



## Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung des Bw., vertreten durch Mag. Gerald Grübl, 3910 Zwettl, Neuer Markt 6/3, vom 29. Dezember 2006 gegen die Bescheide des Finanzamtes Waidhofen/ Thaya vom 6. November 2006 betreffend Wiederaufnahme/Umsatzsteuer 2002 – 2004, Wiederaufnahme/Einkommensteuer 2001 – 2004, Umsatzsteuer 2001 - 2004 und Einkommensteuer 2001 - 2004 entschieden:

**I.** Wiederaufnahme/Umsatzsteuer 2002 – 2004, Wiederaufnahme/Einkommensteuer 2001 – 2004:

Die Berufung ist gemäß § 273 Abs 1 lit b BAO idgF zurückzuweisen.

**II.** Umsatzsteuer 2001:

Die Berufung ist gemäß § 273 Abs 1 lit a BAO idgF zurückzuweisen.

**III.** Umsatzsteuer 2002 – 2004:

Die Berufung ist gemäß § 273 Abs 1 lit b BAO idgF zurückzuweisen.

**IV.** Einkommensteuer 2001 – 2004:

Die Berufung wird als unbegründet abgewiesen.

Die angefochtenen Bescheide bleiben unverändert.

## Entscheidungsgründe

Der Berufungswerber (Bw.) ist Versicherungsangestellter und Absolvent der Weinakademie.

Am 6. August 2002 hat der Bw. die Gewerbe „Weinhandel“ und „Veranstaltungsagentur“ angemeldet und hat den Abgabenbehörden bekannt gegeben, dass „Weinseminare, Weinhandel“ seine (neuen) Tätigkeitsbereiche seien.

In den Beilagen zur Einkommensteuererklärung 2001 werden diese Tätigkeitsbereiche wie folgt beschrieben:

*„... Ziel des Unternehmens ist die Abhaltung von Weinseminaren und der Weinhandel.*

*Als Grundlage für diese Tätigkeit ist die Ausbildung auf der Weinakademie anzusehen.*

*Diese veranstalten für die „Wine and Spirit Education Trust London“ eine international genormte Ausbildung, die in Österreich mit dem Titel „Weinakademiker“ abschließt.*

*Ich habe diese Ausbildung im Herbst 2000 begonnen und heuer abgeschlossen. Inhalt der Ausbildung ist neben Weinbau und Kellerwirtschaft die internationale Weinwirtschaft mit Fokus auf Verkostungskenntnissen auf hohem Niveau. Aus diesem Grund war ich in div. Verkostungskreisen und musste auch einiges an Weinen investieren.*

*Der Beginn der unternehmerischen Tätigkeit ist im Herbst, ich habe die Ausgaben in vier Kategorien gegliedert:*

*Zahlungen an die Weinakademie direkt, Reisespesen zur Weinakademie und zu Verkostungen, Fachliteratur Weine...“*

Nach den Beilagen/Abgabenerklärungen 2001 – 2003 betragen die für Weinhandel und Weinseminare erklärten Einkünfte:

	2001	2002	2003
	ATS	EUR	EUR
<b>EINNAHMEN:</b>	0,00	925,80	6.890,68
<b>AUSGABEN:</b>			
Weinakademie	-23.140,00	-14.446,16	
Reisekosten iVm Ausbildung/Weinakademie	-23.810,00	---	
Fachliteratur	-1.075,00	---	
Weineinkäufe (ab Juli 2001)	-31.058,00	---	
ABO Falstaff	---	-29,80	
Fahrtkosten/Weineinkäufe	---	-790,84	
Weineinkäufe für Verkostungstraining	---	-1.252,64	
Wareneinkauf (EUR 12.056,28), ... Seminaraufwand*			-20.441,75
<b>EINKÜNFTE AUS GEWERBEBETRIEB</b>	<b>-79.083,00</b>	<b>-15.593,64</b>	<b>-13.551,07</b>

\* Aufwand für Seminare lt. Beleg: EUR 1.055,89; Weine für Weinseminare (45 Flaschen): EUR 382,50

Für das Jahr 2003 hat das Finanzamt eine sog. „Liebhabereiprüfung“ durchgeführt und ist dabei zu dem Ergebnis gekommen, dass der Tätigkeitsbereich Weinseminare/Weinhandel eine

Liebhabereibetätigung im Sinne von § 1 Abs 2 LVO sei. Die seit Eröffnung des Betriebs erwirtschafteten Verluste haben das Finanzamt veranlasst anzunehmen, dass die Widerlegung der Liebhabereivermutung im Sinne des § 2 Abs 4 LVO durch Nachweis der Möglichkeit der Erziehung eines Gesamtgewinnes nicht erfolgen könne und deshalb von Beginn an „*Liebhaberei*“ anzunehmen sei.

Vom Finanzamt zur Stellungnahme zu dieser Rechtsansicht aufgefordert, hat der Bw. bekannt gegeben, dass er Weinhändler sei und die Ausbildung zum Weinakademiker den Handel unterstützt. Weinseminare sollen dabei als verkaufsunterstützende Maßnahme und zum Aufbau des Kundenstocks dienen.

Die Verluste seien durch den Aufbau eines Weinlagers entstanden. Bereits durchgeföhrte Aktivitäten, wie Verkaufsbroschüren, Weinversand per Post sowie geplante Schritte (Aufbau einer Homepage) sollen ein marktgerechtes Verhalten des Bw. zeigen. Von einer Tätigkeit mit Annahme einer Einkunftsquelle gemäß § 1 Abs 1 LVO sei auszugehen.

Die vom Bw. dargestellte positive Entwicklung des Weinhandels hat das Finanzamt zunächst veranlasst, die gewerbliche Tätigkeit Weinhandel/Weinakademiker endgültig als steuerlich relevante Einkunftsquelle anzuerkennen.

Nach Anerkennung der Tätigkeit Weinhandel/Weinakademiker als steuerlich relevante Einkunftsquelle ist dem Finanzamt mitgeteilt worden, dass der Bw. sein Weinlager im Jahr 2004 an seine Ehegattin veräußert hat, dass der Verkauf von Wein ab dem Jahr 2005 durch den Gewerbebetrieb der Ehegattin erfolgt sei und dass der Bw. weiterhin Weinseminare veranstaltet habe. Einnahmen aus den Weinseminaren habe der Bw. 2005 nicht erzielt.

Für das Finanzamt ist dieser Sachverhalt die Grundlage dafür gewesen, die Umsatzsteuerverfahren 2002 – 2004 und die Einkommensteuerverfahren 2001 – 2004 wieder aufzunehmen und die Tätigkeit Weinhandel/Weinakademiker in den nach den Verfahrenswiederaufnahmen erlassenen Sachbescheiden (= Umsatzsteuer 2002 – 2004, Einkommensteuer 2001 – 2004) als steuerlich unbeachtliche „*Liebhaberei*“ zu beurteilen.

Im Begründungsteil dieser Sachbescheide hat das Finanzamt ausgeführt, dass Liebhaberei gemäß § 1 Abs 2 Z 1 LVO bei einer Tätigkeit anzunehmen sei,

*„wenn Verluste aus der Bewirtschaftung von Wirtschaftsgütern entstehen, die sich in einem besonderen Maß für die Nutzung im Rahmen der Lebensführung eignen und typischerweise einer besonderen in der Lebensführung begründeten Neigung entsprechen.“*

*Unter Pkt. 14.4 der Richtlinien zur Liebhabereibeurteilung ist hierzu folgendes ausgeführt: "Bei der Bewirtschaftung von Luxuswirtschaftsgütern ist insbesondere dann Liebhaberei anzunehmen, wenn die Betätigungen lediglich in kleinerem Umfang bzw. als*

*Ausfluss einer Sammelleidenschaft betrieben werden. Dies kann z.B. in folgenden Fällen zutreffen:*

*Handel mit Weinen:*

*In den Fällen des § 1 Abs 2 LVO ist bei Auftreten von Verlusten Liebhaberei anzunehmen. Eine Anerkennung der Betätigung als Einkunftsquelle setzt voraus, dass trotz Auftretens zeitweiliger Verluste die Erzielung eines Gesamtgewinnes oder Gesamtüberschusses in einem absehbaren Zeitraum tatsächlich zu erwarten ist.*

*Bei Beurteilung eines abgeschlossenen Betätigungszeitraumes sind grundsätzlich nur die Ergebnisse innerhalb dieses Zeitraumes heranzuziehen. Wird eine Betätigung, für die ein Gesamtgewinn innerhalb des absehbaren Zeitraumes zu erwarten war, vor Erzielen dieses Gesamterfolges beendet, so ist für den abgeschlossenen Zeitraum nach Maßgabe der verfahrensrechtlichen Möglichkeiten von Liebhaberei auszugehen, wenn die Betätigung aus privaten Motiven beendet wird.*

*Sie haben die Tätigkeit Weinakademiker/Weinhandel nur in geringem Umfang neben einer unselbständigen Tätigkeit betrieben. In Anwendung der vorstehenden Ausführungen ist daher von einer Betätigung im Sinne des § 1 Abs 2 Z 1 LVO auszugehen.*

*Entsprechend der Angaben in der Vorhaltsbeantwortung vom 6.9.2006 wurde die Tätigkeit bereits im Jahre 2004 beendet. Es liegt somit ein abgeschlossener Betätigungszeitraum vor, der - wie in der Sachverhaltsdarstellung ausgewiesen - einen Gesamtverlust ausweist. Die Beendigung der Tätigkeit vor Erzielung eines Gesamterfolges ist durch die Veräußerung des Weinwarenlagers an die Ehegattin, die ab dem Jahr 2005 den Weinverkauf fortführt, auf private Motive zurückzuführen.*

*Die Tätigkeit ist somit für den abgeschlossenen Zeitraum als Liebhaberei einzustufen."*

Die Wiederaufnahmebescheide und die nach den Wiederaufnahmebescheiden erlassenen Sachbescheide sind dem Bw. am 8. November 2006 zugestellt worden; die RsB-Rückscheine mit dem Zustelldatum (8. November 2006) befinden sich im Veranlagungsakt.

Am 13. November 2006 hat der Bw. beantragt, die Berufungsfrist gegen die Einkommensteuerbescheide 2001 - 2004 bis 31. Dezember 2006 zu verlängern. Mit Bescheid vom 15. November 2006 ist diesem Antrag stattgegeben worden.

Mit der am 29. Dezember 2006 eingebrochenen Berufung hat der Bw. die Bescheide betreffend Umsatz- und Einkommensteuer 2001 - 2004 angefochten, hat der Abgabenbehörde I. Instanz vorgeworfen, sie habe in ihren Bescheidbegründungen festgestellt, die endgültigen Bescheide für die Jahre 2001 – 2004 seien durch Vorspiegelung falscher Tatsachen erlassen worden; hat der Abgabenbehörde I. Instanz zugestanden, sie habe nach einer Voraussetzung für die amts-

wegige Wiederaufnahme des Verfahrens suchen müssen und hat abschließend den Vorwurf, falsche Tatsachen vorgespiegelt zu haben, zurück gewiesen.

Auf die Begründung/Sachbescheide bezugnehmend wird in der Berufung ausgeführt:

Stellt der Handel mit Weinen eine Betätigung mit Liebhabereicharakter dar, wenn die Betätigung lediglich in kleineren Umfang bzw. als Ausfluss einer Sammelleidenschaft betrieben wird, müsse im Umkehrschluss gelten, dass eine Betätigung mit Einkunftsquellencharakter vorliege, wenn keine bloße Sammelleidenschaft vorliege und die Betätigung nicht nur in kleinerem Umfang stattfindet.

Gegen eine Tätigkeit im geringen Umfang spreche, dass der Bw. für seine Tätigkeit ein Unternehmenskonzept erarbeitet habe und für den Aufbau dieser Tätigkeit Fremdkapital aufgenommen habe, umfangreiche Marketingmaßnahmen getroffen habe, keine Sammlerweine eingekauft habe, sondern Weine in einer Preisklasse und in Mengen, die man nur für einen geplanten Weiterverkauf einkaufe und dass der Bw. 2003 rd. 1.000 Stück Weinflaschen verkauft und Umsätze iHv. EUR 6.890,00 erzielt habe.

Das Nichtfunktionieren des Unternehmenskonzeptes sei von vornherein nicht absehbar gewesen; deshalb habe sich der Weinhandel gegenüber der Seminartätigkeit immer mehr in den Vordergrund gedrängt.

Die angebotenen Weinseminare seien trotz hoher Marketingaufwendungen nicht angenommen worden. Das Unternehmenskonzept „*Vermittlung von anwendbarem praktischen Weinwissen in Angriff zu nehmen*“ sei - neben einer Freude an diesem Beruf - als Grundvoraussetzung vor allem von strategischen Überlegungen geleitet worden.

Die Ehegattin des Bw. habe seit Jahren einen Geschenke-Shop betrieben. Laufende Umsatzrückgänge durch die ständig sinkende Kundenfrequenz und damit verbundene Verluste hätten die Kreditschulden steigen lassen.

Gleichzeitig sei in der Versicherungsbranche durch laufende Umstrukturierungsmaßnahmen vermehrt Personal abgebaut worden. Der Bw. habe befürchtet, seine nichtselbständige Tätigkeit zu verlieren und habe deshalb nach einem neuen Standbein gesucht, das dazu beigetragen solle, die finanzielle Situation der Familie abzusichern.

Die Kriterienprüfung iSd § 2 Abs 1 LVO II idgF führe zu folgenden Ergebnissen:

Die angefallenen Verluste seien im Anlaufzeitraum entstanden, deshalb komme Ausmaß und Entwicklung der Verluste nur geringe; dem Bemühen, die Verlustzone zu verlassen, hingegen entscheidende Bedeutung zu.

