



Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung des Bw., 0000 X., X.-Weg1, vertreten durch Mag. Ingrid Huber, 9241 Wernberg, Feldweg 7, vom 1. Juli 2008 gegen die Bescheide des Finanzamtes St. Veit Wolfsberg, vertreten durch HR Josef Leitner, vom 16. Juni 2008 betreffend Einkommensteuer 2004 bis 2006 entschieden:

Die Berufung wird als unbegründet abgewiesen.

Die angefochtenen Bescheide bleiben unverändert.

Entscheidungsgründe

Der Bw. ist in seinem Hauptberuf Bäcker. 2004 begann er nebenberuflich als selbständiger Finanzdienstleister bei der Investmentfondsberatungs GmbH (in weiterer Folge „GmbH“). Mit Urkunde vom 1. Mai 2004 wurde er Repräsentant und mit Urkunde vom 1. November 2005 Chefrepräsentant. Im Dezember 2008 beendete er seine nebenberufliche Tätigkeit. In den Jahren 2004 bis 2008 erwirtschaftete der Bw. einen Gesamtverlust von € 28.620,32.

Einkünfte aus Gewerbebetrieb lt. Steuererklärungen:

in €	2004	2005	2006	2007	2008
Einnahmen	3.992,42	2.695,36	3.954,32	217,89	
Privatanteil (PA)	3.265,56	3.070,67	3.005,98	2.587,16	699,76
Summe	7.257,98	5.766,03	6.960,30	2.805,05	699,76
AfA AV	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.039,94	79,00
AfA GWG	740,00		77,92	176,49	540,70
Miete	10,00	790,48	367,87		

Steuern, Vers., etc.	83,16	85,08	87,60	66,99	93,51
Fernmelde-, Postg.	777,52	871,01	1.030,49	727,93	411,03
Transport, Reise, Fahraufwand	2.828,58	4.486,62	4.143,55	2.617,68	1.744,52
Werbeausgaben	34,80	206,55	36,05	256,85	
Verwaltungsausg.	46,64	78,92			4,38
Sonstige Ausgaben	926,19	953,44	769,82		1.501,14
Übrige Ausgaben				155,55	
Summe BA	10.446,89	12.472,10	11.513,30	9.041,43	4.374,28
Ordentl. Betriebserf.	- 3.188,91	- 6.706,07	- 4.553,00	- 6.236,38	- 3.674,52
Finanzaufwendungen	653,32	996,04	987,39	1.026,69	598,00
Verlust	- 3.842,23	- 7.702,11	- 5.540,39	- 7.263,07	- 4.272,52

Diesen Einkünften lag die **Geschäftspartnervereinbarung** (in weiterer Folge „Vereinbarung“) mit der GmbH in der Fassung vom 1. Dezember 2003 und vom Bw. erhalten am 19. Juli 2004 zugrunde. Darin ist im Wesentlichen – teilweise nur auszugsweise – festgehalten:

Gegenstand des Unternehmens der GmbH ist die Vermittlung von Geschäften von Finanzinstrumenten und die Vermögensveranlagungsberatung im Sinne des WAG, BGBl. 753/1996, sowie die Vermittlung von Hypothekarkrediten, Privatkrediten und Finanzierungen (Pkt I.).

Der freie Geschäftspartner ist selbständig tätig, mit eigener Wahlmöglichkeit des Tätigkeitsgebietes, des -umfanges und der Zeiten. Für die nach seinem Tätigkeitsbereich erforderlichen Genehmigungen, seine Büroorganisation, Aufzeichnungen, die jeweiligen steuerlichen Belange, etc., hat der Geschäftspartner jeweils selbst zu sorgen. Pkt. (II., Ziffer 1).

Zwischen der GmbH und dem Geschäftspartner wird kein Dienstverhältnis begründet. Seine Tätigkeit wird selbständig als freier Geschäftspartner erbracht. Er hat die Versicherung bei der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft durch den Gewerbeschein mit dem Wortlaut „Finanzdienstleistungsassistent“ nachzuweisen. (Pkt. II., Z. 2. und 3.).

Der freie Mitarbeiter wird im Namen und auf Rechnung der GmbH als Erfüllungsgehilfe tätig und die GmbH haftet für ein allfälliges Verschuldens seinerseits gemäß § 1313a ABGB, ebenso wie für ein eigenes. Vertragspartner der Kunden in Bezug auf die Erbringung von Finanzdienstleistungen wird die GmbH. Die GmbH verpflichtet sich, den freien Mitarbeiter mit einer Vollmacht oder einem Ausweis sowie mit Geschäftsunterlagen zu versehen, aus denen für Dritte deutlich hervorgeht, dass die GmbH Vertragspartner des Kunden wird und für die Erfüllung einsteht (Pkt. II., Z. 4).

Zum Erreichen des Beraterausweises ist der Besuch der fachlichen Schulungen im Rahmen der Ausbildung unbedingt erforderlich (Einführungseminar, Fachseminar 1, 2 und 3) und die fachliche Eignung durch eine schriftliche Prüfung (Hearing) nachzuweisen. Wenn ein Geschäftspartner nicht im Besitz eines Beraterausweises ist, darf er weder Beratungen noch Betreuungen bei Kunden durchführen (Pkt. II., Z. 5).

Der Geschäftspartner verpflichtet sich, weiterführende fachliche Ausbildungen, insbesondere Fachtagungen und Investmentfondssymposien sowie Generalmeetings, welche von der GmbH angeboten werden, zu besuchen. Die Nichtteilnahme an diesen Veranstaltungen kann den vorübergehenden Entzug des Beraterausweises zur Folge haben. Maßgeblich dafür sind intern festgelegte Fortbildungsrichtlinien (Pkt. II., Z. 6).

*Zur **Gestaltung der Geschäftstätigkeit** wird unter **Pkt. III.** ausgeführt, dass für die Zusammenarbeit ausschließlich die gegenständlichen Vereinbarungen gelten und Abänderungen der Schriftform bedürfen (Pkt. III., Z. 2).*

Der freie Mitarbeiter ist bei der Abwicklung der Geschäftsleistung seiner Tätigkeit hinsichtlich Zeiteinteilung etc. und Leistungsort völlig unabhängig. Er ist selbständiger Unternehmer und es obliegt seiner Verantwortung, für seinen Arbeitsbereich allenfalls erforderliche Genehmigungen sowie sonstige rechtliche Voraussetzungen zu erwirken. Er hat als Selbständiger auch eigenständig seine finanzrechtlichen und sonstigen abgabenrechtlichen Verpflichtungen nachzukommen (Pkt. III., Z. 1 und 3).

