



Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung des Bw, vom 2. März 2006 gegen den Bescheid des Finanzamtes Innsbruck vom 30. Jänner 2006 betreffend Aufhebung der Einkommensteuerbescheide für die Jahre 2001 bis 2004 gemäß § 299 BAO entschieden:

Die Berufung wird als unbegründet abgewiesen.

Die angefochtenen Bescheide bleiben unverändert.

Entscheidungsgründe

Der Berufungswerber ist Angestellter der A B Service GmbH, einer österreichischen Tochtergesellschaft des Computer- und Elektronikkonzerns MBJ. In den Erklärungen zur Arbeitnehmerveranlagung für die Jahre 2001 bis 2004 machte er das Werbungskostenpauschale für Vertreter gemäß § 1 Z 9 der Verordnung BGBl 32/1993 bzw. BGBl II 2001/382 geltend. Dem Antrag beigelegt war eine mit 16. März 2005 datierte, zum Zwecke der Vorlage beim zuständigen Wohnsitzfinanzamt bestimmte Arbeitsplatzbeschreibung der Arbeitgeberin für die Jahre 2000 bis 2004. Darin wurde ausgeführt:

In Ergänzung des Antrages des oben genannten Mitarbeiters / der oben angeführten Mitarbeiterin können wir Ihnen mitteilen, dass dieser Mitarbeiter / diese Mitarbeiterin als Systemberater im Geschäftsbereich Datenverarbeitung tätig ist. Diese Tätigkeit wird überwiegend im Außendienst und in direktem Kontakt mit unseren Kunden ausgeübt. Sie umfaßt die Betreuung und Beratung der Kunden in allen Phasen der Verkaufstätigkeit,

insbesondere der Geschäftsanbahnung, der Anboterstellung, des Vertragsabschlusses und der nachfolgenden laufenden Betreuung zur Sicherung der Geschäftsbeziehungen.

Als Systemberater ist der oben genannte Mitarbeiter / die oben genannte Mitarbeiterin vor allem für die EDV –spezifischen und organisatorischen Aspekte (Produkte, Systemkonfigurationen) der Verkaufsverhandlungen und der Anboterstellung zuständig, während die kaufmännischen Agenden durch den Verkaufsrepräsentanten wahrgenommen werden. Systemberater, Verkaufsrepräsentanten und der zuständige Vertriebsleiter bilden gemeinsam ein Verkaufsteam, in welchem die hoch spezialisierten Kenntnisse, die für den Vertrieb von EDV-Anlagen und der dazugehörigen Software benötigt werden, organisatorisch zusammengefaßt sind. Alle Mitglieder dieses Teams sind in direktem Kundenkontakt gleichermaßen am Zustandekommen der Geschäftsabschlüsse beteiligt.

Nachdem das Finanzamt mit Bescheiden vom 11. November 2005 erklärungsgemäß Einkommensteuerveranlagungen für die Jahre 2001 bis 2004 durchgeführt hatte, hob es diese Einkommensteuerbescheide mit Bescheid vom 30. Jänner 2006 gemäß § 299 Abs. 1 BAO als rechtswidrig auf. In der Begründung führte das Finanzamt aus, die Erklärungen zur Arbeitnehmerveranlagung für die Jahre 2001 bis 2004 seien zur Beschleunigung der Erledigung vorerst ohne nähere Prüfung der Erklärungsangaben durchgeführt worden. Aufgrund einer nachprüfenden Kontrolle sei das beantragte Vertreterpauschale einer näheren Prüfung unterzogen worden. Vertreter seien Personen, die im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften tätig seien. Eine andere Außendiensttätigkeit, deren Kern nicht der Abschluss von Verträgen sei, zähle nicht zur Vertretertätigkeit. Aus der Bestätigung der Arbeitgeberin vom 16. März 2005 sei zu entnehmen, dass der Bw im Rahmen seiner Tätigkeit vorwiegend als Systemberater tätig sei, der dem Verkaufsrepräsentanten zur Seite stehe. Dass diese Tätigkeit es in gewisser Weise mit sich bringe, dass Geschäftsabschlüsse getätigt würden, sei unter Zugrundelegung einer allgemein wirtschaftlichen Denkweise unbestritten. Diese Abschlüsse würden jedoch vom Verkaufsrepräsentanten und nicht vom Systemberater getätigt. Das primäre Aufgabengebiet des Bw sei jedoch nach dem dargelegten Tätigkeitsprofil der Arbeitgeberin, die Tätigkeit als Systemberater. Da diese Tätigkeit nicht unter die Bestimmung der Verordnung hinsichtlich einer Vertretertätigkeit subsumiert werden könne, seien die Voraussetzungen für das Vertreterpauschale nicht gegeben. Die Abgabenbehörde erster Instanz könne von Amts wegen einen Bescheid aufheben, wenn der Spruch des Bescheides sich als nicht richtig erweise. Die genannten Einkommensteuerbescheide seien daher aufgehoben worden.