Die Ursachen für die Verluste lägen in den angefallenen Anfangsinvestitionen (insb. Ausbildungskosten und Marketingkosten), in der Fehleinschätzung der Verkaufbarkeit von Weinseminaren und bei der Umorientierung auf den Weinhandel in den Anfangsschwierigkeiten, den Markt kennen zu lernen (so mussten erst Kontakte zu den Weinproduzenten geknüpft werden, das Einkaufen der richtigen Menge musste erst gelernt werden, die Fehlkäufe seien am Beginn der Tätigkeit entsprechend hoch gewesen).

Der Bw. habe marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf die angebotene Leistung gezeigt; dies dadurch, dass er auf die fehlende Resonanz seiner Weinseminare reagiert und seine Kompetenz zunehmend dazu genutzt habe, Wein zu verkaufen.

Der Bw. habe marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf die Preisgestaltung gezeigt, da die von ihm angebotenen Weine marktüblich gewesen seien.

Zu "Art und Ausmaß" der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage wird vorgebracht:

*"Auch wenn die Einnahmen aus den angebotenen Weinseminaren nicht den geplanten Erfolg gezeigt haben, so hat sich bald gezeigt, dass das Wissen eines Weinakademikers dazu genutzt werden kann, um bei ihm Wein einzukaufen. Dass man dieser Erkenntnis gefolgt ist, war ein wesentlicher Schritt zur Verbesserung der Ertragslage. Da der Weinverkauf, wie schon im Unternehmenskonzept angeführt, relativ zeitaufwändig ist, war es notwendig, organisatorische Maßnahmen zu treffen. Deshalb erfolgte der Vertrieb der Weine vermehrt über den Geschenk-Shop der Ehegattin. In weiterer Folge entstand die Idee, den Geschenk-Shop und den Weinhandel zu W2 zu verbinden.*

Abschließend bringt der Bw. vor, dass der Verkauf des Weinlagers an den Geschenk-Shop eine sinnvolle betriebswirtschaftliche Maßnahme gewesen sei, weil der Vertrieb der Weine organisationsbedingt immer mehr über den Geschenk-Shop erfolgt sei. Diese Maßnahme habe jedoch nichts daran geändert, dass die ursprüngliche Planung des Bw. daraufhin ausgerichtet gewesen sei, sich bis zum Erreichen eines Totalüberschusses zu betätigen.

Zur Berufung hat das Finanzamt wie folgt Stellung genommen:

*"... Im Herbst 2000 begann der Abgabepflichtige an der Weinakademie Österreich in Rust mit der Ausbildung zum Weinakademiker. Nach Absolvierung mehrerer Module wurde diese Ausbildung im November 2003 mit der "Graduation Ceremony", der Diplomübergabe, beendet.*

*Im Oktober 2002 erarbeitete der Abgabepflichtige ein Unternehmenskonzept für Weinseminare mit einem Weinhandel. Diesem Konzept lag die Idee zu Grunde, Weinfreunden in Form von Wochenendseminaren anwendbares praktisches Weinwissen zu vermitteln, wobei die Seminare Event-Charakter haben sollten. Wie in dem Unternehmenskonzept*

weiters ausgeführt wird, erfordert ein Weinhandel einen größeren Zeitbedarf und ist nur schwer nebenberuflich zu bewältigen. Dieser Bereich sollte daher auf jene Weine eingeschränkt werden, die in den Seminaren verkostet werden.

An Marketingmaßnahmen sah das Unternehmenskonzept die Aussendung eines Produktvorstellungsfolders an ca. 6.200 mögliche Kunden vor. Als Kundenkreis wurden hierbei vor allem Mitarbeiter des Arbeitgebers des Bw., Kunden eines Weingutes sowie Kunden des Betriebes der Ehegattin ins Auge gefasst. Zusätzliche Kunden sollten durch Erstellung einer Homepage gewonnen werden. Für diese Maßnahmen war im Unternehmenskonzept ein Finanzbedarf von ca. EUR 7.000 eingeplant.

Der Zeitplan des Unternehmenskonzeptes sah vor, dass Ende 2002 oder Anfang 2003 ein Testseminar mit Trainerkollegen stattfindet, um anhand des dabei erhaltenen qualifizierten Feedbacks eine Evaluierung des Seminar designs vornehmen zu können. Spätestens Februar 2003 sollte die Abhaltung des ersten Seminars erfolgen, dem im Laufe des Jahres 5 weitere Termine mit je 15 Teilnehmern folgen sollten.

Die Einnahmen sollten lt. Unternehmenskonzept zu ca. 85 % aus Seminarentgelten und zu ca. 15 % aus Weinverkäufen resultieren.

Aus den vorliegenden Gewinnermittlungen, insbesondere jener für das Jahr 2003, ist erkennbar, dass z.B. die Marketingmaßnahmen nicht in geplanten Umfang umgesetzt wurden. Die Aufwendungen für Werbung und Postgebühren (für Versendung der Produktvorstellungsfolder) betrugen nur rund ein Drittel der geplanten Höhe.

Auf der Website "W" des Abgabepflichtigen findet sich neben der allgemeinen Beschreibung der angebotenen Weinseminare auch der Punkt Termine. Bei einem Aufruf dieses Punktes am 8.2.2007 sind aktuell Seminartermine im Oktober 2003 angeführt. Diese Tatsache lässt Zweifel daran auftreten, dass das vom Abgabepflichtigen erstellte Konzept im Hinblick auf die Abhaltung von Weinseminaren mit Nachdruck und Effizienz verfolgt wurde.

Der steuerliche Vertreter hat bei der Kriterienprüfung die Fehleinschätzung der Verkaufbarkeit der Weinseminare als eine Ursache für die Verluste angesprochen. Dieses Argument kann nicht unwidersprochen zur Kenntnis genommen werden.

Aus der Gewinnermittlung des Jahres 2003 kann mangels Aufgliederung der Einnahmen nicht nachvollzogen werden, ob im Jahr 2003 Einnahmen aus der Abhaltung von Weinseminaren erzielt wurden oder nicht.

Beginnt man eine Tätigkeit, die von den persönlichen Kenntnissen und der Reputation des Inhabers sehr stark abhängig ist, wie im ggstl. Fall die Abhaltung von Weinsemina-

ren, ist mit einer gewissen Anlaufzeit zur Knüpfung von Kontakten und zur Erarbeitung von Vertrauen notwendig. Werden nach dem ersten Jahr, dass offensichtlich nicht nach Wunsch verlaufen ist, alle Aktivitäten zur Bewerbung der Weinseminare und Gewinnung von Kunden (jedenfalls wurden lt. Homepage im Jahr 2004 keine Seminare mehr angeboten) eingestellt, kann nach Ansicht des ho. Finanzamtes nicht von einer typisch erwerbswirtschaftlichen Betätigung ausgegangen werden.

Wie der steuerliche Vertreter im Schreiben vom 6.9.2006 ausführte, werden im Rahmen der aufrechten Gewerbeberechtigung weiterhin Seminare abgehalten. Bei einer Besprechung am 11. Dezember 2006 (diese fand auf Wunsch des steuerlichen Vertreters in dessen Kanzlei statt) teilte der Abgabepflichtige diesbezüglich mit, dass diese Seminare im Betrieb der Gattin abgehalten werden und zur Umsatzsteigerung im Weinhandel beitragen sollen.

Dies wird auch durch die Website der Ehegattin "W1" belegt, wonach jeden ersten Mittwoch im Monat Themenverkostungen stattfinden. Ein Entgelt für diese Seminare bzw. Verkostungen wird nicht verrechnet, die Mitarbeit erfolgt offensichtlich im Rahmen der ehelichen Beistandspflicht. Dieser Sachverhalt untermauert die Rechtsansicht des ho. Finanzamtes, wonach die Tätigkeit als Weinakademiker nicht mit der Absicht der Erzielung eines Gesamtgewinnes ausgeübt wird.

In der Kriterienprüfung wurde die Nutzung des Wissens des Weinakademikers für den Verkauf von Wein als wesentliche Maßnahme zur Verbesserung der Ertragslage genannt. Dies kann aus den Ergebnissen der Jahre 2001 bis 2004 nicht abgeleitet werden. Einerseits wurde nur für das Jahr 2004 ein positives Ergebnis erklärt und andererseits führt dieses nach Ausscheiden des Verkaufserlöses des gesamten Warenlagers an die Ehegattin (netto EUR 7.200,00 lt. Rechnung), zu einem Verlust aus der laufenden Geschäftstätigkeit von EUR 1.244,10. Eine Gegenüberstellung der Wareneinkäufe und der erzielten Erlöse lässt ebenfalls keine Verbesserung der Ertragslage erkennen:

Jahr	Wareneinkauf	Verkaufserlöse
2001	2.257,07	-,-
2002	1.707,47	925,80
2003	12.056,28	6.890,68
2004	2.608,92	2.570,05
<i>Wert Weinlager bei Verkauf an Ehegattin (ohne Abschlag)</i>		7.944,00
<i>Gesamtsumme</i>	18.629,74	18.330,53

Der im Laufe des Jahres 2004 begonnenen und mit dem Verkauf des Weinlagers vollzogenen Verbindung des Geschenkartikelshops der Ehegattin mit dem Weinhandel lag lt.

*Auskunft des Abgabepflichtigen bei der Besprechung am 11. Dezember 2006 die Überlegung zu Grunde, dem Umsatzrückgang im Betrieb der Ehegattin mit dem Weinhandel als Frequenzbringer zu begegnen. Mit diesem Schritt wurde auch das Problem der zeitlichen Betreuung des Weinhandels durch den Abgabepflichtigen gelöst. Wie der Abgabepflichtige bereits in seinem Unternehmenskonzept ausgeführt hat, ist ein Weinhandel relativ zeitaufwendig und eine volle erwerbswirtschaftliche Ausübung nebenberuflich kaum bewältigbar. Bei dem Verkauf des Weinlagers handelte es sich viel mehr um eine sinnvolle betriebswirtschaftliche Verbesserungsmaßnahme für den Betrieb der Ehegattin als für den Betrieb des Abgabepflichtigen.*

*Das ho. Finanzamt ist unter Verweis auf die vorstehenden Ausführungen unverändert der Ansicht, dass die Tätigkeit Weinakademiker/Weinhandel des Abgabepflichtigen unter die Betätigungen mit Liebhabereivermutung gemäß § 1 Abs 2 Z 1 LVO einzureihen ist. Da im abgeschlossenen Betätigungszeitraum ein Gesamtverlust vorliegt und die Beendigung durch private Motive (Stärkung des Betriebes der Ehegattin) veranlasst war, ist die Tätigkeit für den abgeschlossenen Zeitraum als Liebhaberei einzustufen.“*

#### ***UFS-Mängelbehebungsverfahren:***

Der Unabhängige Finanzsenat hat den Bw. aufgefordert, zu erklären, in welchen Punkten die Bescheide betreffend Wiederaufnahme/Umsatzsteuer 2002 – 2004 und Wiederaufnahme/Einkommensteuer 2001 – 2004 angefochten werden und welche Änderungen beantragt werden, sowie eine auf diese Wiederaufnahmbescheide sich beziehende Begründung vorzulegen.

Auf diesen Mängelbehebungsvorhalt hat der Bw. innerhalb der ihm gesetzten Frist geantwortet und hat seine Berufung als gegen die Bescheide betreffend Umsatzsteuer 2001 – 2004, Einkommensteuer 2001 – 2004, Wiederaufnahme/Umsatzsteuer 2002 – 2004 und Wiederaufnahme/Einkommensteuer 2001 – 2004 gerichtete Berufung bezeichnet.

Nach Aufzählung der Streitpunkte hat die steuerliche Vertretung des Bw. in Pkt. 2.2.2.1. vorgebracht:

*„Wir werden nochmals versuchen darzustellen, dass der Bw. als Weinhändler tätig geworden ist, wobei diese Betätigung nicht mehr ‚lediglich in kleinerem Umfang‘ betrieben wurde. Der Einsatz des Wissens des Weinakademikers JP und das Abhalten von Weinseminaren wurden zu ‚verkaufsfördernden Maßnahmen‘.“*

Ihrer Stellungnahme hat die steuerliche Vertretung des Bw. an der Kommentierung zur steuerlichen Liebhaberei von Rauscher und Grübler und der in der FINDOK veröffentlichten UFS-Entscheidung RV/0592-W/02 orientiert. Ihre diesbezüglichen Ausführungen lauten:

*Antwort/Mängelbehebungsvorhalt, Pkt. 2.2.2.2.1.:*

Für den Bw. sind die Tätigkeit des Weinhandels und die Tätigkeit der Seminarveranstaltung eine einheitliche Betätigung, weil eine enge wirtschaftliche Verflechtung beider Tätigkeiten gegeben sei. Diese Beurteilung soll mit der Beurteilung in der UFS-Entscheidung übereinstimmen.

Die Tätigkeit des Weinhandels habe sich zur Haupttätigkeit entwickelt und die Wissensvermittlung in Weinseminaren sei zur Hilfsfunktion geworden; in diesem Punkt soll der Sachverhalt von der UFS-Entscheidung abweichen.

*Antwort/Mängelbehebungsvorhalt, Pkt. 2.2.2.2.2.:*

Der Bw. geht davon aus, dass die Ernsthaftigkeit der Betätigung nicht in Frage gestellt wird, da ein Unternehmenskonzept vorliege, eine Gewerbeanmeldung erfolgt sei und Umsätze erzielt worden seien.

