



Berufungsentscheidung

Der unabhängige Finanzsenat hat über die Berufungen des K.S, vertreten durch Z, vom 15. Mai 2003 gegen die Bescheide des Finanzamtes Z, vertreten durch Mag.M, vom 6. Mai 2003 betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) für den Zeitraum 1999 bis 2001 im Beisein der Schriftführerin K.U nach der am 23. November 2004 in 5020 Salzburg-Aigen, Aignerstraße 10, durchgeführten Berufungsverhandlung entschieden:

Die Berufungen werden als unbegründet abgewiesen.

Die angefochtenen Bescheide bleiben unverändert.

Entscheidungsgründe

Der Berufungswerber beantragte im Rahmen der Arbeitnehmerveranlagungen für die Jahre 1999, 2000 und 2001 die Absetzung des Pauschalbetrages für Vertreter (§ 17 Abs. 6 EStG 1988 iVm § 1 Z 9 der VO BGBl 1992/32) als Werbungskosten. Den Anträgen der Jahre 2000 und 2001 wurden Dienstbestätigungen des Arbeitgebers beigelegt, aus denen hervorgeht, dass der Berufungswerber als Außendienstmitarbeiter beschäftigt sei und Geschäftsabschlüsse getätigt habe.

Zur Prüfung der Voraussetzungen, ob das "Vertreterpauschale" zustehe, richtete die Abgabenbehörde erster Instanz einen Vorhalt an den Berufungswerber und ersuchte um Übersendung von weiteren Unterlagen sowie um Beantwortung folgender Fragen:

1. *Dienstvertrag (bzw. Dienstzettel)*
2. *Exakte Stellenbeschreibung durch den Arbeitgeber*
3. *Welches Gebiet ist Ihnen konkret zugewiesen?*

4. Haben Sie einen eigenen Kundenstock zu betreuen, oder ist auf Grund der Firmenstruktur eine fixe Zuordnung von Kunden an bestimmte Betreuer nicht möglich bzw. durchführbar?

5. Wie viel Zeit wird von der Gesamtarbeitszeit für den Außendienst investiert?

Die Beantwortung des Vorhaltes erfolgte durch einen bevollmächtigten Vertreter des Arbeitgebers unter Vorlage einer Kopie des Dienstvertrages sowie einer Stellenbeschreibung. Zu den Punkten 3.) bis 5.) des Vorhaltes wurde unter anderem ausgeführt, dass der Berufungswerber eigenverantwortlich einen fixen Kundenstock seines Verkaufsgebietes (P) betreue und dem Verkaufsleiter für Westösterreich sowie in der Folge der Geschäftsleitung unterstellt sei. Der Berufungswerber sei ausschließlich für seinen Kundenkreis zuständig und nicht für die Einschulung und den Aufbau der Vertriebsmannschaft verantwortlich. Seine Tätigkeit verrichte er überwiegend im Außendienst (ca. 95%).

Aus dem Dienstvertrag ist zu entnehmen, dass der Berufungswerber am 14. April 1997 als Fahrverkäufer in das Unternehmen eingetreten ist. Für seine Tätigkeit erhalte er einen garantierten monatlichen Bruttobezug zuzüglich gesetzlicher Sonderzahlungen (UZ + WR) sowie einer umsatzabhängigen Provision. Kollektivvertraglich werde er in die Beschäftigungsgruppe 3 des Kollektivvertrages für Handelsangestellte eingestuft. Länge und Einteilung der Arbeitszeit würden sich aus den betrieblichen Regelungen in Verbindung mit den besonderen Erfordernissen des Arbeitsplatzes ergeben. Der Berufungswerber sei berechtigt im Namen seines Arbeitgebers Geld- und Scheckinkasso durchzuführen. Alle eingehobenen Gelder seien spätestens am darauf folgenden Werktag auf das vorgegebene Firmenkonto einzuzahlen. Das Arbeitsverhältnis werde auf unbestimmte Zeit eingegangen. Die Kunden des Arbeitgebers seien im Rahmen eines vom zuständigen Vorgesetzten vorgegebenen Tourenplanes persönlich zu besuchen. Der Berufungswerber sei verpflichtet, die vorgegebenen Richtlinien genau einzuhalten. Änderungen des Tourenplanes seien nur in Absprache mit dem Vorgesetzten möglich. Dem Berufungswerber werde zur Ausübung seiner Tätigkeit ein KFZ zur Verfügung gestellt. Die Tätigkeit des Berufungswerbers wird in der Stellenbeschreibung für Fachverkäufer unter anderem wie folgt beschrieben:

