



Berufungsentscheidung

Der unabhängige Finanzsenat hat über die Berufungen des Herrn Bw., Adresse, vom 9. August 2005 und 26. Juni 2006 gegen die Bescheide des Finanzamtes St. Johann Tamsweg Zell am See vom 18. Juli 2005 und 23. Mai 2006 betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) für die Jahre 2004 und 2005 entschieden:

Die Berufungen werden als unbegründet abgewiesen.

Die angefochtenen Bescheide bleiben unverändert.

Entscheidungsgründe

Der Berufungswerber ist bei A., einem Finanzdienstleistungsunternehmen, beschäftigt und erzielt Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit. In der Erklärung zur Arbeitnehmerveranlagung für das Jahr 2004 wurde das Berufsgruppenpauschale für Vertreter als Werbungskosten geltend gemacht. Das Finanzamt begründete im Einkommensteuerbescheid 2004 die Nichtgewährung des Vertreterpauschales damit, dass die Tätigkeit des Berufungswerbers nicht dem in der Verordnung geforderten Berufsbild entspreche. Die überwiegende Außendienst-Tätigkeit stelle nur eines der geforderten Kriterien dar. Vertreter im Sinne des § 17 Abs 6 EStG seien Personen, die im Außendienst zum Zweck der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig seien. Eine andere Außendiensttätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen sei, zähle nicht zur Vertretertätigkeit.

In der dagegen erhobenen Berufung verweist der Berufungswerber darauf, dass sein Beruf ein klassischer Vertreterberuf sei, nur die Ware, die er verkaufe, sei Geld. Seine

Verkaufsgespräche fänden zum Großteil direkt beim Kunden (Landwirte, Gewerbetreibende und Gemeinden) statt. Es obliege seinem Geschick und seiner Argumentation, ob der Kunde kaufe oder nicht. Als Anlage wurde eine detaillierte Stellenbeschreibung vorgelegt. Die wesentlichen Aufgaben und Tätigkeiten werden dabei wie folgt dargestellt:

- Verantwortung im zugewiesenen Vertriebsgebiet:
 - Betreuung sämtlicher bestehender zugewiesener Geschäftsverbindungen
 - Schulung, Training und fachliche Weiterqualifikation des Vertriebspersonals des Handels und der Herstellerseite hinsichtlich der Angebotspalette von A.
 - Aktive Gestaltung und Mitausrichtung von lokalen Events
 - Aktive Gestaltung und Mitentwicklung neuer Finanzierungsprodukte
 - Aktive Weiterentwicklung des Marktauftrittes durch Umsetzung geeigneter Marketingmaßnahmen in Zusammenarbeit mit dem Vorgesetzten,
- Aktive Mitarbeit und Gestaltung von
 - Haarmessen und lokalen Events in Abstimmung mit dem Handel
 - Landwirtschaftliche Messen
 - Sonstigen Verkaufsförderungs- und Unternehmensveranstaltungen
- Sonstige Gebietsaktivitäten
 - Unterstützung des Handels bei Verkaufsaktivitäten durch Endkundenfinanzierung, im Bedarfsfall Endkundenbesuche einschl. Bonitäts- und Kreditgesprächen
 - Unterstützung bei Not leidenden Engagements durch Verwertungsunterstützung
- Berichtswesen
 - Regelmäßiges Berichtswesen an den Vorgesetzten

Mit Berufungsvorentscheidung vom 31. Mai 2006 wurde die Berufung als unbegründet abgewiesen. Das Finanzamt argumentiert dabei, dass der Berufungswerber einerseits als Vermittler für die Händler eingesetzt und andererseits direkt beim Kunden Finanzierungspläne erstelle. Eines der Merkmale des Berufsbildes eines Vertreters im Sinne des § 17 Abs 6 EStG sei, dass der Kundenverkehr im Außendienst in Form des Abschlusses von Geschäften im Namen und für Rechnung seines Arbeitgebers eindeutig im Vordergrund stehe. Andere Außendiensttätigkeiten, deren vorrangiges Ziel nicht die unmittelbare Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen sei, zähle nicht als Vertretertätigkeit im Sinne des Einkommensteuergesetzes und der hiezu ergangenen Rechtsprechung bzw. Literatur.

Im daraufhin eingebrachten Vorlageantrag an die Abgabenbehörde zweiter Instanz führt der Berufungswerber lediglich aus, dass die Nichtgewährung des Vertreterpauschales dem Gleichheitsgrundsatz nach europäischem Recht widerspreche.

Im Einkommensteuerbescheid 2005 begründete das Finanzamt die Nichtgewährung des Vertreterpauschales ebenfalls damit, dass die Tätigkeit des Berufungswerbers nicht dem in der Verordnung geforderten Berufsbild entspreche. Die dagegen eingebrachte Berufung wurde ohne Erlassung einer Berufungsvorentscheidung dem UFS zur Entscheidung vorgelegt.

Über die Berufung wurde erwogen:

Gemäß § 17 Abs. 6 EStG kann der Bundesminister für Finanzen Durchschnittsätze für Werbungskosten im Verordnungsweg für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis anstelle des Werbungskostenpauschbetrages des § 16 Abs. 3 EStG 1988 festlegen. Eine entsprechende Durchschnittsatzverordnung besteht seit 1993 u.a. für Vertreter ("Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen"). Für die Berufsjahre 2004 und 2005 ist die Verordnung idF BGBI. II 382/2001 maßgebend.