*Antwort/Mängelbehebungsvorhalt, Pkt. 2.2.2.2.3.:*

In der UFS-Entscheidung werde dem Beurteilungsmaßstab gefolgt, dass im zu entscheidenden Fall die Elemente der Bewirtschaftung von Wirtschaftsgütern (Wein und Tonträgerverkauf) einen geringen Umfang nicht überschritten haben, die Vortragstätigkeit überwogen habe und deshalb vom UFS die Rechtsposition vertreten werde, dass keine erwerbswirtschaftliche Betätigung vorliege. Im Falle des Bw. habe jedoch nicht die Wissensvermittlung durch Seminarvorträge im Vordergrund gestanden, sondern der Verkauf von Weinen. Dies lasse sich auch an der Zusammensetzung der Umsätze für die Jahre 2002 – 2004 erkennen.

In der UFS-Entscheidung werde dem Steuerpflichtigen „angelastet“, dass er sich bei „*seiner Planung der Tätigkeit wissentlich einer weiteren potentiellen Umsatzquelle – dem Weinverkauf – begab*“ (Zitat: Antwort/Mängelbehebungsvorhalt): Der Bw. habe in seiner Umorientierung auf den Weinverkauf diesen Fehler nicht begangen.

In der UFS-Entscheidung sei hervorgehoben worden, dass ein Umfang von 300 Weinflaschen über den privaten Rahmen nicht hinaus gehe: Der Weineinkauf in der UFS-Entscheidung habe im Zeitraum 1996 bis 1998 EUR 4.809,57 netto betragen; der Bw. habe im Zeitraum 2001 bis 2004 Weine im Wert von insgesamt EUR 18.629,47 eingekauft.

Der Bw. habe keine Sammlerweine gekauft, sondern Weine in Preisklassen, „*die man nur in diesen Mengen einkauft, wenn man plant, sie weiter zu verkaufen; dieser Umstand ist durch die Eingangsrechnungen jederzeit belegbar*“ (Zitat: Antwort/Mängelbehebungsvorhalt).

Der Bw. habe in den Jahren 2002 – 2004 insgesamt rund 1.300 Flaschen Wein gekauft (ohne den Verkauf des Weinlagers); diese Zahl ergebe sich aufgrund der in den ausgestellten Rechnungen angeführten Stückzahlen. Der Weineinkauf gehe deshalb über einen privaten Rahmen hinaus.

In der UFS-Entscheidung werde unter Verweis auf VwGH 23.4.1998, 96/15/0014 auf das Kriterium Verlustausmaß und Verlustentwicklung Bezug genommen; Rauscher/Grübler führe dazu aus: „*Sind die Fixkosten z.B. Fremdkapital, Zinsenabsetzung für Abnutzung, Vorführprodukte, Diäten, Kilometergelder, Schulungsaufwand höher als die Einnahmen, so spricht dies für Liebhaberei*“: Die Aufstellung zur Gewinnermittlung 2001 – 2004 des Bw. zeige, dass die Fixkosten des Bw. in den Jahren 2001 – 2004 geringer gewesen seien als die Einnahmen, sodass der Weinhandel des Bw. den in den Liebhabereirichtlinien angesprochenen geringen Umfang überschritten habe. In seiner Entscheidung gehe der UFS fälschlicherweise davon aus, dass der Weineinkauf zu den Fixkosten zählt.

*Antwort/Mängelbehebungsvorhalt, Pkt. 2.2.2.2.4.:*

Auf Rauscher/Grübler, RZ 25 Bezug nehmend geht der Bw. davon aus, einen Weinhandel betrieben zu haben, der einen geringen Umfang im Sinne der Liebhabereirichtlinien überschritten habe, sodass eine typisch erwerbswirtschaftliche Betätigung im Sinne des § 1 Abs 1 LVO vorliege.

Die Kriterienprüfung in der Berufung beweise eine anhand objektiver Umstände nachvollziehbare Gesamtgewinnerzielungsabsicht.

*Antwort/Mängelbehebungsvorhalt, Pkt. 2.2.2.2.4., „Zur Beendigung der Betätigung“:*

Der Verkauf des Weinlagers an den Gewerbebetrieb der Ehefrau sei nicht auf private Motive zurückzuführen, sondern sei eine organisatorische Maßnahme zur Verbesserung der Ertragslage gewesen. Bw.: „*Die Beendigung einer verlustbringenden typisch erwerbswirtschaftlichen Betätigung aufgrund typischer Betätigungsrisiken ist dennoch bis zu diesem Zeitpunkt als Einkunftsquelle anzusehen. Darüber hinaus sehen Rauscher/Grübler in Folge auch die Unterscheidung zwischen der Aufgabe aus privaten Motiven und der Aufgabe wegen typischer Betätigungsrisiken kritisch und plädieren für eine Gleichbehandlung und somit gegen die Liebhabereivermutung ...*“ Der Bw. gehe deshalb davon aus, dass der Verkauf des Weinlagers nicht dazu geeignet sei, die typisch erwerbswirtschaftliche Betätigung „Weinhändler“ als Liebhaberei zu beurteilen.

*Antwort/Mängelbehebungsvorhalt, Pkt. 2.2.2.2.4., „Zur Tätigkeit als Weinakademiker“:*

Das Finanzamt schließe aus der nicht weiter verfolgten Bewerbung der Weinseminare und den kostenlos stattfindenden Weinverkostungen, dass die Tätigkeit als Weinakademiker keine typisch erwerbswirtschaftliche Betätigung darstelle bzw. nicht mit der Absicht der Erzielung eines Gesamtgewinns betrieben worden sei: Die Seminartätigkeit sei jedoch keiner Liebhabereiurteilung zu unterziehen, weil der Bw. die Wissensvermittlung nur als Hilfsfunktion für den Weinverkauf ausgeübt habe.

*Antwort/Mängelbehebungsvorhalt, Pkt. 2.2.2.2.4., „Zur Verbesserung der Ertragslage“:*

Das Finanzamt könne keine Verbesserung der Ertragslage feststellen; eine Verbesserung der Ertragslage habe jedoch stattgefunden, da der Verlust aus der laufenden Geschäftstätigkeit auf EUR 1.244,10 abgesenkt worden sei, wozu insb. die Reduktion der Fixkosten beigetragen habe.

Der Umsatz aus dem Weinverkauf ohne Lagerverkauf habe deshalb nicht die Höhe des Jahres 2003 erreicht, weil im Jahr 2004 bereits Weinverkäufe durch den Gewerbebetrieb der Ehegattin durchgeführt worden seien (rd. EUR 10.000,00). Demgemäß beinhaltet der Verkauf des Weinlagers Ende 2004 auch teilweise den Wareneinsatz dieser Weinverkäufe.

Die Tätigkeit sei mit geringen Fixkosten betrieben worden. Die wesentlichen Positionen seien im Jahr 2001 die Ausbildung zum Weinakademiker und im Jahr 2003 die Werbeaufwendungen und Reisekosten (diese Aufwendungen seien für den Aufbau des Kundenstocks und genauso wichtig, den Aufbau eines Händlernetzes) gewesen.

*Antwort/Mängelbehebungsvorhalt, Pkt. 3., „Zur Umsatzsteuerschuld kraft Rechnungslegung gemäß § 11 Abs 14 UStG“:*

Nach Zitierung von Ruppe, UStG<sup>3</sup>, Tz 144 und Tz 146 wird ausgeführt: Die Vorschreibung der Umsatzsteuer kraft Rechnungslegung sei ohne Diskussion über eine mögliche Rechnungsberichtigung und ohne Fristsetzung für eine Rechnungsberichtigung erfolgt.

Der Antwort auf den Mängelbehebungsauftrag hat der Bw. folgende Gewinnermittlung für die Jahre 2001 bis 2004 beigelegt:

	2001	2002	2003	2004	Summe
<b>Betriebseinnahmen netto</b>					
Weinverkauf	- €	925,80 €	5.612,18 €	9.330,22 €	15.868,20 €
Weinseminare	- €		1.278,50 €	439,83 €	1.718,33 €
	- €	925,80 €	6.890,68 €	9.770,05 €	17.586,53 €
<b>Betriebsausgaben netto</b>					
<b>variable Kosten</b>					
Weineinkauf	- 2.257,07 €	- 1.707,47 €	- 12.056,28 €	- 2.608,92 €	- 18.629,74 €
Aufwand für Seminare	- €	- €	1.438,39 €	147,92 €	1.586,31 €
GWG (Gläser)	- €	269,64 €	- 349,90 €	- €	619,54 €
	- 2.257,07 €	- 1.977,11 €	- 13.844,57 €	- 2.756,84 €	- 20.835,59 €
<b>fixe Kosten</b>					
Werbeaufwand inkl. Versandkosten	- €	- €	2.496,96 €	- €	2.496,96 €
Aus- und Fortbildung, Literatur	- 3.490,11 €	- €	134,59 €	64,82 €	3.689,52 €
Reisekosten	- €	- €	2.461,67 €	460,80 €	2.922,47 €
allgemeine Instandhaltung	- €	153,93 €	569,50 €	- €	723,43 €
Büromaterial, Verpackung, Telefon	- €	8,18 €	334,01 €	184,58 €	526,77 €
Gewerbliche SV	- €	- €	160,68 €	83,10 €	243,78 €
Berufsbeiträge, Gebühren	- €	- €	239,00 €	152,56 €	391,56 €
Zinsen und Bankspesen	- €	- €	200,77 €	111,45 €	312,22 €
	- 3.490,11 €	- 162,11 €	- 6.597,18 €	- 1.057,31 €	- 11.306,71 €
<b>Gewinn/Verlust</b>	- 5.747,18 €	- 1.213,42 €	- 13.551,07 €	- 5.955,90 €	- 14.555,77 €

\*

\* Das Finanzamt hat in seiner Bescheidbegründung vom 6.11.2006 in seiner Aufstellung auf Seite 2 den Verlust für das Geschäftsjahr 2002 mit € 4.732 angenommen, obwohl das Ergebnis lt. der uns vorliegenden Gewinnermittlung nur - € 1.213,42 beträgt.

### ***Aus dem Veranlagungsakt:***

Ein mit 6. November 2006 datierter Umsatzsteuerbescheid 2001 existiert nicht.

### ***UFS-Ermittlungen:***

#### ***▪ Vorhalt (23. April 2008); Vorhaltsbeantwortung (Telefax, 3. Juni 2008):***

Auf die im Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen (13. November 2006) aufgezählten Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004 bezugnehmend ist dem Bw. mitgeteilt worden:

*Nach Aktenlage haben Sie nicht beantragt, die Berufungsfrist gegen die Wiederaufnahmeverbescheide/Umsatzsteuer 2002 – 2004, die Wiederaufnahmeverbescheide/Einkommensteuer 2001 – 2004 und die Umsatzsteuerbescheide 2002 - 2004 zu verlängern.*

*... Die Berufung gegen die Wiederaufnahmeverbescheide/Umsatzsteuer 2002 – 2004, die Wiederaufnahmeverbescheide/Einkommensteuer 2001 – 2004 und die Umsatzsteuerbescheide 2002 - 2004 ist daher als verspätet zurückzuweisen.*

*Nach Aktenlage ist ein Umsatzsteuerbescheid 2001 nicht erlassen worden, die Berufung gegen den Umsatzsteuerbescheid 2001 ist daher als unzulässig zurückzuweisen“.*

Auf diesen Vorhalt antwortend hat die steuerliche Vertretung des Bw. in einem Telefonat darauf hingewiesen, dass das Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen schon deshalb die Umsatz-

steuerbescheide mit einschließen müsse, weil eine bloße Anfechtung der Einkommensteuerbescheide im Hinblick auf die Höhe der Umsatzsteuer-Abgabenforderung nicht sinnvoll gewesen sei. Zwischen Finanzamt und Bw. habe Einvernehmen darüber bestanden, dass das Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen auch für die am 6. November 2006 erlassenen Umsatzsteuerbescheide gelte. Deshalb habe der Bw. die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 in seinem Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen nicht ausdrücklich anführen müssen, um eine Berufungsfristverlängerung für diese Bescheide zu beantragen.

Das bei diesem Telefonat avisierte und dem Unabhängigen Finanzsenat vorgelegte Antwortschreiben ist der mit 6. September 2007 datierter Schriftsatz, den der Bw. bereits als Antwortschreiben/Mängelbehebungsauftrag vorgelegt hat.

- „**Weinakademie**“:

Die in Rust situierte Weinakademie Österreich steht seit 1991 mit einem eigenen Seminar- und Fortbildungsprogramm allen Weininteressierten offen, ist die (nach eigenen Angaben) größte europäische Weinschule und kooperiert mit dem britischen „*Wine & Spirit Education Trust*“.

Die Weinakademie bietet Kurzseminare, Wine & Food Seminare, das „*Diploma in Wine and Spirits*“, Fachseminare für die Weinwirtschaft (bspw. „Weinakademie Winzerkonferenz“, Kongress der Wine Educators) und seit 2005 den „*European Master of Wine [MV] study course*“ an (Website, [weinakademie.at](http://weinakademie.at)).

- „**Ausbildung zum „Weinakademiker“**“:

Das Ausbildungsprogramm beginnt mit einem Basisseminar und wird mit den Aufbauseminaren 1 und 2 fortgesetzt. Im Basisseminar wird das Wein-ABC vermittelt, der Schwerpunkt der Ausbildung liegt bei Weinen aus Österreich. Im Aufbauseminar 1 wird Wissen über das Weinland Österreich mit den Schwerpunkten Weinbau, Kellerwirtschaft, Österreichische Weinwirtschaft und Weinaugebiete vermittelt und ein Verkostungstraining durchgeführt. Im Aufbauseminar 2 wird Wissen über Wines & Spirits International mit Schwerpunkt internationale Weinwelt vermittelt. Das Basisseminar und die Aufbauseminare 1 und 2 werden mit Abschlussprüfungen beendet.

