



Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung des Bw., vom 16. Oktober 2006 gegen den Bescheid des Finanzamtes Linz vom 9. Oktober 2006 betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) 2005 entschieden:

Der Berufung wird Folge gegeben.

Der angefochtene Bescheid wird abgeändert.

Die Bemessungsgrundlage und die Höhe der im angefochtenen Bescheid angeführten Abgabe betragen:

Bemessungsgrundlage			Abgabe	
Jahr	Art	Höhe	Art	Höhe
2005	Einkommen	45.337,01 €	Einkommensteuer	14.720,92 €
			- anrechenbare Lohnsteuer	-14.615,97 €
ergibt folgende festgesetzte Einkommensteuer (Nachforderung)				104,95 €

Die Berechnung der Bemessungsgrundlage und der Höhe der Abgabe sind dem als Beilage angeschlossenen Berechnungsblatt zu entnehmen und bilden einen Bestandteil dieses Bescheidspruches.

Entscheidungsgründe

Der Berufungswerber ist als Key Account Manager bei der xx. tätig. Nach Durchführung der Arbeitnehmerveranlagung für das Jahr 2005 brachte er Berufung gegen den Bescheid ein mit der Begründung, dass er vergessen hätte, in seiner Erklärung das Vertreterpauschale geltend zu machen. Er sei seit 1. Februar 2001 durchgehend als Key Account Manager für die Betreuung von Großkunden zuständig. Diese Tätigkeit finde überwiegend im Außendienst statt. Er ersuche daher um Neuberechnung.

Das Finanzamt forderte in der Folge zur Ergänzung eine vom Dienstgeber bestätigte Arbeitsplatzbeschreibung an. Der Berufungswerber legte hierauf eine Bestätigung des Arbeitgebers vor, laut der er im Jahr 2005 ausschließlich Vertretertätigkeit ausgeübt habe. Er sei mit folgenden Tätigkeiten befasst:

Umfassende Betreuung von Großkunden (Key Accounts) des öffentlichen Bereiches (z.B. Landespolizeidirektion, Oberlandesgericht, Landesgericht, Finanzlandesdirektion, Finanz- und Zollämter, Magistrat Universität) sowie des Medienbereiches (z.B. ORF, etc.) mit allen dazugehörigen Stellen.

Beratung und Verkauf der gesamten Produktpalette der xx. , Gesamtlösungen komplexer Datendienst-, Breitbanddienst-, Internetdienst-, Satellitenkommunikations- und sonstiger Telekommunikationslösungen (z.B. Aufbau von Corporate Networks etc.)

Begleitung von Telekommunikationsprojekten bis zur Realisierung.

Mündlich teilte der Berufungswerber dem Finanzamt mit, dass seine Vor-Orttätigkeit mindestens 60% der gesamten Arbeitszeit betragen müsse, dass er neben den laufenden Großkundenkontakten zu trachten habe, dass das Verkaufsziel, aus dem sich sein Prämienanteil ableite, (von ihm persönlich) erreicht werde. Er könne keine Mitarbeiter einsetzen. Zum Erarbeiten technischer Lösungen würden Techniker beigezogen.

Im Zuge des weiteren Berufungsverfahren vor dem Unabhängigen Finanzsenat gab der Berufungswerber zunächst eine umfangreiche schriftliche Beschreibung seiner Tätigkeit ab, die in ihren wesentlichsten Teilen Folgendes beinhaltete:

Die xx sei im Wesentlichen in drei Organisationseinheiten geteilt – in den Privatkundenvertrieb, den Geschäftskundenvertrieb, den Großkundenvertrieb (Business Solutions). Großkunden seien Kunden mit hohen Umsatzvolumina, meist mit mehreren Standorten und komplexen Telekommunikationslösungen – solche wären auch der Schwerpunkt des Verkaufs. Die Produktpalette bestehe derzeit aus über 500 Positionen, der Bogen spanne sich vom einfachen Telefonapparat bis zur Abdeckung des gesamten Telekommunikationsbedarfs inklusive der IT-Lösungen. Die Verkäufer für Business Solutions

werden als Key Account Manager (KAM) bezeichnet und verrichten ihre Tätigkeit überwiegend im Außendienst. Sie gehen proaktiv auf den Kunden zu, die Ansprechpartner seien vorwiegend in der oberen Managementebene zu finden. Aufgabe sei es, für die Anforderung der Kunden maßgeschneiderte Lösungen anzubieten und den dafür kalkulierten Preis durchzusetzen - xx ist ein Komplettlösungsanbieter. Techniker im Back Office Bereich erarbeiten die technischen Lösungen und werden fallweise für die Abklärung technischer Details vom KAM auch zu den Verkaufsgesprächen beigezogen.

