



GZ. RV/2137-L/02

Berufungsentscheidung

Der unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung des Bw. gegen den Bescheid des Finanzamtes Urfahr betreffend Einkommensteuer für das Jahr 2001 entschieden:

Die Berufung wird als unbegründet abgewiesen.

Der angefochtene Bescheid bleibt unverändert.

Rechtsbelehrung

Gegen diese Entscheidung ist gemäß § 291 der Bundesabgabenordnung (BAO) ein ordentliches Rechtsmittel nicht zulässig. Es steht Ihnen jedoch das Recht zu, innerhalb von sechs Wochen nach Zustellung dieser Entscheidung eine Beschwerde an den Verwaltungsgerichtshof oder den Verfassungsgerichtshof zu erheben. Die Beschwerde an den Verfassungsgerichtshof muss - abgesehen von den gesetzlich bestimmten Ausnahmen - von einem Rechtsanwalt unterschrieben sein. Die Beschwerde an den Verwaltungsgerichtshof muss - abgesehen von den gesetzlich bestimmten Ausnahmen - von einem Rechtsanwalt oder einem Wirtschaftsprüfer unterschrieben sein.

Gemäß § 292 BAO steht der Amtspartei (§ 276 Abs. 7 BAO) das Recht zu, gegen diese Entscheidung innerhalb von sechs Wochen nach Zustellung (Kenntnisnahme) Beschwerde an den Verwaltungsgerichtshof zu erheben.

Entscheidungsgründe

Der Bw. bezog Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit und Einkünfte aus Gewerbebetrieb aus seiner Tätigkeit als Warenpräsentator für die Firma A. und aus einer Beteiligung an einer GmbH & Co KG.

Strittig ist die Einstufung der Warenpräsentatortätigkeit als Liebhaberei und somit die Aberkennung des dadurch im Jahr 2001 erzielten Verlustes in Höhe von 29.282,11 S.

In der Einkommensteuererklärung für das Jahr 2001 wurde aus gegenständlicher Tätigkeit ein Verlust von –29.282,00 S beantragt.

Die als Beilage hiezu eingereichte Einnahmen-Ausgaben-Rechnung geht von Einnahmen in der Höhe von 938,21 S aus. Die Ausgaben würden 30.220,32 S betragen und sich wie folgt zusammensetzen:

Vorführware	17.714,65 S
Verbrauchsmaterial	9,03 S
Bücher	757,00 S
Werbeaufwand	1.550,00 S
Kassetten	2.832,00 S
Büromaterial	1.338,00 S
Telefongebühren	1.114,64 S
Seminare, Fortbildung	17.714,65 S
geringwertige Wirtschaftsgüter	299,00 S
Parkgebühren	126,00 S
Diäten, Nächtigung	2.120,00 S

Am 6. August 2002 wurde durch die Abgabenbehörde I. Instanz folgender Ergänzungsvorhalt an den Bw. versendet:

1. Um welche Tätigkeit würde es sich genau handeln bei dem neu eröffneten Handel- und Handelsergänzungsgewerbe?
2. Von wem würden die Provisionen ausbezahlt werden?
3. Um welche Art Vorführware handle es sich? Eine Nachreichung einer Aufstellung sei erforderlich.
4. Wofür würden die Kassetten verwendet werden? Ein betrieblicher Zusammenhang sei hier nicht zu erkennen.

5. Um welche Seminar- bzw. Fortbildungskosten würde es sich handeln?

Mit Schreiben vom 11. September 2002 wurde wie folgt durch den Bw. geantwortet:

zu 1.: Bei seinem neu eröffneten Handel- und Handelsergänzungsgewerbe handle es sich um die Tätigkeit eines Warenpräsentators.

zu 2.: Die Provisionen würden von der Firma A. ausbezahlt werden.

zu 3.: Bei der Vorführware handle es sich um diverse Produkte aus dem Sortiment der Firma A., die zur Promotion der Produkte, die über den Direktvertrieb bezogen werden könnten, benötigt werden würden.

zu 4.: Die Kassetten würden für den Geschäftsaufbau benötigt werden. Auf den Kassetten werde der genaue Weg für den Geschäftsaufbau beschrieben. Der Inhalt werde auf Seminaren aufgenommen.

zu 5.: Die Seminar- und Fortbildungskosten würden ebenfalls dem Geschäftsaufbau dienen. Auf den Seminaren würden die notwendigen Arbeiten für den Geschäftsaufbau vermittelt werden. Auch seien Fachbücher für den Geschäftsaufbau nach System erforderlich.

Mit Einkommensteuerbescheid für das Jahr 2001 vom 16. September 2002 wurden die Einkünfte aus Gewerbebetrieb mit 0,00 S festgesetzt.

Dies mit folgender Begründung:

Zur Einkommensteuer seien nur solche Einkünfte heranzuziehen, deren Einkunftsquellen auf die Dauer gesehen einen Einnahmenüberschuss erwarten lassen würden.

Eine Tätigkeit, die nach den Umständen des einzelnen Falles nicht geeignet sei, auf die Dauer einen Gewinn oder Überschuss abzuwerfen, bzw. welche vor Erzielung eines Gesamtgewinnes beendet werde, komme als Einkunftsquelle iSd EStG nicht in Betracht.

Die Tätigkeit wäre daher als Liebhaberei einzustufen.

Binnen offener Frist wurde gegen obigen Bescheid Berufung eingelegt. Dies mit folgender Begründung:

Es werde beantragt, die Einkünfte aus Gewerbebetrieb mit -2.128,01 € festzusetzen.

Die Änderung der Festsetzung der Einkünfte aus Gewerbebetrieb werde deswegen beantragt, da die Negativeinkünfte aus den ersten Jahren der Gewerbeeröffnung als Anlaufverluste zu werten seien, und nicht wie in der Bescheidbegründung als Liebhaberei einzustufen seien. Die Tätigkeit als Networker beruhe auf der Basis von Projekten, die bekanntlich durch einen

bestimmten Zeitraum abgeschlossen seien. Auf Grund des statistischen Wertes sei ein Dauereinkommen auf Grund der getanen Arbeit in circa 3-5 Jahren zu erwarten, was bedeute, dass nach diesem Zeitraum für die gesponserten Personen keine Ausgaben mehr anfallen und daher aus diesem Bereich fast ausschließlich Einnahmen zu erwarten seien. Solle seinem Ansuchen, die Negativeinkünfte aus Gewerbebetrieb für 2001 nicht stattgegeben werden, würde er auch in den folgenden Jahren (etwa ab 2003) die positiven Einkünfte aus Gewerbebetrieb aus der Tätigkeit als Networker nicht erklären. Wie man wisse, gebe es in Österreich genug Personen, die hundert tausende Euro im Jahr aus dieser Tätigkeit erzielen würden.

Am 24. Oktober 2002 wurde durch die Abgabenbehörde I. Instanz mit Berufungsvorentscheidung die obige Berufung als unbegründet abgewiesen.

Dies mit folgender Begründung:

Für Betätigungen mit Annahme der Einkunftsquelleneigenschaft iSd § 1 Abs. 1 der L-VO werde vermutet, dass innerhalb der ersten 3 Kalender- bzw. Wirtschaftsjahre jedenfalls Einkünfte vorliegen.

Ein Anlaufzeitraum sei dann nicht anzunehmen, wenn nach den Umständen des Einzelfalles damit zu rechnen sei, dass die Betätigung vor Erzielung eines Gesamtgewinnes beendet werde.

