



IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Bundesfinanzgericht hat durch die Richterin***BE*** in der Beschwerdesache ***Bf1***, ***Bf1-Adr***, über die Beschwerde vom 22. Oktober 2012 gegen die Bescheide betreffend Einkommensteuer 2007 - 2011 des Finanzamtes Baden Mödling vom 22. Oktober 2012 zu Recht erkannt:

- I. Die Beschwerde betreffend Einkommensteuer 2007 wird gemäß § 279 BAO als unbegründet abgewiesen.

Der Beschwerde betreffend Einkommensteuer 2008 und 2009 wird gemäß § 279 BAO teilweise Folge gegeben. Die angefochtenen Bescheide werden abgeändert.

Der Beschwerde betreffend Einkommensteuer 2010 und 2011 wird gemäß § 279 BAO Folge gegeben. Die angefochtenen Bescheide werden abgeändert.

Die Bemessungsgrundlagen und die Höhe der festgesetzten Abgaben sind den als Beilage angeschlossenen Berechnungsblättern zu entnehmen und bilden einen Bestandteil des Spruches dieses Erkenntnisses.

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

Entscheidungsgründe

I. Verfahrensgang

Der Beschwerdeführer (im Folgenden kurz Bf) machte im Zuge seiner Arbeitnehmerveranlagungen für die Jahre 2007-2011 unter anderem ein Berufsgruppenpauschale als Werbungskosten geltend. Er gab an als Vertreter tätig gewesen zu sein („Vetreterpauschale“).

In den Einkommensteuererstbescheiden 2007 - 2009 wurde das Vertreterpauschale zunächst erklärungsgemäß gewährt.

Am 04.10.2012 versandte das Finanzamt anlässlich einer Nachbescheidkontrolle ein Ergänzungsersuchen an den Bf, in dem er aufgefordert wurde, eine Bestätigung seines Arbeitgebers bezüglich der Vertretertätigkeit vorzulegen sowie die beantragten Sonderausgaben nachzuweisen.

In Beantwortung dieses Ergänzungsersuchen legte der Bf eine Bestätigung seines Arbeitgebers vom 10.01.2007 vor, in der festgehalten wurde, dass der Bf im Jahr 2006 unter anderem mit Vertriebsaufgaben betraut (Vertreter) und überwiegend im Außendienst gewesen wäre.

Im Zuge eines darauf folgenden e-mail-Verkehrs mit dem Finanzamt legte der Bf ein weiteres Schreiben des Arbeitgebers vom 16.10.2012 vor, in dem bestätigt wurde, dass der Bf seit 2004 im Unternehmen beschäftigt gewesen sei. Er sei seit Beginn überwiegend im Außendienst zur Kundenbetreuung tätig.

Mit Bescheiden vom jeweils 22.10.2012 wurde das Verfahren hinsichtlich der Einkommensteuer 2007-2009 wiederaufgenommen und neue Sachbescheide erlassen. Hinsichtlich Einkommensteuer 2010 und 2011 wurden ebenfalls mit Datum 22.10.2012 Erstbescheide erlassen. In allen diesen Bescheiden wurde das Vertreterpauschale nicht anerkannt. In den gleichlautenden Begründungen wurde im Wesentlichen ausgeführt, dass die Tätigkeit des Bf nicht dem Berufsbild eines Vertreters entspreche. Vertreter seien Personen, die im Außendienst zum Zwecke des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig seien. Der Arbeitnehmer müsse ausschließlich Vertretertätigkeit ausüben. Von der Gesamtarbeitszeit müsse dabei mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht werden. Da der Arbeitgeber des Bf in seiner Bestätigung anführe, dass der Bf keinerlei Geschäfte abschließen, sondern nur die Kunden betreuen würde, liege keine Vertretertätigkeit vor.

Dagegen erhob der Bf fristgerecht mit Schreiben vom 23.10.2012 Berufung (nunmehr Beschwerde) und führte zur Begründung aus, dass er detaillierte Informationen über seine Vertretertätigkeit, konkret Vertrieb, Anbahnung und Abschluss von Geschäften sowie überwiegende Außendiensttätigkeit dem Finanzamt übermittelt habe.

Im Zuge der Beschwerde legte er eine neuerliche Bestätigung seines Arbeitgebers vom 23.10.2012 vor, in der festgehalten wird, dass der Bf in den Jahren 2007-2011 mehr als 50 % seiner Gesamtarbeitszeit im Außendienst tätig gewesen sei. Er sei zum Zweck des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig gewesen. Sein vorrangiges Ziel sei die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen gewesen.

Am 08.01.2013 versandte das Finanzamt ein weiteres Ergänzungsersuchen an den Bf mit folgendem Inhalt:

„Sie werden ersucht den Arbeitsvertrag vorzulegen, die konkret durchgeführten Kundenbereisungen nachzuweisen, die erzielten Geschäftsabschlüsse und den zu betreuenden Kundenkreis 2007-2011 in geeigneter Form darzulegen. Um welche steuerfreien Ersätze des Arbeitgebers gemäß § 26 EStG laut Lohnzettel handelt es sich?“

Mit Schreiben vom 21.01.2013 beantwortete der Bf dieses Ergänzungsersuchen und führte dabei aus, dass die steuerfreien Kostenersätze auf dem Lohnzettel vom Arbeitgeber an ihn bezahlte Diäten gewesen wären. In den meisten Fällen mache er keine Spesen gegenüber dem Unternehmen geltend, da er ohnehin das Vertreterpauschale erhalten hätte. Ein Fahrtenbuch habe er keines, da dies vom Unternehmen nicht verlangt würde. Eine Zeitaufzeichnung betreffend Kundenaktivitäten lege er bei. Er arbeite überwiegend im Außendienst zum Zwecke von Geschäftsabschlüssen hinsichtlich „Managed Services“ im Bereich IT-Infrastruktur/Outsourcing. Sein Hauptrevier sei Ostösterreich mit vielen Kunden in Wien und Niederösterreich und dazu noch in den Bundesländern und dem europäischen Ausland. Zu seinen Kunden würden namhafte Kunden aus der freien Wirtschaft und dem öffentlichen Bereich gehören.