Nach § 1 Z 9 der Verordnung können Vertreter anstelle des Werbungskostenpauschbetrages gemäß § 16 Abs. 3 EStG 1988 5 v.H. der Bemessungsgrundlage, höchstens 2.190 € (Berufsjahre 2004 und 2005) jährlich als pauschale Werbungskosten in Anspruch nehmen. Der Arbeitnehmer muss ausschließlich eine 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 Lehre (Doralt, EStG, Tz 83 zu § 17; Hofstätter/Reichel, Die Einkommensteuer - Kommentar, Tz. 6 zu § 17 EStG), Verwaltungsübung (LStRL Rz 406) und Entscheidungspraxis des UFS (12.11.2003, RV/0727-S/02 und 20.7.2004, RV/0173-L/03) Personen, die regelmäßig 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 Vertretertätigkeit.

Der Berufungswerber ist bei der A. , einer Finanzierungsgesellschaft des international agierenden Land- und Baumaschinenherstellers B., beschäftigt. Unter dem Dach der Muttergesellschaft werden die Marken C., D. und E. vertrieben. Die Firma ist spezialisiert auf den Agrarbereich und gehört zu den führenden Unternehmen für die Finanzierung von Landmaschinen. Angeboten werden sowohl Raten- und Mietkauf als auch Leasing.

Es ist unbestritten, dass der Berufungswerber mehr als die Hälfte der Gesamtarbeitszeit im Außendienst verbringt. Zu klären ist jedoch, ob der Berufungswerber in den Jahren 2004 und 2005 ausschließlich eine Vertretertätigkeit ausgeübt hat.

Der Begriff des "Vertreters" ergibt sich weder aus dem Gesetz noch aus der gegenständlichen Verordnung.

Der einbändige Brockhaus definiert den Begriff "Vertreter" folgendermaßen:

Vertreter: jemand, der ermächtigt ist, Rechtsgeschäfte für einen anderen **abzuschließen**, besonders im kaufmännischen Verkehr (z.B. Handlungsbevollmächtigter, -reisender, Kommissionär)...

Gablers Wirtschaftslexikon führt zur Berufsbezeichnung "Vertreter" in der 12. Auflage aus: *Personen, die ständig damit betraut sind, für einen anderen Geschäfte zu vermitteln und/oder in dessen Namen abzuschließen.*

Ob die Tätigkeit eines Vertreters vorliegt oder nicht, richtet sich nach der Verkehrsauffassung. In diesem Zusammenhang wird es als wesentlich erachtet, dass Vertreter Geschäfte abschließen und vermitteln. Damit sind typischerweise auch Tätigkeiten verbunden, die - isoliert betrachtet - als schädlich eingestuft werden können.

So hält der Unabhängige Finanzsenat in Anlehnung an die Rechtsprechung der Höchstgerichte (VwGH vom 9.11.1983, 82/13/0146 und vom 28.11.1984, 83/13/0034) insbesondere die folgenden Tätigkeiten für einen Ausfluss der Vertretertätigkeit, die deshalb nur mit dieser gemeinsam und nach dem Gesamtbild der Verhältnisse beurteilt werden können:

- Die Analyse der Bedürfnisse des Kunden, um sie mit dem Angebot des Arbeitgebers des Vertreters abzustimmen.
- Die Beratung des Kunden, um dessen Umsatz zu sichern und zu steigern, was auch die Verkaufserfolge des Vertreters beeinflusst.
- Die Abrechnung mit Kunden sowie die Aufbereitung des im Vertrieb anfallenden Zahlenmaterials.
- Die Nachweisführung über den Arbeitseinsatz
- Die Einholung von vertriebsspezifischen Weisungen
- Die interne Berichterstattung über die Vertriebsaktivitäten sowie die interne Weitergabe des im Bereich des Vertriebes für den Arbeitgeber erworbenen Erfahrungsschatzes an den Vorgesetzten.

Die Tätigkeitsbeschreibung des Dienstgebers zählt nun ausdrücklich diverse andere Hauptaufgaben des Berufungswerbers auf:

- Schulung, Training und fachliche Weiterqualifikation des Vertriebpersonals des Handels und der Herstellerseite hinsichtlich der Angebotspalette von A.
- Aktive Gestaltung und Mitentwicklung neuer Finanzierungsprodukte
- Aktive Weiterentwicklung des Marktauftrittes durch Umsetzung geeigneter Marketingmaßnahmen in Zusammenarbeit mit dem Vorgesetzten
- Unterstützung bei Not leidenden Engagements durch Verwertungsunterstützung

Diese Aktivitäten sind zweifellos nicht als Vertretertätigkeit im Sinn der Berufsgruppenumschreibung zu qualifizieren. Auf Grund des ausdrücklichen Erfordernisses in der oben angeführten Verordnung, dass die Vertretertätigkeit ausschließlich ausgeübt werden muss, steht bei dieser Sachlage der pauschale Werbungskostenbetrag jedenfalls nicht zu.

Für den Berufungswerber widerspricht die Nichtgewährung des Vertreterpauschales dem Gleichheitsgrundsatz nach europäischem Recht. Nach geltender Rechtslage ist gemäß § 1 der Verordnung, BGBl. II Nr. 382/2001, eine ausschließliche Vertretertätigkeit als Voraussetzung zur Gewährung des Vertreterpauschales gefordert. Da diese Verordnung in gleicher Weise für alle darin definierten Vertreter gilt, kann keine Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes erblickt werden.

Es war daher spruchgemäß zu entscheiden.

Salzburg, am 23. November 2006