Mit Erkenntnis vom 22.2.2000, 96/14/0038 hätte der VwGH festgestellt, dass bei keinen Gebietsschutz genießenden und im Schnellballsystem Subvertreter werbenden Privatgeschäftsvermittlern, die Schulungen und Vorführmaterial auf eigene Kosten erwerben würden und überdies hohe Reiseaufwendungen tätigen müssten, schon systembedingt damit zu rechnen sei, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes beendet werde.

Da es sich bei der Tätigkeit des Bw. um einen gleichgelagerten Fall handle, sei von vornherein die Einkunftsquellenvermutung für den Anlaufzeitraum zu versagen.

Die Berufung sei daher abzuweisen gewesen.

Mit Schreiben vom 12. November 2002 wurde durch den Bw. der Antrag auf Entscheidung über die Berufung durch die Abgabenbehörde II. Instanz gestellt.

Die Begründung für den Vorlageantrag gleicht jener der Berufungsschrift. Folgendes wurde zusätzlich erwähnt:

Es sei ihm weiters unerklärlich, warum Bundeskanzler Dr. Wolfgang Schüssel und Wirtschaftskammerpräsident Dr. Christoph Leitl über ein rasantes Wachstum des Direktvertriebes berichten könnten, wenn das Finanzamt diese Tätigkeit ohne Anlauf- bzw.

Beobachtungszeitraum von vornherein als Liebhaberei einstufe. Als Beweis dazu würde er eine Kopie eines Berichtes in einer Zeitschrift direktvertrieb.biz vom Oktober 2002 beilegen.

Würde wider Erwarten diese Tätigkeit nicht als Einkünfte aus Gewerbebetrieb gewertet werden, würde er um schriftliche Mitteilung des Finanzamtes mit sämtlichen Unterschriften bis hinauf zum Ministerium ersuchen, dass er auch Einkünfte egal in welcher Höhe aus dieser Tätigkeit bis zu seinem Lebensende nicht zu versteuern hätte.

Der beigelegte Auszug aus der Zeitung "direktvertrieb.biz" enthält allgemeine Ausführungen zum System des Direktvertriebes durch Dr. Wolfgang Schüssel und Dr. Christoph Leitl.

Am 25. November 2002 wurde die gegenständliche Berufung der Abgabenbehörde II. Instanz zur Entscheidung vorgelegt.

Mit Ergänzungsvorhalt vom 23. Jänner 2003 wurde der Bw. durch die Abgabenbehörde II. Instanz aufgefordert, folgende Fragen zu beantworten bzw. die angeforderten Unterlagen einzureichen:

1. Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für das Jahr 2002 im Hinblick auf die Tätigkeit als Warenpräsentator werde benötigt.
2. Einzureichen seien sämtliche mit der Firma A. abgeschlossenen Verträge, sowie deren Änderungen oder Zusatzverträge, aus denen die Rechte und Pflichten des Bw. als A.-Berater hervorgehen würden.
3. Falls sich die vorstehenden Verträge auf allgemeine Geschäftsbedingungen oder Richtlinien bezögen, seien auch diese einzureichen.
4. Welche Position innerhalb der A.-Hierarchie stelle die Tätigkeit des Bw. dar? Es sei die eigene Tätigkeit darzustellen, die Hierarchie innerhalb des Unternehmens, sowie das Geschäftsmodell.
5. Es seien sämtliche Provisionsabrechnungen aus den Jahren 2001 und 2002 einzureichen. Wie seien die dem Bw. zustehen Provisionen bemessen und berechnet worden? Aus welchen Bestandteilen würden sich diese zusammensetzen und wovon würde sie abhängig sein? Würde der Bw. eine Art Leistungsbonus erhalten? Wenn ja, wie würde dieser bemessen werden? Es sei das Abrechnungs- und Provisionsmodell des Firma A. im Allgemeinen zu beschreiben.
6. Wären gewesen oder seien an den Umsätzen des Bw. noch andere Personen beteiligt? Wäre der Bw. beteiligt gewesen oder sei er beteiligt an den Umsätzen

anderer Personen?

7. Sei der Bw. für die A.-Beratertätigkeit angeworben worden? Wenn ja, von wem? Hätte er bereits andere Personen für diese Tätigkeit angeworben? Wenn ja, seien diese mit Namen zu nennen und es sei darzulegen, welche Einnahmen für den Bw. daraus bewirkt worden seien.
8. Von wem und wie sei der Bw. für die Beratertätigkeit eingeschult worden? Hätte es spezielle Grundschulungsprogramme und Nachschulungen gegeben? Seien die von ihm besuchten Schulungen selbst bezahlt worden? Wäre er zum Besuch der Schulungen verpflichtet gewesen?
9. Auf welche Art und Weise seien neue Kunden von ihm akquiriert worden? Von wem hätte er die Namen der Interessenten an A.-Produkten erfahren? Welche Werbemaßnahmen seien von ihm in den Berufungsjahren gesetzt worden? Diese seien in Jahr, Art und Höhe der Kosten für die Maßnahme zu gliedern. Seien auch von der Firma A. Werbemaßnahmen für ihn gesetzt worden? Wenn ja, welche und in welcher Kostenhöhe?
10. Wie würden die Kundenbestellungen abgewickelt werden? Würde der Bw. selbst die Bestellungen entgegen nehmen? Wie erfolge die Bezahlung durch den Kunden? Wie werde die Bestellung bei der Firma A. abgewickelt? Bestehe auch die Möglichkeit, dass Kunden direkt bei der Firma A. bestellen?
11. Könnten die Preise der vertriebenen Produkte selbst gestaltet werden oder seien diese durch die Firma A. festgelegt?
12. Sei der Bw. in einem bestimmten Gebiet tätig? Sei es ihm untersagt, über ein bestimmtes Gebiet hinaus tätig zu werden? Sei dem Bw. von der Firma A. ein Gebietsschutz eingeräumt worden? Unterliege die Tätigkeit einer Mindestumsatzverpflichtung?
13. Sei der Bw. verpflichtet, ein bestimmtes Sortiment und Ausmaß an Waren auf Lager zu halten?
14. Es sei eine Liste beizulegen, die sämtliche Produkte, die von ihm vermittelt werden würden, enthalte.
15. Sei es dem Bw. möglich, auf Kundenwünsche einzugehen und durch Aufnahme von anderen Produkten auf den Markt zu reagieren? Oder sei es ihm vorgegeben, welche

Produkte er vertreiben würde?

16. Würden Vorführwaren kostenlos zur Verfügung gestellt werden oder müssten diese vom Bw. selbst bezahlt werden?
17. Laut Aktenlage würde der Bw. die Beratertätigkeit nebenberuflich ausüben. Sei es geplant, diese auf den Hauptberuf auszudehnen?
18. Um der vom Bw. eingereichten Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für das Jahr 2001 würden Parkgebühren aufscheinen, jedoch keinerlei KFZ-Kosten. Es sei dieser Umstand zu erläutern. Für die Jahre 2001 und 2002 seien die Reisekosten in Fahrtkosten, Nächtigungskosten und Verpflegungsmehraufwendungen gegliedert anzuführen. Ein eventuell vorhandenes Fahrtenbuch und die dazugehörigen Diätenaufzeichnungen für beide Jahre würden benötigt werden.
19. Ab wann könne mit einem positiven Jahresabschluss gerechnet werden? Welche Maßnahmen würden gesetzt worden sein bzw. würden gesetzt werden, um diesen zu erreichen?
20. Es sei eine Prognoserechnung einzureichen, aus der hervorgeht, ab wann mit einem Gesamtüberschuss zu rechnen sei.

