



Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung des Bw., vom 3. August 2006 gegen den Bescheid des Finanzamtes Linz vom 28. Juli 2006 betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) 2005 entschieden:

Die Berufung wird als unbegründet abgewiesen.

Der angefochtene Bescheid bleibt unverändert.

Entscheidungsgründe

Der Bw. machte anlässlich der Arbeitnehmerveranlagung 2005 als Werbungskosten das Vertreterpauschale in Höhe von 2.190,00 € geltend.

Die Abgabenbehörde erster Instanz veranlagte nicht antragsgemäß, da er nicht hauptsächlich Vertretertätigkeit im Außendienst ausübe.

In einer rechtzeitig dagegen eingebrachten Berufung wurde im Wesentlichen ausgeführt, dass sein "eigener Umsatz durch von ihm betreute Kunden ca. 5.000.000,00 € bis 6.000.000,00 €" umfasse; er sei zwar in seiner Position als Verkaufsleiter für andere Mitarbeiter zuständig, seine Aufgaben bestünden aber in Kundenbetreuung und Geschäftsanbahnung.

Aus einem durchgeführten Vorhalteverfahren geht lt. Arbeitsplatzbeschreibung hervor, dass Hauptaufgabe des Bw. die österreichweite Großkundenbetreuung darstellt. Bei den Großkunden werden von ihm "Aufträge geschrieben und Kontrakte abgeschlossen." Weiters besuche er in seiner Tätigkeit als Verkaufsleiter viele Kunden gemeinsam mit seinen Außendienstmitarbeitern, um bei Jahresgesprächen auch Jahreskontrakte abzuschließen. Es sind ihm 10 Außendienstmitarbeiter unterstellt; seine Tätigkeit im Außendienst betrage ca. 80 %.

Die Abgabenbehörde erster Instanz wies die Berufung mit Berufungsvorentscheidung als unbegründet ab, da er keine ausschließliche Vertretertätigkeit ausübe.

Der Bw. stellte rechtzeitig einen Antrag auf Entscheidung über die Berufung durch die Abgabenbehörde zweiter Instanz; er brachte dabei im Wesentlichen vor, dass bei Fehlen seiner Verkaufsleitertätigkeit im Betrieb die Tätigkeiten des Verkaufsleiters von den Vertretern gemacht werden müssten (wie es in vielen Firmen auch der Fall sei). Aus diesem Grund sei nicht einzusehen, weshalb seine Tätigkeit keine Vertretertätigkeit darstellen solle.

Sein typischer Arbeitstag laufe so ab, dass er (nach zumeist telefonischer Terminvereinbarung) Großkunden in ganz Österreich besuche. Dabei würden Aufträge geschrieben, Neuprodukte verkauft und auch Jahreskontrakte geschlossen. Er betreue auch alle Großhändler, an die er auch Neuprodukte und Aktionen verkaufe. Im Rahmen seiner Tätigkeit als Verkaufsleiter besuche er auch schwierige Kunden oder solche, die nur mit dem Verkaufsleiter Aufträge oder Kontrakte schließen wollen, aber auch hier sei das einzige Ziel, Umsätze zu machen.

Seine Tätigkeit als Verkaufsleiter unterscheide sich nur in folgenden Punkten von der Vertretertätigkeit:

Er besuche fast nur Schlüsselkunden,
er verkaufe auch an Großhändler,
er plane Aktionen und bestimme, welche Produkte forciert werden.

Über die Berufung wurde erwogen:

Gemäß § 17 Abs. 6 EStG 1988 können zur Ermittlung von Werbungskosten vom Bundesminister für Finanzen Durchschnittssätze für Werbungskosten im Verordnungswege für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis festgelegt werden.

Lt. der zu § 17 Abs. 6 leg.cit. vom Bundesminister für Finanzen erlassenen Verordnung (BGBl. II 2001/382) über die Erstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen werden gem. § 1 Z. 9 anstelle des Werbungskostenpauschbetrags gemäß § 16 Abs. 3 EStG 1988 auf die Dauer des aufrechten Dienstverhältnisses eines Vertreters 5 % der Bemessungsgrundlage, höchstens 2.190,00 € jährlich, festgelegt. Der Arbeitnehmer muss ausschließlich Vertretertätigkeit ausüben. Zur Vertretertätigkeit gehört sowohl die Tätigkeit im Außendienst als auch die für konkrete Aufträge erforderliche Tätigkeit im Innendienst. Von der Gesamtarbeitszeit muss dabei mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht werden.

Wie sich aus dem Akteninhalt ergibt, verbringt der Bw. – wie lt. Verordnung gefordert – mehr als die Hälfte der Gesamtarbeitszeit im Außendienst. Es ist nun entscheidungswesentlich zu

klären, was unter "ausschließlicher Vertretertätigkeit" zu verstehen ist. Es ist dazu der gesetzgeberische Wille zu erforschen und in der Folge die zu dieser Problematik ergangene VwGH-Judikatur anzuwenden: In seinem Erkenntnis vom 24. Februar 2005, 2003/15/0044 sprach der VwGH unter Bezugnahme auf das Erkenntnis vom 10. März 1981, 2885, 2994/80 aus, dass ein Dienstnehmer solange als Vertreter angesehen wird, als der Kundenverkehr im Außendienst in Form des Abschlusses von Kaufgeschäften im Namen und für Rechnung des Arbeitgebers im Vordergrund steht. Der VwGH interpretiert den gesetzgeberischen Willen dahingehend, dass Tätigkeiten von bestimmten Gruppen von Steuerpflichtigen (hier Vertreter) mit einem bestimmten Ausmaß von Werbungskosten verbunden sind. Vor diesem Hintergrund wäre es unsachlich, die Subsumtion unter die Gruppe der Vertreter deshalb nicht mehr vorzunehmen, weil in völlig untergeordnetem Maß zusätzlich auch eine andere Tätigkeit vorgenommen wird.

