



Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat über die Berufungen des Bw, vom 24. November 2004 und 3. Jänner 2006 gegen die Bescheide des Finanzamtes Grieskirchen Wels, vertreten durch FA, vom 28. Oktober 2004 betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) 2003 und 6. Dezember 2005 betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) 2004 entschieden:

Den Berufungen wird Folge gegeben.

Die angefochtenen Bescheide werden abgeändert.

Die Bemessungsgrundlagen und die Höhe der Abgaben betragen:

	2003	2004
Werbungskosten	2.190,00	2.190,00
Gesamtbetrag der Einkünfte	47.374,53	49.040,92
Einkommen	47.123,07	48.853,93
Einkommensteuer	15.721,75	15.950,65
anrechenbare Lohnsteuer	- 16.644,07	- 17.355,72

Die getroffene Feststellung ist dem Ende der folgenden Entscheidungsgründe den als Beilage angeschlossenen Berechnungsblättern zu entnehmen und bilden einen Bestandteil dieses Bescheidspruches.

Entscheidungsgründe

Der Berufungswerber (Bw.) beantragte in seinen Erklärungen zur Arbeitnehmerveranlagung für 2003 und 2004 jeweils die Berücksichtigung des Berufsgruppenpauschales für Vertreter. In einer Beilage zu diesen Erklärungen bestätigte der Arbeitgeber des Bw., dass dieser in der Firma als Verkaufsleiter tätig und im Zuge seiner Tätigkeit für den Außendienst im europäischen Raum zuständig sei.

Mit Bescheid vom 28. Oktober 2004 wurde der Einkommensteuerbescheid 2003 abweichend von der eingereichten Erklärung erlassen. Das beantragte Berufsgruppenpauschale wurde mit der Begründung nicht berücksichtigt, dass das Tätigkeitsprofil eines Verkaufsleiters keine Steuerbegünstigung im Sinne des § 17 EStG 1988 (Vertreterpauschale) vermittele. Darüber hinaus werde in diesem Zusammenhang bereits auf die im Vorjahr getroffene Entscheidung verwiesen.

Mit Datum 22. November 2004 (eingelangt beim zuständigen Finanzamt am 24. November 2004) wurde Berufung gegen diesen Bescheid eingereicht. Nach Ansicht des Bw. sei das Berufsgruppenpauschale aus folgenden Fakten anzuerkennen:

Mit 1. Juni 1992 sei der Bw. in das Unternehmen P als Verkaufsleiter eingetreten. Diese Bezeichnung stehe auf seiner Visitenkarte. Die Tätigkeit umfasse seit Eintritt die technische Beratung, Verkauf, Reklamationsbehandlung im deutschsprachigen Raum. Das Arbeitsgebiet umfasse A, D, Norditalien, CH, B, NL und seit 2002 auch PL. Für den Verkauf sei der Bw. alleine in diesem Bereich tätig und hätte somit eine sehr hohe Reisetätigkeit zu erbringen.

Einstellungsgrundlagen per 1. Juni 1992:

Gehalt incl. Überstundenpauschale

Dienstfahrzeug dzt. Ford Galaxy

- Zulassung per 21.2.2003

- Km-Stand per 20.11.2004: 113.033

Hinzurechnungsbetrag für Dienstfahrzeug, daher keine Führung eines Fahrtenbuches

Übernachungskosten lt. Beleg

Taggeld lt BGI vom 7.12.2001 434.Verordnung

Für Österreich jedoch 26,16

Pendlerpauschale

An diesen Grundlagen und Tätigkeiten hätte es keine Änderungen gegeben. Erst nach Studium des Steuerbuches hätte der Bw. festgestellt, dass es eine Berufsgruppenpauschale für Vertreter gebe. Diese werde nunmehr beantragt.

Mit Berufungsvorentscheidung vom 2. Dezember 2004 wurde die Berufung als unbegründet abgewiesen.