Mit Schreiben vom 17. Februar 2003 wurde wie folgt durch den Bw. geantwortet:

- zu 1: Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für das Jahr 2002 werde noch nachgereicht.
- zu 2: Mit der Firma A. würden keine Verträge abgeschlossen worden sein. Es würde lediglich ein Antrag gestellt worden sein an die Firma A., um die Einkaufsvorteile zu nutzen und für die Vernetzung anderer Geschäftspartner die Logistik zu nutzen.
- zu 3: Die allgemeinen Geschäftsbedingungen würden per Fax übermittelt werden.
- zu 4: Der Bw. sei A.-Geschäftspartner. Es gebe keine Hierarchie innerhalb des Unternehmens, da jeder Geschäftspartner selbstständiger Unternehmer sei.
- zu 5: Provisionsabrechnungen würden per Fax zugehen. Die Abrechnung bestünde aus den Bestandteilen von Leistungsboni, Basisprovisionen bei größerem Geschäftsvolumen und noch verschiedene andere Boni (z.B. Stabilitätsboni, Perlenboni) kämen dazu.
- Das Abrechnungs- und Provisionsmodell der Firma A. richte sich nach dem erzielten Umsatz, wie es eben in Handelsgeschäften üblich sei (je größer der Umsatz, umso höher der Rabatt oder der Bonus).

zu 6: Es würden ca. 25 % Boni sein für die BW, die ein Produkt ausgeschüttet hat. Die Ausschüttung erfolge an all jene Personen, die an diesem Umsatz mitgewirkt hätten. Die Aufteilung, wie viel jedem Geschäftspartner von den 25 % Boni zugeteilt würden, richte sich nach dem Gesamtumsatz an BW je Monat.

zu 7: Es müsse noch abgeklärt werden, ob der Bw. diese Daten tatsächlich bekannt geben müsse. Die Einnahmen könne man nicht auf einzelne Geschäftspartner aufrechnen, da dies vom Monatsumsatz der gesamten Gruppe gerechnet werde.

zu 8: Es gebe keine Einzelpersonen, die den Bw. für die Beratertätigkeit eingeschult hätten, sondern es stünden ihm die Tools von Network 21 für den Geschäftsaufbau zur Verfügung. Produktinformationen würden von der Firma A. zur Verfügung gestellt. Es gebe keine speziellen Grundschulungsprogramme und Nachschulungen. Die besuchten Schulungen seien (wie bei anderen Gewerbetrieben) selbst zu bezahlen. Welche Schulungen besucht werden würden, entscheide jeder Geschäftspartner selbst.

zu 9: Es würden nicht Kunden akquiriert werden, sondern Geschäftspartner. Durch persönliche Kontakte mit Menschen vielen Menschen die Geschäftsidee weitervermitteln. Von der Firma A. würden für ihn keine Werbemaßnahmen gesetzt werden.

zu 10: Würde es zu Kundenbestellungen kommen, werde diese Bestellung von ihm entgegengenommen und der Kunde bezahle auch an ihn. Die Bestellung bei A. erfolge über seine Geschäftspartner Nr.. Der Kunde könne nicht direkt beim A. bestellen. Es sei daher auch die Vermittlung dieser Geschäftsidee an Geschäftspartner nicht die Anwerbung von Kunden die Haupttätigkeit.

zu 11: Es seien keine verbindlichen Verkaufspreise von der Firma A. festgelegt.

zu 12: Er sei in keinem bestimmten Gebiet tätig. Es werde auch kein Gebietsschutz von der Firma A. eingeräumt. Die Tätigkeit unterliege keinem Mindestumsatz.

zu 13: Es bestehe keine Verpflichtung für ein Warenlager.

zu 14: Die Produktliste werde per Fax übermittelt.

zu 15: Es gebe keine Vorschreibung der Firma A., welche Produkte vertrieben würden. Er könne selbstverständlich auch andere Produkte aufnehmen.

zu 16: Es würden keine Vorführwaren zur Verfügung gestellt werden.

zu 17: Es sei geplant, diese Beratertätigkeit als Hauptberuf auszudehnen.

zu 18: Durch Kostenteilung mit anderen Geschäftspartnern bei Schulungen. Der Rest werde nachgereicht.

zu 19: Angestrebt werde das Jahr 2004.

zu 20: Werde nachgereicht.

Er hoffe, mit den bereits getätigten Ausführungen einen Großteil der Unklarheiten seiner Tätigkeit beseitigt zu haben. Die noch ausstehenden Punkte würden in den nächsten Tagen nachgereicht werden.

Eingereicht wurden Provisionsabrechnungen aus den Jahren 2001 und 2002, sowie eine Produktliste.

Mit Schreiben vom 21. Februar 2003 wurde durch die Abgabenbehörde II. Instanz folgender Ergänzungsvorhalt abgefertigt:

1. Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für 2002 werde benötigt.
2. Sämtliche an die Firma A. gestellten Anträge und sämtliche Annahmen dieser Anträge seien einzureichen. Zusätzlich würden sämtliche Richtlinien/Bestimmungen, auf die sich die Anträge gründen würden, benötigt.

Die Zusendung der allgemeinen Geschäftsbedingungen sei per Fax angekündigt worden. Diese seien jedoch nicht eingelangt. Der Bw. würde daher nochmals zur Einreichung aufgefordert.
3. Es sei die in Punkt 2 der Vorhaltsbeantwortung erwähnte Vernetzung mit den anderen Geschäftspartnern ausführlich darzustellen. Nochmals würde der Bw. aufgefordert werden, seine Tätigkeit darzulegen.
4. Nochmals würde er aufgefordert werden, das angewandte Rabatt- und Provisionssystem abstrakt zu erläutern. Es seien die Begriffe "Sponsor", "Gruppe gesamt" und "Differenzprovision für K.M." im Zusammenhang mit obigem abstrakten System zu erläutern.
5. Punkt 6 der Vorhaltsbeantwortung würde näher zu erläutern sein: wie sei das Mitwirken verschiedener Personen an einem Umsatz zu verstehen? Auf welche Personen beziehe sich der zitierte "Gesamtumsatz"?
6. Punkt 7 des Ergänzungsvorhaltes vom 23. Jänner 2003 wäre zu beantworten.
7. Auf welche Art und Weise seien neue Geschäftspartner akquiriert worden? Die Ausführungen bezüglich Werbemaßnahmen und deren Aufgliederung seien bisher nicht eingereicht worden. Der Bw. würde daher nochmals dazu aufgefordert werden.

8. Es sei eine Bestätigung der Firma A. einzureichen, aus der hervorgehe, dass die Preise der von ihr vertriebenen Produkte vom jeweiligen Geschäftspartner beliebig vermindert oder erhöht werden dürften.
9. Es sei eine Bestätigung der Firma A. einzureichen, aus der hervorgehe, dass neben den Produkten der Firma A. auch noch die anderer Firmen vertrieben werden dürften.
10. Vertreibe der Bw. selbst auch Produkte, die nicht von der Firma A. vermittelt werden würden (wenn ja, welche) bzw. hätte er dies für die Zukunft geplant?
11. Die unter Punkt 18 des Ergänzungsvorhaltes vom 23. Jänner 2003 angeforderten Aufzeichnungen seien einzureichen.
12. Die Erläuterung der unter Punkt 19 des obigen Ergänzungsvorhaltes angesprochenen Maßnahmen sei bisher nicht erfolgt, werde jedoch benötigt.
13. Nochmals werde eine detaillierte Prognoserechnung angefordert, aus der hervorgehe, ab wann mit einem Gesamtüberschuss zu rechnen sei.

