



Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung des Bw., Adr.Bw., gegen den Bescheid des Finanzamtes Neunkirchen Wr. Neustadt betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) für das Jahr 2008 entschieden:

Die Berufung wird als unbegründet abgewiesen.

Der angefochtene Bescheid bleibt unverändert.

Entscheidungsgründe

Der Berufungswerber (Bw.) bezog im streitgegenständlichen Jahr aus seiner Tätigkeit als EDV-Organisationsberater (lt. Dienstzettel) Einkünfte aus nichtselbständiger Tätigkeit.

In der elektronisch übermittelten Erklärung beantragte der Bw ua unter der Kennzahl 724 das Vertreterpauschale.

Mit Bescheid datiert vom 26. Februar 2009 betreffend Einkommensteuer für das Jahr 2008 wurde ua begründend ausgeführt:

".....Gemäß § 17 EStG 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. Ihre Tätigkeit als Verkaufsleiter stellt somit keine Vertretertätigkeit im Sinne des § 17 EStG dar."

Mit Eingabe vom 3. März 2009 erhob der Bw gegen den oa Bescheid Berufung. Begründend wurde im Wesentlichen ausgeführt, dass bei den Werbungskosten auf die Berechnung der Vertreterpauschale vergessen worden sei. Sein Tätigkeitsbereich hätte sich nicht geändert.

Mit Schreiben vom 5. März 2009 wurde der Bw gebeten eine genaue Beschreibung seiner Tätigkeit darzulegen und bekanntzugeben wieviel seiner Arbeitszeit er sich im Außendienst befinden würde.

Mit Schreiben vom 10. März 2009 teilte der Bw mit, dass er mehr als 80% seiner Tätigkeit im Außendienst verbringen würde. Die Beschreibung seiner Tätigkeit sei dem beigefügten Schreiben seines Arbeitgebers vom 10. Jänner 2005 zu entnehmen. An seiner Tätigkeit hätte sich seither nichts geändert.

Die Bestätigung des Arbeitgebers (datiert vom 10. 01. 2005) lautet:

"§ 17 EStG 1988 (Vertreterpauschale)

Sehr geehrte Damen und Herren!

Seit 01.02.2001 ist Hr Bw. wohnhaft in Adr.Bw. in der R.I., Adr.AG, als Bankberater (Vertrieb) beschäftigt. In seiner Tätigkeit ist er in der Kundenberatung und Kundenbetreuung vor allem für den Abschluss von Geschäften und für Kundenbetreuung tätig.

Wir bestätigen, dass Hr Bw. diese Tätigkeiten im Außendienst vorort bei den Kunden der R.I. wahrnimmt; um Aufträge zu erhalten.

Wir bitten Sie, den § 17 EStG 1988 daher für Hrn Bw. geltend zu machen

Vielen Dank!"

Mit Berufungsvorentscheidung vom 24. März 2009 wurde die Berufung als unbegründet abgewiesen. Begründend wurde ausgeführt:

"Gemäß § 17 EStG sind Vertreter Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. Eine andere Tätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht als Vertreter Tätigkeit. Mit dieser Tätigkeitsbeschreibung ist klargestellt, dass keineswegs jede Außendiensttätigkeit unter Vertreter Tätigkeit fällt.

Als Indiz gegen eine ausschließliche typische Vertreter Tätigkeit spricht auch der Umstand, dass Sie keine Provisionen für die angebahnten Aufträge erhalten haben.

Aufgrund der vorliegenden Tätigkeitsbeschreibung kann angenommen werden, dass das Hauptgeschäft in der Betreuung und Beratung von Kunden, sowie in der Vermittlung von Wartungsverträgen liegt.

Außerdem wird darauf hingewiesen, dass bereits der Dienstgeber steuerfreie Ersätze gemäß § 26 EStG in Höhe von 8.793,65 ausbezahlt hat."

Mit Eingabe vom 28. März 2009 (eingelangt beim Finanzamt am 1. April 2009) erhob der Bw gegen den oa Bescheid "Einspruch" (wohl gemeint: stellte der Bw einen Antrag auf Vorlage der Berufung zur Entscheidung an die Abgabenbehörde II. Instanz). Begründend wurde

ausgeführt, dass laut § 17 EStG Vertreter Personen seien, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig seien. Genau diese Tätigkeiten würden durch den Inhalt und die Beilagen des Schreibens des Bw vom 10. März 2009 bestätigt.

In dem Gesetzestext sei in keiner Passage von den angeblich fehlenden Provisionen zu lesen. Für die Gewährung einer Vertreterpauschale sei der Erhalt von Provisionen also nicht zwingend vorgeschrieben.