Im Zuge dieses Schreibens legte der Bf folgende Unterlagen vor:

- Liste der betreuten Kunden mit insgesamt 36 namentlich genannten Unternehmen. Bei 9 dieser Kunden sei es zu Geschäftsabschlüssen gekommen.
- Einen Auszug aus dem Global Ressource Management Profil, in dem unter dem Punkt „Primary Role“ „MBS-Client & Bus Development“ angeführt wird.
- Eine Visitenkarte auf der unter dem Namen des Bf steht: „New Business, Managed Services Austria“.
- Den Arbeitsvertrag vom 11.11.2003 in dem festgehalten wird, dass die aktuelle Einstufung des Bf „Business Process Architect (Perspektivgruppe Leading Professional)“ ist. Weitere Angaben zur Tätigkeit des Bf sind in diesem Vertrag keine enthalten.
- Eine Mitarbeiter-Leistungseinschätzung in der u.a. als Ziel für die nächste Berichtsperiode angeführt wird: „Gewinn von 2 neuen Großkunden, bei Stammkunden Position halten, wenig bis null Fluktuationen, qualitativ hochwertiges Wachstum, vorrangig junge Leute“.
- Schreiben des Arbeitgebers über die Erfolgsbeteiligung des Bf im Jahr 2013 mit den Punkten Umsatz, Auftragseingang, Betriebsergebnis.
- 3 Urkunden über die Teilnahme des Bf bei einem Verkaufstraining in den Jahren 2005, 2006 und 2007.
- Eine stichwortartige Aufstellung der täglichen Tätigkeit des Bf im beschwerdegegenständlichen Zeitraum, in der jedoch lediglich Kundennamen oder allgemeine Bezeichnungen wie „Urlaub“ oder „Workshop“ ersichtlich sind.

Mit Beschwerdevorentscheidung vom 20.02.2013 wurde die Beschwerde als unbegründet abgewiesen. Zur Begründung wurde ausgeführt, dass aus dem Arbeitsvertrag hervorgehe, dass der Bf seine Tätigkeit als Business Process Architect begonnen habe. Dies sei laut einer

Internetrecherche jemand der verantwortlich ist Geschäftsprozesse zu modellieren, analysieren, zu überwachen und kontinuierlich zu verbessern. Sein Gehalt setze sich aus einem Fixum, einer Erfolgsbeteiligung und einer Überstundenpauschale zusammen. Laut Schreiben vom 16.12.2012 sei der Bf im Vertrieb der Managed Services tätig. Eine Änderung zum Dienstvertrag sei keine vorgelegt worden.

Die Voraussetzungen für das Vorliegen einer Vertretertätigkeit im Sinne der auf Grundlage von § 17 Abs 6 EStG erlassenen Verordnung über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen seien, dass der Arbeitnehmer ausschließlich Vertretertätigkeit ausübe, und mehr als die Hälfte der Gesamtarbeitszeit im Außendienst verbringe. Vertreter seien Personen, die im Außendienst zum Zweck der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig seien. Eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen sei, sei keine Vertretertätigkeit. Nicht jede im Bereich des Absatzes bzw. Verkaufes ausgeübte Tätigkeit könne als Vertretertätigkeit gewertet werden. Das Ziel müsse die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen seien.

Zur Tätigkeit des Bf würden widersprüchliche Erklärungen vorliegen. Die im Angestelltenvertrag festgelegte Tätigkeit entspreche nicht der eines Vertreters. Die vorgelegten Bestätigungen des Arbeitgebers hätten alle einen anders lautenden Text. Am meisten Beweiskraft werde jener aus dem Jahr 2007 beigemessen, wonach der Bf unter anderem mit Vertriebsaufgaben betraut und überwiegend im Außendienst tätig gewesen wäre. Alle anderen Bestätigungen würden als Gefälligkeitsbescheinigungen gewertet. Auch die weiteren vorgelegten Unterlagen würden keine ausreichenden Nachweise für eine Vertretertätigkeit darstellen. Aus der Liste der betreuten Kunden sei nicht ersichtlich, ob es sich um reine Kundenbetreuung handle oder die um die Anbahnung von Geschäftsabschlüssen. Die Mitarbeiterleistungseinschätzung führe unter anderem als Ziel die Gewinnung von zwei Großkunden an. Dies zeige zwar auf, dass Kunden akquiriert werden würden, im Hinblick aber auf die geringe Anzahl von Neukunden, könne aber nicht von einem vorrangigen Ziel gesprochen werden. Auch die geringen Reisekostenersätze durch den Arbeitgeber würden daraufhin deuten, dass keine für einen Vertreter übliche Reisetätigkeit vorliege.

In der Folge stellte der Bf fristgerecht einen Vorlageantrag (Datum 19.03.2013). Diesen Antrag begründete er damit, dass er seit 2004 im Vertrieb tätig sei. Seine Aufgabe sei es Kunden im gehobenen Mittelstand und Großkunden zu akquirieren. Er bearbeite keine Reklamationen und betreue auch die Kunden in weiterer Folge nicht mehr, außer zur Erzielung neuer Geschäfte. Die laufende Kundenbetreuung obliege einem Account Manager. Sein Gehalt sei erfolgsabhängig, indem es umsatz- und deckungsbeitragsabhängig sei.

Die vorgelegten Bestätigungen seien keine Gefälligkeitsbestätigungen, sondern nur von unterschiedlichen Mitarbeitern ausgestellt worden. Außerdem habe die jeweils neu vorgelegte

Bestätigung die vorige ergänzt, da diese vom Finanzamt als nicht ausreichend erkannt worden seien.

Der Bf habe seine Tätigkeit als Business Process Architect begonnen. Ab 2009 sei er ausschließlich im Vertrieb des Managed Services tätig gewesen. Er sei aber auch vorher schon überwiegend im Außendienst tätig gewesen. Eine Änderung des Dienstvertrages sei nicht vorgenommen worden, die tatsächliche Verwendung fand jedoch nur mehr im Vertrieb statt. In der Mitarbeiterleistungseinschätzung werde auf das Erreichen vom Umsatzzielen und den Gewinn von Neukunden hingewiesen. Auch aus dem vorgelegten Auszug aus dem Human Ressource Bereich gehe die Verwendung im Vertriebsbereich hervor.