Der vertragliche Aufgabenbereich des freien Geschäftspartners besteht in der Vermittlung, Vorbereitung sowie der erforderlichen Betreuung von Kunden und/oder Geschäften. Es ist streng auf den konzessionierten Tätigkeitsbereich des Unternehmens Bedacht zu nehmen, dieser umfasst ... (Pkt. III., Z. 4).

Der freie Mitarbeiter kann nur im Namen und für Rechnung der GmbH tätig sein. Es steht ihm keine Befugnis zu eigenständigen Geschäftsabschlüssen im Sinne des WAG zu. Er hat durch seine Tätigkeit das Interesse des Kunden zu wahren und die Tätigkeiten der GmbH zu fördern und sind hiebei die Wohlverhaltensregeln zu beachten (Pkt. III., Z. 5 und 6).

Die GmbH ist durch die WAG angehalten, die Kunden regelmäßig und angemessen zu besuchen. Der Geschäftspartner verpflichtet sich deshalb, seine Kunden und jene, welche er von ausgeschiedenen Geschäftspartnern zur Betreuung übernommen hat, in regelmäßigen Abständen zu betreuen, die getätigten Veranlagungen zu besprechen und ein neues Anlageprofil schriftlich zu erarbeiten. Sollte der Geschäftspartner seiner Betreuungspflicht nicht nachkommen oder durch Entzug des Beraterausweises nicht nachkommen können, ist die Geschäftsleitung berechtigt, ihm die Betreuung der Kunden zu entziehen. Dies hat auch den Verlust der Folgeprovisionen laut Punkt IV Z. 14 zur Folge (Pkt. III., Z. 7).

Weiters ist dem Geschäftspartner auch der Kontakt zu konkurrenzierenden Unternehmen untersagt. Festgelegt sind die Informationspflichten gegenüber dem Kunden. Der Geschäftspartner ist nicht zum verbindlichen Abschluss von Vermittlungen und Geschäften im Namen des Unternehmens berechtigt. Die vom Geschäftspartner eingereichten Aufträge bedürfen zu ihrer Verbindlichkeit der Bestätigung der GmbH hinsichtlich der Übernahme und des Anlageübernehmens gegenüber dem Kunden. Weiters sind der Datenschutz, Geschäftsanweisungen und der Nachweis der Steuerpflicht durch den Geschäftspartner und die Beschäftigung von Hilfskräften durch ihn geregelt (Pkt. III., Z. 8 bis 13).

Der Geschäftspartner und die GmbH können das Partnerschafts- und somit das Vertragsverhältnis jeweils unter Einhaltung einer Frist von einem Monat auf jedes Monatsende kündigen (Pkt. III., Z. 14.).

In den Fällen des Punktes 14. und bei nicht ordnungsgemäßen Besuch der Ausbildungs- und Fortbildungsveranstaltungen kann die GmbH als erste Maßnahme dem Geschäftspartner den Ermächtigungsausweis für die Kundenbetreuungen entziehen (Pkt. III., Z. 15).

*Unter **Punkt IV.** wird **Bewertung und Abrechnung von Geschäften** geregelt. Die Höhe der Provision richtet sich ausschließlich nach der vom Geschäftspartner und der von diesem betreuten Geschäftspartnern erbrachten Leistung. Die GmbH verpflichtet sich, das vom Geschäftspartner eingereichte Geschäft vermittlungsfähig an ihren übernehmenden Anlagepartner weiterzureichen. Sie behält sich das Recht vor, über die Annahme zur Weiterleitung zu entscheiden. Eine Ablehnung der Weiterleitung eines Antrages bewirkt keine wie immer gearteten Ersatzansprüche. Die GmbH behält sich vor, für die einzelnen Geschäftspartner noch Sonderregelungen vorzunehmen (Pkt. IV., Z. 1).*

Die Verrechnung des Entgelts für angenommene Anbahnungen und Verträge richtet sich grundlegend nach den Provisionsrichtlinien und den sich daraus ergebenden Verrechnungsgrundlagen (Pkt. IV, Z. 2).

Die Einstufung in die jeweiligen Positionen ergibt sich nach den, diesem Vertrag angeschlossenen Positionsrichtlinien (Anhang D), Pkt. IV., Z. 3.

Für die Bewertung von Neugeschäften gelten die dem Vertrag zugrunde liegenden Teilersätze. (Anhang I). Voraussetzung für eine Gutschrift des Geldwertes der Einheiten ist, dass es sich um jeweils neue Einzelgeschäftsfälle handelt. Ein Anspruch besteht nur, wenn der Antrag durch den Geschäftspartner abschlussfähig vorbereitet und der Vertrag über Vermittlung der GmbH von der Partnergesellschaft angenommen wurde. Eine Abrechnung kann nur erfolgen, wenn vom Vertragspartner der GmbH ein Vertrag (Polizze, Urkunde, Depotauszüge, etc.) ausgestellt wurde und der angenommene Vertrag gegenüber der GmbH abgerechnet wurde, sodass ihr der Ertrag zugeflossen ist (Pkt. IV., Z. 4).

Abrechnungszeitraum ist jeweils der Produktionsmonat, welcher mit dem Kalendermonat ident ist. Der Abrechnungszeitpunkt ist der letzte Kalendertag des auf den Abrechnungszeitraum folgenden Monats, für die Verträge, die von den Partnerfirmen abgerechnet bzw. für welche Polizzen oder Urkunden ausgestellt wurden. Der Geschäftspartner erhält von der GmbH eine schriftliche Leistungsabrechnung (Pkt. IV., Z. 5).

Die von der GmbH angenommenen Geschäftsvorschläge und von ihr den Partnerfirmen vermittelten Verträge werden nach der Teilertabelle in Einheiten umgerechnet. Diese Einheiten sind Grundlage der Berechnung des Geldwertes und des erzielten Produktionsergebnisses (Pkt. IV., Z. 6).