Mit Schreiben vom 10. März 2003 wurde wie folgt geantwortet:

zu 1: Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für 2002 liege bei.

zu 2: Der Antrag an die Firma A. werde per Fax übermittelt. Die Richtlinien und Bestimmungen seien aus dem Antrag ersichtlich. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen seien nochmals per Fax übermittelt worden.

zu 3: Eine Grafik liege bei.

zu 4: Wie aus beiliegender Grafik ersichtlich sein würde, könne eine Gruppe z.B. so aussehen. In diesem Fall würde alle Punktwerte, die von den Geschäftspartnern im Monat erwirtschaftet würden, zusammen gezählt. Erreiche man z.B. 600 PW, erhalte man eine Leistungsprovision von 6 % und auf die einzelnen Geschäftspartner bzw. deren Gruppe, wenn diese z.B. 400 PW erreicht habe einen Differenzbonus von 3 %. 3 % deswegen, weil der Geschäftspartner selbst bereits 3 % Leistungsbonus erhalte. Das Gleiche gelte auch für den Fall K.M..

zu 5: Siehe Erläuterungen zu Punkt 3 und 4.

zu 6: Der Sponsor sei aus dem Antrag A. ersichtlich. Von ihm angeworben worden seien Herr K.M. und Herr M. Zu diesen beiden Personen sei anzumerken, dass diese nur den Einkauf

des Großhandelsvorteils nützen würden und keine gewerbliche Unternehmertätigkeit ausüben würden.

zu 7: Durch Kontaktaufnahme mit verschiedenen Personen und Vorstellung der Geschäftsmöglichkeiten, z.B. Übergabe von Kassetten, Flyern usw., wo die Geschäftsmöglichkeit kurz vorgestellt werde und anschließender Terminvereinbarung, wo mehr Informationen über die Geschäftsmöglichkeiten vermittelt werden würden.

zu 8: Dass es keine verbindlichen Verkaufspreise seitens A. gebe, gehe aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen hervor.

zu 9: Indem diese Geschäftsmöglichkeit vorwiegend nebenberuflich bzw. bei bereits selbstständigen Unternehmen als 2. Standbein begonnen werde, und aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen der Firma A. diesbezüglich keine Konkurrenzverbote enthalten seien, sei dies seines Erachtens eine Bestätigung, dass hier alle anderen Berufssparten neben der Tätigkeit als A.-Berater ausgeübt werden könnten.

zu 10: Er vertreibe derzeit keine Produkte, die nicht von A. seien. Würde sich in Zukunft eine weitere so zukunftsorientierte Geschäftsmöglichkeit einer anderen Produktpalette ergeben, wäre er sicher, diese Möglichkeit ebenfalls zu ergreifen.

zu 11: Die Belege für 2001 bezüglich Diäten- und Nächtigungskosten würden ebenfalls beiliegen.

zu 12: Wie auch in den herkömmlichen selbstständigen Tätigkeiten (vor allem im Handel) sei ein Geschäftsaufbau notwendig, der nicht vom 1. Tag der Aufnahme dieser Tätigkeit große Gewinne abwerfe, sondern erst im Laufe des Geschäftsaufbaues sich die Einnahmen den Ausgaben anpassen und erheblich darüber hinaus wachsen würden. Er werde auch in den folgenden Jahren mehr Zeit als bisher in dieses Unternehmen investieren. Da dieses Geschäft plan- und berechenbar sei, hätte er das Jahr 2004 als spätester Zeitpunkt für die Erreichung eines positiven Jahresergebnisses geplant.

zu 13: Indem das Wirtschaftsjahr 2002 bereits ein gesamtes Kalenderjahr der Ausgaben umfasse und diese sich in den Folgejahren nicht wesentlich verändern würden, und eine Umsatzverdoppelung jährlich geplant sei, sei ab dem Wirtschaftsjahr 2004 mit einem positiven Jahresergebnis und ab dem Wirtschaftsjahr 2005 bereits mit einem positiven Gesamtergebnis zu rechnen.

Beigelegt wurden:

Ein durch den Bw. unterzeichneter A.-Antrag vom 12.8.2001. Mit dieser Unterschrift würde der Bw. die Kenntnisnahme der Bestimmungen des A.-Handbuches in der jeweils geltenden

Fassung bestätigen und ebenfalls bestätigt werde die Verpflichtung zum Bezug des A.-Geschäftspartnersets (Starter Kits).

Die beigelegte Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für das Jahr 2002 ergibt einen Verlust von 4.903,26 €

Die Einnahmen würden sich wie folgt gliedern:

Provisionen	327,10 €
Warenverkauf	291,45 €
Umsatzsteuergutschrift 2001	321,07 €

Die Ausgaben würden sich wie folgt gliedern:

Vorführware	2.223,06 €
Wareneinkauf	213,93 €
Verbrauchsmaterial	20,35 €
Bücher	92,41 €
Werbeaufwand	351,00 €
Repräsentationsaufwand 50 %	3,00 €
Kassetten	554,12 €
Büromaterial	230,16 €
Telefongebühren	393,27 €
Postgebühren	12,65 €
Seminare, Fortbildung	433,90 €
Abschreibung laut Anlageverzeichnis	49,64 €
geringwertige Wirtschaftsgüter	493,94 €
Kammerumlage	50,80 €

Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft	157,22 €
Parkgebühren	7,00 €
Diäten, Nächtigung	556,43 €
Summe	5.842,88 €

Beigelegt wurde weiters eine von Hand gefertigte Zeichnung, die als Kopf der Hierarchie einen Sponsor ausweist, darunter den Bw., sodann diverse Geschäftspartner, die dann andere Geschäftspartner unter sich ausweisen, und auch diese weisen nochmalige Geschäftspartner unter ihnen auf.

Eingereicht wurde auch das A.-Handbuch.

Daraus gehe unter Anderem hervor:

I) Geschäftshandbuch

Das Geschäft werde auf zwei Weisen wachsen: Durch das Gewinnen neuer Kunden und durch das Sponsern neuer Geschäftspartner. 20 Stammkunden würden als Zielvorgabe für das Geschäft ausreichen. Nachdem man das erreicht habe, empfehle sich die Führung einer Liste weiterer potenzieller Kunden, die die Kundenbasis sichern soll.

Zugleich sei eine Liste potenzieller neuer Agenten zu führen, die man zur Mitarbeit bei A. einführen wolle.

II) Geschäftsaufbau

Die Geschäftsgrundlagen:

Als Voraussetzungen für die A.-Agentenschaft werden unter anderem genannt:

Der Erwerb der Verkaufsunterlagen (Starter-Kit), worin alle geschäftsnotwendigen Informationen enthalten seien und die Unterrichtung des Antrages auf Agentenschaft, der im Kit enthalten sei.

Warenpräsentation/Vermittlung:

Es dürfe nicht vergessen werden, dass der größte Vorteil, den man den Kunden anbieten könne, die persönliche Betreuung und die Vorführung beim Kunden zuhause sei (ausgenommen Kosmetika).

Sponsern:

Zu einem erfolgreichen A.-Geschäft gehöre es auch, anderen zu helfen, ihre Ziele zu erreichen. Wenn man Interessenten den A. Verkaufs- und Marketingplan vorstelle und diese unterstütze, ihre Pläne zu verwirklichen, werde das eigene Geschäft automatisch mitwachsen. Je mehr Leute man sponsere, desto größer werde das eigene Geschäftsvolumen.