Eine Berücksichtigung des Vertreterpauschales im Sinne des § 17 EStG 1988 sei nur insoweit zu gewähren, als bei Außendiensttätigkeiten eine ausschließliche Vertretertätigkeit ausgeübt werde. Zur Vertretertätigkeit gehöre sowohl die Tätigkeit im Außendienst, als auch die für konkrete Aufträge erforderliche Tätigkeit im Innendienst. Von der Gesamtarbeitszeit müsse dabei mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht werden. Vertreter seien Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig seien. Eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen sei, zähle nicht als Vertretertätigkeit. Wenn nun aus der beigelegten Firmenbestätigung ersichtlich ist, dass es sich im konkreten Fall um eine Verkaufsleitertätigkeit handle und ein Dienstvertrag, in welchem ein exaktes Tätigkeitsprofil festgelegt sei und aus dem die Regelungen über Gehalt, Provisionierung bei Geschäftsabschlüssen, Reisekostenvergütungen usw. kurzum alle typischen Wesensmerkmale des Berufsbildes eines Vertreters ersichtlich seien, nicht vorgelegt werden könne, so sei den Ausführungen in der Berufungsschrift keine ausreichende Beweiskraft beizumessen, die eine den gesetzlichen Bestimmungen entsprechende Berücksichtigung des Vertreterpauschales rechtfertigen würde. Dies vor allem deshalb, weil eine Gesamtgehaltsvereinbarung, der belegmäßig nachgewiesene Ersatz der Nächtigungskosten, eine Vergütung der Verpflegungsmehraufwendungen im Inland in Höhe der amtlichen Sätze gemäß § 26 EStG und eine Berücksichtigung des Pendlerpauschales, den bei Vertreterberufen allgemein üblichen Erfahrungswerten entgegen stehen würden. Darüber hinaus sei über die Zuerkennung des Vertreterpauschales bereits mit rechtskräftigem Einkommensteuerbescheid für das Kalenderjahr 2002, datiert vom 12.11.2003, abweisend entschieden worden. Eine anders lautende Entscheidung sei daher mangels Vorliegen neuer Tatsachen auch aus diesem Grunde nicht zulässig.

Mit Eingabe vom 28. Dezember 2004 (eingelangt beim zuständigen Finanzamt am 30. Dezember 2004) wurde Berufung (Vorlageantrag) gegen den Einkommensteuerbescheid 2003 eingebracht.

Begründend wurde ausgeführt, dass der Titel Verkaufsleiter auf der Visitenkarte stehe, da dies besser ausschaue, obwohl der Bw. diese Tätigkeit im Hause P alleine ausführe. Diese Tätigkeit sei ausschließlich darauf ausgerichtet, Aufträge zu lukrieren und würde auch die notwendige Tätigkeit im Innendienst umfassen.

Wie das Finanzamt ausführte, seien Vertreter Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig seien. Genau diese Tätigkeit führe der Bw. seit 1992 aus. Die Tätigkeit des Bw. mache neben mehrtägigen Reisen auch viele kurzfristige Besuche notwendig. Arbeitszeitaufzeichnungen seien nicht geführt worden und vom internen Zeiterfassungssystem werde der Bw. daher auch nicht erfasst.

Mit Datum 15. Februar 2005 wurde die gegenständliche Berufung dem Unabhängigen Finanzsenat zur Entscheidung vorgelegt.

Mit Einkommensteuerbescheid 2004 vom 6. Dezember 2005 wurde ebenfalls das beantragte Berufsgruppenpauschale für Vertreter nicht berücksichtigt. Hinsichtlich der Abweichung gegenüber der Erklärung wurde auf die vorjährige Begründung verwiesen.

Mit Eingabe vom 29. Dezember 2005 wurde Berufung gegen den Einkommensteuerbescheid 2004 eingebracht.

Mit Ausnahme der Kilometerangaben war diese ident mit der Berufung gegen den Einkommensteuerbescheid für die Einkommensteuer 2003.

- Km-Stand per 20.11.2005: 178.000.

Mit Datum 13. Jänner 2006 wurde auch diese Berufung dem Unabhängigen Finanzsenat zur Entscheidung vorgelegt.

Mit Schreiben vom 10. Oktober 2006 seitens des nunmehr zuständigen Referenten des Unabhängigen Finanzsenates wurde der Bw. ersucht folgende Angaben nachzureichen:

"Genaue Beschreibung des Tätigkeitsprofils ihrer Verkaufsleitertätigkeit.