Ausschreibungen oder Vorgespräche und Bedarfsanalysen beim Kunden führen in der Regel zur Angebotslegung. Technisch werden die Angebote vom Back Office erstellt, inhaltlich und kaufmännisch vor Weiterleitung an den Kunden vom KAM überprüft. Bei diesem liege auch die Preisgestaltung und kaufmännische Verantwortung bis zu einer definierten oberen Angebotssumme. Er führe die Preisverhandlungen beim Kunden eigenverantwortlich. Die Realisierung nach Auftragseingang werde bei großen Projekten von einem Projektmanager des Back Office begleitet. Auch die Rechnungslegung wird vom Back Office (nach Überprüfung durch den KAM) veranlasst. Die Leistung des KAM werde jährlich an Hand der erzielten Umsätze gemessen. Von dieser Zielerreichung ist auch die Höhe des variablen Gehaltsanteils abhängig. Bei Nicht-Erreichen eines (festgelegten) Jahresumsatzes werde dieser Gehaltsanteil nicht ausbezahlt.

xx sei aufgrund von Regulierungsvorgaben meist nicht Billigstanbieter. Dieser Nachteil müsse beim Kunden mit einem Mehrwert des kompetenten lösungsorientierten und stabilen Geschäftspartner ausgeglichen werden. Dem KAM komme hierbei eine wesentliche Schlüsselstellung zu. Er repräsentiere das Unternehmen vor Ort. Von seiner Glaubwürdigkeit und Kompetenz sei die Zufriedenheit des Großkunden abhängig. Er pflege mit ihm intensive Kontakte und stehe ihm als Ansprechpartner für Problemlösungen notfalls auch nach Vertragsabschluss zur Verfügung. Er leite kein Verkaufsteam und sei stets selbst bei den Kunden präsent. Die Außendiensttätigkeit betrage im Jahresdurchschnitt 60%. Die Aufteilung der Innendiensttätigkeiten schätze er folgendermaßen ein: 20% administrative Tätigkeiten (Preiskalkulationen, Abgebotserstellungen etc.), 10% Teilnahme an Schulungen, 10% „Kundenbetreuung“ (z.B. Behandlung von Interventionen, Hifestellung bei Störungen, bei Rechnungsunklarheiten etc.).

Vorgelegt wurde in der Folge auch eine Aufgliederung der gesamten Außendiensttätigkeiten des Berufungsjahres.

Im Rahmen eines Erörterungsgespräches stellte der Berufungswerber nunmehr mündlich das Schema seiner Entlohnung dar (Basishonorar sowie eine Umsatzbeteiligung, die nur dann ausbezahlt werde, wenn ein bestimmtes vorgegebenes Umsatzvolumen erreicht werde) und

schilderte den Ablauf seiner Tätigkeiten von der Kontaktaufnahme mit dem Kunden bis zum Vertragsabschluss sowie seine allfälligen Aufgaben nach dem Vertragsabschluss.

Über die Berufung wurde erwogen:

Gemäß § 17 Abs. 6 EStG 1988 können zur Ermittlung von Werbungskosten vom Bundesminister für Finanzen Durchschnittssätze für Werbungskosten im Verordnungswege für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis festgelegt werden. Von dieser Möglichkeit hat der Bundesminister Gebrauch gemacht und in seiner Verordnung über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen, BGBl II Nr. 382/2001, unter anderem festgelegt, dass Vertreter 5% der Bemessungsgrundlage, höchstens 2.190 € jährlich als pauschale Werbungskosten beanspruchen können. Die Verordnung bestimmt weiters, dass der Arbeitnehmer ausschließlich Vertretertätigkeit ausüben muss. 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.

Der Begriff des „Vertreters“ sowie die „ausschließliche Vertretertätigkeit“ ergeben sich weder aus dem Einkommensteuergesetz noch aus der dazu ergangenen Verordnung. Der Durchführungserlass zur gegenständlichen Verordnung führt hinsichtlich der Berufsgruppe der Vertreter aus: Vertreter sind Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. Eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht als Vertretertätigkeit (z.B. Kontrolltätigkeit oder Inkassotätigkeit).

Der Verwaltungsgerichtshof hat in seinem Erkenntnis vom 9.11.1983, 82/13/0146, unter Hinweis auf sein Vorerkenntnis vom 10.3.1981, 2885, 2994/80, dargelegt, dass der Beruf des Vertreters im Sinn der zu § 17 EStG ergangenen Verordnung (damals BGBl 49/1979 und 6/1982) einen weitgezogenen 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 Maschinen, Anlagen und Geräte obliegt. Im gleichen Sinn vertritt auch die Lehre die Auffassung, dass als Vertreter gemäß der gegenständlichen Verordnung 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.