Der A.-Verkaufs- und Marketingplan sei seriös:

Für neue Agenten würden keinerlei "Kopfgelder", Werbeprämien oder Empfehlungsgeschenke ausgegeben werden. Das Sponsern neuer Agenten zahle sich für einen Agenten nur dann aus, wenn der neue Agent selbst einen Kundenstamm für A.-Produkte aufgebaut habe.

Wer als A.-Agent tätig werden wolle, hätte keinerlei Einstandszahlungen zu leisten und verpflichte sich weder zu einer Mindestabnahme von Produkten, noch zu einer Lagerhaltung (eine Lagerhaltung sei überdies untersagt).

Die Tätigkeit des A.-Agenten sei kein Tür-zu-Tür-Geschäft. Der Agent vereinbare vorher mit potenziellen Kunden einen Termin und könne auch Kontakte zu mittelständischen Betrieben knüpfen.

Jeder Agent hätte frei zu entscheiden, ob er ausschließlich Waren präsentieren/vermitteln wolle, oder vorwiegend sponsern oder beides gemeinsam.

Die Basisprovision sei die Entlohnung für das persönliche Präsentations/Vermittlungsvolumen.

Der Leistungsbonus und höhere Boni seien die Entlohnung für die Mühe und Zeit, die ein Agent für die Schulung und Motivation der von ihm gesponserten Agenten, sowie für die zuverlässige und ordnungsgemäße Weiterleitung der Provisionsunterlagen aufwende.

Jeder Agent hätte die gleichen Möglichkeiten, entsprechend seinem Einsatz und seiner Leistung im Umfang seiner Gewerbeberechtigung, Einnahmen zu erzielen. Der finanzielle Erfolg sei einzig und allein vom Warenumsatz abhängig.

Die Agentenschaft könne vom Agenten jederzeit und ohne Angabe von Gründen beendet werden. A. nehme bei der Beendigung der Agentenschaft – nach den gültigen Rücknahmeregeln, A.-Produkte retour, sofern diese in der aktuellen Preisliste aufscheinen würden und in wieder verkaufbarem Zustand seien.

- Die Vermittlung von A.-Produkten zwischen Agenten sei nicht erlaubt.

Wie funktioniert der A. Verkaufs- und Marketingplan?

In erster Linie würde man Einnahmen durch die Vermittlung von A.-Produkten an Endverbraucher erzielen. Für die Vermittlungstätigkeit würde man nach Ablauf eines jeden Monats, analog der GV-Werte (GV = Geschäftsvolumen) und Basisprovisionssätze in der gültigen Agentenpreisliste, die Basisprovision erhalten.

Ferner würde man bei Erreichen bestimmter Punktewerte (PW) einen Leistungsbonus erhalten. Der PW für das jeweilige Produkt sei ebenfalls in der Agentenpreisliste angeführt. Der Gesamt-PW, den man selbst oder seine Gruppe durch Produktvermittlung innerhalb eines Monats erreiche, setze die Leistungsbonusstufe fest – siehe nachfolgende Leistungsbonustabelle; anhand dieses Prozentsatzes erfolge die Berechnung des Auszahlungsbetrages vom GV.

Sobald man sich als A.-Agent einen stabilen Stammkundenkreis aufgebaut habe und ein solides Fundament an Erfahrungen gesammelt habe, sei es der richtige Zeitpunkt, um das eigene Geschäft zu vergrößern und durch Sponsoren und Trainieren neuer Agenten diese zu einem erfolgreichen Geschäftsaufbau zu verhelfen.

Um A.-Agent zu werden, erwerbe der Interessent ein Starter Kit. Die Firma A. untersage eine übermäßige Lagerhaltung von A.-Produkten bei Agenten.

PW = Punktewert – bestimme erreichte Prozentstufe.

GV = Geschäftsvolumen – bestimme den Auszahlungsbetrag.

Das Verhältnis zwischen Punktewert und Geschäftsvolumen bestimme einen Leistungsindikator, der jeweils gesondert festgelegt werde. Der monatliche Punktewert und das Geschäftsvolumen mit A. würden auf den erstellten Fakturen für Produkte basieren, die während des entsprechenden Monats an Kunden verkauft worden seien.

Jeder Leistungsbonus, der durch Berater innerhalb der eigenen Gruppe erwirtschaftet würde, werde direkt an diese ausbezahlt; die verbleibende Differenz zum Gruppenleistungsbonus werde direkt an einen selbst ausbezahlt.

Leistungs-/Provisionssystem/Bonus:

Bei einem monatlichen Gesamtpunktwert von 4.000 PW belaufe sich der Leistungsbonus auf 15 % vom GV, bei 600 PW auf 6 % vom GV, usw..

Man könne das Volumen des eigenen Geschäfts erhöhen, indem man neue Agenten sponsere; dies bilde sodann das eigene "Gruppen-Volumen". Es stehe einem jedoch frei, durch Sponsoren das eigene Geschäft zu vergrößern, oder das eigene Geschäft ausschließlich durch persönliche Produktvermittlung aufzubauen.

Beim Sponsern von Agenten würden sich die eigenen Einnahmen wie folgt zusammensetzen: Basisprovision und Leistungsbonus für die eigene Produktvermittlung, sowie Leistungsbonus für das in der eigenen Gruppe durch Produktvermittlung aufgelaufene Gruppenvolumen.

Direktagent – ihr 1. Ziel:

Wenn man das Gruppenvolumen in drei aufeinander folgenden Monaten und zusätzlich in drei Monaten beliebiger Reihenfolge innerhalb einer Periode von 12 Monaten erreiche, so erhalte man den Status des Direktagenten. Als Direktagent genieße man eine Vielzahl an Vorteilen:

Man agiere als Führungskraft für die eigene Gruppe.

Man erhalte regelmäßige Auswertungen über die Aktivitäten und Volumen der eigenen Gruppe.

Man erhalte 21 % Bonus in jedem Monat, in dem man mindestens 10.000 Gruppen-PW erreichen würde.

Man sei berechtigt, eine Einladung zum DD-Statusseminar zu erhalten.

Man erhalte die Direktagentenehrungsnadel.

Man sei berechtigt, sich für höhere Auszeichnungen und Boni zu qualifizieren.

Als Direktagent könne man sich für den 4 %-Führungskräftebonus qualifizieren, wenn einer der persönlich gesponserten Agenten ebenfalls die 21 %-Leistungsbonusstufe erreiche. Der 4 %-Führungskräftebonus werde monatlich durch A. direkt ausbezahlt, und zwar berechnet vom 21 %-Gruppenvolumen (GV) der durch einen persönlich gesponserten Agenten, vorausgesetzt, man selbst erreiche mit seiner Restgruppe ebenfalls ein Qualifikationsmonat.

Dieser Bonus sei eine Anerkennung für die Unterstützung, die man seiner Gruppe zum

Erreichen der 21 %-Leistungsbonusstufe gewährt habe. Gleichzeitig hätte man die Möglichkeit, sich für weitere Boni zu qualifizieren.

Die Beispiele, die aufgezeigt werden würden, seien erst der Beginn. Während die durch einen selbst gesponserten Agenten ihre Umsätze steigern, um monatlich 21 % Leistungsbonus zu erreichen und man selbst fortfahre, neue Agenten zu trainieren und zu unterstützen, könne man sich für den Status der Rubin-, Perlen-, Smaragd-, Diamant-, DDs und höher qualifizieren. Man könne sein Geschäft nach eigener Vorstellung bis zu dem von einem selbst gewünschten Status aufbauen.