Die Teilnahme am Basisseminar, den Aufbauseminaren 1 und 2 und die bestandenen drei Abschlussprüfungen sind die Voraussetzungen für die Teilnahme am „*Diploma in Wines and Spirits*“. Das „*Diploma in Wines and Spirits*“ ist als Fernstudium mit jeweils mehrtagigen Block-Seminarveranstaltungen konzipiert. Der Lehrplan umfasst die Weinbauländer der Welt und die wichtigsten Weine und Spirituosen. Neben Verkostungs- und theoretischen Prüfungen sind Seminararbeiten zu schreiben; eine „*Diploma*“-Arbeit schließt die Ausbildung ab.

Der Titel „Weinakademiker“ kann vom Kuratorium der Weinakademie an erfolgreiche Absolventen des „Diploma in Wines and Spirits“ verliehen werden; dieser Titel ist an eine Mitgliedschaft im Club der Weinakademiker gebunden.

....

- ***Unternehmenskonzept It. Beilage Berufung:***

***, 1. Die Idee:***

*Vermittlung von anwendbarem praktischem Weinwissen für alle Weinfreunde. Die Veranstaltungen finden am Wochenende statt und werden den Charakter von Events haben.*

*Der Weinhandel ist relativ zeitaufwendig und nebenberuflich nur schwer zu bewältigen. Dieser Bereich wird deshalb auf jene Weine eingeschränkt, die im Seminar verkostet werden.*

***2. Der Seminarverlauf:***

*Samstag 10.00 bis 12.30 Uhr und 14.00 bis 16.00 Uhr;*

*Sonntag 9.00 bis 12.00 Uhr und 13.00 bis 15.00 Uhr*

*Sensorik und Weinansprache, Weinbau und Kellerwirtschaft, Weinkauf und Lagerung, Wein und Essen, die Weinbaugebiete Österreichs und auszugsweise weltweit*

*Samstag ab 16.30 Uhr*

*Kellerworkshop in einem renommierten Weingut mit Verkostung. Anschließend warmes Heurigenbuffet.*

*Abschluss*

*Das Seminar schließt mit einer Abschlussprüfung und der Überreichung eines Zertifikates. Es gibt natürlich ein umfangreiches Skriptum.*

***3. Stärken des Angebots und Nutzen für die Teilnehmer:***

*Der Veranstalter und Vortragende hat nicht nur umfassendes Weinwissen u.a. durch die zweijährige Ausbildung auf der WSET (Wine and Spirit Education Trust) London, veranstaltet durch die Weinakademie, sondern hat als Trainer in der Erwachsenenbildung auch ein breites methodisches Spektrum der Wissensvermittlung.*

*Die Teilnehmer werden deshalb verwendbares Weinwissen mit unterschiedlichen und abwechslungsreichen Methoden erfahren.*

***4. Die Kunden:***

*Sind Weinfreunde aus ganz Österreich und Deutschland die einfach mehr über Wein wissen wollen und das in Verbindung mit einem Kurzurlaub.*

*Sie kommen in der Hauptsache aus dem Kreis der A Mitarbeiter, der Kunden des Weingutes D und der Fa..*

*Zusätzliche Kunden kommen aus dem Bekanntenkreis und weiteren Winzern, sowie Internet (Homepage in der Planungsphase).*

#### *5. Marketing:*

*Es wird eine professionelle Darstellung der Idee, des Angebotes und des Programms in Auftrag gegeben und als erste Maßnahme mit entsprechend abgestimmten Begleitbriefen, an folgenden Personenkreis versandt:*

A Mitarbeiter	ca. 4000 Adressen
Weingut D	ca. 2000 Adressen
Fa.	ca. 200 Adressen

*Bei einer Responsequote von 4% kann also mit ca. 250 potentiellen Kunden gerechnet werden.*

*Weitere Kunden werden über ein Empfehlungssystem gewonnen. Kommt ein Kunde nachweislich durch einen anderen Kunden als Teilnehmer, erhält letzterer eine hochwertige Flasche Wein frei Haus zugesandt.*

#### *6. Ausmaß und zeitliche Dimension:*

*Ende 2002 oder Anfang 2003 findet ein Testseminar statt, wo auch Trainerkollegen teilnehmen. Auf Basis des dabei erhaltenen qualifizierten Feedbacks, erfolgt eine Evaluierung des Seminar designs und etwaige Verbesserungen.*

*Spätestens Februar ist das erste Seminar und dann folgen weitere 5 Termine mit je 15 Teilnehmern. Eine Evaluierung und Entscheidung über das weitere Vorgehen, ist dann der nächste Schritt.*

#### *7. Finanzierung und Ergebnisprognosen:*

*Grundsätzlich gibt es nur geringen Kapitalbedarf und dieser soll durch einen Kreditrahmen bereitgestellt werden.*

*Es gibt ein Geschäftskonto wo alle Einnahmen eingezahlt werden. Privatentnahmen oder Unternehmerlohn gibt es vorerst nicht.*

*Das eingebrachte Eigenkapital besteht in den vorgeleisteten Ausbildungskosten, die insgesamt ca. EURO 10.000,- betragen.*

*Kosten auf Basis 5 Veranstaltungen und der nötigen Weineinkäufe:*

*> Marketing und Kommunikation:*

*Produktvorstellungsfolder, Anmeldeformular, usw. 8.000 Stück; Portokosten, EDV inkl.*

*Homepage (PC vorhanden), Telefon (zusätzliches Handy): EUR 7.400,00*

*> Weineinkauf:*

*Für den Seminarbedarf und Verkauf, Durchschnittspreis EUR 6,00, 540 Flaschen:  
EUR 3.240,00*

*> Kosten Seminarhaus:*

*pro Person und Tag EUR 12,00: EUR 2.160,00*

*> Verpflegung:*

*2 Mittagessen und Heurigenbuffet: EUR 2.700,00*

*> Gläser:*

*100 Stück zu EUR 5,00: EUR 500,00*

*> Diverses: EUR 200,00*

*> Seminarmaterial inkl. Skripten: EUR 200,00*

*> Adaptierung eines Lagerraums im Keller: EUR 700,00*

*> Kammerbeiträge, Literatur, Weiterbildung, Spesen und Sozialversicherung:  
EUR 2.500,00*

*>>> Gesamtkosten: EUR 19.500,00*

*Ein Kreditrahmen von EUR 10.000,00 deckt den Bedarf, da ja laufende Einnahmen verzeichnet werden.*

*Einnahmen:*

*> Das Seminarentgelt beträgt EUR 285,00. Bei 15 Teilnehmern und 5 Seminarterminen ergibt das Einnahmen von EUR 21.650,00*

*> Weinverkauf 500 Flaschen zu EUR 8,00 ergibt: EUR 4.000,00*

*>>> Summe Einnahmen: EUR 25.650,00*

*Prognostiziertes Ergebnis: Gewinn vor Steuern: EUR 6.150,00*

*Nicht berücksichtigt sind dabei weitere Weinverkäufe, Einnahmen aus Präsentationen, Beratungen, usw.*

*(Oktober 2002)"*

▪ **Aus der Website des Bw. (Abfragedatum: 24. April 2008):**

*Unser Angebot:*

*Wochenendseminar von Samstag 10.00 Uhr bis Sonntag 15.00 Uhr oder Ein-Tagesseminar, Samstag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr; modernes Seminarhaus mit schönem Ambiente; mitten im Weinbaugebiet Ort1 gelegen und direkt angrenzend an Ort2, das Ort3, das Ort4, am Fuße des Ort5; abwechslungsreiche Methoden des Lernens mit einem Seminarleiter, der über umfassendes Weinwissen verfügt und auch Erfahrung in der*

*Erwachsenenbildung hat; ein ausführliches Skriptum zum Nachlesen; Themen die für Weinfreunde interessant sind und auch von den Teilnehmern gewünscht werden; Gruppenerlebnis mit gleich gesinnten Weinfreunden; Verkostung von interessanten Weinen aus den österreichischen Weinbaugebieten; Mittagessen in einem gemütlichen Landgasthof mit Weinbegleitung und Weineinkauf zu Ab-Hof-Preisen.*

*Zusätzlich beim zweitägigen Wochenendseminar: Aus der internationalen Weinwelt (Schwerpunkt Frankreich, Italien): Informationen über interessante Regionen und Verkostung von typischen Weinen dazu Kellerworkshop mit Verkostung bei einem Topwinzer; Abendgestaltung mit Heurigenbuffet*

*Leistungen:*

*Wissensvermittlung mit modernen Methoden und unter optimalen Rahmenbedingungen, ein umfassendes Skriptum über die behandelten Themen und darüber hinaus; Verkostung von mindestens 10 Weinen aus Österreich; ein Mittagessen in einem gemütlichen Landgasthof mit Weinbegleitung; die verkosteten Weine können zu Ab Hof-Preisen, auch in Kleinstmengen, gekauft werden.*

*Zusätzliche Leistungen beim zweitägigen Wochenendworkshop: Informationen, Unterlagen zu interessanten Regionen aus der internationalen Weinwelt – Verkostung von etwa 8 internationalen Weinen; Kellerworkshop in einem Top-Betrieb der Region mit anschließender Verkostung in exklusivem Rahmen (Samstag ab 17.00 Uhr); Heurigenbuffet am Samstagabend in sehr typischem Ambiente; ein weiteres Mittagessen am Sonntag mit Weinbegleitung; Abschlusswissenstest mit Weinkennerzertifikat; die verkosteten Weine können zu Ab Hof- oder Großhandelspreisen, auch in Kleinstmengen, gekauft werden.*

*Nicht im Preis inbegriffen: Nächtigung*

*Termine:*

*Eintägig Samstag 04. Oktober 2003 und Samstag 08. November 2003; zweitägig Samstag/Sonntag 25./26. Oktober 2003.*

*Zur Person:*

*JP, Weinfreund, Weininteressent seit mehr als zehn Jahren; zweijährige Ausbildung auf der Wine and Spirit Education Trust (WSET) der weltweit größten Weinschulungsinstitution: Diese Ausbildung wird durch die Weinakademie Österreich durchgeführt und ist eine der gefragtesten Qualifikationen im internationalen Weinhandel; umfassende Verkostungserfahrung und Kenntnis der Weinbaugebiete; „hauptberuflich“ in der Versicherungswirtschaft im Vertriebswegemanagement; Ausbildung und mehrjährige Tätigkeit als Trainer in der Erwachsenenbildung.*

*Preise:*

*Der Preis für die beschriebenen Leistungen ist eintägig EUR 140,00, zweitägig EUR 290,00 inkl. Mehrwertsteuer ..."*

- ***Internet-Suche über den Veranstaltungsort:***

Der Veranstaltungsort P liegt in einem Wald- und Weinbaugebiet mit zahlreiche Heurigenbetrieben (Website, P .at).

Die Entfernung zwischen P und K beträgt ca. 9 km (Website, viamichelin.de).

- ***Aus der Website der Ehegattin des Bw.:***

„W2“ ist ein .. von K. Angeboten werden offene Weine, die auch als Verkostungsserie serviert werden und ein auf den Wein ausgerichtetes Speisenangebot.

Die w ist Seminarort für Weinseminare; angeboten werden Basisseminare und Spezialseminare zu verschiedenen Regionen Österreichs oder internationaler Weinländer.

Thema im Basisseminar ist vor allem die Verkostung. Es wird Verkostungswissen durch wichtige Informationen, vor allem aber durch die Verkostung unterschiedlicher Weine und Weinstile vermittelt. Die Absolvierung des Basisseminars ist auch die Voraussetzung für eine Teilnahme an den Spezialseminaren, um ein ausgeglichenes Teilnehmerwissen sicher zu stellen.

Die angebotenen Seminarleistungen sind Moderation und fachliche Inputs durch einen Weinfachmann (JP, Weinakademiker, staatlicher Koster), interessante und aussagekräftige Verkostungsweine, Essensbegleitung und Skriptum (Website, W1 ).

- ***Aus dem Schreiben (6. September 2006):***

Der Bw. teilt mit, dass er sein Weinlager im Jahr 2004 an den Gewerbebetrieb seiner Ehegattin verkauft hat, dass der Verkaufserlös: EUR 7.200,00 in der Gewinnermittlung 2004 enthalten ist, dass der Weinverkauf ab 2005 durch den Gewerbebetrieb der Ehegattin erfolgt und dass der Bw. weiterhin Weinseminare veranstaltet; jedoch 2005 keine Einnahmen aus dieser Tätigkeit erzielt hat.

### ***Über die Berufung wurde erwogen:***

Über die Berufung (29. Dezember 2006) ist festzustellen, dass sie vom Bw. als „*Berufung gegen Einkommensteuer- und Umsatzsteuerbescheide 2001 – 2004*“ bezeichnet wird:

Nach der v.a. Bezeichnung der angefochtenen Bescheide richtet sich diese Berufung gegen die Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004 und die Umsatzsteuerbescheide 2001 – 2004.

Im Begründungsteil der Berufung wirft der Bw. der Abgabenbehörde I. Instanz vor, sie habe nach einer Voraussetzung für die amtswegige Wiederaufnahme des Verfahrens suchen müs-

sen und verneint, die Entscheidungsfindung der Abgabenbehörde I. Instanz durch Vorspiegelung falschen Tatsachen beeinflusst zu haben:

Die „Vorspiegelung falschen Tatsachen“ ist ein Wiederaufnahmegrund im Sinne des § 303 Abs 1 lit a BAO idgF; die Berufung (29. Dezember 2006) könnte sich deshalb auch gegen von Amts wegen erlassene, vom Bw. nicht als „*angefochten*“ bezeichnete, Wiederaufnahmebescheide richten.