Letztere Aussage wurde vom Verwaltungsgerichtshof insbesondere im Erkenntnis vom 10.3.1981, 2885, 2994/80 ausgeführt: Es würde auch den Erfahrungen des täglichen Lebens und der Verkehrsauffassung widersprechen, wenn Personen nur dann als Vertreter angesehen werden könnten, 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 die Notwendigkeit einer Tätigkeit im „Innendienst“ (beispielsweise wurden aufgezählt: Abrechnungen mit Kunden, Entgegennahme von Waren etc.) ergeben, ohne dass deshalb der grundsätzlich zum Kundenverkehr im Außendienst Angestellte seine Berufseigenschaft als „Vertreter“ verliert.

Im oben zitierten Erkenntnis vom 9.11.1983, 82/13/0146, bestätigt der Verwaltungsgerichtshof jedoch auch, dass der Ordnungsgeber unter dem Begriff „Vertreter Tätigkeit“ nicht jede im Außendienst stattfindende Tätigkeit verstanden wissen will – im Erkenntnis war insbesondere eine überwachende und kontrollierende Tätigkeit strittig – , sondern nur jene Vermittlungs- und Verkaufsfunktionen, die Merkmale des Vertreterberufes sind.

Schließlich hat der Verwaltungsgerichtshof im Erkenntnis vom 24.2.2005, 2003/15/0044, die Aussage getroffen, dass ein Dienstnehmer, bei dem der Kundenverkehr in Form des Abschlusses von Geschäften für seinen Arbeitgeber eindeutig im Vordergrund steht, auch dann als Vertreter tätig ist, wenn er in völlig untergeordnetem Ausmaß andere Tätigkeiten verrichtet.

Unter Berücksichtigung aller dieser Ausführungen kommt der Unabhängige Finanzsenat im gegenständlichen Fall zu dem Schluss, dass der Berufungswerber die Voraussetzungen für die Gewährung des Vertreterpauschales erfüllt. Der Berufungswerber ist in seiner Funktion als „Key Account Manager“ für seinen Arbeitgeber mit dem Verkauf von zumeist komplexen Telekommunikationslösungen befasst. Im Rahmen dieser Tätigkeit betreut er im Außendienst Großkunden, wobei zu seinem Kundenkreis die verschiedensten Einrichtungen des öffentlichen Bereiches sowie des Medienbereiches gehören. Die Aufstellung seiner Außendienste im Berufungsjahr zeigt Kontakte mit einer Vielzahl verschiedenster Stellen auf. Auf Grund seiner glaubhaften Schilderung der Abwicklung eines Geschäftes in Verbindung mit den Vermerken in der Aufstellung seiner Außendienste kann als gegeben angenommen werden, dass seine jeweilige Aufgabe im Wesentlichen mit dem Vertragsabschluss beendet ist. Allfällige vor Vertragsabschluss erforderliche technische Lösungen werden vom technischen Büro

erarbeitet, Aufgabe des Berufungswerbers sind die Vorgespräche, die Angebotslegung, die preisliche bzw. kaufmännische Gestaltung. Die Abwicklung des Projektes nach Vertragsabschluss wird einem Projektmanager übergeben und fällt nicht mehr in den Aufgabenbereich des Berufungswerbers. Soweit im Einzelfall auch noch nach Vertragsabschluss eine Kontaktaufnahme mit dem Kunden erfolgt, etwa zur Hilfestellung bei auftretenden Problemen, Unklarheiten bei der Rechnung, Interventionen, können diese Kontakte als völlig untergeordnet angesehen werden und ändern nichts daran, dass im Vordergrund der Abschluss von Geschäften steht, zumal diese Art der Nachbetreuung eines Kunden die Kundenzufriedenheit erhöht und die Anbahnung neuer Geschäfte erleichtert.

Dass die im Übrigen im Innendienst erbrachten Arbeiten wie Preiskalkulationen, Angebotsausarbeitungen u.ä. Teil der Vertretertätigkeit sind, kann außer Zweifel gestellt werden.

Aus allen diesen Gründen war daher das „Vertreterpauschale“ zu gewähren, wobei aufgrund der Höhe der Einkünfte des Berufungswerbers der jährliche Höchstbetrag von 2.190 € anzusetzen war. Die Neuberechnung der Einkommensteuer ist dem beiliegenden Berechnungsblatt zu entnehmen.

Beilage: 1 Berechnungsblatt

Linz, am 25. Oktober 2007