Mit Schreiben vom 2. März 2006 erhob der Bw gegen den genannten Bescheid rechtzeitig Berufung und führte aus, der Kern seiner Außendiensttätigkeit liege eindeutig im Abschluss von Verträgen. Mehr als die Hälfte der Überzeugungsarbeit für den Abschluss eines Vertrages bringe er ein. Es könne nicht allein aus der Tatsache, dass zwei Personen in Teamarbeit den Abschluss des Vertrages herbeiführten, das Vertretungspauschale abgelehnt werden. Er allein

könne auch persönlich ausgehandelte Verträge in die zentrale Datenbank eingeben, welche dann in der Zentrale in Wien ausgedruckt, bestätigt und an die Kunden versendet würden. Sein vorrangiges Ziel sei also eindeutig und unbestritten die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen. Die Tätigkeit sei vom Ablauf her durchaus mit jener der Pharmavertreter vergleichbar, denen das Pauschale ja gewährt werde.

Mit Berufungsvorentscheidung vom 22. März 2006 wies das Finanzamt die Berufung im Wesentlichen mit der Begründung als unbegründet ab, nach der Arbeitsplatzbeschreibung der Arbeitgeberin liege das Aufgabengebiet des Bw primär in der Systemberatung, daher könne nicht von einer ausschließlichen Vertretertätigkeit gesprochen werden. Mit gleichem Datum erließ das Finanzamt für die Jahre 2001 bis 2004 neue Einkommensteuerbescheide, in denen das Vertreterpauschale nicht als Werbungskosten anerkannt wurde.

Mit Eingabe vom 12. April 2006 beantragte der Bw die Entscheidung über die Berufung durch die Abgabenbehörde zweiter Instanz.

Im Zuge des Berufungsverfahrens gab der Bw auf Ersuchen des Unabhängigen Finanzsenates ein umfangreiche schriftliche Stellungnahme zu seiner Ausbildung und seiner Tätigkeit ab. Dazu führte er im Wesentlich aus:

Er habe in den Jahren 1992-1997 an der Höheren Technische Lehranstalt (HTL) in Innsbruck die Ausbildung zum Nachrichten- und Informationstechniker absolviert und sei seit 1998 im Konzern A und MBJ tätig. Begonnen habe er als Außendiensttechniker für Kassen, Bankomaten, Computerdrucker und PCs. Danach habe er innerhalb des Konzerns einen Job in der „Site und Connectivity Services“ Abteilung angenommen. Im Jahr 1999 habe er eine neue Herausforderung im Technical Support angenommen. Die Aufgabe als Account Technical Representative umfasse die Betreuung von Großkunden (Einrichtungen des öffentlichen Bereiches etc.) und mittelständischen Betrieben bei der Implementierung, Wartung und Erweiterung von MBJ Produkten aus dem Bereich Großrechner. Im Jahr 2001 habe er eine neue „Jobrolle“ übernommen, dem des Account Service Coordinators“ (ASC). Der ASC sei ausschließlich als Vertreter der Firma MBJ und A unterwegs und zum überwiegenden Teil beim Kunden. Er sei zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig. Darunter würden auch geringfügige Tätigkeiten fallen wie z.B. Sizings, Projektkoordinationen oder gelegentliche Hilfestellungen bei Problemlösungen, die normalerweise durch die Hotline oder Techniker gelöst würden. Der ASC fördere dadurch die Kundenzufriedenheit und ermögliche die Anbahnung von Folgegeschäften. Des weiteren überwache dieser ASC die Abdeckung aller beim Kunden im Einsatz befindlichen Geräte und Komponenten auf ihre korrekte Vertragsabdeckung. Nach Ablauf der handelsüblichen Garantien würden die üblicherweise noch im Einsatz befindlichen Hard- und