Es ist nun zu prüfen, ob die Tätigkeit des Bw. als Verkaufsleiter eine in einem solchen Maß untergeordnete Tätigkeit darstellt, dass seine im Ergebnis als Vertreter zu beurteilende Tätigkeit nur marginal davon betroffen ist (d.h. seine von der Pauschalierung betroffenen Kosten, die ihm als Vertreter erwachsen, durch die Verkaufsleitertätigkeit nicht geringer werden).

Es ist dazu der unbestrittene Akteninhalt zu beachten, wonach dem Bw. – außer seiner Tätigkeit als Vertreter – 10 Außendienstmitarbeiter unterstellt sind, er Großkunden betreut (indem er fast nur "Schlüsselkunden" besucht), er Aktionen plant und bestimmt, welche Produkte forciert werden.

Bei Beachtung der wirtschaftlichen Realität ist es offenkundig, dass die verantwortungsvolle Tätigkeit eines Verkaufsleiters, dem 10 Außendienstmitarbeiter unterstellt sind, eine konzentrierte Beschäftigung mit deren Arbeitsergebnissen, Aufgabenstellungen und ähnlichem erfordert. Es ist durchaus glaubhaft, dass der Bw. dabei auch die Außendienstmitarbeiter in deren Außendienst unterstützt (sei es durch kooperatives Auftreten vor Ort oder durch stichprobenartige Besuche bei deren Kunden), sodass es in der Folge auch glaubhaft ist, dass der Bw. ca. 80 % seiner Arbeitszeit im Außendienst verbringt. Es ist jedoch bei Beachtung der wirtschaftlichen Usancen evident, dass ihm in den oben beschriebenen Tätigkeiten nicht die Werbungskosten eines Vertreters, wie sie die anzuwendende Verordnung durch die berufsgegenständliche Pauschalierung abdecken will, erwachsen: Er betreut – wie oben angeführt – seine Außendienstmitarbeiter als deren Chef, während diese ja als Vertreter tätig sind, das heißt der Bw. in diesem Bereich die üblichen Vertreterausgaben wie Geschenke, Einladungen uä. an die Kunden nicht zu tragen hat, sondern die Außendienstmitarbeiter dies übernehmen.

Selbiges ist auszuführen hinsichtlich der von ihm zu planenden Aktionen und

Produktforcierung: Dazu fallen offenkundig nicht die im Vertreterpauschale abgedeckten Kosten (wie oben angeführt) an.

Es ist bei der geschilderten Fülle der vom Bw. als Verkaufsleiter zu tätigen Agenten offenkundig, dass sie jedenfalls das "völlig untergeordnete Maß" übersteigen. Es ist zwar glaubhaft, dass der Bw. auch als Vertreter tätig wird (und es mag auch durchaus zutreffen, dass er dies bei "Schlüsselkunden" und Großhändlern ist), doch ist die oben angeführte Verkaufsleitertätigkeit und Fürsorgepflicht für 10 Außendienstmitarbeiter derartig aufwendig im Sinne eines verantwortungsvollen Einsatzes, dass seine Vertretertätigkeit neben dieser als nicht untergeordnet zu bezeichnenden Verkaufsleitertätigkeit ausgeübt wird.

Wenn der Bw. nun ausführt, dass, würde es in seiner Firma keinen Verkaufsleiter geben, diese Tätigkeiten von den Vertretern erledigt werden müssten, wie das in vielen Firmen auch der Fall sei, so mag dies wohl zutreffen, doch würde dieser Teilaspekt der Tätigkeit in der Folge nicht zur Vertretertätigkeit, sondern würden eben dann die Vertreter auch Verkaufsleitertätigkeit ausüben.

Seine Ausführungen, wonach "das einzige Ziel sei, Umsätze zu machen" bringen nichts für das Berufungsbegehren, da dieses Ziel sicherlich auch Produktionsmitarbeiter, Verwaltungsangestellte, Logistiker uä. haben, um so in einem wirtschaftlich präsenten Betrieb sichere Arbeitsplätze zu haben.

Auch die Höhe des Umsatzes aus seiner Vertretertätigkeit bringt nichts für das Berufungsbegehren, da sie unabhängig von den obigen Aspekten erwächst.

Da die Verkaufsleitertätigkeit des Bw. neben seiner Vertretertätigkeit nicht als völlig untergeordnet zu bezeichnen ist, konnte das berufungsgegenständliche Pauschale nicht gegeben werden und war spruchgemäß zu entscheiden.

Linz, am 7. Jänner 2008