die in der Rechnung hingewiesen wird (VwGH 24.02.2011, 2007/15/0004).

Der EuGH entschied im Urteil vom 01.03.2012, C-280/10, Polski Trawertyn, „dass eine Rechnung zwar eine wichtige Dokumentationsfunktion erfüllt, da sie überprüfbare Angaben enthalten kann, dass es jedoch Umstände gibt, in denen die Angaben auf andere zulässige Weise als durch eine Rechnung nachgewiesen werden können und das Erfordernis, über eine in allen Punkten (der Mehrwertsteuer-Richtlinie) entsprechende Rechnung zu verfügen, geeignet wäre, das Abzugsrecht eines Steuerpflichtigen in Frage zu stellen.“

Bestehen demnach keine Zweifel, dass die Leistung für das Unternehmen ausgeführt wurde, würde es nach diesem Urteil dem unionsrechtlich gebotenen Verhältnismäßigkeitsgrundsatz und dem Neutralitätsgrundsatz widersprechen, den Vorsteuerabzug allein auf Grund einer unzureichenden Leistungsbezeichnung auf der Rechnung zu versagen.

Im Urteil Barlis 06 hat der EuGH diese Rechtsprechung fortgesetzt und entschieden, dass die Steuerverwaltung das Recht auf Vorsteuerabzug nicht alleine deshalb verweigern darf, weil eine Rechnung nicht die in Art. 226 Nr. 6 (Menge und Art der gelieferten Gegenstände beziehungsweise Umfang und Art der erbrachten Dienstleistungen) der Mehrwertsteuer-Systemrichtlinie (Richtlinie 2006/112 /EG idF 22.06.2018) aufgestellten Voraussetzungen erfüllt, wenn sie über sämtliche Daten verfügt, um zu prüfen, ob die für dieses Recht geltenden materiellen Voraussetzungen erfüllt sind (EuGH 15.09.2016, C-516/14, Barlis 06). Die Finanzverwaltung darf sich nicht auf die Prüfung der Rechnung selbst beschränken, sondern hat auch die von der Partei beigebrachten zusätzlichen Informationen zu berücksichtigen.

Der Vorsteuerabzug aus einer Rechnung mit einer grundsätzlich unzureichenden Beschreibung der Leistung ist daher dann zulässig, wenn die Behörde aus vom Leistungsempfänger beigebrachten Unterlagen über alle notwendigen Informationen verfügt, um zu prüfen, ob die materiellen Voraussetzungen für die Ausübung dieses Rechts vorliegen.

Auch im Urteil vom 15.09.2016, C-518/14, Senatex, sprach der EuGH aus, dass alleine die Missachtung formeller Anforderungen dann keine Rechtfertigung für die Versagung des Vorsteuerabzuges ist, wenn die Finanzverwaltung entweder im Besitz von Informationen ist, um die Rechnungsinhalte zu überprüfen, oder der Steuerpflichtige selbst ergänzende Informationen beibringt.

Im Mittelpunkt der materiellen Voraussetzung des Vorsteuerabzugs stehe daher der von der Partei zu erbringende Nachweis, dass die verrechnete Dienstleistung tatsächlich erbracht worden sei.

In seiner jüngeren Rechtsprechung wiederholte der VwGH die Rechtsprechung des EuGH (VwGH 29.05.2018, Ra 2016/15/0068).

Der EuGH hielt in seiner aktuellen Entscheidung Vădan (EuGH 21.11.2018, Rs C-664/16) erstmals fest, dass selbst die Vorlage einer Rechnung für den Vorsteuerabzug nicht zwingend erforderlich sei. Die strikte Anwendung des Erfordernisses,

Rechnungen vorzulegen, verstoße gegen den Neutralitätsgrundsatz und den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz. Steuerpflichtige könnten den Vorsteuerabzug auch dann geltend machen, wenn sie durch objektive Nachweise belegen könnten, dass die (materiellen) Voraussetzungen des Vorsteuerabzugsrechts erfüllt seien.

Erwägungen

a) Einkommensteuer:

Im Beschwerdefall war das Vorliegen von Liebhaberei strittig, und falls Liebhaberei anzunehmen war, ob hinsichtlich des Verlustes des Jahres 2015 von einem Anlaufzeitraum auszugehen war oder ob eine Tätigkeit vorlag, bei der nach den Umständen des Einzelfalles damit zu rechnen war, dass sie vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes beendet wird und daher ein Anlaufzeitraum nicht angenommen werden durfte.

Bei der von der Bf beschriebenen Tätigkeit handelte es sich grundsätzlich um eine solche, die sie aus erwerbswirtschaftlichen Gründen aufgenommen und – auch auf Grund des bekannt gegebenen Zeitaufwandes - mit subjektiver Gewinnerzielungsabsicht ausgeübt hatte. Diese Tätigkeit war daher unstrittig unter § 1 Abs. 1 LVO zu subsumieren.