Zudem könne das angeführte Indiz, dass der Bw keine Provisionen erhalten würde, nicht als zulässig erachtet werden zumal laut seinem Dienstvertrag Provisionen anteilig in seinen Bruttobezügen inkludiert seien. Außerdem seien ihm anteilige Belohnungen unter den im Lohnzettel angeführten sonstigen Bezügen § 67 ausbezahlt worden.

Als weiteres Indiz, dass er in seiner Tätigkeit als Vertreter an seine Kunden herantrete, müsse anerkannt werden, dass der Bw eine Produktpalette von über 250 optionalen Produkten sowohl im Softwarebereich (Beratungsprogramme, Kundenverwaltungsprogramme etc.) als auch im Hardwarebereich (PC, Drucker, Geldausgabegeräte, Videoüberwachungen, Alarmanlagen etc.) mit sich führen würde. Hier stehe also eindeutig die Anbahnung und der Abschluss von Geschäften im Vordergrund und sei als oberstes Ziel in seiner Stellenbeschreibung zu finden.

Ohne Betreuung und Beratung seiner Kunden würden ihm diese Abschlüsse natürlich nicht gelingen. Die an den jeweiligen Produkten hängenden Wartungsverträge seien als logische Konsequenz seiner Vertriebstätigkeit zu sehen und seien daher ebenso wenig wie die Betreuung und die Beratung als sein Hauptgeschäft zu verstehen.

Auf den Punkt gebracht: Er müsse Produkte verkaufen um seinem Unternehmen Umsätze und Erlöse zu garantieren.

Die vom Dienstgeber ausbezahlten steuerfreien Ersätze gemäß § 26 EStG in Höhe von € 8.793,65 seien Kilometergelder, die die tatsächlichen Kosten der Nutzung eines Privat-KFZ's für Dienstzwecke in keinsten Weise aufwiegen würden. Wertminderung durch Abnutzung sowie Instandhaltungs- und Benzinkosten seien weitaus über den derzeit amtlichen Kilometergeldsatz anzusetzen und würden daher in keinsten Weise ausgleichend wirken.

Zudem möchte er darauf hinweisen, dass sein Berufsstand in Wien/NÖ/Burgenland durch 6 Personen vertreten werde. Alle seine Kollegen hätten die Einkommensteuerbescheide bereits erhalten, die Vertreterpauschalierung bestätigt und ausbezahlt bekommen. Zusätzlich Brisanz

und Nachdruck würde dies dadurch erhalten, als die Anträge der Kollegen des Bw von 4 unterschiedlichen Finanzämtern geprüft und für in Ordnung befunden worden seien.

Im Zuge des Verfahrens vor der Abgabenbehörde II. Instanz legte der Bw mit Schreiben vom 21. August 2009 seinen Dienstvertrag (Dienstzettel in Kopie) sowie die aktuelle Stellenbeschreibung seiner Tätigkeit vor.

Auf die am Dienstzettel unter Punkt 9 B angeführte VALOR-Vereinbarung sei er auch in seinem Schreiben vom 28.03.2009 an das Finanzamt eingegangen.

Neben dieser akontierten monatlichen Leistung würde der Bw mit jeweils Februar eines jeden Jahres eine erfolgsabhängige Prämie ausbezahlt bekommen. 2009 seien dies (rückwirkend für 2008) Brt. € 4.665,- gewesen.

Hier würde es sich somit um jene Provisionen handeln, welche ihm das Finanzamt in Abrede stellen würde und somit als Hauptgrund für das Nichtgewähren der Vertreterpauschalierung genannt worden sei.

Unter Pkt 9 B des oa Dienstzettels wird angeführt:

"Neben Ihrem Gehalt erhalten Sie VALOR gemäß der Betriebsvereinbarung in der geltenden Fassung.

Dazu erhalten Sie ein VALOR-Akonto in der Höhe von € 111,00 vierzehnmal jährlich."

Über die Berufung wurde erwogen:

Strittig ist im vorliegenden Fall die Anerkennung des Vertreterpauschales eines EDV-Organisationsberaters im Bankenbereich.

Gemäß § 17 Abs. 6 EStG 1988 können zur Ermittlung von Werbungskosten vom Bundesminister für Finanzen Durchschnittssätze im Verordnungswege für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis festgelegt werden (BGBl 1993/881 ab 1994).