Bezeichnung der Stelle	Fachverkäufer
Bereich bzw. Abteilung	Verkauf – Außendienst
Berichtspflicht	Verkaufsleiter
Eigene Vertretung	Innerhalb der Abteilung bzw. Bereich
Ziele der Stelle	Erhöhung der Marktanteile des Arbeitgebers im Verkaufsgebiet durch gezielte Verkaufsmaßnahmen und Qualitätssicherung damit verbunden Vermittlung der Firmenphilosophie am Markt im entsprechenden Verkaufsgebiet Sicherstellung und Durchführung der Betreuung der Kunden im Verkaufsgebiet

Besondere Befugnisse	Entscheidungsrahmen und Verantwortung für Kundenzusagen
Zusammenarbeit mit	VL und Kundenbuchhaltung, Auftragsverwaltung (MDE)

Die Fachaufgaben beinhalten:

- Verkauf der Produkte mit dementsprechender Abrechnung mittels MDE
- Tägliche Abrechnung des Verkaufs und Einzahlung des Barumsatzes
- Führen der Kundenkarteikarte
- Reklamationsbehandlung beim Kunden
- Qualitätskontrolle (5 M's)
- Betreuung bestehender Kunden
- Akquisition von Neukunden
- Durchführung Umsatz- und Absatzplanung
- Umsetzung der Planung mit Umsatzverantwortung
- Kontrolle und Entscheidung Maschineneinsatz
- Qualitätskontrolle beim Kunden
- Inventur und Inventurkontrolle des Transporters und Verantwortung des Warenbestandes
- Bearbeitung von Mahnungen und "dubiosen Kunden", Inkasso bzw.

Zahlungsvereinbarungen (Sperrliste)

- Kontrolle und Steuerung des Einsatzes der Marketingartikel (Tassen, Schirme)
- Mitarbeit bei der Planung, Steuerung und Durchführung von Events und Veranstaltungen im Gebiet (z.B. Golftunier)
- Sammeln Wettbewerbsinformationen und allgemeine Marktinformationen und deren

Weitergabe an den VL

- Einhaltung des Tourenplans
- Administration und Kontrolle Verträge (Einhaltung Abnahmeverpflichtungen)
- Auswertung Verkaufsstatistik und entsprechende Maßnahmen ableiten mit dem VL

Das Finanzamt anerkannte die Absetzung des "Vertreterpauschales" nicht und begründete dies im Wesentlichen mit der Tätigkeit des Berufungswerber als Fahrverkäufer, der nicht in den Tätigkeitsbereich eines Vertreters fallen würde. Vertreter sei eine Person, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften sowie in der Kundenbetreuung tätig sei.

Gegen diese Bescheide wurde berufen und ausgeführt, dass das oberste Ziel und Zweck der Tätigkeit des Berufungswerbers sei, Geschäfte abzuschließen, diese anzubahnen und die Kunden im Verkaufsgebiet zu betreuen. Die Tätigkeitsbezeichnung "Fahrverkäufer" beruhe einzig und allein darauf, dass der Berufungswerber die Verkaufsware in seinem Fahrzeug mitführe. Dies sei nur deshalb möglich, da das Unternehmen ein gestrafftes Warensortiment mit einer geringen Anzahl von Verkaufsartikeln habe. Dies ändere aber nichts an seiner

Vertreter Tätigkeit und es werde auf eine in der Anlage beigefügte Betätigung des Arbeitgebers verwiesen.

In diesem Schreiben wird ausgeführt, dass der Berufungswerber im Unternehmen als Außendienstmitarbeiter beschäftigt sei und dessen Hauptaufgabe darin bestehe, Verkaufsabschlüsse zu tätigen sowie bestehende Kunden zu betreuen und Neukunden zu akquirieren. Der Berufungswerber habe die Kompetenz Geschäftsabschlüsse sowie die Neukundenakquisition selbstständig zu tätigen, Preise sowie Konditionen zu verhandeln und verbindlich zuzusagen. Das Verkaufssystem des Unternehmens basiere ausschließlich auf dem Verkaufsaußendienst und werde Österreichweit gleich gehandhabt. In diesem Sinne sei die Tätigkeit des Berufungswerbers als Vertreter Tätigkeit zu verstehen.