Darstellung ihrer Kundenstruktur (mit welchen Firmen stehen sie vorwiegend in Kontakt)?

In ihrer Berufung beschreiben sie ihre Tätigkeit als Beratung, Verkauf, Reklamationsbehandlung.

Lässt sich eine zeitliche Aufteilung dieser Tätigkeiten vornehmen (Nachweise)?

Sind sie auch für die Ausbildung in diesem Bereich zuständig?

Wie viele Verkaufsabschlüsse hatten sie im Berufszeitraum?

Waren sie auch direkt für Verkaufsabschlüsse verantwortlich und zuständig?

Steht ihnen für ihre Tätigkeit ein eigenes Büro zur Verfügung?

Gibt es einen Nachweis über die beruflich sowie insgesamt mit dem PKW zurückgelegten Kilometer (Abrechnungen, Überprüfungsbefunde, ...)?"

Mit Eingabe vom 20. Oktober 2006 wurde diesem Ersuchen wie folgt entsprochen:

Mit 1. Juni 1992 sei der Bw. in das Unternehmen P Elastoform als Verkaufsleiter eingetreten und hätte seitdem den Verkauf als einzige Person durchgeführt. Mit Ende 1993 hätte das

Unternehmen 2 Mio Euro Umsatz erreicht und 2006 werde ca. 7,4 Mio Euro Umsatz erreicht werden. P verarbeite heiß gegossnes PU Elastomer zu technischen Teile. Diese Fertigung würde ausschließlich auftragsbezogen und nach Zeichnung der Kunden erfolgen. Das Unternehmen kaufe Rohstoffe zu und formuliere anwendungsspezifische PU Qualitäten. Genaue Informationen sei dem beigelegten Infomaterial zu entnehmen (P World, P Group). Die Kunden seien Maschinen- und Anlagenbauer, Hersteller von Sonderfahrzeugen und im Reparaturbereich tätig. Eine Aufstellung der wichtigsten Kunden und die Verteilung der Kunden nach Ländern sei der beiliegenden Liste zu entnehmen.

	2003	2004	2005
Kundenzahl	230	241	220
Umsatz	5,500	7,250	7,455
Auftragsbestellungen	1410	1716	1795

Die Hauptaufgabe des Bw. sei das Erstellen von Angeboten, die aufgrund von Anfragen lt. Zg., Besuche bei Kunden, tel. Anfragen entstehen. Für die Angebotserstellung sei tw. der Zukauf von anderen Metallteilen notwendig, mit deren Lieferanten der Bw. ebenfalls Gespräche zu führen hätte. Um PU gießen zu können, sei eine Form notwendig, deren Beschaffung ebenfalls in den Aufgabenbereich des Bw. falle. Für die Organisation der Werbung um Neukunden zu gewinnen sei ebenfalls der Bw. zuständig.

Zum Glück sei es nicht notwendig, jeden Kunden mehrmals vor Ort zu besuchen, jedoch sei es vor oder nach Angebotslegung je nach Art des Artikels, spätestens vor Auftragsannahme notwendig, mit dem Kunden die Einsatzgebiete des PU Teiles zu besprechen um die entsprechende anwendungsspezifische PU Qualität zu verarbeiten. Des Weiteren seien werkstoffgerechte Toleranzen und fertigungsspezifische Details abzuklären. Um all diese Anforderungen abzuklären, sei es notwendig bei komplexeren Anwendungen das Einsatzgebiet zu besichtigen.

Ein Beratungsbeispiel:

FaV. Diese Firma stellt Güllepumpen samt Fässern her. Unser Unternehmen erhielt eine Anfrage, ob es in der Lage sei, Kunststoffteile für die Güllepumpe herzustellen. Dazu sei umgehend der erste Besuch notwendig gewesen, um die Teile bezüglich Fertigungsmöglichkeiten zu besprechen, da Preise gewünscht gewesen seien. Nach Einigung über die Preise sei eine detaillierte Besprechung über fertigungsspezifische Details erfolgt. Die Herstellung der Formen hätte mehrere Gespräche mit dem Produktionsleiter und Formenhersteller benötigt. Nach dem Erstmusterabguss und Ersteinsatz der Teile seien Optimierungen notwendig gewesen, die gemeinsam mit dem Kunden und Formenbauer zu

besprechen gewesen seien. Seit Erstkontakt seien nun 3 Jahre vergangen und nun würden diese Kunststoffteile bei den Güllepumpen eingesetzt, die in der Lage seien 10 000 lt/min zu fördern.