Von dieser Sachlage ausgehend hatte der Unabhängige Finanzsenat vorweg festzustellen, ob sich die Berufung (29. Dezember 2006) auch gegen Verfahrenswiederaufnahmen von Amts wegen richtet.

Auf die v.a. Sachverhaltskonstellation ist folgende Rechtslage anzuwenden:

Gemäß § 250 Abs 1 lit a BAO idgF muss eine Berufung die Bezeichnung der angefochtenen Bescheide enthalten.

Aus dem vorzit. Gesetzestatbestand ist ableitbar: Eine Berufung enthält die Bezeichnung der angefochtenen Bescheide, wenn keine Zweifel darüber bestehen, gegen welche Bescheide sich diese Berufung richtet.

Bestehen Zweifel darüber, gegen welche Bescheide sich eine Berufung richtet, liegt ein inhaltlicher Mangel der Berufung vor, der durch ein Mängelbehebungsverfahren zu beseitigen ist.

Das Mängelbehebungsverfahren ist in § 275 BAO idgF geregelt; § 275 BAO idgF lautet:

*Entspricht eine Berufung nicht den im § 250 Abs 1 oder Abs 2 erster Satz BAO idgF umschriebenen Erfordernissen, hat die Abgabenbehörde dem Berufungserwerber die Behebung dieser inhaltlichen Mängel mit dem Hinweis aufzutragen, dass die Berufung nach fruchtlosem Ablauf einer gleichzeitig zu bestimmenden angemessenen Frist als zurückgenommen gilt.*

Werden Berufungsmängel innerhalb der in einem Mängelbehebungsverfahren gesetzten Frist beseitigt, gilt die Berufung als mängelfrei eingebbracht; über die Berufung ist in der Sache zu entscheiden.

Mängelbehebungsverfahren im Sinne des § 275 BAO idgF dürfen auch von der Abgabenbehörde II. Instanz durchgeführt werden.

Im ggstl. Berufungsverfahren hat der Unabhängige Finanzsenat das nach der v.a. Sach- und Rechtslage zwingend vorgeschriebene Mängelbehebungsverfahren durchgeführt.

Auf den Mängelbehebungsauftrag hat der Bw. innerhalb der ihm gesetzten Mängelbehebungsfrist geantwortet und hat die Berufung (29. Dezember 2006) in der Betreffzeile seines Antwortschreibens als „*Berufung gegen die Bescheide betreffend Umsatzsteuer 2001 – 2004, Ein-*

*kommensteuer 2001 – 2004, Wiederaufnahme/Umsatzsteuer 2002 – 2004 und Wiederaufnahme/Einkommensteuer 2001 – 2004“ bezeichnet.*

Festzustellen ist: Die Frage, ob Wiederaufnahmebescheide zu den im ggstl. Berufungsverfahren angefochtenen Bescheiden gehören oder nicht, ist nach dem v.a. Antwortschreiben zu bejahen. Die mit der Berufung (29. Dezember 2006) angefochtenen Bescheide sind die in der Betreffzeile der Berufung (29. Dezember 2006) angeführten Umsatz- und Einkommensteuerbescheide 2001 - 2004 und die im Begründungsteil dieser Berufung (sinngemäß) angesprochenen Bescheide betreffend Verfahrenswiederaufnahme/Umsatzsteuer 2002 – 2004 und Verfahrenswiederaufnahme/Einkommensteuer 2001 - 2004.

Über die im ggstl. Berufungsverfahren angefochtenen Bescheide ist wie folgt zu entscheiden:

***I. Wiederaufnahmebescheide/Umsatzsteuer 2002 – 2004 und Wiederaufnahmebescheide/Einkommensteuer 2001 – 2004:***

Vor jeder Entscheidung in der Sache ist u.a. zu prüfen, ob eine Berufung fristgerecht eingegangen ist.

Gemäß § 245 Abs 1 BAO idgF ist das Rechtsmittel der Berufung binnen einem Monat ab Bekanntgabe eines Bescheides einzubringen.

Auf diese Rechtslage bezogen ist aus den Veranlagungsakten festzustellen:

- Die am 6. November 2006 erlassenen Wiederaufnahmebescheide sind am 8. November 2006 zugestellt worden.
- Am 13. November 2006 hat der Bw. ein Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen gestellt; „Wiederaufnahmebescheide“ gehören nicht zu den im Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen aufgezählten Bescheiden.
- Über das v.a. Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen hat das Finanzamt mit dem am 15. November 2006 erlassenen Berufungsfristverlängerungs-Bescheid entschieden. „Wiederaufnahmebescheide“ gehören nicht zu den im Spruch des Bescheides (15. November 2006) aufgezählten Bescheiden.
- Nach dem Ergebnis des UFS-Mängelbehebungsverfahrens gehören die Wiederaufnahmebescheide zu den mit der Berufung (29. Dezember 2006) angefochtenen Bescheiden.

Von dieser Sachlage ausgehend ist zur Rechtsfrage der fristgerechten Einbringung der Berufung gegen die Wiederaufnahmebescheide/Umsatzsteuer 2002 – 2004 und Wiederaufnahmebescheide/Einkommensteuer 2001 – 2004 festzustellen:

Gemäß § 109 BAO idgF beginnt die Berufungsfrist am Tag der Bescheidzustellung zu laufen: Die v.a. Wiederaufnahmebescheide sind nachweislich am 8. November 2006 zugestellt wor-

den; die Berufungsfrist für die Wiederaufnahmebescheide hat deshalb am 8. November 2006 zu laufen begonnen.

Gemäß § 245 Abs 1 BAO idgF beträgt die Berufungsfrist einen Monat; die Berufungsfrist gehört deshalb zu den nach Monaten bestimmten Fristen.

Gemäß § 108 Abs 2 BAO idgF endet eine nach Monaten bestimmte Frist mit dem Ablauf desjenigen Tages des letzten Monates, der durch seine Benennung oder Zahl dem für den Beginn der Frist maßgebenden Tag entspricht. Beginn und Lauf einer Frist werden durch Samstage, Sonntage oder Feiertage nicht behindert. Fällt das Ende einer Frist auf einen Samstag, Sonntag, gesetzlichen Feiertag, Karfreitag oder 24. Dezember, ist der nächste Tag, der nicht einer der vorgenannten Tage ist, als letzter Tag der Frist anzusehen: Eine am 8. November 2006 beginnende Frist würde am 8. Dezember 2006 enden, wenn der 8. Dezember 2006 kein gesetzlicher Feiertag wäre. Der 8. Dezember 2006 ist aber ein gesetzlicher Feiertag, sodass die Berufungsfrist erst am nächsten, auf diesen Tag folgenden Tag endet, der kein Samstag oder Sonntag ist. Der 8. Dezember 2006 ist ein Freitag gewesen; die Berufungsfrist für die Wiederaufnahmebescheide hat deshalb am Montag, den 11. Dezember 2006, geendet.

Die am 11. Dezember 2006 endende Berufungsfrist wäre verlängerbar gewesen, wenn der Bw. vor dem 11. Dezember 2006 einen Fristverlängerungsantrag gestellt hätte (§ 243 Abs 3 BAO idgF): Für Wiederaufnahmebescheide hat der Bw. keinen Berufungsfrist/Fristverlängerungsantrag gestellt, da Wiederaufnahmebescheide im Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen (13. November 2006) nicht angeführt werden.

Die am 11. Dezember 2006 endende Berufungsfrist wäre verlängert worden, wenn das Finanzamt einen auf die Wiederaufnahmebescheide sich beziehenden Berufungsfrist-Verlängerungsbescheid erlassen hätte: Für Wiederaufnahmebescheide hat das Finanzamt die Berufungsfrist nicht bis 31. Dezember 2006 verlängert, da Wiederaufnahmebescheide nicht zu den im Spruch des Bescheides (15. November 2006) angeführten Bescheiden gehören.

Von dieser Sachlage ausgehend stellt der Unabhängige Finanzsenat iVm der vorzit. Rechtslage fest:

Die Berufungsfrist für die Wiederaufnahmebescheide/Umsatzsteuer 2002 – 2004 und die Wiederaufnahmebescheide/Einkommensteuer 2001 – 2004 hat am 11. Dezember 2006 geendet; ihre Anfechtung mit der am 29. Dezember 2006 eingebrachten Berufung ist nach Ablauf der Berufungsfrist erfolgt.

Wird eine Berufung nach Ablauf der Berufungsfrist eingebracht, ist diese Berufung verspätet eingebracht worden. Eine verspätet eingebrachte Berufung ist gemäß § 273 Abs 1 lit b BAO idgF zurückzuweisen.

Der Unabhängige Finanzsenat entscheidet:

Die verspätet eingebrachte Berufung gegen die Verfahrenswiederaufnahmeverfügung/Umsatzsteuer 2002 – 2004 und die Verfahrenswiederaufnahmeverfügung/Einkommensteuer 2001 – 2004 ist zurückzuweisen.

### ***II. Umsatzsteuerbescheid 2001:***

Aus den Veranlagungsakten ist festzustellen, dass ein mit 6. November 2006 datierter Umsatzsteuerbescheid 2001 nicht erlassen worden ist: Die Berufung (29. Dezember 2006) richtet sich deshalb (auch) gegen einen nicht erlassenen Umsatzsteuerbescheid 2001.

Nach geltender Rechtslage sind ausschließlich Bescheide mit Berufung anfechtbar (§ 243 BAO idgF): Aus § 243 BAO idgF ist deshalb ableitbar, dass nicht erlassene Bescheide nicht mit Berufung anfechtbar sind.

Richtet sich eine Berufung gegen einen nicht erlassenen und deshalb nicht anfechtbaren Bescheid, ist diese Berufung nicht zulässig. Nicht zulässige Berufungen sind gemäß § 273 Abs 1 lit. a BAO zurückzuweisen.

Von der ggstl. Sachlage und der vorzit. Rechtslage ausgehend entscheidet der Unabhängige Finanzsenat:

Die Berufung gegen den nicht erlassenen Umsatzsteuerbescheid 2001 ist zurückzuweisen.

### ***III. Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004:***

Über die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 ist aus den Veranlagungsakten festzustellen:

- Die am 6. November 2006 erlassenen Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 sind am 8. November 2006 zugestellt worden.
- Die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 gehören nicht zu den im Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen (13. November 2006) aufgezählten Bescheiden.
- Die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 gehören nicht zu den im Spruch des Bescheides (15. November 2006) angeführten Bescheiden.
- Die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 werden mit der Berufung (29. Dezember 2006) angefochten.

Von dieser Sachlage ausgehend ist iVm der in Pkt. I. der Berufungsentscheidung festgestellten Sachlage und der do. zit. Rechtslage festzustellen:

1. Der Bw. hat nicht beantragt, die Berufungsfrist für die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 zu verlängern.
2. Die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 gehören nicht zu den im Spruch des Bescheides

(15. November 2006) angeführten Bescheiden; ihre Berufungsfrist ist deshalb nicht mit diesem Bescheid verlängert worden.

3. Die am 29. Dezember 2006 erfolgte Anfechtung der Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 ist verspätet gewesen, weil die Berufungsfrist für diese Bescheide am Montag, den 11. Dezember 2006, geendet hat.

Im Berufungsverfahren ist eingewendet worden, dass ein Berufungsverfahren nur dann sinnvoll sei, wenn auch die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 angefochten werden. Zwischen Finanzamt und Bw. habe Einvernehmen darüber bestanden, dass das Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen auch für die am 6. November 2006 erlassenen Umsatzsteuerbescheide gelte; eine ausdrückliche Erwähnung der Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 im Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen sei deshalb entbehrlich gewesen. Diesem Berufungsvorbringen ist entgegenzuhalten:

Wird ein Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen gestellt, hat die Abgabenbehörde zu prüfen, ob dieses Ansuchen vor oder nach Ablauf der Berufungsfrist gestellt worden ist; eine Überprüfung des Ansuchens auf seine Sinnhaftigkeit hin hat nicht zu erfolgen.

Eine Verlängerung der Berufungsfrist setzt einen Antrag voraus. Eine stillschweigend bzw. einvernehmlich erfolgte Verlängerung der Berufungsfrist für nicht in einem Antrag aufgezählte Bescheide ist deshalb ausgeschlossen.

Davon abgesehen lässt der Inhalt des im ggstl. Berufungsverfahren gestellten Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen nicht einmal ansatzweise vermuten, dass mit diesem Ansuchen auch eine Verlängerung der Berufungsfrist für die v.a. Umsatzsteuerbescheide begehrt werde.

Von dieser Sachlage ausgehend ist festzuhalten: Das Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen (13. November 2006) ist kein für die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 gestelltes Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen.

Der Unabhängige Finazsenat stellt die v.a. Ausführungen zusammenfassend fest, dass die am 29. Dezember 2006 eingebrachte Berufung nach Ablauf der am 11. Dezember 2006 endenden Berufungsfrist für die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 – und damit iSv § 273 Abs 1 lit b BAO „*verspätet*“ – eingebracht worden ist und entscheidet:

Die verspätet eingebrachte Berufung gegen die Umsatzsteuerbescheide 2002 – 2004 ist zurückzuweisen.

#### ***IV. Berufung gegen die Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004:***

Über die Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004 ist aus den Veranlagungsakten festzustellen:

- Für die am 6. November 2006 erlassenen, am 8. November 2006 zugestellten, Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004 ist das Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen (13. November 2006) gestellt worden.
- Vom Finanzamt ist die Berufungsfrist für diese Bescheide antragskonform bis 31. Dezember 2006 verlängert worden.
- Die Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004 hat der Bw. mit der Berufung (29. Dezember 2006) angefochten.