Ein Fahrtenbuch sei nie geführt worden, da dies weder für Unternehmenszwecke noch für den Nachweis von Fahrtkosten zu führen gewesen sei. In Wien werde ein Großteil der Fahrten mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zurückgelegt. Aus den Kundenaufzeichnungen gehe der Wirkungskreis hervor. Nach der Rsp des UFS würden solche Unterlagen als Nachweise ausreichen (UFS 08.10.2004, RV/0171-F/03). Der Umstand, dass nur sehr wenige Kunden betreut werden würden, liege daran, dass die vertriebenen Produkte aus dem IT-Bereich zeitaufwändig und kostspielig seien. Alles in allem sei das Vertreterpauschale daher zu gewähren.

Darüber hinaus beantrage er für die Jahre 2008 - 2011 noch Lebensversicherungen als Sonderausgaben. Die Bestätigungen lägen bei. Ebenso werde für das Jahr 2009 der Alleinverdienerabsetzbetrag beantragt.

Der Bf beantragte außerdem die Abhaltung einer mündlichen Verhandlung.

Das Finanzamt legte daraufhin die Beschwerde am 03.05.2013 dem Unabhängigen Finanzsenat zur Entscheidung vor.

Gemäß § 323 Abs. 38 1. Satz BAO idF FVwGG 2012, BGBl I Nr. 14/2013, sind die am 31. Dezember 2013 beim Unabhängigen Finanzsenat anhängigen Berufungen vom Bundesfinanzgericht als Beschwerden iSd Art. 130 Abs. 1 B-VG zu erledigen.

Mit Verfügung des Geschäftsverteilungsausschusses vom 17.05.2018 wurde die gegenständliche Rechtssache unter Bezugnahme auf § 9 Abs. 9 BFGG der (unbesetzten) Gerichtsabteilung 1050 abgenommen und der nunmehr zuständigen Richterin zugeteilt.

Das Bundesfinanzgericht forderte den Bf mit Schreiben vom 15.01.2020 dazu auf folgende Unterlagen vorzulegen und nachstehende Fragen zu beantworten:

- Detaillierte Stellenbeschreibung. Was genau sind „Managed Services“?
- Welche Aufgaben hatten Sie vor 2009 und wann und inwiefern hat sich die Tätigkeit geändert? Was genau sind die „mit dem Vertrieb verbundenen Aufgaben“ und welches Ausmaß nehmen diese Aufgaben ein?

- Welche Produkte wurden verkauft? Welche Tätigkeiten waren damit verbunden? Welche Leistungen wurden für die Kunden genau erbracht? Waren Sie nur für den Geschäftsabschluss zuständig, oder haben Sie danach auch die Produkte für die Kunden erstellt und diese bei der Ausführung unterstützt?
- In welcher Form fand eine Kundenbetreuung statt und welche Geschäfte wurden mit den Kunden abgeschlossen? Laut Ihrer Aufstellung haben Sie ca. 36 Kunden betreut und bei 9 Kunden kam es zu Geschäftsabschlüssen. Was genau ist unter dem von Ihnen verwendeten Begriff "betreute Kunden" zu verstehen?
- Unterlagen aus denen erkennbar ist, dass die Haupttätigkeit Geschäftsabschlüsse waren (z.B. detaillierte Stellenbeschreibung des Arbeitgebers, Gesprächsprotokolle mit Kunden, Verträge, Nachweise der Geschäftsabschlüsse laut der Aufstellung, ...)
- Unterlagen bezüglich der genauen Gehaltsermittlung in den Beschwerde Jahren (Provisionen?).

In seiner Beantwortung vom 29.01.2020 führte der Bf Folgendes aus:

*„Das Ziel meiner Tätigkeit bei ***AG*** war die Erwirtschaftung von Neugeschäft, oft auch als „Vertrieb“, „Verkäufer“ „Sales Manager“ oder auch „Fachvertrieb“ bezeichnet.*

Im Zeitraum von 2007 bis ca. Quartal 1 2009 war diese Tätigkeit vorrangig auf die Branche Gesundheit/Sozialversicherung fokussiert, unabhängig der betroffenen Produkte und Services. Hierbei war beispielsweise der Vertrieb von Beratungsleistungen und Projekten insbesondere im Spitals- und Sozialversicherungsbereich oder der Vertrieb von Beratungsleistungen oder Implementierungsleistungen von Software (Programmen) gemeinsam mit Partnerunternehmen an Kunden mein Aufgabengebiet. Dabei wurde ich in unterschiedlichen Rollen als Fachvertrieb (vulgo „Pre-Sales“) für bestimmten Leistungen bei einfacheren Akquisen bis hin zum „Bid - Manager“ (bei großen Akquisen mit großen, teilweise international situierten Angebotsteams) eingesetzt.

*Ab 2009 war die Tätigkeit auf den Vertrieb von Managed Services (bzw. IT-Infrastruktur und IT-Outsourcing) Dienstleistungen fokussiert, unabhängig der betroffenen Branchen und Kunden. In diesem Fall wird kein konkretes vertriebliches Feld bearbeitet wie im klassischen Verkauf, wo der Verkäufer einen fix zugeordneten Kundenstamm hat, sondern alle Kunden sind potentiell für eine Dienstleistung als Kunde denkbar. Meine konkrete Rolle die sich dabei von 2009 bis 2011 und bis zu meinem Ausscheiden 2015 herauskristallisiert hat, war der Vertrieb genau dieser „Managed Services“ in Österreich, später Österreich und Osteuropa (AEE). Neben der primären Fokussierung auf Österreich führten mich die Akquisetätigkeiten hierbei auch nach ***1***, in die ***2***,*

Managed Services:

„Managed Services“ ist im Wesentlichen eine Bezeichnung für IT-Betriebs- Services, wie z.B. Mietmodelle für IT Infrastruktur (Endgeräte, Drucker, Netzwerk, Rechenzentrumsfläche, Server, Plattenspeicher usw.). Der Begriff Managed Services deutet dabei an, dass nicht nur die eigentlichen IT-Geräte für den Kunden zur Verfügung gestellt werden, sondern auch die Betriebsleistung dahinter, also die Beschaffung, Aufstellung, Inbetriebnahme, Wartung, Betriebsführung, Abrechnung etc. Der Begriff wird von manchen Unternehmen - insbesondere in Österreich – als eine besser verträglichere Diktion des Begriffes „(IT-)Outsourcing“ verwendet.