Es gebe verschiedene Möglichkeiten, Einnahmen zu erzielen:

Die Basisprovision erhalte jeder Agent auf den GV-Wert seiner verkauften Produkte gemäß Preisliste.

Die Leistungsprovision errechne sich auf das GV durch den monatlichen Gruppen-PW anhand der Leistungsbonustabelle.

Höhere Boni:

Der 4 %-Bonus werde auf das Gruppen-GV der persönlich gesponserten 21 % Gruppen ausbezahlt.

Der Rubinbonus belaufe sich auf 2 % des persönlichen Gruppen-GVs, wenn dieses mindestens 20.000 PW erreiche, und zwar ohne 21 % Gruppen und auch ohne nicht qualifizierter Downline-Direktagenten.

Der Perlenbonus werde an alle Direktagenten ausbezahlt, die in einem Monat mindestens 3 national oder fostergesponserte 21 % Gruppen aufweisen würden. Die Auszahlung betrage 1 %, gerechnet von allen Gruppen-GV ab der 2. Linie, bis inklusive der 1. Linie des nächsten Direktagenten, der für Perlenbonus qualifiziert sei.

Der Smaragdbonus werde jährlich auf GV-Basis - jeweils nach Faktor – an jene Direktagenten ausbezahlt, die mindestens 3 national oder fostergesponserte Gruppen aufweisen, von denen jede 6 Monate im Geschäftsjahr die 21 %-Stufe erreicht habe.

Der Diamantbonus werde jährlich auf GV-Basis – jeweils nach Faktor – an jene Direktagenten ausbezahlt, die mindestens 6 national oder fostergesponserte Gruppen aufweisen würden, von denen jeder 6 Monate im Geschäftsjahr die 21 %-Stufe erreicht habe.

Der Exekutivdiamantbonus werde jährlich auf GV-Basis – jeweils nach Faktor – an jene Direktagenten ausbezahlt, die mindestens 7 national oder fostergesponserte Gruppen aufweisen würden, von denen jede 6 Monate im Geschäftsjahr die 21 %-Stufe erreicht habe.

Einmalige Sonderboni würden ausbezahlt werden für:

Doppeldiamant: 12 qualifizierte Downline-Gruppen;

3-fach Diamant: 15 qualifizierte Downline-Gruppen;

Kronen-Direktagent: 18 qualifizierte Downline-Gruppen;

Kronen-Botschafter: 20 qualifizierte Downline-Gruppen, und zwar national, international oder fostergesponsert, von denen jede 6 Monate im Geschäftsjahr die 21 %-Stufe erreicht habe.

Der Founder-Bonus (Founders Distinguished Service Award) könne ab dem Status eines Diamantdirektagenten ausbezahlt werden, wenn die qualifizierten Boni jeweils 12 Qualifikationsmonate im Geschäftsjahr erreichen würden. Die Bonusbeträge würden den DDs vorliegen.

Des Weiteren werden die Anforderungen für höhere Qualifikationen, wie Silberberater, Goldberater, Qualifikation für 4 %-Bonus, Rubindirektberater, Perlendirektberater, Smaragddirektberater, Diamantdirektberater, Exekutivdiamantdirektberater, Doppeldiamantdirektberater, 3-fach Diamantdirektberater, Kronendirektberater und Kronenbotschafterdirektberater dargestellt.

III. Geschäftsführung

Bestellverfahren:

Der Agent vermitte Kundenaufträge an A..

Es seien dafür die Kundenbestell- bzw. Sammelbestellformulare zu verwenden und A. zu schicken.

Der gesamte Kaufpreis müsse dem Auftrag per gültigem Zahlungsmittel beiliegen.

Die Bestellungen würden in der Regel innerhalb von 3 Arbeitstagen ab Posterhalt bearbeitet und ausgeliefert werden.

Rechtliche Grundlagen:

8. Die A.-Bestellformulare würden eine Klausel enthalten, mit der der Kunde A. beauftragte, die bestellten Produkte zum Zwecke der Lieferung an den A.-Agenten zu versenden.

Demgemäß erfolge die Versendung der Produkte durch A. an den A.-Agenten. Nach Erhalt der Produkte werde der A.-Agent diese an den Kunden weiterleiten. Den von A. übersandten Produkten würden entsprechend den Bestellungen der einzelnen Kunden Rechnungen iSd Bestimmungen des UStG beiliegen. Diese werde der Agent gleichzeitig mit den Produkten den betreffenden Kunden übergeben. Im Einklang mit dem Verkaufs- und Marketingplan erhalte jeder Agent auf Grund seiner direkten Leistungsbeziehung mit A. seine ihm zustehenden Provisionen und Boni direkt von A. ausbezahlt. Die Abrechnung erfolge monatlich im Gutschriftsverfahren durch A.. Die Direktzahlung enthalte das Entgelt für den persönlichen Umsatz (Basisprovision), die Leistungsprovision für die Betreuung der gesponserten Agenten, sowie etwaige noch zusätzliche anfallende Zahlungen.

IV. Verhaltensrichtlinien

Regel A-4:

Der Agent sei verpflichtet, die Regeln des Handbuches der A., die A.-Verhaltensrichtlinien/rechtlichen Grundlagen sowie allfällige von A. vorgenommene Abänderungen und Ergänzungen dieser Richtlinien, die im Informationsmagazin der A. veröffentlicht werden würden, einzuhalten.

Pflichten des Agenten:

Regel B-1:

Der Kunde beziehe seine Produkte direkt von A.. Dabei versende A. die Produkte an den Kunden zuhanden des Agenten.

Von der Firma A. liegt folgendes Schreiben vor:

Es werde mitgeteilt, dass der Bw. als Geschäftspartner der Firma A. die Preise der von der Firma A. vertriebenen Produkte nicht beliebig verändern dürfe. Weder erhöhen noch vermindern.

Der Bw. könne jederzeit andere Produkte als die von der Firma A. angebotenen vertreiben, falls er im Besitz einer Gewerbeberechtigung sei. Jedoch dürfe er nicht die Geschäftspartner der Firma A. für einen solchen Vertrieb benutzen.

Es werde auf das A.-Handbuch verwiesen, wo alle Punkte über den Vertrieb aufgeführt seien.

Am 6. November 2003 wurde durch die Abgabenbehörde II. Instanz folgender Ergänzungsvorhalt abgefertigt:

1. Im Rahmen des Parteiengehörs werde das Schreiben der Firma A. vom 24. März 2003 übermittelt. Dieses widerspreche den vom Bw. im Schreiben vom 17. Februar 2003 unter Punkt 11 und vom 10. März 2003 unter Punkt 8 eingereichten Angaben. Es sei dazu Stellung zu nehmen.
2. Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für das Jahr 2003 im Hinblick auf die Tätigkeit als Warenpräsentator würde einzureichen sein.
3. Sollte sich in Bezug auf die Geschäftsbedingungen der Firma A., den Geschäftsverlauf oder die bisher übermittelten Fragestellungen im Vergleich zu den Antwortschreiben vom 23. Jänner 2003 und vom 21. Februar 2003 Änderungen ergeben haben, würden diese zu erläutern sein.
4. Werde die gegenständliche Tätigkeit noch nebenberuflich ausgeübt? Wenn ja, wann solle der Wechsel zum Hauptberuf erfolgen.
5. Eine detaillierte Prognoserechnung, aus der hervorgehe, wann mit einem Gesamtgewinn zu rechnen sei, würde einzureichen sein.
6. Durch welche Maßnahmen, Verbesserungen oder Änderungen der Wirtschaftsführung sollten positive Jahresergebnisse erreicht werden?
7. Im Schreiben vom 10. März 2003 sei erläutert worden, dass die Tätigkeit berechen- und planbar sei. Es seien die diesbezüglichen Planungsrechnungen einzureichen.
8. Im Schreiben vom 10. März 2003 würden man von der Möglichkeit der Umsatzverdoppelung bei gleich bleibenden Kosten ausgehen. Der Bw. würde aufgefordert werden zu erläutern, wie er dieses Ziel erreichen wolle.