Die Berufungen wurden vom Finanzamt Z durch Erlassung von Berufungsvorentscheidungen abgewiesen. In den (gleichlautenden) Begründungen dieser Bescheide wurde unter anderem ausgeführt, dass die Tätigkeit des Fahrverkäufers nicht dem Berufsbild des Vertreters "aus steuerlicher Sicht" entspreche. Die ausgeübte Tätigkeit müsse zur Gänze und nicht nur überwiegend dem Berufsbild des Vertreters entsprechen, damit dass "Vertreterpauschale" gewährt werden könne. Jegliche andere Tätigkeit wie auch einzelne Punkte der Stellenbeschreibung (Einhaltung eines Tourenplanes, Inkasso und tägliche Abrechnung des Verkaufsumsatzes, etc) sprächen eindeutig gegen den Begriff des Vertreters im steuerlichen Sinne.

Gegen diese Bescheide wurde rechtzeitig ein Antrag auf Vorlage der Berufung an die Abgabenbehörde zweiter Instanz eingebracht und eine mündliche Verhandlung beantragt. Die mündliche Berufungsverhandlung wurde am 23. November 2004 abgehaltenen. Der Berufungswerber wurde vom Referenten des Unabhängigen Finanzsenates zu einzelnen Punkten des Dienstvertrages, seiner Einstufung in die Beschäftigungsgruppe 3, der Tätigkeitsbeschreibung und seinen Fachaufgaben (Stellenbeschreibung), wie diese bereits vorhin zur Gänze angeführt wurden, befragt.

Aus dem Dienstvertrag sei zu entnehmen, dass der Berufungswerber am 14. April 1997 als Fahrverkäufer in das Unternehmen eingetreten sei. Für seine Tätigkeit erhalte er einen garantierten monatlichen Bruttobezug zuzüglich einer umsatzabhängigen Provision. Kollektivvertraglich werde er in die Beschäftigungsgruppe 3 des Kollektivvertrages für Handelsangestellte eingestuft. Der Berufungswerber sei berechtigt im Namen seines Arbeitgebers Geld- und Scheckinkasso durchzuführen. Alle eingehobenen Gelder seien spätestens am darauf folgenden Werktag auf das vorgegebene Firmenkonto einzuzahlen. Die Kunden des Arbeitgebers seien im Rahmen eines vom zuständigen Vorgesetzten vorgegebenen Tourenplanes persönlich zu besuchen. Der Berufungswerber verpflichte sich, die vorgegebenen Richtlinien genau einzuhalten. Änderungen des Tourenplanes seien nur in

Absprache mit dem Vorgesetzten möglich. Dem Berufungswerber werde zur Ausübung seiner Tätigkeit ein KFZ zur Verfügung gestellt.

Sämtliche der vorhin angeführten zwischen dem Berufungswerber und seinem Arbeitgeber getroffenen wechselseitigen Vereinbarungen (Dienstvertrag, Einstufung, Tätigkeitsbeschreibung und Fachaufgaben – Stellenbeschreibung) waren nach Aussage des Berufungswerbers im Streitzeitraum gültig.

Zum Verkauf der Produkte mit dementsprechender Abrechnung mittels MDE (Mobile Datenerfassung), führte der Berufungswerber aus, dass er seine Kunden regelmäßig besuche. Beim Kundenbesuch erfasse er zunächst die Bestellung des Kunden (mittels MDE), und drucke dann den Lieferschein oder die Rechnung aus. In der Folge entnehme er die bestellte Ware dem KFZ und übergebe sie dem Kunden. Je nachdem, ob der Kunde ein Barzahler sei oder eine Verrechnung mittels Lieferschein erfolge, werde der Geldbetrag vom Berufungswerber kassiert und entsprechend den Bestimmungen des Dienstvertrages auf das Firmenkonto einbezahlt.

Über Befragen des Vertreters des Finanzamtes, ob die Berufsbezeichnung des Berufungswerbers nun Fahrverkäufer oder Fachverkäufer sei, führte Herr B (Prokurist des Arbeitsgebers) aus, dass ursprünglich der Begriff Fahrverkäufer gewählt worden sei, aber in der Folge aus Marketinggründen auf Fachverkäufer geändert worden sei.