Sofwarekomponenten in einen Wartungsvertrag aufgenommen. Ausstellung, Ergänzung, Erweiterung und Verlängerung dieser Verträge würden vom ASC initiiert und an die jeweils zuständige Wartungsabteilung gemeldet, somit komme ein neuer Vertrag zustande. Bei Problemfällen von Geräten, die nicht mehr unter Garantie oder korrekter Wartung stehen würden, stelle der ASC sogenannte „AMB´s“ (Arbeits- und Materialbestätigungen) aus. Mit der Unterschrift des Kunden nach Erfüllung der benötigten Leistung komme somit ein Vertrag zustande.

In der heutigen Zeit könnten komplexe Projekte meist nicht mehr von einzelnen Personen realisiert werden. Vielmehr benötige es Spezialisten aus mehreren Teilbereichen um eine funktionierende Lösung zu bekommen. Ohne dieses Wissen könnten Verkäufer keine erfolgreichen Lösungen mehr abliefern und demnach auch keine Geschäfte abschließen. Moderne Umgebungen würden aus „Server-, Client- und Storagelandschaften“ bestehen, die mittels Netzwerkkomponenten miteinander verbunden werden. Darüber hinaus würden natürlich auch Softwarekomponenten für Clientapplikationen wie E-Mail, Fileserver, Internetauftritte, Verrechnung, Controlling, Management etc. benötigt. Sein Arbeitsfeld erstrecke sich folglich nicht nur über einzelne Produkte, sondern vordergründig über komplexe Lösungen, die aus Hardware, Software und Dienstleistungen zur Implementierung derselbigen bestehen würden. Wie bereits erwähnt, würden EDV-Projekte meist als Komplettlösungen vertrieben, die seine Wissenseinbringung in Hard- und Softwarebelangen fordere. Die Verknüpfung dieser Komponenten werde als Dienstleistung bezeichnet. Die eingesetzte Hard- und Software sei meist sehr umfangreich und speziell auf die Kundenanforderungen angepasst. Diese Anforderungen würden zur Angebotslegung von ihm vor dem Geschäftsabschluss bei Kundenworkshops aufgenommen und geplant, nach dem Kickoff würden die Komponenten konfiguriert, aufeinander abgestimmt und in die Kundenumgebung eingebunden. Für eine redundante E-Mail Applikation würden so z.B. 2 Server, 1 Storagesubsystem, 2 Netzwerke, 1 Betriebssystem, 1 Clustersoftware und 1 E-Mail Anwendung benötigt.

Er sei für die Region West, also für Tirol und Vorarlberg zuständig. Regelmäßig würden aber auch Aufgaben österreichweit aufgenommen. Sein Schwerpunkt liege eindeutig bei großvolumigen Großkundenprojekten. Hier handle es sich um Großkunden des öffentlichen Dienstes (Finanzamt, Stadt, Land, Elektrizitätswerke, Krankenanstalten), sowie Großkunden unterschiedlicher Bereiche (Banken und deren Rechenzentren, Universität I) und industrielle Großbetriebe (z.B. P AG, F AG, S, etc.). Die Kontaktaufnahme zu den Kunden geschehe auf vielfältige Wege. Die meisten Firmen seien gesetzlich angehalten ihre Anschaffungen öffentlich auszuschreiben. Dementsprechend werde darauf reagiert. Gelegentlich würden potentielle Neukunden auch ohne entsprechende Anfragen kontaktiert (win-back).

Zur Frage, warum die Verkaufsverträge nicht auch von ihm abgeschlossen würden, wenn er dafür die ganzen Vorarbeiten leisten würde (Pkt. 4.a des Vorhaltes), führte er aus, Verkaufsverträge unterlagen in der heutigen Zeit strengen speziellen „Terms and Conditions“. Wie bei internationalen Firmen üblich, würden diese Bedingungen von einem Juristenteam in Wien geprüft. Eine juristisch korrekte Überprüfung des Vertrages sei einem ASC nicht zumutbar. Die Geschäftsführung und Administration habe den Hauptsitz in Wien, deshalb würden die Verträge immer über Wien gehen. Vielfach handle es sich bei den betreuten Kunden um Firmen des öffentlichen Dienstes oder österreichweit agierender Firmen, welche ihren Firmensitz und somit ihre vertragsmäßige Ausführung in Wien hätten.