Mit Schreiben vom 15. Jänner 2004 wurde wie folgt geantwortet:

zu 1: Der Bw. arbeite sehr wohl mit den Preislisten, die die Firma A. zur Verfügung stelle. Z.B. wenn ein guter Kunde vorhanden sei, gebe er ihm 2 % Skonto oder Rabatt auf Verkaufspreis, dann würde er sich trotzdem noch an die vorgegebenen Richtlinien und Geschäftsbedingungen von A. halten. Bis jetzt hätte er noch keine Rabatte oder Skonti gewährt. Diese Rabatte oder Skonti würden nur die ihm verbleibenden Einnahmen aus der von A. gewährten Handelsspanne mindern. Z.B. würden von der Firma A. teilweise Sonderangebote herausgegeben werden, wo er auch diese Preisvorteile an seine Kunden weitergebe, die aber in den Preislisten nicht aufscheinen würden.

zu 2: Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung würde nachgereicht werden.

zu 3: Keine Änderungen bekannt.

zu 4: Derzeit werde die Tätigkeit noch nebenberuflich ausgeübt. Der Wechsel zum Hauptberuf werde ab März 2005 nach der Pensionierung erfolgen.

zu 5: Laut Beilage, ab 2005, dann genug Zeit durch Pension.

zu 6: Aktive Geschäftspartnerwerbung

zu 7: Siehe Punkt 5, Beilage

zu 8: Schulungs- und Informationskosten würden gleich bleiben, da er diese Möglichkeiten bereits zu diesem Zeitpunkt im vollem Umfang wahrnehmen würde. Die Umsatzverdoppelung (Vervielfachung) werde dann durch die ihm an mehr zur Verfügung stehende Zeit durch Pensionierung erreicht werden.

Beigelegt wurde eine handschriftliche Aufzeichnung, aus der eine mögliche Umsatzentwicklung anhand der EV- und PW-Zahlen ablesbar ist. Aus dieser gehen weder Ausgaben, noch ein zeitlicher Horizont hervor.

Am 21. Jänner 2004 wurde durch die Abgabenbehörde II. Instanz folgender Ergänzungsvorhalt abgefertigt:

1. Die laut Schreiben vom 15. Jänner 2004, Punkt 2, angekündigte Einnahmen-Ausgaben-Rechnung würde einzureichen sein.
2. Die zu Punkt 5 des Schreibens vom 15. Jänner 2004 beigelegte "Prognoserechnung" sei zu konkretisieren.

In einer Prognoserechnung seien sowohl die bereits tatsächlich erzielten Betriebsergebnisse, als auch für die Zukunft zu erwartenden aufzulisten.

Die Ausgaben- und Einnahmenpositionen seien gegenüberzustellen und auf eine

nachvollziehbare Planung zu stützen.

Aus der eingereichten Berechnung gehe weder hervor, wann mit einem positiven Gesamtergebnis gerechnet werden könne, noch, wie dies erreicht werden solle.

Mit Schreiben vom 22. Jänner 2004 wurde vom Bw. Folgendes übermittelt:

Eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für das Jahr 2003, aus der ein Überschuss der Werbungskosten über die Einnahmen in Höhe von 2.109,92 € hervorgeht.

Die Einnahmen würden sich wie folgt zusammensetzen:

Provisionen	392,92 €
Warenverkauf	1.157,63 €

Die Ausgaben würde sich wie folgt zusammensetzen:

Vorführware	580,87 €
Wareneinkauf	936,32 €
Bücher	62,40 €
Kassetten	404,00 €
Büromaterial	64,73 €
Telefongebühren	377,87 €
Postgebühren	6,02 €
Seminare, Fortbildung	243,50 €
Abschreibung lt. Anlageverzeichnis	311,53 €
geringwertige Wirtschaftsgüter	249,86 €
Kammerumlage	50,80 €
Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft	81,37 €

Diäten, Nächtigung	291,20 €
Summe	3.660,47 €

Insgesamt hätten sich in den Jahren 2001 bis 2003 folgende Einkünfte aus Gewerbebetrieb aus gegenständlicher Tätigkeit ergeben:

Jahr	Einkünfte aus Gewerbebetrieb
2001	-2.128,01 €
2002	-4.903,26 €
2003	-2.109,92 €

Mit Schreiben vom 28. Jänner 2004 wurde durch den Bw. folgende Prognoserechnung (in Euro) eingereicht:

Jahr	2001	2002	2003	2004	2005
Einnahmen	68,18	618,55	1.550,55	1.705,61	2.217,29
Ausgaben	2.196,20	5.521,81	3.660,47	3.843,49	4.026,52
Ergebnis	-2.128,02	-4.903,26	-2.109,92	-2.137,89	-1.809,23
Jahr	2007	2008	2009	2010	2011
Einnahmen	4.035,46	5.649,65	8.474,47	12.711,70	19.067,56
Ausgaben	4.439,23	4.661,20	4.894,25	5.138,97	5.395,92
Ergebnis	-403,77	988,45	3.580,21	7.572,74	13.671,64

2004: Umsatzsteigerung 10%

2005+2006: Umsatzsteigerung 30% (ab 2005 Pension)

2007+2008: Umsatzsteigerung 40%

ab 2009: Umsatzsteigerung 50%
Ausgaben jährlich um 5% erhöht.

Über die Berufung wurde erwogen:

Gemäß § 2 Abs. 2 EStG 1988 ist das Einkommen der Gesamtbetrag der Einkünfte aus den im Abs. 3 aufgezählten Einkunftsarten nach Ausgleich mit Verlusten, die sich aus den einzelnen Einkunftsarten ergeben und nach Abzug der Sonderausgaben (§ 18) den außergewöhnlichen Belastungen (§§ 34, 35), sowie der Freibeträge nach den §§ 104, 105.

Gemäß § 2 Abs. 3 Z 3 EStG 1988 unterliegen Einkünfte aus Gewerbebetrieb der Einkommensteuer.

Gemäß § 1 Abs. 1 L-VO 1993 liegen jedoch steuerbare Einkünfte iSd EStG 1988 nur bei einer Betätigung vor, die durch die Absicht veranlasst ist, einen Gesamtgewinn zu erzielen. Da dieses Element nicht unmittelbar erkennbar ist, muss der subjektive Wille auf Grund objektiver Umstände nachvollziehbar sein.

Das objektive Ertragsstreben muss darauf gerichtet sein, im Laufe der Betätigung Gewinne in einer Höhe zu erwirtschaften, die nicht nur die angefallenen Verluste ausgleichen, sondern zusätzlich zu einer Mehrung des Betriebsvermögens, zu einem Gesamtgewinn führen.

Als Tatbestandsvoraussetzung für das Vorliegen einer Einkunftsquelle muss die objektive Eignung einer Tätigkeit zur Erwirtschaftung eines Gesamtgewinnes vorliegen. Bei Auftreten unerwarteter Umstände und folglich unvorhergesehener Verluste, die ein Ausbleiben des Gesamterfolges bewirken, führt der Eintritt solcher Verluste nicht zwingend zur Anerkennung der Einkunftsquelleneigenschaft.