Betreute Kunden:

*Meine Rolle war in verschiedenen Szenarien ... Im einen Fall als Reaktion auf Anfragen von Kunden, die selbst aktiv wurden, in Form genauer Bedarfserhebung, Abstimmung von Angeboten und Verhandlungen bis zum Zuschlag mit dem Kunden. Im zweitem Fall durch umfassende „Kaltaquise“ bei bisher nicht bestehenden Klienten, d.h. mit verlängerter Vorlaufphase zur Bedarfsgenerierung. In manchen Fällen wurde dies mit dem der Kundenbranche zugeordneten „Industry/Account Manager“ getan, d.h. diese Kunden wurden dann gleichzeitig durch 2 Rollen betreut, den Kundenzuständigen und mich als den Produktzuständigen, dies wurde auch oft als „Presales“ im Sinne des Fachvertriebs benannt, in anderen Fällen war dem Kunden kein Account Manager zugeordnet und die Rolle kam mir alleine zu. In einer zuvor laufenden Kommunikation mit dem FA Mödling war z.B. ein Einwand punkto der „geringen Menge“ an betreuten Kunden bzw. Abschlüssen genannt worden. Hierzu ist vielleicht erwähnenswert, dass sich die in diesem Bereich relevanten Geschäftschancen selbst in Österreich in einer Größenordnung von mehreren hundert Tausend bis hin in den ein bis zweistelligen Millionenbereich bewegen. Dies bedeutet, dass mit einer relativ geringen Menge an Kunden ein relativ signifikantes Neugeschäftsvolumen erzeugt werden muss. Diese Vertriebstätigkeit weicht unter Umständen vom klassischen Bild des Handelsvertreters mit greifbaren, kleinen Produkten ab. Meine Abschlüsse lagen beispielsweise im hohen Hunderttausende bis niedrigen einstelligen Millionenbereich. Kunden an die ich mich erinnere und bei denen Abschlüsse getätigt wurden waren z.B. ***7***, ***8***, ***9***, ***10***, ***11*** und ***12***.*

*Kunden, die zwar in den Jahren umfassend betreut wurden, wo aber keine oder nur sporadische Abschlüsse verzeichnet wurden, waren beispielsweise ***13***, ***14***, ***15***, ***16***, ***17***, ***18***, ***19***, ***20***, ***21***, ***22***, ***23***, ***24***, ***25***, ***26***, ***27*** usw. um einige zu nennen die ich heute noch in Erinnerung habe. Eine Reihe von Geschäftschancen im höheren Millionenbereich waren nur durch konstante Kundenbetreuung („Coverage“) und durch umfassende Reisemaßnahmen (z.B. nach ***1*** und die ***6***) zu betreuen. Zu den betreuten Kunden ist noch zu ergänzen, dass meine Zielsetzung und meine Aktivitäten definitiv im Bereich „Zusatzgeschäft/New Business“ lagen, also der Akquise von zusätzlichen Leistungen. Eine umfassende und detailreiche Liste an Informationen von Kundenlisten, Stellenbeschreibungen bis hin zu Visitenkarten wurden dem FA*

*Mödling damals auch übermittelt und liegen mir leider inzwischen auch nicht mehr zugreifbar vor, da ich seit 2015 nicht mehr bei ***AG*** angestellt bin.*

Mit dem Vertrieb verbundene Tätigkeiten:

Jeder – auch ausschließlichen - Vertriebsaufgabe geht ein Mindestmaß an Planung und Auswahl von Klienten und Produkten/Services und die Vorbereitung von Angebotsunterlagen und Terminen voraus. Im Zeitraum ab 2011 oblag mir neben der eigenen Vertriebstätigkeit auch die Führungsverantwortung für Anfangs 1 und später 2 auch mit dem Neugeschäft befassten Kollegen. Diese Verantwortung entband mich aber – logischerweise aufgrund der geringen Anzahl von Mitarbeitern – nicht von meiner Aufgabe, selbst voll im Vertrieb tätig zu sein. Diese Verpflichtungen zählten zu meinen reinen Nebenaufgaben, die üblicherweise nur in den Überstunden zu erledigen waren, d.h. der Umfang - innerhalb der Normalarbeitszeit gerechnet - ist soweit ich das aus der Erinnerung beurteilen kann 0%.

Erstellung von Produkten und Ausführung

Die Erstellung von Produkten, im Sinne eines Produktmanagements, Lösungsdesigns oder der Implementierung bzw. Durchführung des Geschäfts, zählte im umfassten Zeitraum nicht zu meinen Aufgaben und fiel eigenen Personal – dem sogenannten „Delivery“ zu.“

Dieser Beantwortung legte der Bf folgende Unterlagen bei:

1. E-mail des damaligen Geschäftsführers vom 06.04.2009 bezüglich Wechsel in den Bereich „Outsourcing-Presales“.
2. Ausdrucke Bonusmodell 2014/2015.
3. Zeugnis anlässlich des Austritts 2015.

Der Bf wurde daraufhin vom Bundesfinanzgericht mit einer weiteren e-mail vom 30.04.2020 dazu aufgefordert die in seinem Antwortschreiben verwendeten Begriffe näher zu erläutern und seine Ausführungen bezüglich seiner Tätigkeit zu konkretisieren. Insbesondere wurde nach den Begriffen „CxO-Ebene“ und „Mitarbeiter des Industrievertriebes“ im Zusammenhang mit einem IT-Consulting Unternehmen gefragt. Darüber hinaus wurde nach dem Umfang der Führungsposition und einer eindeutig nachvollziehbaren Tätigkeitsbeschreibung gefragt.

In seinem Antwortschreiben vom 26.05.2020 schätzte der Bf den Umfang seiner Führungsposition mit ca. 10-15 Stunden pro Geschäftsjahr. Unter dem Begriff „CxO“ seien Vorstandspositionen der betreffenden Kundenfirmen zu verstehen. Diese seien bei IT-Outsourcing-Produkten aufgrund der hohen Kosten die Hauptansprechpartner. In der restlichen Vorhaltsbeantwortung wiederholte der Bf im Wesentlichen seine bisherigen Ausführungen hinsichtlich seiner Tätigkeit im Vertrieb.

Am 27.05.2020 wurden die Ergänzungsersuchen, die Beantwortungen durch den Bf und die vorgelegten Unterlagen dem Finanzamt zur Kenntnis gebracht und um eine Stellungnahme gebeten.