Der Parteienvertreter führte zu den Ablehnungsgründen des Finanzamtes Z aus:

- Einhaltung eines Tourenplanes

Jeder Vertreter habe einen bestimmten Tourenplan zu erfüllen und es sei daher nichts Außergewöhnliches, das dies auch der Berufungswerber erfüllen müsse. Seine Hauptaufgabe bestehe aber in der Akquisition von Neukunden sowie den Verkauf der Produkte seines Arbeitgebers. Dies belege allein die vom Berufungswerber erzielten Verkaufsmengen an Kaffee in seinem Auftragsgebiet (1997 Verkaufsmenge 7 Tonnen, 2004 Verkaufsmenge 26 Tonnen).

- Inventurkontrolle

Die Inventurkontrolle bestehe darin, dass der Berufungswerber jeden Montag (ausgenommen urlaubsbedingte Abwesenheit, Feiertage) im Lager H den PKW mit der zu verkaufenden Ware auffülle und dabei die Inventurkontrolle durchgeführt werde.

- Inkasso

Jeder Vertreter habe nach Ansicht des Parteienvertreters auch eine Inkassotätigkeit wahrzunehmen, insbesondere in jenen Fällen, in denen der Kunde säumig sei. Es sei daher nichts Außergewöhnliches, das der Berufungswerber eine Inkassotätigkeit ausübe.

Die Auffassung des Finanzamtes sei daher insgesamt nicht zutreffend und es sei auch nicht zu verstehen, warum dem Berufungswerber das Vertreterpauschale nicht zuerkannt wurde.

Auf die Frage des Vertreters des Finanzamtes, welche von der vorhin angegebenen Verkaufsmenge auf den Bereich von so genannten Altkunden (Kunden mit denen bereits Verträge bestehen würden) und auf Neukunden (Kunden die vom Berufungswerber neu akquiriert worden seien) in den Streitjahren entfallen seien, erklärte der Berufungswerber, dass zu Beginn seiner Tätigkeit im Jahre 1997 in seinem damaligen Verkaufsgebiet 7 Tonnen Kaffee verkauft worden wären. Im Jahr 2004 werden es, trotz Ausgliederung eines Teiles des seinerzeitigen Verkaufsgebietes, rund 26 Tonnen sein. Einfach berechnet bedeute dies, dass 2004 26 Tonnen zuzüglich 7 Tonnen aus dem ausgegliederten Verkaufsgebiet, insgesamt demnach rund 33 Tonnen verkauft werden würden, in Prozenten entfalle daher 25% auf Altkunden und 75% auf Neukunden.

Der Prokurist der Fa. S – führte zu dem Argument des Finanzamtes, dass der Berufungswerber bei den Altkunden eine bloße Liefertätigkeit ausübe, aus, dass der Berufungswerber bestrebt sei, auch bei bestehenden Kunden sowie Neukunden zusätzliche Produkte der Firma zu verkaufen.

Auf Befragen des Referenten, was unter Administration und Kontrolle der Verträge (Einhaltung Abnahmeverpflichtungen) durch den Berufungswerber zu verstehen sei, wurde ausgeführt, dass es keine einheitlichen Lieferverträge gäbe. Bei der zur Verfügungstellung von Geräten (zB. Kaffeemaschinen) durch die Firma, müsse der Kunde eine bestimmte Menge an Kaffee abnehmen. Sollte der Kunde die vereinbarte Menge nicht abnehmen oder in Verzug sein, werde der Kunde zunächst vom Berufungswerber nach den Gründen der Minderabnahme befragt.

Der Vertreter des Finanzamtes führte abschließend aus, dass die Tätigkeit des Berufungswerbers nicht als eine ausschließliche Vertretertätigkeit im Sinne der Werbungskostenpauschaleverordnung anzusehen sei, wie sich dies aus der Aktenlage und den Ausführungen in der heutigen mündlichen Berufungsverhandlung ergeben habe. Es werde daher die Abweisung der Berufung beantragt.

In seinem Schlusswort beantrage der Parteienvertreter der Berufung statt zu geben und das Vertreterpauschale im Sinne des § 17 Abs. 6 EStG 1988 iVm der dazu ergangenen Verordnung anzuerkennen und verwies auf seine Ausführungen im Rahmen dieser Berufungsverhandlung.

Über die Berufung wurde erwogen:

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

Auf Grund des § 17 Abs. 4 (jetzt: Abs. 6) des Einkommensteuergesetzes 1988, BGBl.