Die Position und die Höhe des Entgelts richten sich nach der verbindlich durchgeführten Veranlagung und Einlagenleistung. Einheiten werden nur monatlich zum Abrechnungszeitpunkt additiv gezählt. Für die additive dauerhafte Fortschreibung der Einheiten sind folgende Voraussetzungen notwendig (Pkt. IV., Z. 7):

Die Produktionshalbjahre richten sich nach den ersten sechs bzw. zweiten sechs Produktionsmonaten eines Kalenderjahres. In einem Produktionshalbjahr muss zumindest das Produktionsergebnis des vorangegangenen Halbjahres gehalten werden bzw. soll eine Erhöhung bewirkt werden. Sollte die Produktion in einem Halbjahr nicht gehalten werden, wird für die Einstufung in eine etwaig höhere Provisionsstufe nur dieses Halbjahr nicht zugeordnet. Nach 6 aufeinander folgenden, zusammenrechenbaren Produktionshalbjahren wird jeweils das Ergebnis des ersten Produktionshalbjahres gelöscht und tritt das letzte Produktionshalbjahr in die laufende Reihe. Eine weitere Voraussetzung für das Erreichen einer höheren Position ist:

a) Ab dem Erreichen der Position 4 ist für die Einstufung in eine etwaig höhere Provisionsstufe die 50%-Klausel anzuwenden. Berechnungsmethode: das Ergebnis des aktuellen Einheitenstandes abzüglich des aktuellen Einheitenstandes der stärksten direkten Linie muss zumindest 50% der zu erreichenden nächst höheren Provisionsstufe betragen.

b) Die laufende weitere fachliche Ausbildung und Persönlichkeitsentwicklung um den Anforderungen einer Führungskraft in der Zusammenarbeit mit der GmbH gegenüber deren Geschäftspartnern und Kunden gerecht zu werden, die Teilnahme an den Ausbildungsveranstaltungen (Fachseminare, Fachmeetings, Generalmeetings, Führungskräfte-seminare bzw. -meetings, etc.) ist verpflichtend und Voraussetzung für das Erlangen einer höheren Position. Sofern keine besonderen Hinweise in den Ausschreibungen enthalten sind, werden die Kosten vom Geschäftspartner selbst getragen.

c) Großgeschäfte bedürfen in ihrer Einordnung einer gesonderten Regelung. Großgeschäfte sind bei einer Größenordnung des Geschäftes von über 5.000 Einheiten je Einzelfall gegeben. Diese Regelung ist einvernehmlich mit der Geschäftsleitung zu treffen (Pkt. IV., Z. 8).

Die Leitungsvergütung ist der unternehmerische Ertrag des Geschäftspartners. Sie stellt die Differenz zwischen dem Geldwert des betreffenden Geschäftspartners und dem Geldwert der

Position des diesem direkt unterstellten Geschäftspartners dar, solange ein Vertragsverhältnis mit der GmbH besteht und die dem Geschäftspartner unterstellten Geschäftspartner tatsächlich im angemessenen Ausmaß mitbetreut werden (Pkt. IV., Z. 9).

Darüber hinaus wird zwischen den Geschäftspartnern vereinbart, dass im Falle einer dauernden Erwerbsunfähigkeit im Rahmen dieses Vertrages durch Krankheit oder Unfall eines Geschäftspartners die Leitung seiner unterstellten Geschäftspartner an jenen Geschäftspartner übergeht, dem er unterstellt war. In diesem Falle steht dem Geschäftspartner, welcher erwerbsunfähig geworden ist, die Leistungsvergütung gemäß Punkt IV Ziffer 9 zu. Im Falle des Todes gilt die gleiche Vereinbarung für die erbberechtigten Personen. Nach Ablauf einer 10jährigen Übergangszeit geht die gesamte Leistungsvergütung an jenen Geschäftspartner über, welcher seinerzeit die Geschäftspartner übernommen hat (Pkt. IV., Z. 10).

Das Unterstellungsverhältnis zwischen dem vertragsschließenden Geschäftspartner und dessen unterstellten Geschäftspartnern wird durch diese Vereinbarung festgelegt. Es richtet sich ausschließlich nach dem vom Geschäftspartner erzielten Produktionsergebnis. Abweichende Unterstellungsverhältnisse können sich nur durch schriftliche Erklärung der Betroffenen und der Geschäftsleitung ergeben. Der Geschäftspartner erreicht zum Beginn des jeweils folgenden Produktionsmonats die nächst höhere Provisionsstufe, wenn das geforderte additive Produktionsergebnis nach sämtlichen Vertragsbestimmungen erreicht ist. Erreicht ein unterstellter Geschäftspartner die gleiche Provisionsstufe, so endet das Unterstellungsverhältnis mit Beginn des Folgemonats. Bei Stufengleichheit zählt jedoch die Produktion des nachgewachsenen Geschäftspartners beim Produktionsergebnis des Darüberstehenden mit. Das Unterstellungsverhältnis lebt wieder auf, wenn durch den Geschäftspartner eine höhere Position erreicht wird als sie jener Geschäftspartner hat, der aufgeholt hatte. Erreicht ein unterstellter Geschäftspartner eine höhere Position als der vertragsschließende Geschäftspartner, so endet das Unterstellungsverhältnis auf Dauer (Pkt. IV., Z. 11).

Bei Umstrukturierungen bleibt dem Umstrukturierten seine bewertete Einheitenzahl erhalten und ist dem neuen Darüberstehenden im Sinne des Pkt. IV Abs. 8a (50%-Klausel) zuzurechnen (Pkt. IV, Z. 12).

Im Falle einer Überholung, Kündigung eines unterstellten Geschäftspartners oder Umstrukturierung wird für die Erreichung der nächsten Provisionsstufe der Einheitenstand des Überholenden, Gekündigten oder Umstrukturierten zum Zeitpunkt des Ereignisses festgeschrieben und im Sinne des Pkt. IV Ziffer 8a als eine direkte Linie bewertet (Pkt. IV., Z. 13).

Zusätzlich zu den vereinbarten Abschlussprovisionen werden an den Geschäftspartner Folgeprovisionen für die auf Grund seiner Vorbearbeitung durch die GmbH vermittelten Investmentfondssparverträge ausbezahlt. Grundlage für die Berechnung der Einheiten bilden die tatsächlich geleisteten Einzahlungen der betreuten Kunden, die angeschlossene Bewertungstabelle sowie alle unter Punkt IV geregelten Provisionsrichtlinien. Über diese Folgeprovisionen erfolgt eine gesonderte Abrechnung, welche zweimal jährlich, mit der Produktionsabrechnung des Monats Mai und November, im Nachhinein erstellt wird. In diese Abrechnung werden nur jene Monate aufgenommen in welche die Mutterdirektion, welcher der Geschäftspartner angehört, eine Nettoproduktion von mindestens 3.000 abgerechneten Einheiten durch neu vermitteltes Geschäft erreicht hat. Anspruchsberechtigt sind alle Geschäftspartner die zu Beginn einer Abrechnungsperiode die Position 4 erreicht haben. Bis dahin fällt der Teil der Folgeprovision dem übergeordneten Geschäftspartner, welcher die Anspruchsberechtigung besitzt, zu. Nach dem Ausscheiden des Geschäftspartners fällt die Folgeprovision ebenso dem übergeordneten Anspruchsberechtigten zu. Im Falle einer dauernden Erwerbsunfähigkeit durch Krankheit oder Unfall, oder Tod des anspruchsberechtigten Geschäftspartners tritt analog Punkt IV Ziffer 10 in Kraft (Pkt. IV., Z. 14).