In der Stellungnahme des Finanzamtes vom 09.06.2020 wurde ausgeführt, dass das Finanzamt weiterhin der Ansicht sei, dass der Bf eine Vertretertätigkeit im Sinne der Verordnung des BMF über die Aufstellung von Durchschnittssätzen im gegenständlichen Zeitraum nicht nachweisen konnte.

Mit Schreiben vom 30.06.2020 zog der Bf seinen Antrag auf Abhaltung einer mündlichen Verhandlung zurück.

II. Das Bundesfinanzgericht hat erwogen:

1. Festgestellter Sachverhalt:

Der Bf erzielte in den Jahren 2007-2011 Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit.

In den Jahren 2007 und 2008 war er als Business-Consultant und Bid-Manager in einem IT-Consulting-Unternehmen tätig. Zu seinen Aufgaben zählte laut einem vorgelegten Zeugnis des Arbeitgebers aus dem Jahr 2015:

- Fachliche und methodische Beratung, Coaching und Schulung von Kunden bei Business und IT-Themen.
- Anwendung von modernen Analyse und Projektmanagement Methoden
- Leitung und Ergebnisverantwortung von IT und Angebotsprojekten von der Initialisierung bis Closingphase.
- Führung von internen und externen Projektteam-Mitarbeitern
- Mitarbeit im Vertriebsprozess, insbesondere Presales und Angebotsprojekten.

Anfang des Jahres 2009 änderte sich die Tätigkeit des Bf dahingehend, dass er ab diesem Zeitpunkt ausschließlich als Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsleiter für Österreich und Südosteuropa tätig war. Dabei war er mit dem Vertrieb von Produkten im IT-Outsourcing Bereich (Managed Services) sowie diverser Zusatzgeschäfte beschäftigt. Er war für den gesamten Vertriebsprozess bis zur Vertragsunterschrift verantwortlich. Außerdem war er überwiegend im Außendienst tätig.

Der Bf hatte ab 2009 auch Führungsverantwortung für maximal zwei Mitarbeiter. Dies nahm jedoch nur eine untergeordnete Rolle ein.

Der Bf ist verheiratet. Seine Gattin hatte im Jahr 2009 Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit in Höhe von .105,00 Euro (brutto). Von der Gebietskrankenkasse wurde ihr 2009 Wochengeld in Höhe von 6.160,42 Euro ausbezahlt.

In den Jahren 2008 - 2011 wies der Bf folgenden Ausgaben für Lebensversicherungen nach:

2008: € 680,04

2009: € 707,22

2010: € 735,57

2011: € 765,00 und € 232,20

2. Beweiswürdigung:

Der festgestellte Sachverhalt ergibt sich aus dem vom Finanzamt vorgelegten Akt, den Ermittlungen des Bundesfinanzgerichtes (insbesondere Abfragen aus dem Abgabensinformationssystem des Bundes, AIS) und den vom Bf vorgelegten Unterlagen.

Der Grundsatz der freien Beweiswürdigung bedeutet, dass alle Beweismittel grundsätzlich gleichwertig sind und es keine Beweislastregeln (keine gesetzliche Rangordnung, keine formalen Regeln) gibt. Ausschlaggebend ist der innere Wahrheitsgehalt der Ergebnisse der Beweisaufnahmen (*Ritz*, BAO, Tz 6 zu § 167). Nach dem in § 167 Abs. 2 BAO verankerten Grundsatz der freien Beweiswürdigung hat sich das Bundesfinanzgericht – zwar ohne an formale Regeln gebunden zu sein, aber unter Wahrung aller Verfahrensgrundsätze (ordnungsgemäß und vollständig durchgeführtes Ermittlungsverfahren, Parteiengehör) – Klarheit über den maßgebenden Sachverhalt zu verschaffen (vgl. VwGH vom 08.09.2005, 2001/17/0141).

Das Bundesfinanzgericht hat unter sorgfältiger Berücksichtigung der Ergebnisse des Beschwerdeverfahrens nach freier Überzeugung zu beurteilen, ob eine Tatsache als erwiesen anzunehmen ist oder nicht (siehe VwGH vom 06.07.2006, 2006/15/0183 und vom 24.10.2005, 2001/13/0263).

Die Beweiswürdigung muss den Denkgesetzen entsprechen (siehe VwGH vom 31.10.1991, 90/16/0176) und darf dem allgemeinen menschlichen Erfahrungsgut nicht widersprechen (VwGH vom 22.02.2007, 2006/14/0040).

Eine erhöhte Mitwirkungspflicht besteht, wenn ungewöhnliche Verhältnisse vorliegen, die nur der Abgabepflichtige aufklären kann, oder wenn die Behauptungen des Abgabepflichtigen mit den Erfahrungen des täglichen Lebens in Widerspruch stehen (vgl. VwGH 9.9.2004, 99/15/0250 u.a.).

Sind keine Beweiserhebungen mehr zumutbar, sind alle Beweismittel erhoben, die für und gegen den Sachverhalt sprechen, so genügt die „Glaubhaftmachung“ einer bestimmten Tatsache (vgl. § 138 Abs 1 letzter Satz BAO). Ein Sachverhalt ist glaubhaft gemacht, wenn Umstände des Einzelfalls dafürsprechen, der vermutete Sachverhalt habe von allen anderen denkbaren Möglichkeiten die größte Wahrscheinlichkeit für sich. Die Glaubhaftmachung ist somit der Nachweis der Wahrscheinlichkeit. Der Sachverhalt muss nicht gewiss sein. Laut Rechtsprechung des VwGH genügt ein geringerer Grad der Wahrscheinlichkeit als der, der die Überzeugung von der Gewissheit rechtfertigt (VwGH vom 14. 09. 1988, 86/13/0150; VwGH vom 23. 11. 2005, 2005/16/0099 und VwGH vom 29. 05. 2006, 2005/17/0252).

Im gegenständlichen Beschwerdefall ist zu klären ob der Bf in den Jahren 2007 - 2011 als Vertreter tätig war.

Vorweg ist anzumerken, dass der Bf seit 2015 nicht mehr in dem Unternehmen beschäftigt ist. Weitere Beweismittel vom Arbeitgeber anzufordern erscheint nicht zielführend und im Hinblick auf die bereits vorgelegten Unterlagen, zB. Zeugnis des Arbeitgebers, e-mail des Arbeitgebers, usw. auch nicht notwendig.