Im gegenständlichen Fall wurde die Tätigkeit im Jahr 2001 aufgenommen.

Grundsätzlich sind gemäß § 2 Abs. 2 L-VO 1993 so genannte Anlaufverluste – im Regelfall die der ersten 3 Jahre der Betätigung – steuerlich anzuerkennen.

Ein solcher Anlaufzeitraum darf jedoch nicht angenommen werden, wenn zu erwarten ist, dass eine voraussichtlich zeitlich begrenzte Betätigung bereits vor Anfallen eines Gesamtgewinnes oder eines Gesamtüberschusses beendet werden wird.

Der VwGH führt in seinem Erkenntnis vom 22.2.2000, 96/14/0038, aus, dass bei keinen Gebietsschutz genießenden und im Schneeballsystem Subvertreter werbenden Privatgeschäftsvermittlern, die Schulungen sowie Vorführmaterial auf eigene Kosten erwerben und überdies hohe Reiseaufwendungen tätigen müssen, schon systembedingt iSd § 2 Abs. 2 letzter Satz L-VO 1993 damit zu rechnen ist, dass die Betätigung vor Erzielung eines Gesamtgewinnes beendet wird und die objektive Fähigkeit einen Gesamtüberschuss zu erzielen daher nicht gegeben ist.

Sind obige Sachverhaltselemente gegeben, ist daher einerseits für den Zeitraum, in dem im Regelfall Anlaufverluste anerkannt werden, anzunehmen, dass die Betätigung vor Erzielung eines Gesamtüberschusses beendet wird, und es sind somit die Anlaufverluste nicht anzuerkennen. Andererseits liegt demnach insgesamt eine Tätigkeit vor, deren objektive Fähigkeit, einen Gesamtüberschuss zu erzielen, nicht gegeben ist.

Der berufungsgegenständliche Sachverhalt ist aus folgenden Gründen mit dem des oben zitierten Erkenntnisses vergleichbar:

Beim Bw. handelt es sich unzweifelhaft um einen Privatgeschäftsvermittler (siehe auch die Ausführungen im A.-Handbuch).

Das Vertriebssystem ist nach einem so genannten Schneeballsystem aufgebaut. Das A.-System ist untergliedert in zahlreiche Hierarchieebenen, wobei die jeweils höhere Stufe an den Umsätzen der unteren Stufe beteiligt ist (siehe auch die Punkte 6. und 7. des Schreibens vom 17. Februar 2003, den Punkt 4. des Schreibens vom 10. März 2003, sowie das A.-Handbuch).

Folglich ist jeder neu geworbene Vertreter auch ein Konkurrent aller anderen Vertreter, was zur Folge hat, dass sich die Umsätze durch Werbung neuer Vertreter nicht beliebig steigern

lassen (siehe auch das Erkenntnis des VwGH vom 21.6.1994, 93/14/0217). Im Gegenteil, es kommt zur Marktverengung und gegenseitigen Konkurrenzierung.

Diese Organisation des A.-Systemes ist von den jeweiligen Vertretern nicht beeinflussbar.

Der Bw. ist ausschließlich berechtigt, Produkte der Firma A. innerhalb des gegebenen Vertriebssystems zu vertreiben (siehe auch das Schreiben der Firma A.), auch die Preise wurden von A. festgelegt und könnten daher von Seiten des Bw. nicht verändert werden (siehe ebenfalls das Schreiben der Firma A.). Ein Eingehen des Bw. auf etwaige Kundenwünsche oder Marktentwicklungen ist daher nicht möglich.

Die Kosten von Demonstrationswaren für kostenlose Produktanwendungen und Werbeveranstaltungen sind vom Bw. selbst zu tragen (siehe auch Punkt 16. aus dem Schreiben vom 17. Februar 2003, den eingereichten Agentenantrag, sowie das A.-Handbuch) und direkte Bestellungen der Kunden bei A. sind nicht möglich (siehe auch Punkt 10. des Schreibens vom 17. Februar 2003).

Es besteht keine Mindestumsatzverpflichtung und kein Gebietsschutz (siehe auch Punkt 12. des Schreibens vom 17. Februar 2003).

Laut Punkt 13. des Schreibens vom 17. Februar 2003 gilt für den Berufungswerber keinerlei Lagerverpflichtung.

Die Kosten für einschlägige Schulungsmaßnahmen sind vom Vertreter selbst zu bezahlen (siehe auch Punkt 8. des Schreibens vom 17. Februar 2003).

Des Weiteren sind hohe Reisekosten angefallen, wie folgende Aufstellung darlegt:

Jahr	Erlöse	Reisekosten
2001	938,21 S	2.246,00 S
2002	327,10 €	563,43 €

2003	1.550,55 €	291,20 €
------	------------	----------

Auffallend ist, dass in sämtlichen Jahren unter Reisekosten lediglich Parkgebühren, Diäten und Nächtigungskosten erklärt worden sind.

Dies legt den Schluss nahe, dass tatsächliche Aufwendungen für KFZ oder öffentliche Verkehrsmittel nicht einbezogen worden sind, um den erklärten Verlust zu mindern.

Nicht glaubwürdig ist, dass keinerlei obige Kosten angefallen sind.

Es liegen daher sämtliche Merkmale einer Tätigkeit vor, die nach ständiger Rechtsprechung des VwGH objektiv nicht geeignet ist, zu einem Gesamtgewinn zu führen. Ebenso liegt eine Tätigkeit vor, für die der Anlaufzeitraum des § 2 Abs. 2 L-VO 1993 nicht gilt, da anzunehmen ist, dass die Betätigung vor Erzielung eines Gesamtüberschusses beendet wird.

Eine Kriterienprüfung nach § 2 Abs. 1 L-VO 1993 kann folglich entfallen.

Die Ausführungen des Bw. im Schreiben vom 10. März 2003 im Hinblick auf eine jährliche Umsatzverdoppelung gehen ins Leere. Es konnte nicht angegeben werden, wie diese Umsatzsteigerung erreicht werden soll.

Es wurde lediglich auf den Faktor Zeit und die geplante Pensionierung ab März 2005 hingewiesen.

Auf die Beurteilung der gegenständlichen Tätigkeit kann dieses Argument keinen Einfluss haben. Es könnte lediglich ab dem Jahr 2005 eine Änderung der Bewirtschaftung vorliegen und die Liebhabereibetrachtung neu durchzuführen sein.

Ebenso vermag die eingereichte Prognoserechnung die Liebhabereibeurteilung nicht zu ändern. Zum Einen ist darauf hinzuweisen, dass der Bw. im Schreiben vom 10. März 2003 von einem ersten positiven Jahresergebnis im Jahr 2004 und von einem positiven Gesamtergebnis im Jahr 2005 ausgegangen ist.

In der "Prognoserechnung" vom 28. Jänner 2004 wird im Jahr 2008 mit einem ersten positiven Jahresergebnis gerechnet, das positive Gesamtergebnis würde 2011 erreicht sein.

Zum Anderen geht aus der Berechnung nicht hervor, wie die geplanten Umsatzsteigerungen zu erreichen sein und wie sich die künftigen Ausgaben zusammensetzen werden.

Die berufungsgegenständliche Tätigkeit ist daher als Liebhaberei gemäß § 1 Abs. 1 L-VO 1993 einzustufen, die geltend gemachten Einkünfte im Berufungsjahr werden nicht anerkannt.

Linz, 30. Jänner 2004