Von dieser Sachlage ausgehend ist iVm der in Pkt. I. der Berufungsentscheidung zitierten Rechtslage festzustellen:

1. Der Bw. hat das Berufungsfrist-Verlängerungsansuchen für die Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004 innerhalb der einmonatigen Berufungsfrist und damit rechtzeitig gestellt.
2. Das Finanzamt hat die Berufungsfrist für die Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004 antragskonform bis 31. Dezember 2006 verlängert: Die Berufungsfrist für die Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004 hat demzufolge am 31. Dezember 2006 geendet.

Von dieser Sachlage ausgehend sind die Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004 mit der am 29. Dezember 2006 eingebrachte Berufung nicht im Sinne des § 273 Abs 1 lit b BAO „*verspätet*“ angefochten worden:

Über die Einkommensteuerbescheide 2001 – 2004 ist in der Sache zu entscheiden.

Streitpunkte lt. Anfechtungserklärung/Berufung sind:

- I. die Sachfrage, ob die vom Bw. als „*Weinhändler, der Weinseminare als verkaufsfördernde Maßnahme abhält*“ umschriebene Betätigung tatsächlich die Betätigung eines Weinhändlers ist, der Weinseminare als verkaufsfördernde Maßnahme abhält  
und
- II. die Rechtsfrage, ob diese Betätigung eine steuerlich relevante Einkunftsquelle oder eine steuerlich nicht relevante Liebhabereibetätigung ist.

Im ggstl. Berufungsverfahren ist von folgender – nicht strittigen – Sachlage auszugehen:

- Der Bw. ist hauptberuflich in der Versicherungsbranche tätig.
- Seine Ausbildung an der Weinakademie hat der Bw. im Herbst 2000 begonnen und im Herbst 2003 beendet (Titelverleihung „*Weinakademiker*“: 14. November 2003).
- Ab Juli 2002 hat der Bw. Weineinkäufe getätigt.
- Am 6. August 2002 hat der Bw. die Gewerbe Weinhandel und Veranstaltungsagentur angemeldet.

- Im Oktober 2002 hat der Bw. das den Abgabenbehörden vorgelegte Unternehmenskonzept erstellt.
  - Die Betriebsdaten und Betriebsergebnisse sind der dem Antwortschreiben/Mängelbehebungsauftrag beigelegten Gewinnermittlung 2001 – 2004 zu entnehmen. Im ggstl. Berufungsverfahren ist von folgenden Betriebsdaten und Betriebsergebnisse auszugehen:
    - A. Weinverkauf:*
    - Die Betriebseinnahmen aus Weinverkauf haben EUR 0,00 (2001), EUR 925,80 (2002), EUR 5.612,18 (2003) und EUR 9.330,22 (2004) betragen.
    - Die Betriebsausgaben/Weineinkauf haben EUR 2.257,07 (2001), EUR 1.707,47 (2002), EUR 12.056,28 (2003) und EUR 2.608,92 (2004) betragen.
  - B. Weinseminare:*
  - Die Betriebseinnahmen aus der Abhaltung von Weinseminaren haben EUR 0,00 (2001), EUR 0,00 (2002), EUR 1.278,50 (2003) und EUR 439,83 (2004) betragen.
  - Der Werbeaufwand/Weinseminare (inkl. Versandkosten) hat EUR 0,00 (2001), EUR 0,00 (2002), EUR 2.496,96 (2003) und EUR 0,00 (2004) betragen.
  - C. Betriebsergebnis:* In den Jahren 2001 – 2004 hat der Bw. einen Gesamtverlust aus Weinverkauf und Abhaltung von Weinseminaren erzielt.
- Ende 2004 hat der Bw. die Betätigung mit dem Verkauf seines Weinlagers beendet.

Die v.a Sachlage ist Entscheidungsgrundlage im ggstl. Berufungsverfahren.

*Ad 1. Zur Sachfrage im ggstl. Einkommensteuer-Berufungsverfahren ist festzustellen:*

Für seine Betätigung hat der Bw. ein Unternehmenskonzept erstellt: Ein Unternehmenskonzept ist eine Art „*Gründungsfahrplan*“ für ein Unternehmen und ist als solcher geeignet, den Entschluss, eine bestimmte Betätigung aufzunehmen, eindeutig nach außen hin zum Ausdruck zu bringen: Das vom Bw. erstellte Unternehmenskonzept ist daher als Ausgangsbasis für die Erwägungen im ggstl. Berufungsverfahren zu verwenden.

In Pkt. 1. des Unternehmenskonzepts beschreibt der Bw. seine Geschäftsidee als „*Vermittlung von anwendbarem praktischen Wissen für alle Weinfreunde*“: Aus der dem Unternehmenskonzept zugrunde liegenden Geschäftsidee ist festzustellen, dass das Unternehmenskonzept des Bw. ein Unternehmenskonzept für die Abhaltung von Weinseminaren ist.

In Pkt. 1. des Unternehmenskonzepts gibt der Bw. bekannt, dass er den Weinhandel auf die im Weinseminar zu verkostenden Weine einschränken wolle: Der Weineinkauf des Bw. dient demzufolge dem Erwerb von Weinseminarunterlagen (im weitesten Sinn). In Pkt. 7. des Unternehmenskonzepts berechnet der Bw. den Weineinkauf „*für den Seminarbedarf und Verkauf*“: Offenbar ist der Weinverkauf an Seminarteilnehmer Teil dieses Unternehmenskonzepts

gewesen, obwohl der Bw. den Weinhandel lt. Pkt. 1. des Unternehmenskonzepts auf die *im Weinseminar zu verkostenden Weine* einschränken wollte. Festzuhalten ist: Pkt. 1 und Pkt. 7 des Unternehmenskonzeptes zusammenfassend stellt sich die vom Bw. geplante Betätigung als Abhaltung von Weinseminaren mit Weinverkauf an die Seminarteilnehmer dar.

Der Unabhängige Finanzsenat stellt fest: Die im Unternehmenskonzept dargelegte Geschäfts-idee ist nicht die Betätigung eines Weinhändlers, der Weinseminare als verkaufsfördernde Maßnahme abhält sondern die Abhaltung von Weinseminaren mit Weinverkauf an die Seminarteilnehmer.

Von der im Unternehmenskonzept dargestellten Sachlage ausgehend hat der Unabhängige Finanzsenat zu entscheiden, ob die Abhaltung von Weinseminaren mit Weinverkauf an Seminar teilnehmer eine steuerlich relevante Einkunftsquelle oder eine steuerlich nicht relevante Lieb habereibetätigung ist.

*Ad II. Zur Rechtsfrage im ggstl. Einkommensteuer-Berufungsverfahren ist festzustellen:*

Werden die Betriebsergebnisse der Jahre 2001 bis 2004 zusammengezählt, hat der Bw. aus seiner Betätigung ein negatives Gesamt-Betriebsergebnis erzielt.

Gemäß § 2 Abs 4 EStG 1988 idgF sind Einkünfte aus den in § 2 Abs 3 EStG 1988 idgF aufgezählten Einkunftsarten 1. der Gewinn bei Land- und Forstwirtschaft, selbständiger Arbeit und Gewerbebetrieb sowie 2. der Überschuss der Einnahmen über die Werbungskosten bei den anderen Einkünften.

Aus der Definition der „Einkünfte“ als „*Gewinn*“ oder „*Überschuss der Einnahmen über die Werbungskosten*“ ist abzuleiten, dass negative Betriebsergebnisse keine Einkünfte im Sinne des § 2 Abs 4 EStG 1988 idgF sind.

Führt eine Tätigkeit zu negativen Betriebsergebnissen, ist nicht von vornherein davon auszugehen, dass keine Einkünfte im Sinne des § 2 Abs 4 EStG 1988 idgF vorliegen. IdF ist die in der Liebhabereiverordnung (LVO) normierte Liebhabereiprüfung durchzuführen und nach dem Ergebnis dieser Liebhabereiprüfung festzustellen, ob eine steuerlich relevante Einkunftsquelle vorliegt oder nicht.

In den Streitjahren 2001 – 2004 ist die Liebhabereiverordnung II (LVO II) in der ab 1997 geltenden Fassung BGBl 358/1997 anzuwenden.

Die im ggstl. Einkommensteuer-Berufungsverfahren anzuwendende Rechtslage lautet:

*Gemäß § 1 Abs 1 LVO II idgF liegen Einkünfte bei einer Betätigung (einer Tätigkeit oder einem Rechtsverhältnis) vor, die durch die Absicht veranlasst ist, einen Gesamtgewinn oder einen Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten zu erzielen, und*

nicht unter § 1 Abs 2 LVO II idgF fällt.

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

Das Vorliegen einer derartigen Absicht ist für jede organisatorisch in sich geschlossene und mit einer gewissen Selbständigkeit ausgestattete Einheit gesondert zu beurteilen.

Fallen bei Betätigungen im Sinn des § 1 Abs 1 LVO II idgF Verluste an, ist das Vorliegen der Absicht, einen Gesamtgewinn oder Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten zu erzielen, insb. 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 (§ 2 Abs 1 LVO II idgF).

Innerhalb der ersten drei Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab Beginn einer Betätigung im Sinn des § 1 Abs 1, längstens jedoch innerhalb der ersten fünf Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab dem erstmaligen Anfallen von Aufwendungen (Ausgaben) für diese Betätigung liegen jedenfalls Einkünfte vor (Anlaufzeitraum).

Dieser Zeitraum wird durch die Übertragung der Grundlagen der Betätigung auf Dritte nicht unterbrochen.

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 im Sinn des 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 (§ 2 Abs 2 LVO II idgF).

Gemäß § 1 Abs 2 LVO II idgF ist Liebhaberei bei einer Betätigung anzunehmen, wenn Verluste 1. aus der Bewirtschaftung von Wirtschaftsgütern, die sich nach der Verkehrs-auffassung in einem besonderen Maß für eine Nutzung im Rahmen der Lebensführung eignen und typischerweise einer besonderen in der Lebensführung begründeten Neigung entsprechen oder 2. aus Tätigkeiten, die typischerweise auf eine besondere in der Lebensführung begründete Neigung zurück zuführen sind ... entstehen ...

*Gemäß § 2 Abs 4 LVO II idgF liegt bei Betätigungen gemäß § 1 Abs 2 LVO II idgF Liebhaberei dann nicht vor, wenn die Art der Bewirtschaftung oder der Tätigkeit in einem überschaubaren Zeitraum einen Gesamtgewinn ... erwarten lässt.*

*Andernfalls ist das Vorliegen von Liebhaberei ab Beginn dieser Betätigung so lange anzunehmen, als die Art der Bewirtschaftung oder der Tätigkeit nicht im Sinne des vorstehenden Satzes geändert wird.*

Untersuchungsgegenstand für die Liebhabereiprüfung ist die „*Einkunftsquelle*“.

„*Einkunftsquelle*“ iSd Liebhabereiverordnung ist jede organisatorisch in sich geschlossene und mit einer gewissen Selbständigkeit ausgestattete, objektiv ertragsfähige, Einheit.

Ob die für die Subsumption unter § 1 Abs 1 LVO II idgF erforderliche (Gesamt)-Gewinnerzielungsabsicht bestanden hat, nicht bestanden hat (oder irgendwann verloren gegangen ist), ist eine auf der Ebene der Beweiswürdigung zu beantwortende Sachfrage.

Bei Beantwortung dieser Sachfrage ist unter sorgfältiger Berücksichtigung der Ergebnisse des Abgabenverfahrens nach freier Überzeugung zu beurteilen, ob die (Gesamt)-Gewinnerzielungsabsicht als erwiesen anzunehmen ist oder nicht (§ 167 Abs 2 BAO idgF).

Nach ständiger Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes genügt es, von mehreren Versionen die wahrscheinlichste als erwiesen anzunehmen; ein Sachbeweis im naturwissenschaftlich-mathematischen Sinn ist nicht erforderlich (Ritz, BAO<sup>3</sup>, § 167, Tz 8, und die do. zit. Judikate).

Beweisführungsregeln werden in der Bundesabgabenordnung nicht vorgeschrieben; idF ist aber bei der Beweiswürdigung zu beachten, dass die Beweislast für das Vorliegen einer Einkunftsquelle den Steuerpflichtigen trifft (VwGH 24.4.1997, 94/15/0012).

Die objektive Ertragsfähigkeit einer Einkunftsquelle ist durch eine Prognoserechnung nachzuweisen: In einer Prognoserechnung müssen alle Beurteilungsgrundlagen offen gelegt werden, aus denen sich die behauptete Einkunftsquelleneigenschaft einer Verluste bringenden Betätigung bzw. das behauptete Gewinn- oder Überschusserzielungsstreben zuverlässig beurteilen lässt.

Von der vorzit. Rechtslage ausgehend ist über den Untersuchungsgegenstand im ggstl. Berufungsverfahren festzustellen:

Lt. Pkt. 1. des Unternehmenskonzepts beabsichtigt der Bw., den Weinhandel auf den Weinbedarf in den Weinseminare abgestimmt zu betreiben: Weinhandel und Weinseminare bilden deshalb eine wirtschaftliche und organisatorische Einheit und sind gemeinsam der Liebhabeiprüfung zu unterziehen.

Im Unternehmenskonzept hat der Bw. einen aus der Betätigung erzielbaren Gewinn berechnet: Diese Berechnung spricht für die Ertragsfähigkeit der im Unternehmenskonzept beschriebenen Betätigung. Bei nähere Betrachtung des Unternehmenskonzepts gelangt der Unabhängige Finanzsenat jedoch zum Ergebnis, dass die im Unternehmenskonzept beschriebene Abhaltung von Weinseminaren mit Weinverkauf an Seminarteilnehmer keine erwerbstypische Be-tätigung ist:

Nach der im Unternehmenskonzept beschriebenen Geschäftsidee sollen die Weinseminare an Wochenenden stattfinden: Ein Jahr hat 52 Wochen und damit 52 für Weinseminare zur Ver-fügung stehende Wochenenden. Nicht nachvollziehbar ist, dass der Bw. nicht maximal 52 son-dern 5 Weinseminare abzuhalten geplant hat und damit nur ~ 1/10-tel der für Weinseminare zur Verfügung stehende Wochenenden für deren Abhaltung nützen will. Festzustellen ist, dass die Anzahl der Weinseminare lt. Unternehmenskonzept für eine in geringem Umfang aus-geübte Betätigung spricht .