Aus einer e-mail des Vorgesetzten des Bf vom 06.04.2009 geht hervor, dass es beim Bf im Jahr 2009 zu einer Änderung seiner Tätigkeit kam. In dieser e-mail wird festgehalten, dass der Bf zuvor als „Presales-Berater“ tätig war. In der Folge solle er als „Preseller“ im Outsourcing-Bereich eingesetzt werden.

Aus dem vorgelegten Arbeitszeugnis ist ebenfalls ersichtlich, dass es im Jahr 2009 zu einem Tätigkeitswechsel gekommen ist.

In den Jahren 2007 und 2008 war der Bf zumindest unter anderem als Berater tätig. Dies lässt sich schon aus den im Zeugnis angeführten Berufsbezeichnungen „Business-Consultant“ und „Bid-Manager“ ableiten. Ein Bid-Manager ist jemand der verantwortlich für die Erstellung des Angebots, Ermittlung der Kosten und der technischen Präsentation beim Kunden ist (Quelle: <https://www.vertriebslexikon.de/bid-manager-angebotsmanager.html>). Ein Business-Consultant ist ein Berater, welcher in seinem Fachgebiet Unternehmen und Firmen berät, um bestimmte Erfolge und Ziele zu erreichen (Quelle: <https://www.mein-studium-karriere.at/jobsstellenangebote/business-consultant>). Laut dem Arbeitszeugnis war der Bf in diesem Zeitraum darüber hinaus für Coaching und Schulungen zuständig. Auch beratende Tätigkeiten zählten zu seinem Aufgabenbereich („fachliche und methodische Beratung...“). Im Ergebnis konnte der Bf daher eine (nahezu) ausschließliche Vertretertätigkeit in den Jahren vor 2009 nicht ausgeübt haben. Auch aus den anderen vorgelegten Unterlagen geht nichts Gegenteiliges hervor.

Ab dem Jahr 2009 war der Bf laut dem vorgelegten Zeugnis als Vertriebsmitarbeiter tätig. In der Tätigkeitsbeschreibung des Zeugnisses steht weiters, dass er für Geschäftsabschlüsse im IT-Outsourcing-Bereich („Managed Services“) und daraus folgenden Zusatzgeschäften

verantwortlich war („...bis zur Vertragsunterschrift“). Dies stellt der Bf auch selbst in seinen Ausführungen glaubhaft so dar.

Es geht zwar auch eine gewisse Führungsrolle des Bf aus den vorgelegten Unterlagen hervor, diese nimmt jedoch nach den Ausführungen des Bf nur eine untergeordnete Position ein. Aus den Unterlagen ist nichts Gegenteiliges ersichtlich. Die Ausführungen des Bf erscheinen daher glaubhaft.

Dasselbe gilt für das zeitliche Ausmaß der Tätigkeit im Außendienst. Aufgrund der vorgelegten Kundenlisten, den Tätigkeitsaufzeichnungen, der Bestätigungen des Arbeitgebers und den Ausführungen des Bf ist eine überwiegende Außendiensttätigkeit als glaubhaft anzusehen. Es erscheint auch durchaus nachvollziehbar, dass der Bf seine Dienstreisen innerhalb von Wien mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zurückgelegt hat und deshalb kein Fahrtenbuch geführt wurde.

In der Mitarbeiterereinschätzung wird überdies die Gewinnung von Neukunden als Ziel erwähnt. Aus diesem Schriftstück ist zwar kein Datum oder ein Zeitraum ersichtlich, die Vertriebstätigkeit des Bf wird aber dennoch untermauert. Auch die Erfolgsbeteiligung am Umsatz und dem Betriebsergebnis, wie aus dem Schreiben vom 04.06.2012 hervorgeht, ist eine für einen Vertreter typische Entlohnungsform.

Alles in allem lassen die vorgelegten Unterlagen und die Ausführungen des Bf auf eine (nahezu) ausschließliche Vertretertätigkeit in den Jahren 2009 - 2011 schließen.

3. Rechtsgrundlagen und Erwägungen

3.1. Vertreterpauschale

Werbungskosten sind gemäß § 16 Abs 1 EStG 1988 (in der im Beschwerdezeitraum geltenden Fassung) die Aufwendungen oder Ausgaben zur Erwerbung, Sicherung oder Erhaltung der Einnahmen. Nach Absatz 3 dieser Bestimmung ist für Werbungskosten, die bei nichtselbständigen Einkünften erwachsen, ohne besonderen Nachweis ein Pauschbetrag von 132 Euro jährlich abzusetzen.

Nach § 17 Abs 6 EStG 1988 können vom Bundesminister für Finanzen zur Ermittlung von Werbungskosten Durchschnittssätze für Werbungskosten im Verordnungswege für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis festgelegt werden.

Die auf Grund dieser Ermächtigung ergangene Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen lautet in der Stamfassung vom 31.10.2001, BGBl. II Nr. 382/2001 auszugsweise:

„§ 1. 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 Euro 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.

§ 2. Bemessungsgrundlage für die Ermittlung der Pauschbeträge sind die Bruttobezüge abzüglich der steuerfreien Bezüge und abzüglich der sonstigen Bezüge, soweit diese nicht wie ein laufender Bezug nach dem Lohnsteuertarif zu versteuern sind (Bruttobezüge gemäß Kennzahl 210 abzüglich der Bezüge gemäß Kennzahlen 215 und 220 des amtlichen Lohnzettelvordruckes L 16). (....)

§ 4. Kostenersätze gemäß § 26 EStG 1988 kürzen die jeweiligen Pauschbeträge, ausgenommen jene nach § 1 Z 9 (Vertreter).

Da eine Definition des Vertreterbegriffs weder dem Gesetz noch der Verordnung zu entnehmen ist, ist nach der ständigen Rechtsprechung des VwGH dazu auf die Erfahrungen des täglichen Lebens und die Verkehrsauffassung abzustellen (vgl. zB. VwGH vom 18.12.2013, 2009/13/0261).