Zur Frage, ob er auch für die Installation, den Aufbau, die Inbetriebnahme und die Wartung der angeschafften Geräte und Anlagen verantwortlich sei (Pkt. 6d des Vorhaltes), führte er aus, in den Jahren 2001-2004 sei er auch für die Einschulung der Komponenten und für Kundenworkshops zur Einschulung der Kundenadministratoren zuständig gewesen.

Abschließend stellte er fest, dass längst nicht mehr nur Verkäufer ausschlaggebend für den positiven Geschäftsumsatz seien. Viel mehr komme der Qualität des Projektes, deren Präsentation und der Kompetenz aller Beteiligten Personen große Bedeutung zu. Insofern sehe er seine Tätigkeit ganz klar in der Vertreterrolle im Sinne der Umsatzsteigerung in Form von Geschäftsabwicklungen. Vor diesem Hintergrund wäre es unsachlich, die Pauschale einer bestimmten Gruppe von Steuerpflichtigen nicht zu gewähren, nur weil angenommen werde, dass Werbungskosten in geringerem Ausmaß anfallen würden als das den Verkäufern bisweilen genehmigte Vertreterpauschale.

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.

Gemäß § 1 Z 9 der im Jahr 2001 in Geltung stehenden Verordnung BGBl 32/1993 bzw. der für die Folgejahre geltenden Verordnung BGBl. II 2001/382 sind auf Grund des § 17 Abs. 6 EStG 1988 anstelle des Werbungskostenpauschbetrages gemäß § 16 Abs. 3 EStG für die Dauer des aufrechten Dienstverhältnisses, für Vertreter 5% der Bemessungsgrundlage, höchstens 30.000 ATS für 2001 bzw. 2.190 Euro ab dem Jahr 2002 jährlich als Werbungskosten absetzbar.

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.

Vertreter sind nach übereinstimmender Lehre (Hofstätter/Reichel, Die 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).

Aus der Arbeitsplatzbeschreibung der Arbeitgeberin und aus dem Vorbringen des Bw ist nach Ansicht des Unabhängigen Finanzsenates nicht zu entnehmen, dass der Bw ausschließlich zur Anbahnung und zum Abschluss von Geschäften und somit als Vertreter im Sinne der oben angeführten Verordnungen tätig ist. Nach den Ausführungen des Bw ist er für die Betreuung von Großkunden wie z.B. Gebietskörperschaften, Banken und industrielle Großbetriebe zuständig, deren EDV-Anlagen ständig gewartet, ergänzt, erneuert und an geänderte Anforderungen adaptiert werden müssen. Zwischen der Arbeitgeberin des Bw und den von ihm betreuten Großkunden besteht somit eine ständige Geschäftsbeziehung. In der mündlichen Vorsprache vom 4. Februar 2008 gab der Bw an, in der Regel würden nicht einzelne Geräte, sondern Komplettlösungen verkauft, die den spezifischen Anforderungen des Kunden entsprechen. Dabei entwickle er (gemeinsam mit seinen Mitarbeitern) für die EDV-technischen Anforderungen und Probleme des Kunden Lösungsvorschläge und erstelle entsprechende Kostenvoranschläge für die dafür notwendigen Hard- und Softwarekomponenten, die dann an die Zentrale in Wien weitergeleitet würden.

Der Bw gab auch an, dass nach Auftragerteilung die notwendigen Anlagen (Hardwarekomponenten) zwar von Technikern aufgestellt bzw. eingebaut und die Strom- und EDV-Netzverbindungen herstellt würden, es aber seine Aufgabe sei, die Anlage zu konfigurieren, die ganzen Peripherien und Komponenten aufeinander abzustimmen und einzubinden, das System an die Kundenanforderungen anzupassen und das ganze Netzwerk in einen anwendungsbereiten Zustand zu bringen. Ebenso ist der Bw nach seinen Angaben (ad Pkt. 6d der Vorhaltsbeantwortung) auch für Einschulungen, wie z.B. bei Kundenworkshops zur Einschulung der „Kundenadministratoren“ zuständig.