Gemäß Pkt. 7. des Unternehmenskonzeptes übersteigen die Teilnahmegebühren die Ausga-ben, wenn der Bw. 5 Weinseminare mit jeweils 15 Teilnehmern abhält: Der Personenkreis, den der Bw. mit seiner Geschäftsidee ansprechen will, sind „alle Weinkenner“. „Alle Weinken-ner“ sind zwar eine relativ große Zielgruppe; Weinkenner sind aber wie alle Fachexperten In-dividualisten und treten als solche nicht in der Gruppe auf. Die Geschäftsidee des Bw. dürfte demzufolge schon deshalb zum Scheitern verurteilt gewesen sein, weil der Bw. nur 5 Weinse-minare und diese Weinseminare für jeweils 15 Personen abhalten wollte.

Davon abgesehen hat der Bw. den potentiellen Teilnehmerkreis für seine 5 Weinseminare da-durch beträchtlich verkleinert, dass er mit seinen Marketingmaßnahmen nicht *alle* Weinkenner angesprochen hat, sondern ausschließlich Weinkenner, die aus dem Kreis der A Mitarbeiter stammen, Kunden des Weingutes D oder der Fa. sind, zum Bekanntenkreis des Bw. gehören oder Winzer sind:

- Um die ca. 4000 A Mitarbeiter anschreiben zu können, muss der Bw. deren Adressen ken-nen. Die Adressen der A Mitarbeiter sind persönliche Daten, sind als solche nur der Fir-menleitung bekannt und dürfen aus Datenschutzgründen nicht weitergegeben oder verwertet werden. Der Unabhängige Finanzsenat geht deshalb davon aus, dass der Bw. keinen Zugriff auf diese Daten hatte. Vom fehlenden Zugriff auf die v.a. Dateien ausgehend ist festzustellen, dass die ca. 4000 A Mitarbeiter als potentielle Teilnehmer an den Weinseminaren aus-scheiden.

- Die Kundendateien des Weingutes D und der Fa. sind auch firmeninterne Dateien, die aus Datenschutzgründen nicht weitergegeben oder verwertet werden dürfen. Deshalb ist auch idF davon auszugehen, dass der Bw. keinen Zugriff auf die in diesen Dateien gespeicherten

Adressen hatte: Vom fehlenden Zugriff auf die v.a. Kundendateien ausgehend ist festzustellen, dass die ca. 2000 Kunden des Weingutes D und die ca. 200 Kunden der Fa. als potentielle Teilnehmer an den Weinseminaren des Bw. ausscheiden.

- Von der in Pkt. 5. des Unternehmenskonzeptes angesprochenen „*Responsequote von 4%*“ ausgehend, müsste der Bekanntenkreis des Bw. aus 1875 Personen bestehen, damit 75 aus dem Bekanntenkreis des Bw. stammende Personen Weinkenner sind, neues Wissen in Önologie erwerben oder ihre diesbezüglichen Kenntnisse vertiefen wollen und deshalb an den vom Bw. geplanten 5 Weinseminaren teilnehmen: Die Chancen, dass aus dem Bekanntenkreis des Bw. stammende 75 Weinkenner an den 5 vom Bw. geplanten Weinseminaren teilnehmen, werden vom Unabhängigen Finanzsenat als gering eingeschätzt.
- Bei Personen, die den Beruf des Winzers ausüben, ist davon auszugehen, dass sie die theoretischen und praktischen Kenntnisse, die ihnen der Bw. vermitteln will, bereits erworben haben: Winzer scheiden deshalb nach Meinung des Unabhängigen Finanzsenates auch als potentielle Teilnehmer an den Weinseminaren des Bw. aus.
- Der im Unternehmenskonzept angekündigte Internetauftritt des Bw. ist nicht zum Anwerben potentieller Teilnehmer für Weinseminare in der idF erforderlichen Anzahl von 15 Personen für jeweils 5 Weinseminare geeignet, wenn nur zwei eintägige und ein zweitägiges Weinseminar angeboten werden.

Die v.a. Ausführungen zusammenfassend ist festzustellen, dass der Bw. mit der im Unternehmenskonzept dargestellten Geschäftsidee eine Zielgruppe anspricht, die nicht die für eine Gewinnerzielung erforderliche Anzahl von 75 Personen umfasst: Ein Geschäftsgründungskonzept für eine Zielgruppe auszuarbeiten, die nicht die für eine Gewinnerzielung erforderliche Anzahl von Personen umfasst, ist nach Meinung des Unabhängigen Finanzsenates kein erwerbstypischen Verhalten.

Dass der Bw. seine Marketingstrategien nicht dahin gehend geändert hat, dass er seine Weinseminare anderen Zielgruppen angeboten hat, ist nach Meinung des Unabhängigen Finanzsenates auch als nicht erwerbstypisches Verhalten einzustufen.

Veranstaltungsort der im Internet angebotenen Weinseminare ist ein ca. 9 km von K entfernt liegender Ort. K liegt innerhalb eines Weinbau- und (Frühjahr/Sommer-)Tourismusgebietes und gehört zu den bekanntesten Orten Österreichs: Dass sich der Veranstaltungsort der Weinseminare nicht in K sondern ca. 9 km von K entfernt befindet, dürfte ein nicht zu unterschätzender Standortnachteil sein, zumal die im Internet angebotenen Weinseminare in den Monaten Oktober und November – und damit in der umsatzschwächeren Nachsaison – stattfinden. Dass der Bw. seinen Standortnachteil nicht durch Weinseminartermine in der Urlaubshauptsaison abzuschwächen versucht hat, spricht gegen erwerbstypisches Verhalten.

Den Veranstaltungsort für seine Weinseminare hat der Bw. in die w des in der Fußgängerzone von K liegenden Betriebs seiner Ehegattin verlegt; aus den in dieser w abgehaltenen Weinseminaren hat der Bw. nach der im ggstl. Berufungsverfahren offen gelegten Sachlage keine Einnahmen erzielt: Werden aus einer Tätigkeit keine Einnahmen erzielt, liegt kein steuerbarer Vorgang vor: Die Verlegung des Veranstaltungsortes spricht idF nicht für erwerbstypisches Verhalten.

Weinakademiker haben gegenüber Nicht-Weinakademikern den Wettbewerbsvorteil, dass sie in weinmarkorientiertem Produktplacement geschult worden sind. Jedoch hat der Bw. seine Ausbildung zum Weinakademiker erst mit der am 14. November 2003 stattfindenden Titelverleihung beendet, sodass bei dem für „*spätestens Februar*“ 2003 geplanten Weinseminar und an den im Internet angebotenen Weinseminarterminen 4. Oktober 2003, 25./26. Oktober 2003 und 8. November 2003 von einem Wettbewerbsnachteil durch die damals noch nicht abgeschlossene Ausbildung auszugehen ist.

Im Jahr des Abschlusses seines Studiums an der Weinakademie (= 2003) hat der Bw. Einnahmen aus Weinseminaren iHv EUR 1.278,50 erzielt; im darauf folgenden Jahr haben die Einnahmen aus Weinseminaren EUR 439,83 betragen: Festzustellen ist, dass der Bw. den für Weinakademiker bestehende Wettbewerbsvorteil nicht zur Verbesserung seiner Ertragslage nützen konnte. Keinen wirtschaftlichen Nutzen aus einem Wettbewerbsvorteil zu ziehen, widerspricht erwerbstypischen Verhalten.

Dem Bw. ist darin zuzustimmen, dass die Abwicklung des Weinverkaufs über den Betrieb der Ehegattin und der Verkauf des Weinlagers an die Ehegattin strukturverbessernde Maßnahmen gewesen sind: Wird der Weinverkauf über den Betrieb der Ehegattin abgewickelt, verbessert sich die Ertragslage des Betriebes der Ehegattin durch die aus dem Weinverkauf stammenden Einnahmen. Wird das Weinlager an den Betrieb der Ehegattin verkauft, verbessert sich die Ertragslage des Betriebes der Ehegattin dadurch, dass die Ehegattin die aus diesem Weinlager stammenden Weine in ihrem Betrieb verkaufen und damit Einnahmen erzielen kann.

Von der Einkunftsquellendefinition der Liebhábereiverordnung ausgehend spricht die Verbesserung des Ertragslage des Betriebes der Ehegattin für die Ertragsfähigkeit der im Unternehmenskonzept beschriebenen Betätigung, wenn der Betrieb der Ehegattin des Bw. und die im Unternehmenskonzept beschriebene Betätigung eine organisatorische und wirtschaftliche Einheit und damit eine einzige Einkunftsquelle sind:

Nach der im ggstl. Berufungsverfahren offen gelegten Sachlage sind der Betrieb der Ehegattin des Bw. und die im Unternehmenskonzept beschriebenen Betätigung keine organisatorische und wirtschaftliche Einheit. Von der fehlenden organisatorischen und wirtschaftlichen Einheit ausgehend ist festzustellen:

1. Werden die Weinverkäufe über den Betrieb der Ehegattin abgewickelt, verschlechtert sich die Ertragslage des Bw., weil die aus dem Weinverkauf stammenden Einnahmen dem Betrieb der Ehegattin und nicht dem Bw. zuzurechnen sind.
2. Wird das Weinlager an den Betrieb der Ehegattin verkauft, verschlechtert sich die Ertragslage des Bw., weil die nach dem Verkauf seines Weinlagers erzielten Einnahmen aus Weinverkäufen dem Betrieb der Ehegattin und nicht dem Bw. zuzurechnen sind.

Von dieser Sachlage ausgehend ist iVm der v.a. Rechtslage festzustellen, dass die vom Bw. als „*strukturverbessernd*“ bezeichneten Maßnahmen die Ertragslage der im ggstl. Liebhabereiprüfungsverfahren zu beurteilenden Betätigung verschlechtert haben und deshalb keine erwerbstypischen Maßnahmen sind.

In Pkt. 6. des Unternehmenskonzeptes hat der Bw. angekündigt, er werde nach 5 Weinseminarterminen mit jeweils 15 Teilnehmern eine Evaluierung durchführen und über sein weiteres Vorgehen entscheiden: Aus Pkt. 6. des Unternehmenskonzeptes ist daher ableitbar, dass die im Unternehmenskonzept beschriebene Abhaltung von Weinseminaren mit Weinverkauf an Seminarteilnehmer eine nach dem 5. Weinseminar endende Betätigung ist.

Die Termine für die 5 Weinseminare hat der Bw. im Unternehmenskonzept nicht bekannt gegeben, sodass der Tätigkeitszeitraum und damit der Zeitraum, in dem der in Pkt. 7. des Unternehmenskonzeptes prognostizierte Einnahmenüberschuss erzielt werden soll, nicht feststellbar ist: Von dieser Sachlage ausgehend ist festzustellen, dass der Bw. nicht bekannt gegeben hat, in welchem Zeitraum er den in Pkt. 7. des Unternehmenskonzeptes prognostizierten Einnahmenüberschuss aus der im Unternehmenskonzept beschriebenen Geschäftsidee erwirtschaften will.

Eine Prognoserechnung, die – ausgehend von der im Unternehmenskonzept dargestellten Geschäftsidee - künftige Entwicklungen berücksichtigt und die Möglichkeit aufzeigt, dass mit der Abhaltung von Weinseminaren mit Weinverkauf an Seminarteilnehmer – ungeachtet des nicht erwerbstypischen Verhaltens des Bw. in den Streitjahren – dennoch ein Gesamtgewinn erzielt werden kann, hat der Bw. nicht vorgelegt.

Die v.a. Ausführungen zusammenfassend ist festzustellen:

1. Nach der v.a. Sach- und Beweislage ist als erwiesen anzusehen, dass die im Unternehmenskonzept beschriebene Abhaltung von Weinseminaren mit Weinverkauf an Seminarteilnehmer keine erwerbstypische Betätigung ist.
2. Aus dem Inhalt des Unternehmenskonzeptes - und damit von vornherein – ist absehbar gewesen, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinns beendet wird:

---

Eine Einkunftsquelle aus der Abhaltung von Weinseminaren mit Weinverkauf an Seminar teilnehmer für einen Anlaufzeitraum ist daher nicht anzunehmen.

Im Berufungsverfahren hat der Bw. wiederholt eingewendet, dass seine Betätigung nicht die Abhaltung von Weinseminaren mit Weinverkauf an Seminarteilnehmer sei. Der Bw. sei Wein händler, der Weinseminare als verkaufsfördernde Maßnahme abhält und könne beweisen, dass sein Weinhandel mit Abhaltung von Weinseminaren als verkaufsfördernde Maßnahme eine erwerbstypische Betätigung sei. Seine Beweismittel sind im Wesentlichen: Dass er keine Sammlerweine gekauft, ein Unternehmenskonzept erstellt, Fremdkapital aufgenommen und Marketingmaßnahmen durchgeführt hat.

Von der Tätigkeitsbeschreibung „Weinhandel mit Abhaltung von Weinseminaren als verkaufsfördernde Maßnahme“ ausgehend ist dem v.a. Berufungsvorbringen entgegenzuhalten:

Weine aller Preisklassen gehören zu den Wirtschaftsgütern, die sich in besonderem Maß für eine Nutzung im Rahmen der Lebensführung eignen und damit typischerweise einer in der Lebensführung begründeten Neigung entsprechen.