Nach der Rechtsprechung des VwGH (zB. VwGH vom 27.04.2017, Ra 2015/15/0030; VwGH vom 27.04.2017, Ra 2015/15/0072) sind Vertreter Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften im Namen und für Rechnung ihres Arbeitgebers und zur Kundenbetreuung tätig sind. Dabei hat der VwGH klargestellt, dass es nicht erforderlich ist, dass der Vertreter mit Abschlussvollmacht ausgestattet ist (VwGH vom 27.04.2017, Ra 2015/15/0072). Vertreter im hier maßgebenden Sinn ist auch, wer Geschäftsabschlüsse für seinen Arbeitgeber lediglich anbahnt. Daher erfüllt auch die bloße Vermittlung von Geschäftsabschlüssen eine Vertretertätigkeit iSd Verordnung. Wesentlich ist, dass eine Außendiensttätigkeit vorliegt, deren vorrangiges Ziel die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen für seinen Arbeitgeber ist. Der Vertretertätigkeit für den Verkauf von Waren des Arbeitgebers ist gleichzuhalten, wenn Rechtsgeschäfte über Dienstleistungen im Namen und für Rechnung des Arbeitgebers abgeschlossen werden (VwGH 24.2.2005, 2003/15/0044).

Der Verwaltungsgerichtshof hat in seinem Erkenntnis vom 09.11.1983, 82/13/0146, unter Hinweis auf sein Vorerkenntnis vom 10.3.1981, 2885/80, dargelegt, dass der Beruf des Vertreters im Sinn der zu § 17 ergangenen Verordnung einen weit gezogenen Kreis von

Berufstätigen umfasst. Es fallen darunter nicht nur Personen, die im Namen und für Rechnung des Arbeitgebers ausschließlich und ständig mit dem Abschluss vieler und ihrer wirtschaftlichen Gewichtung nach als "klein" zu bezeichnender Geschäfte befasst sind, sondern auch Personen, denen der Verkauf besonders teurer und ihrer Beschaffenheit nach nur für einen kleinen Personenkreis in Betracht kommender Produkte obliegt. Es würde auch den Erfahrungen des täglichen Lebens und der Verkehrsauffassung widersprechen, wenn Personen nur dann als Vertreter angesehen werden können, wenn sie ausschließlich mit dem auswärtigen Kundenbesuch befasst sind. Vielmehr wird sich bei fast allen Vertretern je nach den branchenbedingten Besonderheiten und der betriebsinternen Organisation in mehr oder weniger zeitaufwendigem Umfang für konkrete Aufträge die Notwendigkeit einer Tätigkeit im Innendienst ergeben.

Besteht die Tätigkeit einer Person im Rahmen ihres (den Innendienst überwiegenden) Außendienstes neben der Auftragsanbahnung auch teilweise aus der Auftragsdurchführung, so ist diese dennoch als Vertreter tätig, solange der Kundenverkehr in Form des Abschlusses von Geschäften im Namen und für Rechnung seines Arbeitgebers (über Verkauf von Waren oder Erbringung von Dienstleistungen) eindeutig im Vordergrund steht. Maßgeblich ist, ob der Außendienst vom Abschluss von Rechtsgeschäften für den Arbeitgeber geprägt ist (Jakom, EStG, Tz 66 zu § 16).

Daher ist eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, keine Vertretertätigkeit (zB Kontroll- oder Inkassotätigkeit, beratende Tätigkeit, vgl. Jakom, EStG, § 16 Rz 66). Wenn der Steuerpflichtige für die Erarbeitung EDV-technischer Lösungsvorschläge, deren Durchführung sowie für Schulungen zuständig ist, kann diese Tätigkeit der Projektdurchführung nicht dem Kernbereich der Vertretertätigkeit im Sinne der Verordnung zugeordnet werden (BFG vom 12.06.2017, RV/5101140/2016). Ebenso kann eine Tätigkeit, die in erster Linie eine Beratung und Hilfestellung darstellt, nicht als Vertretertätigkeit angesehen werden. Entscheidend ist, dass die Tätigkeit dem Berufsbild des Vertreters entspricht; wenn Anbahnung und Abschluss von Geschäften nicht das vorrangige Ziel der Tätigkeit sind, kann nicht davon gesprochen werden (UFS 28.11.2011, RV/0230-G/10).

Der Arbeitnehmer muss eine ausschließliche Vertretertätigkeit ausüben (vgl. z.B. VwGH vom 28.06.2012, 2008/15/0231; Hofstätter/Reichel, Einkommensteuer, Tz 71 zu § 17 EStG 1988). Wie der Verwaltungsgerichtshof bereits wiederholt ausgesprochen hat, steht nur eine "völlig untergeordnete andere Tätigkeit" der Inanspruchnahme des Vertreterpauschales nicht entgegen (vgl. VwGH vom 24.02.2005, 2003/15/0044, VwGH vom 28.06.2012, 2008/15/0231).

Strittig ist im gegenständlichen Beschwerdeverfahren, ob der Bf als Vertreter im Sinne der Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen, BGBl II Nr. 382/2001, anzusehen ist.

2007 und 2008:

Wie in der Beweiswürdigung bereits ausgeführt, war der Bf in den Jahren 2007 und 2008 überwiegend als Berater tätig und führte dabei auch Schulungen und Coachings bei den Kunden durch. Dies geht so aus den vorgelegten Unterlagen - vor allem dem Zeugnis und der e-mail des Vorgesetzten des Bf - hervor.

Laut der eben zitierten Rsp des VwGH und des BFG kann jedoch eine Tätigkeit in der Projektdurchführung - wenn also der Steuerpflichtige für die Erarbeitung EDV-technischer Lösungsvorschläge, deren Durchführung sowie für Schulungen zuständig ist - nicht dem Kernbereich der Vertretertätigkeit im Sinne der Verordnung zugeordnet werden. Ebenso kann eine Tätigkeit, die in erster Linie eine Beratung und Hilfestellung darstellt, nicht als Vertretertätigkeit angesehen werden. Genau diese Tätigkeiten übte der Bf aber in den Jahren 2007 und 2008 überwiegend aus. Das Vertreterpauschale steht daher in diesen beiden Jahren nicht zu, selbst wenn der Bf zum Teil auch im Vertrieb tätig war, da eine ausschließliche Vertretertätigkeit vorliegen muss.

2009 - 2011:

Anders ist der Sachverhalt hinsichtlich der Jahre ab 2009 zu beurteilen. Ab 2009 waren die Anbahnung und der Abschluss von Geschäften im Bereich von IT-Outsourcing-Produkten das vorrangige Ziel der Tätigkeit des Bf. Dies ergibt sich, wie in der Beweiswürdigung ausgeführt, aus den vorgelegten Unterlagen und den glaubhaften Ausführungen des Bf.