Ab der Erreichung der höchsten Position der Provisionsrichtlinien wird dem Geschäftspartner ein dreistufiges Beteiligungsmodell angeboten, welches für außerordentliche Leistungen zugunsten der GmbH vergeben wird. Das geforderte additive Produktionsergebnis, welches nach sämtlichen Vertragsbestimmungen zu erreichen ist, beträgt für

*die Beteiligungsstufe B1 280.000 Einheiten,
die Beteiligungsstufe B2 500.000 Einheiten und
die Beteiligungsstufe B3 1.000.000 Einheiten.*

Für jede Beteiligungsstufe (B1, B2 und B3) wird nach monatlicher Abrechnung ein Topf mit je € 0,43 pro abgerechneter und verprovisierter Einheit gebildet. Für alle ursprünglich direkten Linien der Geschäftsleitung sind eigene Beteiligungstöpfe mit eigenem Rechnungskreis zu bilden. Anspruchsberechtigt sind alle jene Geschäftspartner, welche nach den vorangegangenen Richtlinien, insbesondere des Punktes IV Ziffer 8 die jeweiligen Beteiligungsstufen erreicht haben. Somit ist ein Geschäftspartner in der Beteiligungsstufe B1 am Topf B1, Beteiligungsstufe B2 am Topf B1 und B2, Beteiligungsstufe B3 am Topf B1, B2 als auch B3 anspruchsberechtigt. Die Töpfe werden in gleichen Teilen an die jeweiligen Anspruchsberechtigten monatlich zur Auszahlung gebracht. Im Falle einer dauernden Erwerbsunfähigkeit durch Krankheit oder Unfall, oder Tod des anspruchsberechtigten Geschäftspartners tritt analog Punkt IV Ziffer 10 in Kraft (Pkt. IV., Z. 15).

Zusätzlich zu den vereinbarten Abschlussprovisionen und Folgeprovisionen wird eine Bestandsprovision für ... (Pkt. IV., Z. 16).

Bei Beendigung der Geschäftspartnervereinbarung insbesondere nach Punkt III Ziffer 13 erlöschen die Provisionsansprüche aus den Leitungsvergütungen, Folgeprovisionen, Bestandsprovisionen als auch Beteiligungsprovisionen (Pkt. IV., Z. 17).

*Zur **Annahme von Verträgen** wird unter **Pkt. V., Z. 1 bis 8**, ausgeführt, dass die GmbH grundsätzlich das vom Geschäftspartner vorbereitete Geschäft, nach Überprüfung bei Übereinstimmung mit den Vertragskriterien des das Anlagegeschäft übernehmenden Partners annehmen und weiter vermitteln wird. Die GmbH behalte sich jedoch das Recht vor, über die Annahme einzelner Verträge gesondert zu entscheiden. Die GmbH ist jedenfalls berechtigt, das Geschäft abzulehnen, wenn der Partner, der das Geschäft zu übernehmen hat, die Annahme ablehnt. Aus einer Ablehnung eines oder auch mehrere Geschäfte entstehen werden dem Geschäftspartner noch dem anlageinteressierten Kunden Ersatzansprüche. Der Geschäftspartner hat nur Anspruch auf die Gutschrift des Geldwertes der berechneten Einheiten, wenn der oder die Anträge durch ihn bearbeitungsreif der GmbH zugeführt und von je erfolgreich vermittelt und von den Partnern unterschrieben wurden und die veranlagende Partnergesellschaft die Veranlagung vorgenommen hat. Die Auszahlung erfolgt erst, wenn die Partnergesellschaft ihrerseits dem Vertrag gegenüber der GmbH unbedingt ausbezahlt hat. Die Annahme des Geschäftes ist gegeben, wenn von der vertreibenden Partnergesellschaft eine Urkunde, Polizze etc. ausgestellt oder der Vertrag wie oben ausbezahlt wurde.*

*Wie unter den **allgemeinen Bestimmungen, VI., Z. 1 und 2**, festgehalten ist, dürfen Anzeigen, Angebote und Drucksorten, Werbung sowie eigene Internetseiten nur mit vorheriger Genehmigung der GmbH angefertigt und in den Verkehr gebracht werden, dies selbst bei Kostentragung durch den Geschäftspartner. Ebenso dürfen Visitenkarten mit dem Firmenwortlaut und Logo ausschließlich über die Zentrale geordert werden. Die Kosten hat der Geschäftspartner zu tragen. Weiters waren noch unter **Pkt. VII.** diverse **Regelungen bezüglich des Verhaltens nach dem Vertragsende** enthalten.*

In den angefochtenen **Einkommensteuerbescheiden 2004 bis 2006** qualifizierte das Finanzamt die Tätigkeit als Liebhaberei. Seit 2004 erziele der Bw. ausschließlich Verluste. Einnahmen von € 3.992,42 (2004), € 2.695,36 (2005) und € 3.954,32 (2006) und PKW- und Reisekosten (abzüglich der Privatanteile) von € 4.563,02 (2004), € 6.415,95 (2005) und

€ 6.137,57 (2006) ließen nicht die Erzielung eines Gesamtgewinnes in absehbarer Zeit erwarten. Bei nebenberuflicher Tätigkeit und einem erheblichen Übersteigen der Reise- und Pkw-Kosten, Tagesgelder und Nächtigungskosten über die Einnahmen von Beginn an seien von vornherein die Anlaufverluste zu versagen.

In der gegen die Einkommensteuerbescheide 2004 bis 2006 eingebrachten **Berufung** begehrte der Bw. die Gewährung der Anlaufverluste in erklärungskonformer Höhe. 2004 habe er aus Gründen der Einkommenssteigerung seine gewerbliche Tätigkeit als Finanzdienstleister nebenberuflich begonnen. Er sehe im Bereich des Network-Marketings nach reiflicher Überlegung und Besuchen von Vorträgen über den Geschäftserfolg der Fonds und des Vertriebssystems den geeigneten Geschäftszweig für sein wirtschaftliches Ziel. Die Umsatzerzielung im Network-Marketing erfolge durch Provisionsgutschriften nach einem genau festgelegten Punktesystem nach Geschäftsabschluss, wobei viel Einsatz in den Aufbau von Kunden und eines eigenen Vertriebssystems in der Anlaufphase zu geben sei; diese könne sich erfahrungsgemäß über mehrere Jahre erstrecken. Dies bedeute anfangs Kosten, vor allem hohe Reisekosten, um Kundengespräche zu führen, bei denen nicht zwingend ein Geschäftsabschluss folge. Dies erkläre das Verhältnis der Höhe der Reisekosten zur Höhe der Einnahmen.