Das Auftreten von Verlusten reichte für sich alleine nicht aus, keine Einkunftsquelle anzunehmen. Bei Beurteilung des Ausmaßes der Verluste war insbesondere darauf abzustellen, ob die Verluste - bezogen auf die konkrete Betätigung - als gravierend einzustufen waren. Zu beachten war weiters das Verhältnis der jährlichen Verluste zu den jährlichen Umsätzen.

Für die Annahme von Liebhaberei sprach etwa, dass der Verlust ein Vielfaches des Umsatzes erreichte. Im Beschwerdejahr standen nach der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung Erlösen von 3.803,32 € Ausgaben von mehr als 31.000,00 € gegenüber. Auch ohne Erwerb des BC hätten die Ausgaben die Einnahmen deutlich überschritten.

Alleine der Fahrt- und Werbeaufwand (2.167,69 € und 2.380,33 €) war höher als die Erlöse, wobei diese ohne die Provision aus dem Erwerb des BC in Höhe von 2.746,29 € (Beilage 3d) noch wesentlich geringer ausgefallen wären.

Im Jahr 2016 erzielte die Bf noch einen Erlös von 10,26 €; die darauf entfallenden Ausgaben waren nicht bekannt.

Die Bf nahm ihre Aktivitäten im September auf (Beilage 2d) und führte laut den vorgelegten Gesprächsprotokollen (Beilagen 8a) noch bis Mitte April 2016 Gespräche mit potenziellen Kunden. In diesem Zeitraum konnte sie im Bekanntenkreis zwar zwei Vertriebspartner gewinnen, jedoch kein Unternehmen bzw. keine Kommune als Partner der E.

Unabhängig von den am XX.XX.2016 und am YY.YY.2016 eingetretenen Insolvenzen der F und der E gelang es der Bf im Tätigkeitszeitraum nicht ansatzweise, ihre gesteckten Ziele, die sich an den von der E erstellten Gewinnprognosen orientiert hatten, zu erreichen. Die von 2016 bis 2019 prognostizierten Gewinne zwischen rund 12.700,00 € (2016) und 66.600,00 € (2019) entbehrten jeglicher realistischen Grundlage (vgl. auch den Hinweis auf teils absurde Gewinnversprechen in Punkt II. C. der Sachverhaltsdarstellung der Staatsanwaltschaft vom 22.12.2016).

Das weit verzweigte und durch eine Vielzahl von Begrifflichkeiten geprägte Provisions- und Gewinnmodell der E war offenbar auch für die Bf nicht vollständig begreif- und nachvollziehbar. Die versprochenen Gewinnmöglichkeiten waren zudem von einer Vielzahl von externen, weder beeinflussbaren noch vorhersehbaren Faktoren (wie z.B. einer Beteiligung am weltweiten Volume Points Umsatz) abhängig, welche eine an bestimmten Fakten orientierte Vorhersage des zu erwartenden Gewinnes unmöglich machten.

Obwohl das Betätigungsfeld der Bf nicht exakt der Tätigkeit entsprach, die dem VwGH-Erkenntnis vom 22.02.2000, 96/14/0038, zu Grunde lag, konnten die dort getroffenen Aussagen auf den vorliegenden Fall übertragen werden.

Im vorliegenden Geschäftsmodell ging es um den Aufbau eines Einkaufsrabattsystems. Zu diesem Zweck sollten Vertriebspartner der E Unternehmer und Kommunen anwerben, die Stammkundenkarten an ihre Kunden aushändigen sollten. Nicht nur die Kunden sollten Rabatte erhalten, sondern auch die Vertriebspartner und die E sollten anteilig von den Katenumsätzen profitieren. Die Bf sollte durch Anwerbung weiterer Vertriebspartner („Downline“), an deren Umsätzen sie wiederum beteiligt war, durch die Errichtung einer eigenen, möglichst weit verzweigten Vertriebsstruktur sowie durch eigene Einkäufe bei Partnerunternehmen der E ihren eigenen Gewinn steigern können.

Die durch eigene Einkäufe erzielten Einnahmen bewegten sich zwischen 10,00 € und 20,00 € monatlich (Beilagen 3).

Die Bf dokumentierte an Hand der vorgelegten Gesprächsprotokolle zwar Interesse diverser kontaktierter Unternehmen und Kommunen am Rabattkartensystem, doch gelang es ihr trotz ihres enormen Arbeitseinsatzes von September 2015 bis April 2016 nicht, einen einzigen Partner zu werben.

Dem gegenüber hätten nach ihren Zielvorgaben bis März 2016 bereits 10 Unternehmen und bis April 2016 15 Unternehmen mit je 500 Kundenkarten geworben sein sollen (Beilage 2c).

An Hand der zu Betätigungsbeginn bestehenden Umstände musste daher von vornherein erkennbar sein, dass mit der Betätigung in der geführten Art und Weise ein Gesamtgewinn nicht erwartet werden konnte.