Nr. 400/1988, wird verordnet:

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:

...

Vertreter 5 vH der Bemessungsgrundlage, höchstens 30 000 S 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 (§ 1 Z 9 der Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen, BGBl Nr. 32/1993).

Der Begriff des Vertreters sowie die "ausschließliche Vertretertätigkeit" ergeben sich weder aus dem Einkommensteuergesetz noch aus der bzw. den dazu ergangenen Verordnungen. Der Verwaltungsgerichtshof hat in seinem Erkenntnis vom 09. 11. 1983, 82/13/0146 unter Hinweis auf seine Vorerkenntnisse vom 10. 03. 1981, 14/2885/80 und 14/2994/80 dargelegt, dass der Beruf eines Vertreters im Sinne der "genannten Verordnung" (BGBl Nr. 49/1979 und 6/1982) einen weit gezogenen Kreis von Berufstätigen umfasst. Es fallen darunter nicht nur Personen, die im Namen und für Rechnung ihres 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 Maschinen, Anlagen und Geräte obliegt. Im gleichen Sinne hat auch die Lehre (vgl. Hofstätter/Reichl, Kommentar zu § 17 EStG 1972, Tz 5, Punkt 13) die Auffassung vertreten, dass als Vertreter gemäß der gegenständlichen Verordnungen Personen anzusehen sind, die regelmäßig im Außendienst zwecks Abschlüssen von Geschäften und Kundenbetreuung tätig sind, wobei es jedoch nicht erforderlich ist, dass sie ausschließlich mit dem auswärtigen Kundenbesuch befasst sind (siehe VwGH 09. 11. 1983, 82/13/0146).

Zum Verständnis und als Auslegungshilfe ist es unbedingt erforderlich darauf hinzuweisen, dass mit der Verordnung BGBl. Nr. 6/1982 eine Einschränkung der Verordnung BGBl Nr. 49/1979 vorgenommen wurde. In der geänderten Verordnung (BGBl Nr. 6/1982) wurde normiert, dass zur Vertretertätigkeit sowohl die Tätigkeit im Außendienst (Reisetätigkeit) als auch die für die Auswertung konkreter Aufträge erforderliche Zeit im Innendienst gehört. Beide Tätigkeiten zusammen müssen die Gesamtarbeitszeit eines Vertreters ausfüllen, wobei von dieser Gesamtarbeitszeit mehr als die Hälfte im Außendienst

erbracht werden muss. Zu dieser durch die Verordnung BGBl. Nr. 6/1982 geänderten Rechtslage stellte der Verwaltungsgerichtshof im Erkenntnis vom 28. 11. 1984, 83/13/0034 fest, dass nicht jede im Bereich des Verkaufs ausgeübte Tätigkeit als Vertretertätigkeit bezeichnet werden kann. Diese nach Änderung der Verordnung BGBl. Nr. 6/1982 geltende Rechtslage in Bezug auf die "Vertretertätigkeit", die sowohl eine Außen- als auch eine Innendiensttätigkeit normiert, aber eine überwiegende "Vertretertätigkeit" im Außendienst fordert, ist nach Ansicht des Referenten des Unabhängigen Finanzsenates auch auf die nunmehr in Geltung stehende Verordnung BGBl. Nr. 32/1993 anwendbar. Nach dieser im Streitjahr geltenden Verordnung wird gefordert, dass der den pauschalen Abzug der Aufwendungen begehrende Steuerpflichtige eine **ausschließliche Vertretertätigkeit** bestehend aus Außen- und Innendienst verrichten muss. Die Innendiensttätigkeit darf nur die zur Bearbeitung der konkreten Aufträge erforderliche Zeit umfassen und weniger als 50% der Gesamtarbeitszeit betragen. Die ausschließliche Vertretertätigkeit muss überwiegend im Außendienst ausgeübt werden. Nach der Lehre (Hofstätter/Reichl, Kommentar, § 17 EStG 1988, Tz 6, Punkt 9) sind Vertreter Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. Eine andere Außendiensttätigkeit deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht als Vertretertätigkeit (zB Kontrolltätigkeit oder Inkassotätigkeit).

Die Tätigkeit des Berufungswerbers erfüllt aus nachfolgend näher ausgeführten Gründen nicht die vom Ordnungsgeber geforderte **ausschließliche Vertretertätigkeit**, wodurch auch der pauschale Abzug von Aufwendungen ("Vertreterpauschale") nicht zusteht, obwohl der Berufungswerber unbestrittenermaßen überwiegend im Außendienst tätig ist.