Die Ansicht des Finanzamtes, wonach das Verhältnis von Reisekosten zu Einnahmen die Einkunftsquelleneigenschaft ausschließe, lasse sich nicht aus § 1 Abs. 1 der Liebhabereiverordnung in der geltenden Fassung (Anm.: hier **Liebhabereiverordnung, BGBl. 33/1993 idF BGBl. 358/1997** (in weiterer Folge „LVO“)) ableiten. Der Bw. bestätige vielmehr durch die Reisetätigkeit die Ernsthaftigkeit seiner Absicht, mit dieser Tätigkeit später ein hohes Einkommen zu schaffen, ein Geschäftsziel, das von einigen seiner Kollegen erfolgreich vorgelebt werde.

In der **abweisenden Berufungsvorentscheidung** blieb das Finanzamt unter Hinweis auf § 2 Abs. 2 LVO letzter Satz bei seiner Ansicht. Laut Berufungsbegründung funktioniere das Geschäftsmodell in der Weise, dass die Einnahmen im Wesentlichen durch den Vertrieb der Finanzdienstleistungen einerseits und dem Anwerben von Mitarbeitern sowie der Lukrierung von Provisionen aus deren Verkaufsaktivitäten andererseits erzielt werden. Systembedingt würden hohe Schulungs- und Reiseaufwendungen anfallen. Aus der Einnahmehöhe von 2007 sei zwingend abzuleiten, dass ein Gesamtgewinn im Sinne von § 1 Abs. 1 LVO in absehbarer Zeit nicht erzielbar sein und die Tätigkeit somit vor Erzielung eines Gesamtgewinnes eingestellt werde.

Im **Vorlageantrag** verwehrte sich der Bw. gegen eine zeitlich begrenzte Betätigung.

Im weiteren Berufungsverfahren gab der Bw. zur Frage der Ausbildung und ihren Kosten an, dass die GmbH einmal monatlich Kurse an einem Seminarort (2-Tages-Kurse) und einmal wöchentlich, Dienstag Abend, Meetings in der nächstgelegenen Bezirksstadt mit einer Dauer von ca. 2 bis 3 Stunden veranstaltet habe. Diese Veranstaltungen seien verpflichtend gewesen. Die Kosten für die Seminarbesuche ohne Fahrtkosten hätten 2004 € 765,10 und 2005 € 551,00 betragen. Für die Fortbildungsveranstaltungen in der Bezirkshauptstadt, die er 2004 bis 2006 fast immer besucht habe, seien lediglich Fahrtkosten angefallen.

Zur Frage, innerhalb welchen Zeitraumes der Bw. einen Gesamtgewinn zu erzielen plante und auf welchen Einnahmen und Ausgaben dieser Plan beruhte, gab er bekannt, dass er innerhalb von ca. 5 Jahren mit der Erzielung eines Gesamtgewinnes gerechnet habe, gestützt auf die Erfahrungen der Kollegen. Aufgrund der Geschäftstätigkeit und der Abhängigkeit seiner Einnahmen im Wesentlichen auch vom erfolgreichen Abschluss seines aufzubauenden Teams sei eine genaue ziffernmäßige Planung der Einnahmen und Ausgaben schwer möglich und habe er eine solche nicht vorgenommen. Er habe seinen Plan in den ersten Jahren einhalten können. 2005 und 2006 habe er 5 freiberufliche Mitarbeiter ausgebildet. Es sei die Wirtschaftskrise dazugekommen. Weiters habe es ein Zerwürfnis mit seinem unmittelbaren Vorgesetzten gegeben. Seine 5 Mitarbeiter hätten 2006 aufgehört, verantwortlich dafür sei ebenfalls der Vorgesetzte gewesen, da sich die Mitarbeiter von ihm sehr schlecht behandelt fühlten. 2007 habe der Bw. daher alleine und ohne Mitarbeiter das Finanzdienstleistungsgeschäft bei der GmbH mit der Absicht weiter ausgeübt, erneut ein neues Team auszubilden. Mit seinem Vorgesetzten habe sich das Verhältnis derart negativ zugespitzt, dass er sich letztendlich veranlasst gesehen habe, im Dezember 2008 die Tätigkeit zu beenden. Ein Rechtsstreit laufe.

Die Kunden habe er über Empfehlungen von Freunden kontaktiert. Seine Klientel seien Personen gewesen, die Schulden hatten. Er habe Umfinanzierungen in Fremdwährungen (auch teilweise mit Tilgungsträger Wertpapiere) vorgenommen. Die Verschlechterung im Geschäftsverlauf habe ab 2006 begonnen, als die Banken die Finanzierungen nicht mehr bewilligten. Werbemaßnahmen seien im Wesentlichen Mundpropaganda, Einbeziehung in das Netzwerk der GmbH sowie das Verteilen von Visitenkarten und Feuerzeugen gewesen. Eine Provision sei nur bei einem Geschäftsabschluss zugestanden, ihre Höhe sei von der GmbH vorgegeben gewesen.

Die Privatanteile habe er wie folgt berechnet:

	2004	2005	2006	2007
Kfz-Betriebskosten	1.248,06	2.290,00	2.159,95	831,02
Kfz-Versicherungen	1.262,52	1.949,52	1.872,6	1.766,16
Zinsen Darlehen PKW	653,32	996,04	987,39	1.026,69

Abschreibung	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Summe	8.163,90	10.235,56	10.019,94	8.623,87
Privatanteile in %	40,00	30,00	30,00	30,00
Privatanteile	3.265,56	3.070,67	3.005,98	2.587,16

Dem Bw. wurde vorgehalten, dass die Ausführungen auf der Internetseite [www....](#), die Berater seien „Unternehmer im Unternehmen“, und die Abhängigkeit seiner Ergebnisse von jenen der von ihm betreuten Geschäftspartnern (Pkt. IV der Vereinbarung) für einen Aufbau in Form eines Schneeballsystems spreche.