Die Reklamationabwicklung würde ebenfalls zum Aufgabenbereich des Bw. zählen, da er als letzte Instanz entscheide, ob anerkannt oder nicht. Für die Ursachenermittlung würde sich der Besuch des Einsatzgebietes nicht vermeiden lassen. Die Formbeschaffung würde ein persönliches Gespräch mit dem Formenhersteller benötigen, da die Form lt. Fertigteil und nicht nach Formzeichnung zu fertigen sei.

Neben all diesen Besuchen im operativen Bereich würden bei den wichtigen Kunden Besuche zur Kundenpflege anstehen. Eine zeitliche Aufteilung zwischen all diesen Aufgabenbereichen lasse sich nicht durchführen. In diesem Tätigkeitsbereich würden der Bw. alleine arbeiten, für die Auftragsbearbeitung hätte er 2 Kolleginnen. Die entsprechenden Verkaufsabschlüsse seien ident mit den Auftragsbestätigungen, wobei natürlich nicht für jede Auftragsbestätigung ein Besuch notwendig gewesen sei, jedoch sei eine entsprechende Pflege der Kundenkontakte für weitere Aufträge notwendig. Für diese Tätigkeit hätte der Bw. ein eigenes Büro zur Verfügung. Ein Nachweis über gefahrene Kilometer sei auf Grund des Servicebuches möglich, jedoch nicht getrennt zw. beruflich und privat. Seit März 2006 hätte der Bw. ein neues Auto. Wie bereits erwähnt sind als Beilagen die Umsätze je Länder aufgelistet bzw. die Auflistung der Kunden.

Mit Eingabe vom 8. November 2006 ergänzte der Bw. seine bisherigen Angaben wie folgt: Über kurze Reisetätigkeiten im Raum Oberösterreich und angrenzende Länder würden keine Aufzeichnungen vorliegen und Reisekosten seien nicht abgerechnet worden.

Diese kurzen Reisen, 2 bis 6 Stunden, hätten sich auf Grund von Kundenbesuchen ergeben:

- Preisgespräche
- Abklärung technischer Details
- Reklamationsbesprechung
- Artikelzustellung
- Gespräche über Formenauslegung
- Preisgespräche über Zukaufteile, die in PU eingegossen würden (Rollenkerne)
- Abholungen
- Prospektbesprechungen
- Anfrage über neue Artikel

Dieser Raum sei der umsatzstärkste in Österreich und daher sei die Anzahl der Reisen sehr hoch. Da dies wöchentlich mehrmals notwendig sei, werde die Anzahl auf ca. 90 – 120 jährlich geschätzt.

Dieser Eingabe wurden auch Reisekostenabrechnungen beigelegt.

Mit Auskunftersuchen gem. § 143 BAO vom 31. Oktober 2006 ersuchte der Referent den Arbeitgeber des Bw. die Tätigkeit des Arbeitnehmers (Bw.) zu beschreiben. Wo sei der Bw. vorwiegend/überwiegend tätig gewesen und was sei der wesentliche Inhalt dieser Tätigkeit. Würde es im Unternehmen noch weitere Mitarbeiter geben, die eine ähnliche Tätigkeit ausüben.

Mit Eingabe vom 20. November 2006 wurde diesem Ersuchen wie folgt entsprochen: Der Bw. sei seit 1. Juni 1992 im Unternehmen tätig. Seit seinem Eintritt umfasse sein Aufgabengebiet den Verkauf mit allen notwendigen Dienstreisen und auch die Bürotätigkeiten, die der Auftragsbeschaffung dienlich seien. Dazu würde auch die Beschaffung der notwendigen Zukaufteile und Formen gehören.