Die Erarbeitung von EDV-technischen Lösungsvorschlägen mag, soweit sie mit dem Abschluss von konkreten Geschäften (Aufträgen) in Zusammenhang steht, allenfalls noch als Teil der Vertretertätigkeit angesehen werden, nicht aber die Konfigurierung, Implementierung und Ingangsetzung der angeschafften Systeme. Hier handelt es sich zweifelsfrei um EDV-technische Dienstleistungen in Zusammenhang mit der Abwicklung von bereits abgeschlossenen Verträgen und nicht um die Anbahnung und den Abschluss von Verträgen. Ebensowenig gehören Schulungen (wie z.B. von Kundenadministratoren) zum Tätigkeitsbereich eines Vertreters. Eine nach der Verordnung geforderte ausschließliche Vertretertätigkeit liegt daher nicht vor.

Der Verwaltungsgerichtshof hat zwar im Erkenntnis vom 24.2.2005, 2003/15/0044, zu der auch hier für das Jahr 2001 anzuwendenden Verordnung BGBl 32/1993 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 unbestritten nicht durchgeführt. Lediglich die vom Bw vorgenommene Anbahnung von Rechtsgeschäften wäre als Vertretertätigkeit anzusehen. Der Unabhängige Finanzsenat vermag aber nicht zu erkennen dass diese Tätigkeit derart im Vordergrund steht, dass von einer (nahezu) ausschließlichen Vertretertätigkeit gesprochen werden kann, vielmehr ist er davon überzeugt, dass bei der Tätigkeit des Bw die technische Beratung und Ausführung der Aufträge im Vordergrund steht. Zudem bezeichnet auch die Arbeitgeberin den Bw in ihrer Arbeitsplatzbeschreibung als „Systemberater im Geschäftsbereich Datenverarbeitung“, was nicht unmittelbar auf eine Vertretertätigkeit hindeutet. Bestärkt wird der Unabhängige Finanzsenat in seiner Überzeugung auch dadurch, dass nach dem vorliegendem Arbeitsvertrag vom 24. Dezember 1998 der Bw zur „*Verrichtung von techn. Tätigkeiten*“ aufgenommen worden ist. Aber auch in dem im Dezember 2003 ausgestellten Dienstzettel wird unter Pkt. VI als Tätigkeitsinhalt „*External Duty Engineer*“ (Außendienst-Techniker) angegeben und nach Pkt. II des Dienstzettels findet für das Dienstverhältnis des Bw der Kollektivertrag für Angestellte des metallverarbeitenden Gewerbes Anwendung. Zudem bezieht sich auch die Konkurrenzklause ausschließlich auf den technischen Tätigkeitsbereich des Bw, und zwar auf die

- *Installation, Wartung und Reparatur von Geräten bzw. Anlagen zur elektronischen Datenverarbeitung*

- *Installation bzw. Implementierung, Wartung und Fehlerbehebung von Software*
- *Generalunternehmertätigkeit im Hinblick auf Planung, Errichtung und laufende Betreuung von technischen Einrichtungen, die zum Betrieb einer elektronischen Datenverarbeitung nötig sind.*

Wäre der Bw nur als Vertreter tätig, so wäre es nicht einsichtig, in die Konkurrenzklause ausschließlich technische Belange der elektronischen Datenverarbeitung aufzunehmen. Als Indiz gegen eine ausschließliche Vertretertätigkeit spricht letztlich auch der Umstand, dass der Bw keine Provisionen aus den von ihm bzw. seinem Team angebahnten Aufträgen erhält, obschon es bei Vertretern allgemein üblich ist, dass deren Entlohnung neben einem Grundgehalt in Form von (Verkaufs)Provisionen erfolgt. Zudem gab der Bw auch die Namen seiner Teammitglieder, die nach seinen Angaben gemeinsam mit ihm die Geschäftsabschlüsse anbahnen und herbeiführen, nicht bekannt. Dem Unabhängigen Finanzsenat war es daher auch nicht möglich, diese Personen zur näheren Klärung des Sachverhaltes zu befragen.