Dem hielt der Bw. entgegen, dass die Bezeichnung „Schneeballsystem“ unrichtig sei und als Beleidigung verstanden werden könne, weil sie mit Betrug, Pyramidensystem, im Zusammenhang gebracht werde und in Verruf geraten sei. Im Fachjargon heiße das Vertriebssystem der GmbH „Network-Marketing“. Dies sei kein Direktvertrieb vom Unternehmen zum Endkunden, sondern würde das Unternehmen seine Produkte über selbständige Vertriebspartner als Zwischenhändler an die Endkunden verkaufen. Die Kunden können gleichzeitig auch selbständige Berater sein und die Produkte weiter verkaufen. Der Berater trete als selbständiger Wiederverkäufer auf. Das Hauptmerkmal des Network-Marketings sei der strukturelle strikte vertikale hierarchische Aufbau von oben nach unten und entspreche bildlich einem auf den Kopf gestellten, weit verzweigten Baum. Es gebe daher eine hohe Zahl an selbständigen Beratern.

Der Bw. habe sich bei den Provisionen bis zur Stufe 3 hinaufgearbeitet. Die für die Stufe 4 erforderliche Anzahl von monatlich abzuschließenden Verträgen habe er nicht erreicht. Zur Frage nach dem Erhalt von Folgeprovisionen machte er keine Angaben. Bei der Einarbeitung der Mitarbeiter in seinem Team sei der Bw. in der Einarbeitungsphase gemeinsam mit dem Mitarbeiter zu den Kundenterminen gegangen und habe dort die Kundengespräche geführt. Das Vertriebssystem sei darauf aufgebaut, dass der „Leiter des Teams“ mit den Abschlüssen, die jede Person im Team tätige, nach einem Punktesystem mitverdienne; er habe das Team zu schulen, zu betreuen, zu motivieren und sei bestrebt, das Team Schritt für Schritt zu vergrößern. Jeder Mitarbeiter im Team könne sich selbst zu einem Leiter hinaufarbeiten und verdiene durch die Geschäftsabschlüsse der anderen mit, was dafür spreche, langfristig als Finanzdienstleister tätig zu sein.

Die Ansicht des Finanzamtes, dass ständig Geschäftspartner neu beginnen und (enttäuscht) wieder beenden würden, könne keinesfalls geteilt werden. Hier missverstehe das Finanzamt das Vertriebssystem. Die Finanzbehörde nehme nicht in ihre Überlegungen auf, dass der Großteil der Mitarbeiter einen Hauptberuf habe, mit dessen Verdienst er meistens nicht zufrieden sei und daher als Finanzdienstleister ein ertragreiches Plus an Einkommen aufbauen möchte; dabei würden einige den persönlichen Einsatz, den eine Selbständigkeit erfordere,

womöglich unterschätzen. Es gebe unzählige Mitarbeiter, die erfolgreich das Finanzdienstleistungsgeschäft betreiben und viel Einkommensteuer zahlen, davon auch einige in der Klientel der Steuerberaterin. Der Erfolg hänge vielfach vom persönlichen Einsatz und der Motivation des Einzelnen ab, ob die Person ein Verkaufstalent habe bzw. entwickle und die Kunden auch betreue. Der Mitarbeiter zahle der GmbH zu den Schulungen einen Kostenbeitrag, der z.B. mit einer Seminarpauschale von € 125,00 für ein Wochenende im Vergleich zu einem Tagesseminar ein kleiner Unkostenbeitrag sei, damit die Leute die Fortbildung auch ernst nehmen und daran teilnehmen.

Über die Berufung wurde erwogen:

Beweis wurde erhoben durch die Veranlagungsakten des Bw., des Weiteren durch die Angaben des Bw. im Zuge des mit ihm geführten Schriftwechsels und durch die von ihm vorgelegten Unterlagen, insbesondere die Vereinbarung.

Der UFS geht von folgendem Sachverhalt aus und gründen sich die Feststellungen insbesondere auf die Vereinbarung und die Angaben des Bw. in der Vorhaltsbeantwortung vom 24. August 2010 (VB I) und vom 21. Feber 2011 (VB II):

Der Bw. hat 2004 nebenberuflich mit der Tätigkeit als Finanzdienstleister begonnen (Angaben des Bw. bzw. Vereinbarung) und diese mit Dezember 2008 beendet. (VB I). Der Bw. war durch den Abschluss der Vereinbarung in den hierarchischen Aufbau des weit verzweigten Vertriebssystems mit vielen selbständigen Beratern der GmbH eingegliedert (VB II). Im Zeitraum seiner Tätigkeit erzielte er ausschließlich Verluste (Steuererklärungen 2004 bis 2008).

Die GmbH hatte einen genau festgelegten Geschäftsbereich lt. Pkt. I der Vereinbarung. Die Aufgabe des Bw. war die Vermittlung, Vorbereitung und Beratung von Kunden und/oder Geschäften im Rahmen des konzessionierten Tätigkeitsbereiches der GmbH. Er konnte nur im Namen und auf Rechnung der GmbH tätig werden und war ihr Erfüllungsgehilfe. In zeitlicher und örtlicher Hinsicht konnte er selbständig agieren. Er brauchte für die von ihm eingereichten Aufträge die Annahme durch die GmbH. Es konnten bei Nichteinhaltung der ihm aus der Vereinbarung auferlegten Verpflichtungen (Kundenbesuche, Teilnahme an fachlichen Veranstaltungen) diverse Konsequenzen drohen, wie der Verlust des Beraterausweises oder der Entzug von Kundenbetreuungen. Der Bw. hatte seine Fahrt- und Reisekosten selbst zu tragen, ebenso die Aufwendungen für Werbematerial (siehe Vereinbarung und Bw. in VB I).

Einen konkreten, ziffernmäßigen Plan, wie er zu dem von ihm beabsichtigten Gesamtgewinn innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren kommen wollte, legte der Bw. nicht dar (VB I). Der Kundenkontakt erfolgte über Empfehlungen von Freunden. Die Klienten hatten

Schulden und benötigten Umfinanzierungen (in Fremdwährungen). Werbemaßnahmen waren im Wesentlichen Mundpropaganda, Einbeziehung in das Netzwerk der GmbH sowie Verteilen von Visitenkarten und Feuerzeugen (VB I).

Eine von vornherein in Provisionsrichtlinien geregelte Provision bekam er laut Vereinbarung ausschließlich für getätigte Geschäftsabschlüsse (seines Teams) (Vereinbarung, VB I und II).