Der Umstand, dass es sich bei den verkauften Produkten um Dienstleistungen und um zeitlich aufwändigere und allgemein teurere Produkte handelt, bei denen verhältnismäßig weniger Geschäftsabschlüsse getätigt werden, schließt nach der Rsp des VwGH entgegen dem Vorbringen des Finanzamtes, die Vertretertätigkeit nicht aus.

Der Bf war auch überwiegend im Außendienst tätig.

Seine Führungsrolle nahm nur eine sehr untergeordnete Position ein, weshalb sie unerheblich ist.

Der Bf war daher in den Jahren 2009 - 2011 als Vertreter im Sinne der Verordnung tätig. Da Vertreterpauschale ist demnach anzuerkennen.

Die Reisekostenersätze des Arbeitsgebers sind nicht abzuziehen, da dies erst Zeiträume ab 2017 betrifft. In diesem Punkt war der Beschwerde Folge zu geben.

3.2. Sonderausgaben

Gemäß § 18 Abs. 1 Z 2 EStG 1988 sind Beiträge und Versicherungsprämien zu Lebensversicherungen bei der Ermittlung des Einkommens als Sonderausgaben abzuziehen, wenn die Bezahlung der Beiträge nachgewiesen werden.

Nach § 18 Abs. 3 Z 2 EStG 1988 wird in Ergänzung des Abs. 1 bestimmt, dass für Ausgaben im Sinne des Abs. 1 Z 2 bis 4 mit Ausnahme der Beiträge für eine freiwillige Weiterversicherung einschließlich des Nachkaufs von Versicherungszeiten in der gesetzlichen Pensionsversicherung und vergleichbarer Beiträge an Versorgungs- und Unterstützungseinrichtungen der Kammern der selbständig Erwerbstätigen ein einheitlicher Höchstbetrag von 2 920 Euro jährlich besteht. Sind diese Ausgaben insgesamt niedriger als der jeweils maßgebende Höchstbetrag, so ist ein Viertel der Ausgaben, mindestens aber der Pauschbetrag nach Abs. 2, als Sonderausgaben abzusetzen, gleich hoch oder höher als der jeweils maßgebende Höchstbetrag, so ist ein Viertel des Höchstbetrags als Sonderausgaben abzusetzen (Sonderausgabenviertel). Beträgt der Gesamtbetrag der Einkünfte mehr als 36 400 Euro, so vermindert sich nach der für das Jahr 2008 maßgeblichen Fassung das Sonderausgabenviertel (der Pauschbetrag nach Abs. 2) gleichmäßig in einem solchen Ausmaß, dass sich bei einem Gesamtbetrag der Einkünfte von 50 900 Euro kein absetzbarer Betrag mehr ergibt bzw. nach der für die Beschwerdejahre 2009 bis 2011 maßgeblichen Fassung das Sonderausgabenviertel gleichmäßig in einem solchen Ausmaß, dass sich bei einem Gesamtbetrag der Einkünfte von 60 000 Euro ein absetzbarer Betrag in Höhe des Pauschbetrages nach Abs. 2 ergibt.

Durch die Vorlage von Finanzamtsbestätigungen durch den Versicherungsgeber für die Jahre 2008 - 2011 wurden Aufwendungen von 680,04 Euro (2008), 707,22 Euro (2009), 735,57 Euro (2010) und 997,20 Euro (2011) nachgewiesen und sind als Sonderausgaben anzuerkennen.

In diesem Punkt war der Beschwerde ebenfalls Folge zu geben.

3.3. Alleinverdienerabsetzbetrag 2009:

Gemäß § 33 Abs. 4 Z. 1 EStG 1988 ist für den Anspruch auf den Alleinverdienerabsetzbetrag Voraussetzung, dass der (Ehe)Partner (§ 106 Abs. 3) bei mindestens einem Kind (§ 106 Abs. 1) Einkünfte von höchstens 6 000 Euro jährlich, sonst Einkünfte von höchstens 2 200 Euro jährlich erzielt.

Maßgebend für die Ermittlung des Grenzbetrages ist der Gesamtbetrag aller Einkünfte des (Ehe-)Partners. Die nach § 3 Abs. 1 Z 4 lit. a EStG 1988 (Wochengeld), weiters nach § 3 Abs. 1 Z 10 und 11 EStG 1988 und auf Grund zwischenstaatlicher Vereinbarungen steuerfreien Einkünfte, sind in diese Grenzen mit einzubeziehen. Andere steuerfreie Einkünfte sind nicht zu berücksichtigen.

Unter dem Begriff Einkünfte ist im Sinne des § 2 Abs. 3 EStG 1988 der Überschuss der Einnahmen über die Werbungskosten zu verstehen.

Laut dem Lohnzettel für das Kalenderjahr 2009 hatte die Gattin des Bf im Jahr 2009 Bruttobezüge in Höhe von 1.105,00 Euro bezogen. Von der Gebietskrankenkasse wurde ihr 2009 laut Lohnzettelauskunft Wochengeld in Höhe von 6.160,42 Euro ausbezahlt.

Der Grenzbetrag für den Alleinverdienerabsetzbetrag ermittelt sich daher wie folgt:

Gesamtbetrag der Einkünfte laut Einkommensteuerbescheid 2009 vom 16.10.2012	832,30 €
Wochengeld	6.160,42 €
Summe	6.992,72 €

Da somit der Grenzbetrag von 6.000 Euro überschritten wurde, steht dem Bf der Alleinverdienerabsetzbetrag im Jahr 2009 nicht zu.

3.4. Zu Spruchpunkt II. (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.

Diese Voraussetzungen treffen im Beschwerdefall nicht zu. Es handelt sich um keine Rechtsfrage von grundsätzlicher Bedeutung, da das Bundesfinanzgericht in rechtlicher Hinsicht der in der Entscheidung dargestellten Judikatur des Verwaltungsgerichtshofes folgt bzw. die Rechtsfolgen sich außerdem unmittelbar aus den zitierten gesetzlichen Bestimmungen ergeben. Im Übrigen hing der Beschwerdefall von der Lösung von nicht über den Einzelfall hinausgehenden Sachverhaltsfragen ab.

Salzburg, am 20. Juli 2020