Nach der Judikatur ist das insbesondere dann der Fall, wenn kein Gebietsschutz gegeben ist, wenn in einer Art Schneeballsystem weitere Mitarbeiter geworben werden und relativ rasch eine Marktverengung und Marktsättigung eintritt, sobald das private Umfeld

ausgeschöpft ist und eine gegenseitige Konkurrenzierung eintritt, oder wenn hohe Kosten für Schulungen und den Erwerb von Vorführmaterial entstehen.

Ungeachtet der Insolvenzen der F und der E war wegen der bereits bei Tätigkeitsbeginn angefallenen hohen Aufwendungen im Vergleich zu den geringen Einnahmen davon auszugehen, dass die Tätigkeit objektiv nicht zur Erzielung eines Gesamtgewinnes geeignet war. Angesichts der Vielzahl der von der Bf nicht beeinflussbaren Faktoren wie z.B. Höhe und Häufigkeit der Umsätze der Karteninhaber sowie das Risiko eines mangelnden Antriebs oder einer hohen Fluktuation ihrer „Downline“ war es ihr kaum möglich, ihre Tätigkeit von sich aus und unabhängig von ihrem Umfeld gewinnbringend zu gestalten.

Mit Ausnahme einer Provision von 2.746,29 € aus dem Kauf des BC (Beilage 3d) konnte die Bf in der Folge nur noch geringfügige Provisionen von einigen hundert Euro lukrieren (Beilagen 3), sodass sich die offenbar unrealistischen Hoffnungen nicht annähernd erfüllten.

Die Abgabenbehörde ging daher nach Ansicht des Bundesfinanzgerichtes zu Recht davon aus, dass die Tätigkeit der Bf objektiv nicht ertragsfähig war und ein Anlaufzeitraum im Sinn des ersten Satzes des § 2 Abs. 2 LVO nicht angenommen werden durfte.

b) Umsatzsteuer:

Zur Zulässigkeit des Vorsteuerabzugs auf Grund der Rechnung vom 30.07.2015 betreffend Erwerb des „BC“ war strittig, ob Art und Umfang der Leistung im Sinne des § 11 Abs. 1 Z 3 lit. c UStG 1994 ausreichend determiniert waren oder nicht.

In der vorgelegten Rechnungskopie vom 30.07.2015 wurde der erworbene Artikel mit „BC, Art.Nr. A; BCA, E Points: 9.500,00 MP (9.500,00 SP)“ bezeichnet.

In der mit Schreiben vom 02.02.2019 vorgelegten, oben detailliert beschriebenen Beilage 1a) wurde der Inhalt des BCA aufgegliedert und näher beschrieben.

Nach der Judikatur des EuGH muss eine Partei, die den Vorsteuerabzug vornehmen möchte, nachweisen, dass sie die entsprechenden materiellen Voraussetzungen erfüllt. Als materielle Voraussetzungen für den Vorsteuerabzug nennt der EuGH die Erbringung der Vorleistung durch einen Unternehmer und die Verwendung dieser Vorleistung durch einen Unternehmer für dessen besteuerte Umsätze.

Weder stellte das Finanzamt fest, dass die Bf keine Unternehmerin im Sinne des § 2 Abs. 1 UStG 1994 gewesen wäre, noch ergaben sich dafür Anhaltspunkte aus der Aktenlage.

Nach Ansicht des Bundesfinanzgerichtes waren die vom EuGH geforderten Voraussetzungen für den Vorsteuerabzug gegenständlich erfüllt, sodass der Beschwerde betreffend Umsatzsteuer antragsgemäß stattzugeben und der Vorsteuerabzug in Höhe von 4.998,33 € anzuerkennen war.

Abschließend war darauf hinzuweisen, dass über die Beschwerde gegen den Säumniszuschlagsbescheid vom 15.12.2016 in einem gesondert geführten Verfahren entschieden werden wird.

Zulässigkeit einer Revision

Gegen ein Erkenntnis des Bundesfinanzgerichtes ist die Revision zulässig, wenn sie 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.

- 1) Die Frage, ob im gegenständlichen Fall von Liebhaberei auszugehen war und ob ein Anlaufzeitraum anzunehmen war, war von der Würdigung des festgestellten Sachverhaltes abhängig und keine Frage von grundsätzlicher Bedeutung.
- 2) Zum Vorsteuerabzug aus einer Rechnung mit mangelnder Leistungsbezeichnung stützte sich die vorliegende Entscheidung auf die zitierte EuGH-Judikatur. Da die entscheidenden Rechtsfragen durch diese Rechtsprechung geklärt sind und die vorliegende Entscheidung davon nicht abwich, war eine ordentliche Revision an den Verwaltungsgerichtshof auch zu Punkt 2) nicht zulässig.

Linz, am 9. Mai 2019