Der Bw. baute eigene Mitarbeiter auf. 2005 und 2006 hatte er fünf Mitarbeiter, die 2006 ihre Tätigkeit beendeten. 2007 war er allein als Finanzdienstleister tätig (VB I). Während seiner Tätigkeit konnte er die Provisionsstufe 3 (von 5) erreichen (VB II). Die Mitarbeiter im Team konnten selbst bei Überschreiten der Umsätze des Bw. Teamleiter werden (Vereinbarung).

Rechtliche Beurteilung:

Die Subsumption der nebenberuflich ausgeübten Tätigkeit des Bw. als selbständiger Finanzdienstleister unter § 1 Abs. 1 LVO steht außer Streit. Strittig ist die Frage der (Nicht)Gewährung der Anlaufverluste 2004 bis 2006.

Einkünfte liegen gemäß **§ 1 Abs. 1 LVO** bei einer Betätigung (einer Tätigkeit oder einem Rechtsverhältnis) vor, die

- durch die Absicht veranlasst ist, einen Gesamtgewinn oder einen Gesamtüberschuss der Einnahmen (§ 3) zu erzielen, und
- nicht unter Abs. 2 fällt.

Voraussetzung ist, dass die Absicht anhand objektiver Umstände (§ 2 Abs. 1 und 3) nachvollziehbar ist. ...

Fallen bei einer Betätigung im Sinn des § 1 Abs. 1 Verluste an, so ist gemäß **§ 2 Abs. 1 LVO** das Vorliegen der Absicht, einen Gesamtgewinn oder Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten (§ 3) zu erzielen, insbesondere anhand folgender Umstände zu beurteilen:

1. Ausmaß und Entwicklung der Verluste,
2. Verhältnis der Verluste zu den Gewinnen oder Überschüssen,
3. Ursachen, auf Grund deren im Gegensatz zu vergleichbaren Betrieben, Tätigkeiten oder Rechtsverhältnissen kein Gewinn oder Überschuss erzielt wird,
4. marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf angebotene Leistungen,
5. marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf die Preisgestaltung,
6. Art und Ausmaß der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage durch strukturverbessernde Maßnahmen (z.B. Rationalisierungsmaßnahmen).

Innerhalb der ersten drei Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab Beginn einer Betätigung (z.B. Eröffnung eines Betriebes) im Sinn des Abs. 1, längstens jedoch innerhalb der ersten fünf Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab dem erstmaligen Anfallen von Aufwendungen (Ausgaben) für diese Betätigung liegen gemäß **§ 2 Abs. 2 LVO** jedenfalls Einkünfte vor (Anlaufzeitraum). ... Nach Ablauf dieses Zeitraumes ist unter Berücksichtigung der Verhältnisse auch innerhalb dieses Zeitraumes nach dem Gesamtbild der Verhältnisse zu beurteilen, ob weiterhin vom Vorliegen von Einkünften auszugehen ist. Ein Anlaufzeitraum iSd ersten Satzes darf nicht angenommen werden, wenn nach den Umständen des Einzelfalls damit zu rechnen ist, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes (Gesamtüberschusses) beendet wird.

Unter Gesamtgewinn ist gemäß **§ 3 Abs. 1 LVO** der Gesamtbetrag der Gewinne zuzüglich steuerfreier Einnahmen abzüglich des Gesamtbetrages der Verluste zu verstehen. Steuerfreie Einnahmen sind nur insoweit anzusetzen, als sie nicht zu einer Kürzung von Aufwendungen (Ausgaben) führen.

Betrachtet man - angesichts der von Beginn an erzielten Verluste – die einzelnen Kriterien ab dem ersten Jahr der Tätigkeit, so ergibt sich folgendes Bild:

Z. 1, Ausmaß und Entwicklung der Verluste, sowie

Z. 2, Verhältnis der Verluste zu den Gewinnen oder Überschüssen:

In den Jahren 2004 bis 2008 hat der Bw. ausschließlich Verluste von insgesamt € 28.620,32 erwirtschaftet. Gewinne hat es in keinem der Jahre gegeben. Die Einnahmen 2004 bis 2008 von € 10.859,99 (ohne Privatanteile) haben rd. 263% der in diesem Zeitraum erzielten Verluste von € 28.620,32 betragen.

Die Verluste sind von 2004 auf 2005 und 2006 auf 2007 gestiegen, von 2005 auf 2006 gesunken. 2008 hat der Verlust rd. € 4.700,00 ausgemacht, wobei der Bw. einnahmenseitig nur noch Privatanteile, jedoch keine Leistungserlöse mehr ansetzte. Eine nachhaltige Verbesserung der Verlustentwicklung ist nicht zu ersehen.

Die ersten beiden Kriterien sprechen daher für Liebhaberei.

Z. 3, Ursachen, auf Grund deren im Gegensatz zu vergleichbaren Betrieben, Tätigkeiten oder Rechtsverhältnissen kein Gewinn oder Überschuss erzielt wird:

Der Bw. ist in einen streng hierarchisch aufgebauten Betrieb der GmbH mit vielen selbständigen Geschäftspartnern eingegliedert. Das Leistungsangebot ist vorgegeben. Die Provision für getätigte Geschäftsabschlüsse fix festgelegt. Seine von ihm ausgebildeten Mitarbeiter konnten selbst „Leiter“ eines Teams werden, sie waren also von Beginn an „latente Konkurrenten“.

Bezüglich der ins Treffen geführten nicht hinreichenden Beachtung der nur nebenberuflichen Ausübung ist dem Bw. zu entgegnen, dass die Nebenberuflichkeit allein keine Verluste rechtfertigt. Es kommt eben auf die Gestaltung der Tätigkeit an, also in welcher Art und Weise und Intensität sich der Bw. ihr widmet. Die Intensität des Einsatzes wird naturgemäß nach den Mühen eines „normalen“ Arbeitstages im Hauptberuf eine andere sein, als jene bei einer hauptberuflichen Tätigkeit. Wie der Bw. selbst sagt, hängt der Erfolg

- wie in allen unternehmerischen Belangen - vielfach vom persönlichen Einsatz des Einzelnen ab, ob eine Person Verkaufstalent hat bzw. entwickelt und die Kunden betreut.

Der Bw. hatte hohe Reise- und Fahrtaufwendungen zu tragen. Setzt man die vom Bw. für die Berechnung der Privatanteile herangezogenen Aufwendungen (Kfz-Betriebskosten, Kfz-Versicherung, Zinsen, Abschreibung) - bereinigt um die Privatanteile - in Relation zu den Einnahmen ohne Privatanteile des jeweiligen Jahres, so zeigt sich, dass allein dieser Teil der Aufwendungen ein Mehr- bis Vielfaches der Einnahmen betragen hat.