Abgesehen davon, dass eine ausschließliche Vertretertätigkeit nicht vorliegt, hat der Bw auch nicht nachgewiesen, dass er von seiner Gesamtarbeitszeit mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht hat. Er gab dazu an (zu Pkt. 7 des Vorhaltes), Terminkalender aus den Jahren 2001 bis 2004 würden nicht mehr vorliegen. Er legte zwar für die Jahre 2003-2004 und zum Teil für das Jahr 2002 (ab 09/2002) eine Zusammenstellung der angeforderten Reisekostenabrechnungen und auf Rückfrage auch exemplarische Einzelabrechnungen vor, die darin enthaltenen Angaben vermögen aber eine überwiegende Außendiensttätigkeit nicht zu erweisen. Zum Teil wurden längere Zeiträume von bis zu 50 Tagen (28.04-16.06.2003) ohne Angabe eines Reisezieles zusammengefasst. Hier handelt es sich um Abrechnungsperioden in denen nur geringe Reiseaufwendungen angefallen sind. So wurde z.B. für den Zeitraum vom 28.04.2003 bis 16.06.2003 ein Betrag von 74,80 € erstattet, während für die nächstfolgende Eintragung, einer Reise nach Bregenz vom 10. bis 11.07.2003 ein Betrag von 167,50 € (52,80 € Tagespauschale, 60,00 € Unterkunft und 54,70 € Parkgaragengebühren in I für den Zeitraum Juni bis 9. Juli 2003) erstattet worden ist. Geht man davon aus, dass in diesen zusammengefassten Perioden insgesamt nur jeweils ein Reisetag stattgefunden hat, was nach den geringen Erstattungsbeträgen realistisch ist (Einzelabrechnungen sind für diese Perioden nicht vorgelegt worden), so ergeben sich für das Jahr 2002 (ab 09/2002) 10, für 2003 42 und für 2004 41 Reisetage. Davon betrifft wiederum ein erheblicher Teil Reisen nach Wien (2003: 19 Tage; 2004: 8 Tage). Bei diesen Fahrten dürfte es sich aber um Reisen in die Zentrale der Arbeitgeberin handeln und nicht um Kundenbesuche, zumal das Einsatzgebiet des Bw Tirol und Vorarlberg umfasst.

Nur der Vollständigkeit halber sei noch erwähnt, dass der Bw, dem von der Arbeitgeberin ein Firmenfahrzeug mit Privatnutzungsmöglichkeit zur Verfügung gestellt wird, auch nicht zu erweisen oder glaubhaft zu machen vermochte, dass ihm neben den von der Arbeitgeberin nach § 26 EStG gewährten steuerfreien Kostenersätzen (2002: 6.011,67 €; 2003: 5.654,98 €; 2004: 5.871,29 €) noch weitere Werbungskosten erwachsen sind, die ihm von der Arbeitgeberin nicht ersetzt worden wären (vgl. Pkt. 9 des Vorhaltes vom 21. Dezember 2007). Die vom Bw dazu als Kundenbewirtung bezeichneten aber nicht näher bezifferten Aufwendungen, die ihm dadurch erwachsen sein sollen, weil es in seiner Branche üblich sein soll, nach Dienstschluss gemeinsam mit dem Kunden bei einem sogenannten „*After-Business-Bier*“ über diverse, hauptsächlich geschäftliche Dinge zu diskutieren, sind keine Werbungskosten, sondern Kosten der privaten Lebensführung, die dem Abzugsverbot des § 20 Abs. 1 Z 1 EStG unterliegen.

Sind dem Bw aber keine nennenswerten Aufwendungen erwachsen, so sind auch keine Werbungskosten in Abzug zu bringen. Die Rechtfertigung für eine Pauschalierung von Werbungskosten liegt in der Verwaltungsvereinfachung und setzt voraus, dass sie den tatsächlichen Gegebenheiten möglichst nahe kommt (vgl. Doralt⁴, Einkommensteuergesetz Kommentar, Tz 59 zu § 17 EStG; VfGH 29.9.1973, B 182/73). Die Berücksichtigung von fiktiven, nicht erwachsenen Werbungskosten wäre eine sachlich nicht gerechtfertigte Begünstigung einzelner oder einzelner Gruppen von Steuerpflichtigen.

Es war somit spruchgemäß zu entscheiden.

Innsbruck, am 25. Februar 2008