

## **IM NAMEN DER REPUBLIK**

Das Bundesfinanzgericht hat durch den Richter Ri über die Beschwerde des Bf., Adresse, vom 26. März 2013 gegen den Bescheid des Finanzamtes Kirchdorf Perg Steyr vom 6. März 2013 betreffend Einkommensteuer für das Jahr 2011, St.Nr. 000/0000, zu Recht erkannt:

Die Beschwerde wird gemäß § 279 BAO als unbegründet abgewiesen.

Der angefochtene Bescheid bleibt unverändert.

Gegen dieses Erkenntnis ist eine Revision an den Verwaltungsgerichtshof nach Art. 133 Abs. 4 Bundes-Verfassungsgesetz (B-VG) nicht zulässig.

## **Entscheidungsgründe**

### **Sachverhalt**

Der Berufungswerber (nunmehriger Beschwerdeführer, im Folgenden kurz als Bf. bezeichnet) bezog im Jahr 2011 als Dienstnehmer der Fa. F GmbH Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit sowie Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung.

In der beim Finanzamt eingelangten Einkommensteuererklärung für das Jahr 2011 beantragte der Bf. bei den Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit für seine Tätigkeit als Area Sales Manager die Zuerkennung des so genannten "Vertreterpauschales" gemäß § 1 Z 9 der Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen.

Im **Einkommensteuerbescheid 2011** vom 6. März 2013 stellte das Finanzamt Kirchdorf Perg Steyr die Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit in Höhe von 51.956,52 Euro fest.

Die beantragten pauschalierten Werbungskosten im Sinne des § 17 Abs. 6 EStG 1988 (Vertreterpauschale) wurden vom Finanzamt nicht anerkannt. In der Bescheidbegründung wurde dazu ausgeführt, dass das beantragte Vertreterpauschale nicht gewährt werden konnte, da der Bf. die angeforderte Bestätigung des Arbeitgebers, wonach der Bf. überwiegend im Außendienst tätig gewesen sei, nicht vorgelegt habe.

Gegen diesen Einkommensteuerbescheid für das Jahr 2011 erhob der Bf. fristgerecht **Berufung** und wandte sich gegen die Nichtanerkennung des Vertreterpauschales.

Zur Begründung führte er aus, dass er in den Ländern Vereinigtes Königreich (Großbritannien), Irland, Schweiz und Italien als zuständiger Gebiets-Verkaufs-Manager (Area Sales Manager) tätig gewesen sei. Er habe in diesen Länder folgende Tätigkeiten ausgeführt:

- Erster Ansprechpartner für alle vertriebsrelevanten Agenden
- Direktgeschäfte vorbereiten und abschließen
- Messedienst vor Ort
- regionale Events unterstützen
- Umsatzverantwortung für das genannte Gebiet

Ergänzend verwies er auf die beigelegte Seite 2 des Dienstvertrages, wo die einzelnen Tätigkeiten aufgelistet waren. Die monatliche Vergütung entspreche einer Vertreter-tätigkeit, da Umsatz-Provisionen sowie Rabattprämien auf die genannten Länder entfielen. Auch eine Vertreternummer unterstütze seinen Antrag. Hiezu verwies er auf die Seite 3 des Dienstvertrages.

Mit **Berufungsvorentscheidung** vom 9. April 2013 wies das Finanzamt Kirchdorf Perg Steyr die Berufung als unbegründet ab.