Vergleich von Kfz-Aufwendungen und Einnahmen:

in €	2004	2005	2006	2007
Summe Kfz-Aufwendungen lt. Bw. für Berechnung der PA Privatanteile	8.163,90 - 3.265,56	10.235,56 - 3.070,67	10.019,94 - 3.005,98	8.623,87 - 2.587,16
Summe abzgl. PA	4.898,34	7.164,89	7.013,96	6.036,71
Einnahmen (ohne PA)	3.992,42	2.695,36	3.954,32	217,89
Summe Kfz-Aufwand ohne PA/ Einnahme ohne PA in %	122,69	265,82	177,37	177,37

Wenngleich der Bw. die Aufwendungen für diverse Fortbildungen für 2004 und 2005 ohne Fahrtkosten mit nur € 765,00 (2004) und € 551,00 (2005), bezifferte, so machen diese immerhin 19,16% (2004) bzw. 20,44% (2005) der Einnahmen des jeweiligen Jahres aus; unter Einbeziehung von Fahrtkosten würde sich der Anteil noch (bedeutend) erhöhen.

Die starren Strukturen vom Aufbau und Leistungsangebot, verbunden mit hohen, vom Bw. zu tätigen Aufwendungen bei einem zeitlich eingeschränktem Ausmaß der Ausübung der Tätigkeit lassen dieses Kriterium für das Vorliegen von Liebhaberei sprechen.

Z. 4, Marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf angebotene Leistungen und

Z. 5, Marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf die Preisgestaltung:

Das vorgegebene Leistungsangebot und die fehlende Möglichkeit der Preisgestaltung durch den Bw. sind ebenfalls als Indiz in Richtung Liebhaberei zu werten.

Z. 6, Art und Ausmaß der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage durch strukturverbessernde Maßnahmen (z. B. Rationalisierungsmaßnahmen:

Der Bw. hat nur die Absicht bekundet, ab 2007 neue Mitarbeiter aufzubauen. Den Ausführungen des Bw. in der VB I folgend, hat er aber 2007 die wöchentlichen Meetings in der Bezirkshauptstadt nicht mehr besucht, was gegen geschäftliche Aktivitäten des Bw. im Jahr 2007 spricht. Abgesehen davon wäre im Aufbau eines neuen Teams keine Verbesserungsmaßnahme zu erblicken gewesen, weil das System an sich als „Basis“ für sein Funktionieren Teammitarbeiter erforderte.

Demzufolge spricht auch dieses Kriterium für die Liebhaberei.

In seinem **Erkenntnis vom 22. 2. 2000, 96/14/0038**, betreffend einen Privatgeschäftsvermittler hat der VwGH die Aberkennung der Verluste des Anlaufzeitraumes in einem bereits endgültig erlassenen Bescheid bestätigt. Er führte aus, dass bei keinem Gebietsschutz genießenden und im Schneeballsystem Subvertreter werbenden Privatgeschäftsvermittlern, die Schulungen sowie Vorführmaterial auf eigene Kosten erwerben und überdies hohe Reiseaufwendungen tätigen müssen, schon systembedingt iSd § 2 Abs. 2 letzter Satz LVO 1993 damit zu rechnen ist, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes beendet wird.

Diesen Ausführungen folgend ist auch im vorliegenden Fall festzustellen, dass der Bw. in dem streng hierarchischen System keinen Gebietsschutz genossen hat. Er behauptete nicht, dass er die Tätigkeit in zeitlicher Hinsicht verstärken wollte, daher blieb ihm immer nur eine eingeschränkte Zeit. Er musste damit rechnen, dass Mitarbeiter seines Teams als eigene Leiter „vorziehen“ und damit auch für ihn als Ergebnislieferanten ausscheiden. Selbst in den Jahren 2005 und 2006, in denen der Bw. fünf Mitarbeiter hatte, haben die schon um die Privatanteile bereinigten Kfz-Aufwendungen rd. 265% (2005) bzw. 177% (2006) der Einnahmen (ohne Privatanteile) betragen und waren die Einnahmen nicht wirklich bedeutend höher als im ersten Jahr der Tätigkeit. Dies spricht dafür, dass selbst bei einem aufgebauten Team der Bw. nicht die Möglichkeit zur Gewinnerzielung hatte. Den hohen Fahrt- und Reiseaufwendungen und der Teilnahme an Fortbildungen konnte sich der Bw. nicht entziehen. Der ins Treffen geführten Verschlechterung des Geschäftsverlaufes ab 2006 (VB I) kann angesichts des Anstiegs der Einnahmen von 2005 von € 2.695,36 auf € 3.954,32 im Jahr 2006 nicht gefolgt werden.

Einen konkreten Plan bezüglich einer möglichen (Gesamt)Gewinnerzielung konnte der Bw. nicht abgeben. Für den UFS hat der Bw. keine Anhaltspunkte gegeben, die ihn zur Qualifikation als eine auf eine Gesamtgewinnerzielung gerichtete Tätigkeit hätten kommen lassen. Bei der gegebenen Konstellation und Abwicklung ist es vielmehr nicht abwegig, dass schon systembedingt iSd § 2 Abs. 2 letzter Satz LVO damit zu rechnen war, dass der Bw. die Betätigung vor dem

Erzielen eines Gesamtgewinnes beenden wird. Der Bw. gesteht letztendlich selbst zu, dass ein entsprechend hoher Einsatz für die Geschäfte mit einer nicht als „leicht“ einzustufenden Klientel erforderlich ist, den er anscheinend - schon aufgrund der nebenberuflichen Tätigkeit - nicht in dem für die Gewinnerzielungsmöglichkeit erforderlichen Maß bieten konnte.

Der Bw. hat die Betätigung 2008 nach Erwirtschaften eines Gesamtverlustes von mehr als € 28.000,00 aufgegeben. Es mag dahingestellt bleiben, ob dies aufgrund von Unstimmigkeiten mit dem Vorgesetzten erfolgte oder nicht. Wie sich aber aus den Jahren 2004 und 2005 zeigt, war selbst bei einem insgesamt 6-köpfigem Team keine verbesserte Einnahmen- und Ergebnisentwicklung möglich, hat doch der Bw. in dem vom Mitarbeiterstand her „guten Jahr“ 2005 seinen Höchststand an Jahresverlusten erzielt.

Nach all dem Gesagten waren im gegenständlichen Fall die Anlaufverluste zu versagen und konnte der Berufung kein Erfolg beschieden sein.

Klagenfurt am Wörthersee, am 3. Mai 2011