Der Handel mit Weinen aller Preisklassen ist ein Handel mit Luxuswirtschaftsgütern im Sinne des § 1 Abs 2 Z 1 LVO II idGf, wenn dieser Handel aus Sammelleidenschaft oder in kleinem Umfang betrieben wird; der Handel mit Weinen aller Preisklassen ist kein Handel mit Luxus wirtschaftsgütern im Sinne des § 1 Abs 2 Z 1 LVO II idGf, wenn dieser Handel ungewöhnlich ertragreich ist (vgl. Jakom/Laudacher, EStG, § 2, Rz 265).

Den Weinhandel aus Sammelleidenschaft betrieben zu haben, wird vom Bw. bestritten. Dass der Bw. 2003 und 2004 Weinverkäufe getätigt und sein Weinlager nach Beendigung der Betätigung nicht dem Privatvermögen zugeführt sondern verkauft hat, spricht gegen aus Sammelleidenschaft getätigte Weineinkäufe. Von dieser Sach- und Beweislage ausgehend ist festzustellen, dass idF nicht von einem Weinhandel aus Sammelleidenschaft auszugehen ist:

Entscheidungsgrundlage im ggstl. Berufungsverfahren ist, dass der Weinhandel des Bw. kein aus Sammelleidenschaft betriebener Weinhandel ist.

Die diesbezüglichen Berufungsausführungen sinngemäß zusammenfassend hat der Bw. vorgebracht, dass sein Unternehmenskonzept ein für den Weinhandel mit Abhaltung von Weinseminaren als verkaufsfördernde Maßnahme erstelltes Unternehmenskonzept ist.

Vom Unternehmenskonzept ausgehend ist über den Weinhandel mit Abhaltung von Weinseminaren als verkaufsfördernde Maßnahme festzustellen: Mit seiner Absicht, den Weinhandel auf die bei Weinseminaren zu verkostenden und an die Seminarteilnehmer zu verkaufenden Wei ne einzuschränken, hat sich der Bw. auf eine einzige Vertriebsschiene festgelegt und damit auf maximal 75 Personen als potentielle Weinkäufer und EUR 4.000,00 als maximal erzielbare

Einnahmen aus Weinverkäufen. Andere Weinhändler schränken ihren Weinhandel nicht auf maximal 75 Personen als potentielle Weinkäufer und EUR 4.000,00 als maximal erzielbare Einnahmen ein: Maximal 75 Personen als potentielle Weinkäufer und EUR 4.000,00 als maximal erzielbare Einnahmen sprechen deshalb auch aus diesem Grund für einen in geringem Umfang geplanten und damit nicht erwerbstypischen Weinhandel.

Lt. Pkt. 7. des Unternehmenskonzeptes will der Bw. Einnahmen iHv EUR 4.000,00 dadurch erzielen, dass er 500 Weinflaschen zu jeweils EUR 8,00 an 75 Weinseminarteilnehmer verkauft; d.h. jeder der 75 Weinseminarteilnehmer müsste 6,6 Weinflaschen kaufen, damit der Bw. die im Unternehmenskonzept prognostizierten Einnahmen iHv EUR 4.000,00 erzielt. Ob 75 Teilnehmer an Weinseminaren tatsächlich +/- 6 Weinflaschen pro Person kaufen, ist für den Unabhängigen Finanzsenat nicht verifizierbar, da der Bw. verabsäumt hat, seine Analyse der Kaufgewohnheiten von Weinseminarteilnehmern bekannt zugeben. Erhebungen zu diesem Beweisthema musste dennoch nicht durchgeführt werden: Nach der im Unternehmenskonzept als potentielle Weinseminarteilnehmer und Weinkäufer beschriebenen Zielgruppe ist davon auszugehen, dass nicht insgesamt 75 Personen an den 5 Weinseminaren teilnehmen und schon deshalb Einnahmen aus Weinverkäufen an Weinseminarteilnehmer in der im Unternehmenskonzept prognostizierten Höhe nicht erzielbar sind. Die vom Bw. prognostizierten, nach der ggstl. Sach- und Beweislage jedoch nicht erzielbaren, Einnahmen aus Weinverkäufen sprechen deshalb für einen in geringem Umfang geplanten Weinhandel.

Nach der im zweitinstanzlichen Berufungsverfahren vorgelegten Gewinnermittlung haben die Betriebseinnahmen aus Weinverkäufen ohne Einnahmen aus dem Verkauf des Weinlagers EUR 925,80 (2002), EUR 5.612,18 (2003) und EUR 2.130,22 (2004) betragen; die Betriebseinnahmen aus den Weinseminaren EUR 1.278,50 (2003) und EUR 439,83 (2004). Aus der v.a. Gewinnermittlung ist festzustellen, dass die Einnahmen aus den Weinverkäufen in dem Jahr angestiegen sind, als der Bw. die höchsten Einnahmen aus Weinseminaren erzielt hat: Offenbar hat sich die als verkaufsfördernd gedachte Abhaltung von Weinseminaren mit Weinverkauf an Seminarteilnehmer tatsächlich als verkaufsfördernd erwiesen. Eine Maßnahme einzustellen, die sich als verkaufsfördernd erwiesen hat, ist nicht erwerbstypisch und spricht deshalb für einen in geringem Umfang betriebenen Weinhandel.

Die Marketingmaßnahmen sprechen für einen in geringem Umfang betriebenen Weinhandel, weil der Bw. geplant hat, den Weinhandel auf die Teilnehmer an den Weinseminaren – und damit auf maximal 75 Personen als potentielle Weinkäufer, 500 Weinflaschen als maximal zu verkaufende Weine und EUR 4.000,00 als maximal erzielbare Einnahmen – zu beschränken.

Gemäß Pkt. 7 des Unternehmenskonzeptes konnte der Kapitalbedarf des vom Bw. geplanten Weinhandels durch die im Geschäftsverkehr übliche Bereitstellung eines Kreditrahmens abge-

deckt werden: Der (Fremd)-Kapitalbedarf des Weinhandels spricht nicht gegen einen in geringem Umfang betriebenen Weinhandel.

Die v.a. Ausführungen zusammenfassend ist als erwiesen anzusehen, dass der im Unternehmenskonzept beschriebene Weinhandel mit Weinverkäufen an Weinseminarteilnehmer ein Weinhandel mit geringem Umfang ist.

Die Betriebseinnahmen aus Weinverkäufen haben EUR 0,00 (2001), EUR 925,80 (2002), EUR 5.612,18 (2003) und ohne den Verkauf des Weinlagers EUR 2.130,22 (2004) betragen; Weinseminare haben 2003 und 2004 stattgefunden:

Die 2002 aus Weinverkäufen stammenden Einnahmen können demzufolge nicht aus Weinverkäufen an Weinseminarteilnehmer stammen.

Die 2003 und 2004 erzielten Betriebseinnahmen können nur zT aus Weinverkäufen an Weinseminarteilnehmer stammen:

Aus Weinseminar-Einnahmen lt. Gewinnermittlung und Seminarentgelt lt. Unternehmenskonzept ist ermittelbar, dass an den 2003 stattfindenden Weinseminaren 5 – 6 Personen teilgenommen haben; an den 2004 stattfindenden Weinseminaren 1 – 2 Personen. Von den Berechnungen in Pkt. 7. des Unternehmenskonzeptes ausgehend können 8 Weinseminarteilnehmer, die 6 Weinfaschen pro Person zu EUR 8,00 pro Weinfasche kaufen, Weineinkäufe iHv +/- EUR 400,00 tätigen, weshalb davon auszugehen ist, dass die Einnahmen aus den Weinverkäufen größtenteils nicht aus Weinverkäufen an Seminarteilnehmer stammen: Offenbar hat sich der Bw. nicht an sein Unternehmenskonzept gehalten und hat seine Weine auch an Nicht-Weinseminarteilnehmer verkauft.

Über den Weinhandel mit Weinverkäufen an Nicht-Weinseminarteilnehmer ist festzustellen:

Wein ist eine Produktkategorie mit großem, oft wechselnden und daher schwer überschaubarem Angebot. Der Unabhängige Finanzsenat teilt daher die Einschätzung des Bw., dass der Weinhandel eine zeitintensive Betätigung ist: Dass der Bw. den Weinhandel nicht zu seinem „Hauptberuf“ gemacht hat sondern neben seiner auch zeitintensiven Tätigkeit in der Versicherungsbranche betreibt, spricht gegen erwerbstypisches Verhalten und für einen in geringem Umfang betriebenen Weinhandel.

Die Betriebseinnahmen aus dem Weinverkauf 2004 haben ohne die Einnahmen aus dem Verkauf des Weinlagers EUR 2.130,22 betragen und sind niedriger gewesen als die Betriebseinnahmen aus dem Weinverkauf 2003, die EUR 5.612,18 betragen haben. Aus den v.a. Betriebsdaten ist festzustellen, dass die vom Bw. behauptete Verbesserung der Ertragslage nicht stattgefunden hat.

Der Bw. hat im Gegenteil zur Verschlechterung seiner Ertragslage beigetragen, hat er doch seinen Angaben zufolge Weinverkäufe im Umfang von ca. EUR 10.000,00 nicht über den eigenen Gewerbebetrieb sondern über den Gewerbebetrieb seiner Ehegattin abgewickelt und hat damit auf Betriebseinnahmen iHv ca. EUR 10.000,00 verzichtet. Die Abwicklung der Weinkäufe über den Betrieb der Ehegattin hat der Bw. mit Umsatzrückgängen, sinkender Kundenfrequenz und steigenden Kreditschulden der Ehegattin begründet: Nach dieser Sachlage liegt dem Verzicht auf Einnahmen iHv ca. EUR 10.000,00 kein Rechtsgeschäft zugrunde; der Verzicht auf Einnahmen iHv ca. EUR 10.000,00 kann daher nur privat motiviert sein: Ein privat motivierter Verzicht auf Betriebseinnahmen iHv ca. EUR 10.000,00 ist nicht erwerbstypisch.

Den (Fremd)-Kapitalbedarf des Weinhandels mit Nicht-Weinseminarteilnehmern hat der Bw. nicht offen gelegt. Sollten die in der Gewinnermittlung ausgewiesenen Zinsen und Bankspesen (2003: EUR 200,77; 2004: EUR 111,45) ausschließlich aus der Aufnahme von Fremdkapital für den Weinhandel mit Nicht-Weinseminarteilnehmern stammen, hätte der Bw. bei Annahme eines durchschnittlichen Effektivzinssatzes von rund acht Prozent Fremdkapital iHv maximal EUR 4.000,00 aufgenommen. Gemäß Pkt. 7. des Unternehmenskonzeptes könnte der Bw. einen Kredit iHv EUR 4.000,00 mit den Einnahmen aus dem Verkauf von 500 Weinflaschen abdecken. 500 Weinflaschen zu verkaufen spricht nach der Sachlage im ggstl. Berufungsverfahren für einen in geringem Umfang betriebenen Weinhandel: Die vom Bw. in der Berufung angesprochene Aufnahme von Fremdkapital spricht deshalb nicht für einen über einen geringen Umfang hinaus gehenden Weinhandel.

Vom Unternehmenskonzept ausgehend ist iVm der im ggstl. Berufungsverfahren offen gelegten Sachlage festzustellen, dass sich die Marketingmaßnahmen des Bw. auf die Werbung für die Weinseminare beschränkt haben: Dass der Bw. keine Werbung für seinen Weinhandel gemacht hat, ist nicht erwerbstypisch und spricht für einen in geringem Umfang betriebenen Weinhandel.

Abschließend ist festzuhalten, dass die dem Antwortschreiben/Mängelbehebungsauftrag beigelegte „*Gewinnermittlung*“ die an eine Prognoserechnung gestellten Anforderungen auch dann nicht erfüllt, wenn die zu beurteilende Betätigung ein Weinhandel mit Abhaltung von Weinseminaren als verkaufsfördernde Maßnahme ist: Der Bw. hat daher nicht nachgewiesen, dass der Weinhandel mit Abhaltung von Weinseminaren als verkaufsfördernde Maßnahme keine Betätigung im Sinne des § 1 Abs 2 Z 1 LVO II idgF ist.

Die v.a. Ausführungen zusammenfassend ist festzustellen:

1. Nach der Art der Bewirtschaftung ist als erwiesen anzusehen, dass der Weinhandel mit Abhaltung von Weinseminaren als verkaufsfördernde Maßnahme eine in kleinem Umfang geplante bzw. betriebene und damit nicht erwerbstypische Betätigung ist.

2. Der Weinhandel mit Abhaltung von Weinseminaren als verkaufsfördernde Maßnahme ist keine ertragreiche Betätigung gewesen, da im zwischen den ersten Weineinkäufen und dem Verkauf des Weinlagers liegenden Zeitraum ein negatives Gesamtbetriebsergebnis erzielt wurde.

Von der v.a. Sach- und Beweislage ausgehend entscheidet der Unabhängige Finanzsenat:

Der Weinhandel mit Abhaltung von Weinseminaren als verkaufsfördernde Maßnahme ist eine Betätigung im Sinne des § 1 Abs 2 Z 1 LVO II idgF.

Das Berufungsbegehren – die aus dieser Betätigung stammenden Verluste/Ausgabenüberschüsse als steuerpflichtige Einkünfte zu veranlagen – ist abzuweisen.

Abschließend ist festzuhalten: Eine Berufungsentscheidung ist auf die Sachlage im Berufungsverfahren bezogen zu fällen. Auf das Berufungsvorbringen, das sich auf die im Antwortschreiben/Mängelbehebungsauftrag zit. UFS-Entscheidung bezieht, musste der Unabhängige Finanzsenat im Rahmen der ggstl. Berufungsentscheidung nicht antworten.

Wien, am 8. Juli 2008