- Belieferung Altkunden und Kunden mit Abnahmeverpflichtung
- Die Einstufung der Tätigkeit (Beschäftigung) des Berufungswerbers wurde in die Beschäftigungsgruppe 3 (Angestellte, die auf Anweisung schwierige Tätigkeiten selbstständig ausführen) des nach dem Beschäftigungsgruppenschema der für Angestellte und Lehrlinge in Handelsbetrieben geltenden Kollektivvertrages vorgenommen. Die Tätigkeit (Beschäftigung) des Berufungswerbers – Fahrverkäufer – wird nach der Gehaltsordnung dieses Kollektivvertrages wie folgt beschrieben:
- Fahrverkäufer, die neben der Zustelltätigkeit regelmäßig Verkaufsgespräche führen und inkassieren bzw. an Stelle des Inkassos entsprechende Verkaufsabrechnung durchführen (siehe www.2wkstmk.at/wko.at/handel/KVAngestellte2002.pdf).
- Das die vom Berufungswerber vorgenommene Zustelltätigkeit und damit die vorgenommene Einstufung der Tätigkeit (Beschäftigung) als Fahrverkäufer zutrifft ergibt sich einerseits aus der Belieferung von so genannten Altkunden, das sind ca 25% der vom

Berufungswerber belieferten Kunden, mit denen bereits vor Eintritt des Berufungswerbers in das Unternehmen entsprechende Belieferungsverträge bestanden haben, und andererseits aus der Belieferung von Kunden, die auf Grund einer bestehenden Abnahmeverpflichtung verpflichtet sind bestimmte Mengen an Kaffee abzunehmen. Die Tätigkeit des Berufungswerber besteht daher bei Altkunden – ca. 25% seiner Kunden - und bei den zur Abnahme von bestimmten Mengen verpflichteten Kunden vorrangig in einer Zustelltätigkeit der Waren und nicht darin, ein Geschäft anzubahnen und abzuschließen.

- Einhaltung eines Tourenplanes

Dem Parteienvertreter kann zwar grundsätzlich zugestimmt werden, dass jeder Vertreter einen bestimmten Tourenplan zu erfüllen hat, aber der vom Berufungswerber einzuhaltende Tourenplan unterscheidet sich nach Ansicht des Unabhängigen Finanzsenates jedoch wesentlich von dem eines Vertreters. Auf Grund der Tätigkeit des Berufungswerbers als Fahrverkäufer (Fachverkäufer) ist der von ihm einzuhaltende Tourenplan verbunden mit der Belieferung der Kunden offenbar im Vorhinein (zB vom Disponenten des Unternehmens) festgelegt. Die Kundendaten und die zu liefernde Warenmenge, die im KFZ mitgeführt wird und deren Bestand wöchentlich überprüft und ergänzt wird, sind vor ausgewählt, wodurch sich der Berufungswerber über die einzuhaltende Route und den besten Anfahrtsweg zum Kunden offenbar selbst keine Gedanken machen muss. Denn nur so ist es verständlich, dass der Berufungswerber Änderungen der vorgegebenen Route nur in Absprache mit dem Vorgesetzten vornehmen kann und den vorgegebenen Tourenplan nicht selbständig ändern kann, wie dies bei einem Vertreter möglich ist. Durch die im Vorhinein im Unternehmen vorgenommene Berechnung des Verkaufs der kommenden Woche, die sich unter anderem auch aus den bestehenden Abnahmeverpflichtungen der Kunden ergibt, ist die Tätigkeit des Berufungswerber keine ausschließliche Vertretertätigkeit, sondern vorrangig eine Zustelltätigkeit, selbst wenn er die "Bestellung" des Kunden erfasst und in der Folge die Rechnung oder den Lieferschein ausdruckt. Es ist nach Ansicht des Unabhängigen Finanzsenates für das Berufsbild eines Vertreters, der eine bestimmte "Tour" zu absolvieren hat völlig unüblich, dass ihm bereits im Vorhinein und am Beginn seiner "Tour" die Stückzahl oder die Menge der Waren aus dem Sortiment seines Arbeitgebers bekannt sind, die er auf seiner "Tour" verkaufen wird und diese daher in seinem KFZ mitführt. Üblich ist dies hingegen bei einem Fahrverkäufer (Fachverkäufer), dem im Vorhinein die an die Kunden zu liefernde Ware bekannt ist, die diese ihm abnehmen werden, weil zB eine Abnahmeverpflichtung besteht.