In der Begründung wurde ausgeführt:

*„ Aufgrund der durchgeführten Erhebungen bei Ihrem früheren Arbeitgeber F GmbH konnte das Finanzamt feststellen, dass Sie in einem Ausmaß von etwa 50 % im Außendienst tätig waren. Diese Tätigkeit im Außendienst bestand fast ausschließlich in der Betreuung bestehender Kunden Ihres Arbeitgebers. Unmittelbare Geschäftsabschlüsse dagegen wurden äußerst selten vorgenommen.*

*Voraussetzung für die Gewährung des Vertreterpauschales ist, dass nahezu ausschließlich eine Vertretertätigkeit ausgeübt wurde. Dies ist dann der Fall, wenn von der Gesamt arbeitszeit mehr als die Hälfte im Außendienst stattfand und die Tätigkeit nahezu ausschließlich den unmittelbaren Abschluss von Geschäften mit Kunden betraf. Eine andere Tätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen war, zählt dagegen nicht als Vertretertätigkeit.*

*Da Sie als Area Sales Manager die Voraussetzungen für die Gewährung des Vertreterpauschales daher nicht erfüllen konnten, war die Berufung abzuweisen.“*

Mit Eingabe vom 28. April 2013 wandte sich der Bf. gegen die Berufungsvorentscheidung gem. § 276 BAO und **beantragte die Entscheidung über die Berufung durch die Abgabenbehörde zweiter Instanz.**

Er wiederholte im Wesentlichen sein bisheriges Berufungsvorbringen und brachte ergänzend vor, dass zu seiner Haupttätigkeit sehr wohl Arbeiten im Außendienst gehörten, wie die Anbahnung und den Abschluss von Geschäften und die Kundenbetreuung als auch die für die konkreten Aufträge erforderlichen Tätigkeiten im Innendienst. Dazu verwies er auf die Seite 1 des Dienstvertrages, wo die Art seiner Tätigkeit genau beschrieben wurde.

Zum Beweis für sein Vorbringen legte er einen Auszug seines Schriftverkehrs mit Kunden vor. Dieser bestand aus großteils in englischer Sprache abgefassten elektronischen Nachrichten sowie einem Besuchsbericht (Visit Report) der Fa. F sowie mehreren Angeboten (Offer) über mögliche Warenlieferungen der Fa. F.

Auf schriftliche Anfrage des Finanzamtes hin teilte der **Arbeitgeber im Antwortschreiben vom 24. Mai 2013** mit, dass der Bf. seit 1.1.2007 als Area Sales Manager tätig gewesen sei und sein Aufgabengebiet mit folgendem Jobprofil beschrieben werde:

- Spartenstrategie umsetzen
- Spartenspezifische Vertriebskonzepte bei Tochtergesellschaften/ Repräsentanten/ Vertriebspartner umsetzen
- Einhaltung von Vertriebs- und Servicerichtlinien sicherstellen
- Erster Ansprechpartner für alle vertriebsrelevanten Agenden von Tochtergesellschaften/ Repräsentanten/ Vertriebspartner
- Kunden-/ Interessentenanfragen aus den definierten Ländern bearbeiten
- Neue Repräsentanten/ Vertriebspartner akquirieren
- Verträge für Repräsentanten/ Vertriebspartner vorbereiten
- Preise und Konditionen mit Repräsentanten/ Vertriebspartner vereinbaren
- OK-Punktqualität bei Angeboten sicherstellen
- Direktgeschäfte vorbereiten und abschließen – gegebenenfalls in Abstimmung mit Tochtergesellschaften/ Repräsentanten/ Vertriebspartnern
- Unterstützung bei der Einhaltung des CD bei Tochtergesellschaften/ Repräsentanten/ Vertriebspartnern
- Information über Global customer/ Key Account aufbereiten und kommunizieren
- Messedienst vor Ort durchführen
- Regionale Events unterstützen
- Regionale Marketingkonzepte/ Aktivitäten sowie Produkteinführungen umsetzen/ verantworten
- Organisation bzw. Durchführung von internen/ externen Trainings
- Regionales Marketing
- Sammlung von Feedback aus den definierten Ländern
- Rollierende Absatzplanung für die definierten Ländern durchführen
- Jährliche Erstellung von nationalen Marketing- und Absatzplänen bei Repräsentanten/ Vertriebspartner unterstützen