Aufgrund der Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen, BGBl II Nr. 382/2001, werden ohne Nachweis der tatsächlichen Aufwendungen die Werbungskosten für Vertreter (§ 1 Z 9) mit 5% der Bemessungsgrundlage, höchstens mit € 2.190,00 jährlich festgelegt. Der Arbeitnehmer muss ausschließlich Vertretertätigkeit ausüben. Zur Vertretertätigkeit gehört sowohl die Tätigkeit im Außendienst als auch die für die konkreten Aufträge erforderliche Tätigkeit im Innendienst. Von der Gesamtzeit muss dabei mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht werden.

Vertreter sind nach übereinstimmender Lehre (*Hofstätter/Reichel*, Einkommensteuer Kommentar, Tz 6 zu § 17 EStG), Verwaltungsübung (LStR Rz 406) und Entscheidungspraxis (UFS ua 20.7.2004, RV/0173-L/03) 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).

Mit dieser Tätigkeitsbeschreibung ist somit klargelegt, dass nach dem Willen des Verordnungsgebers keineswegs jede Außendiensttätigkeit unter Vertretertätigkeit fällt.

Im gegenständlichen Fall ist der Bw laut seiner Stellenbeschreibung als EDV-Organisationsberater im Bankenbereich tätig.

Seiner im Zuge des Verfahrens vor dem UFS vorgelegten Stellenbeschreibung sind nachstehende beschreibende Rollen Vertrieb/Mitarbeiter zu entnehmen:

<i>Aufgaben zu den Rollen</i>	<i>zu Rolle</i>
<i>"Kunden bei Mahnung kontaktieren</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Kundensegment Zufriedenheitsmessung auswählen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Kundenbefragungen durchführen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Sofortmaßnahmen aus Kundenbefragung anstoßen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Kundenanforderung intern abstimmen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>weiter Kundenmeinungen zu Anf. einholen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Methode z. Einholung Kd.meinung auswählen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Kd. über Status Kundenwunsch informieren</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Kundenanforderung ergänzen/erweitern</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Kundenanforderung in ST-DB einpflegen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Verteiler für Kdanforderung definieren</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Kundenfeedback zu Kdwunsch planen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Gästeliste für VA definieren</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Gästeliste für VA abstimmen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Einladungen für VA versenden</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Anmeldungen für VA warten</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Kundendaten prüfen/aktualisieren</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Auftragsgegenstand prüfen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Rücksprache mit Kunden durchführen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Anforderungen f. Angeboterst formulieren</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Presales definieren</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Leistungsbeschr/PLA-Param/Preise sichten</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Angebot erstellen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Angebot in Evidenz halten /weiterverfolg.</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Teilnahme an Ausschreibung prüfen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Angebot korrigieren</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>unterjähriges Budget beantragen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Nachbetrachtung durchführen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Feedback zur Kdbefragung an Kunden geben</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Kundenanford. zurück an Kunden schicken</i>	<i>Vertrieb</i>

<i>Vertriebsziele festlegen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Input Planungsklausur Vertrieb erstellen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Kundenwünsche konsolidieren</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>produktrelevante Vorhaben sichten</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Aufwandsplanung durchführen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Ressourcenplanung durchführen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Projekterlösplanung durchführen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Detailplanung auf Quartalsbasis durchfüh</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>laufendes Geschäft und HW planen</i>	<i>Vertrieb</i>
<i>Vorfall/Service Request erkennen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>FAQ-DB zur Lösungsfindung prüfen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Vorfall/Service Req.p. Webticket erstell.</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Infobedarf zielgruppenspez. ermitteln</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Medien für Infoweitergabe auswählen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Info mit Linie abstimmen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Info an nächste Ebene/Linie weitergeben</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>aufgrund Linieninfo Aktivität setzen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Information ablegen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Hauslogistik über Störung informieren</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Beschaffungsauftrag in SAP-SRM anlegen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Warenübernahme/Qual.prüfung</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Wareneingang bestätigen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Büromaterial (ZHS) Bestellung aufgeben</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Marktanalyse anfordern</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Themen für PR finden</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Zeiterfassung pflegen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>PR Texte prüfen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Sicherheitsvorfall erkennen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Sicherheitsvorfall melden</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Berecht.Anlage/Änderung/Löschung beantragen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Notfallbenutzer bei Portier anfordern</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Projekt einmelden</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Maßnahme zum MaP vorschlagen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Maßnahme zum MaP umsetzen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Lösung zur Maßnahme zum MaP erarbeiten</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Dokumente und Daten lenken</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Aufzeichnungen lenken</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Budgetantrag starten</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>bestehende Budgetnummer angeben</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Projektbudgetantrag starten</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Ziele& Umfang internes Projekt definieren</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Aufwand& Dauer f. Umsetz. int. PT ermitteln</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Nutzen der Anforderung int. PT darstellen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Vorfall gem. FAQ-DB beheben</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Notfall/Krise lösen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Service Ticket wiedereröffnen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Fehlende Daten zu int. Projekt ergänzen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Moderation, Leitung und Dok. von Bespr.</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Ware übernehmen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Abfallart feststellen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Daten löschen</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Datenträger zwischenlagern</i>	<i>Mitarbeiter</i>