Dem Argument des Parteienvertreter, dass die Hauptaufgabe des Berufungswerbers in der der Akquisition von Neukunden sowie den Verkauf der Produkte seines Arbeitgebers darstelle und dies durch die erzielten Verkaufsmengen belegt werde ist zu entgegnen, dass in der vom

Parteienvertreter angeführten Verkaufsmenge der Verkauf an so genannte Altkunden – das sind ca 25% der insgesamt vom Berufungswerber zu beliefernden Kunden - nicht enthalten ist, bei denen unbestrittenermaßen nur eine Belieferung durch den Berufungswerber statt findet. Der Berufungswerber ist, wie der Vertreter des Unternehmens in der mündlichen Berufungsverhandlung ausführte, bestrebt auch bei diesen Kunden Produkte der Firma zu verkaufen, dies ändert aber nichts daran, dass die Hauptaufgabe des Berufungswerbers bei diesen Kunden in der Belieferung der Ware und nicht im Anbahnen und Abschließen eines Geschäftes besteht.

- Inkassotätigkeit

Nach Ansicht des Parteienvertreters habe jeder Vertreter auch eine Inkassotätigkeit wahrzunehmen, insbesondere in jenen Fällen, in denen der Kunde säumig sei. Es sei daher nichts Außergewöhnliches, das der Berufungswerber eine Inkassotätigkeit ausübe.

Die Inkassotätigkeit des Berufungswerber ist aber nach seiner eigenen Aussage, der Bestimmungen im Dienstvertrag (Punkt 4) sowie seinen Fachaufgaben, die eine tägliche Abrechnung seines Verkaufs und die Einzahlung des Barumsatzes vorsehen, vorrangig eine völlig andere und bezieht sich nicht auf den Parteienvertreter angeführten Fall der Säumigkeit eines Kunden. Nach seiner eigenen Aussage in der mündlichen Berufungsverhandlung, die im Übrigen mit den Bestimmungen des Dienstvertrages sowie mit den von ihm wahrzunehmenden Fachaufgaben übereinstimmt, steht die Inkassotätigkeit des Berufungswerber vorrangig mit dem Verkauf der Ware an den Kunden im Zusammenhang. Ist mit dem Kunden eine Barzahlung vereinbart, wird nach Übergabe der Ware das Inkasso des Rechnungsbetrages vom Berufungswerber vorgenommen und entsprechend den Bestimmungen des Dienstvertrages auf das Firmenkonto einbezahlt. Das Inkasso der gelieferten Waren, ist unter Berücksichtigung des Verkaufes ("Fahrverkauf") der Ware sowie den Hauptabnehmern dieser (vorwiegend gastronomische Betriebe im Vertriebsgebiet) Branchen üblich. Diese unbestrittenermaßen vom Berufungswerber vorgenommene Inkassotätigkeit ist aber mit der vom Ordnungsgeber und der Lehre geforderten Ausübung einer ausschließlichen Vertretertätigkeit, die kumuliert eine Anbahnung und den Abschluss von Geschäften sowie die Kundenbetreuung im Außendienst voraussetzt, nicht vereinbar bzw. schädlich für die Zuerkennung von pauschalen Aufwendungen ("Vertreterpauschale") als Werbungskosten.

Der Unabhängige Finanzsenat ist daher zur Ansicht gelangt, dass die Voraussetzungen für die Gewährung des "Vertreterpauschales" nicht gegeben sind, weil die Tätigkeit des Berufungswerber als Fahrverkäufer (Fachverkäufer) keine ausschließliche Vertretertätigkeit gemäß der Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen,

BGBI Nr. 32/1993 (§ 1 Z 9 der Verordnung) ist, sondern eine Zustelltätigkeit bei der neben der Zustellung der Ware regelmäßig auch Verkaufsgespräche geführt werden und inkassiert wird bzw. an Stelle des Inkassos entsprechende Verkaufsabrechnungen erstellt werden.

Die Auffassung des Finanzamtes war daher zutreffend und die Berufungen gegen die Einkommensteuerbescheide der Jahre 1999, 2000 und 2001 abzuweisen.

Salzburg, am 20. Jänner 2005