Der Bw. sei von der üblichen Arbeitszeiterfassung ausgenommen, da seine vielen Dienstreisen ein hohes Maß an Flexibilität fordern würden.

Über die unzähligen erforderlichen Kurzreisen (Dauer unter 4 Stunden) würden keine Aufzeichnungen vorliegen und es seien auch keine Reisekosten verrechnet worden. Für längere Dienstreisen werde eine Reisekostenabrechnung erstellt.

Seit Mitte September 2005 sei ein weiterer Mitarbeiter für den Verkauf tätig.

Mit Schreiben vom 22. November 2006 wurden der Amtsbeauftragten des Finanzamtes diese Ermittlungsergebnisse für allfällige Anmerkungen und Stellungnahmen zur Kenntnis gebracht. In diesem Schreiben merkte der Referent an, dass er der Ansicht sei, dass der Bw. zumindest bis zum September 2005 als alleiniger Verkäufer des Unternehmens die Kriterien der Vertreterpauschale erfüllen würde.

Über die Berufung wurde erwogen:

Gem. § 17 Abs. 6 EStG 1988 können zur Ermittlung von Werbungskosten vom Bundesminister für Finanzen Durchschnittsätze für Werbungskosten im Verordnungswege für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis festgelegt werden. Gem. § 1 Z 9 der Verordnung zu § 17 Abs. 6 (BGBl II 2001/382) können für Vertreter 5% der Bemessungsgrundlage, höchstens 2.190,00 € jährlich, als Werbungskosten geltend gemacht werden.

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.

Nach der Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes (vgl. VwGH 24.2.2005, 2003/15/0044) sind auch branchenbedingte Besonderheiten und die betriebsinterne

Organisation des Unternehmens zu beachten. Demnach sind mehr oder weniger zeitaufwendige Tätigkeiten im Innendienst für die Berücksichtigung dieses Berufsgruppenpauschales nicht unbedingt schädlich.

Der Bw. muss den Kunden auch beratend zur Seite stehen. Dies ist aber ursächlicher Bestandteil seiner Verkaufstätigkeit. Gerade in hoch technologischen Bereichen ist eine umfassende Beratung und Betreuung während der Fertigungs- und Probephase unumgänglich.

Wenn ein Dienstnehmer im Rahmen seines (den Innendienst überwiegenden) Außendienstes auch Tätigkeiten der Auftragsdurchführung verrichtet, ist er dennoch als Vertreter tätig, solange der Kundenverkehr in Form des Abschlusses von Geschäften im Namen und für Rechnung seines Arbeitgebers eindeutig im Vordergrund steht. Die Tätigkeit im Außendienst muss aber vom Abschluss von Rechtsgeschäften geprägt sein.

Da der Bw., zumindest im streitgegenständlichen Zeitraum, als alleiniger Arbeitnehmer für den Verkauf tätig war, erscheint dieses Erfordernis jedenfalls gegeben. Das Unternehmen erzielt seine Umsätze in ca. 15 Ländern (einen Großteil davon in Österreich und Deutschland), dass hierzu auch umfangreiche Reisetätigkeiten erforderlich sind, erscheint jedenfalls als glaubhaft dargestellt.

Der Bw. betreut seine Kunden als sog. Vertriebsleiter. Dem Bw. folgend, ist dies im gegenständlichen Fall eine irreführende Bezeichnung, da der Bw. alleine für den Vertrieb zuständig ist. Der Bw. betreut die Kunden eigenverantwortlich indem er selbst im Außendienst tätig ist, ohne sich anderer Außendienstmitarbeiter zu bedienen.

Die vom Bw. angeführten Tätigkeiten im technischen Bereich gehen nicht über die typischen Tätigkeiten eines Vertreters hinaus (vgl. zu ähnlichen Sachverhalten UFSS vom 10.06.2005, RV/0424-S/03 mwN).

Der Unabhängige Finanzsenat kommt demnach zu dem Ergebnis, dass die Tätigkeit des Bw. einer Tätigkeit eines Vertreters im Sinne der oben genannten Verordnung entspricht.

Beilage: 2 Berechnungsblätter

Linz, am 15. Dezember 2006