<i>Abstimmung öffent. Auftritt mit Vgst.</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Vortragsunt. f. öff. Auftritt vorbereiten</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>öffentlichen Vortrag abhalten</i>	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Abschluß öff. Vortrag an Marketing melden"</i>	<i>Mitarbeiter</i>

Nach Ansicht des UFS ist dieser detaillierten Stellenbeschreibung nicht zu entnehmen, dass der Bw ausschließlich zur Anbahnung und zum Abschluss von Geschäften und somit als Vertreter im Sinne der oben angeführten Verordnung tätig ist.

Der Verwaltungsgerichtshof hat zwar im Erkenntnis vom 24.2.2005, 2003/15/0044 ausgesprochen, dass ein Dienstnehmer auch dann (noch) als Vertreter anzusehen ist, wenn er im Rahmen seines Außendienstes auch Tätigkeiten der Auftragsdurchführung (dort: Entgegennahme und Entsorgung von Altmedikamenten und Problemstoffen) verrichtet, 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.

Ein Abschluss von Rechtsgeschäften wird vom Bw nicht durchgeführt. Der UFS geht vielmehr davon aus, dass bei der Tätigkeit des Bw die Aufgaben wie zB Einladungen für VA versenden, Kundendaten prüfen, Auftragsgegenstand prüfen, Rücksprache mit Kunden durchführen, Angebot erstellen, Angebot in Evidenz halten, Angebot korrigieren usw. im Vordergrund stehen. Zudem bezeichnet auch der Arbeitgeber den Bw in seiner Arbeitsplatzbeschreibung als "EDV-Organisationsberater", was nicht unmittelbar auf eine Vertretertätigkeit hindeutet. Zudem findet auch der Kollektivvertrag für Angestellte von Unternehmen im Bereich Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung und Informationstechnik sowie alle rechtlichen Rahmenbedingungen wie Betriebsverordnung, Dienstanweisungen und Betriebsvereinbarungen Anwendung.

Eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von (direkten) Geschäftsabschlüssen ist, zählt jedoch nicht als Vertretertätigkeit. Damit fehlen aber der vom Bw ausgeübten Tätigkeit als EDV-Organisationsberater im Bankenbereich die wesentlichsten Merkmale des "Vertreters", nämlich das ständig von einem anderen mit der Vermittlung betraut sein und das Abschließen von Geschäften.

Auch die Bestätigung des Arbeitgebers, dass der Bw seine Tätigkeit im Außendienst vor Ort bei den Kunden der R.I. wahrnimmt um Aufträge zu erhalten, kann der Berufung nicht zum Erfolg verhelfen, denn würde man allein auf die überwiegende Außendiensttätigkeit abstellen, müsste man sämtliche Kundendienste und jede im Bereich des Vertriebs ausgeübte Tätigkeit als "Vertreter" bzw "Vertretertätigkeit" ansehen. Eine derartige weite Auslegung entspricht nicht der Verordnung.

Auch die Tatsache, dass der Bw jeweils im Februar eines jeden Jahres eine erfolgsabhängige Prämie erhält macht ihn nicht zum Vertreter im Sinne der Verordnung, denn bei Vertretern im Sinne dieser Verordnung ist es allgemein üblich, dass deren Entlohnung neben einem (niedrigem) Grundgehalt in Form von (Verkaufs)provisionen erfolgt. Dies ist beim Bw jedenfalls nicht zutreffend. Die einmalige rückwirkende Prämie macht den Bw damit noch nicht zum Vertreter iSd Verordnung.

Hinsichtlich des Vorbringens des Bw, dass seine Kollegen von vier unterschiedlichen Finanzämtern das Vertreterpauschale gewährt worden wäre, ist entgegenzuhalten, dass immer im Einzelfall zu entscheiden ist und der Bw aus der Vorgangsweise in anderen Verfahren nichts für seinen Rechtsstandpunkt gewinnen kann.

Es war daher aus oa Gründen spruchgemäß zu entscheiden.

Ergeht auch an Finanzamt

Wien, am 18. November 2009