- nationale Geschäftsführer/ Vertriebsleiter bei der jährlichen Erstellung der nationalen Spartengeschäftspläne unterstützen
- Umsatzverantwortung für die definierten Länder
- Kennzahlen von Tochtergesellschaften/ Repräsentanten/ Vertriebspartner monitoren und ggf. Maßnahmen ableiten
- Kostenstellen verantworten
- Messeplanung und Budgetierung für die definierten Länder durchführen

Das Aufgabengebiet des Bf. als Segment Manager Automotive Tier ½ der Sparte Schweißtechnik (ab 11/2011) wurde vom Arbeitgeber mit folgendem Profil beschrieben:

- Mithilfe beim Auf- und Ausbau der Branche
- Aktive Teilnahme in Fachgremien und bei branchenspezifischen Arbeitskreisen, sowie Teilnahme an Seminaren und Konferenzen
- Abhalten von fachspezifischen Vorträgen
- Informationen über Branche und Mitbewerber aufbereiten und kommunizieren
- Aktive Unterstützung der Vertriebsorganisation – speziell die nationalen Segment Manager
- In Abstimmung mit den Schnittstellenpartnern und der Bereichsleiter die Spartenstrategie umsetzen helfen
- Fachspezifisch Messebesuche unterstützen
- Support bei Produkteinführungen, sowie Schnittstelle und Ansprechpartner Richtung Entwicklung
- Erstellung und Pflege eines branchenspezifischen Focus-Paper Fokus Global Accounts
- Verantwortlich für die Umsetzung von kundenspezifischen Konzernstandards, sowie Kommunikation der Ergebnisse
- Rahmenverträge, Preise und Konditionen mit globalen Kunden vereinbaren, vorbereiten und abschließen
- Informationsaustausch mit Area Management, Vertriebsleitung, Spartenleitung, Tochtergesellschaft, Repräsentanten...
- Markt- und Kundenfeedback weitergeben an Organisation
- Einhaltung der VSP Richtlinien sowie Fair Play u. Player Vereinbarung unterstützen

Anschließend listete der Arbeitgeber die im Jahr 2011 zur Verrechnung eingepflegten Dienstreisen auf. Insgesamt wurden 57 Tage Außendienst aufgelistet, davon 3 Tage im Inland und die restlichen Tage im europäischen Ausland (Italien, Deutschland, Tschechien, Schweiz, Frankreich und Großbritannien).

Mit **Vorlagebericht vom 6. Juni 2013** legte das Finanzamt die Berufung dem Unabhängigen Finanzsenat als Abgabenbehörde zweiter Instanz zur Entscheidung vor und beantragte die Abweisung der Berufung.

Ergänzend wurde ausgeführt, dass aufgrund des Vorlageantrages ergänzende Unterlagen vom damaligen Arbeitgeber angefordert wurden. Aus diesen Unterlagen gehe eindeutig hervor, dass der Bf. im Jahr 2011 lediglich 57 Tage im Außendienst gewesen sei. Das Erfordernis für die Inanspruchnahme des Vertreterpauschales, nämlich dass mehr als die

Hälfte der Gesamtarbeitszeit im Außendienst verbracht werden müsse, sei keinesfalls erfüllt.

Da die Berufung am 31. Dezember 2013 noch unerledigt war, war sie vom Bundesfinanzgericht als Beschwerde im Sinne des Art. 130 Abs. 1 B-VG zu erledigen.

### **Beweiswürdigung**

Die Beweiswürdigung erfolgte aufgrund des Vorbringens des Bf., der vom Finanzamt vorgelegten Akten, der Sachverhaltsdarstellung des Finanzamtes und der im bisherigen Verfahren vorgelegten Beweismittel, insbesondere des Antwortschreiben des Arbeitgebers des Bf. vom 24. Mai 2013.

### **Rechtslage**

Nach § 17 Abs. 6 EStG 1988 (Einkommensteuergesetz 1988), BGBl. Nr. 400/1988, 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.

Die Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen vom 31. Oktober 2001, BGBl. II Nr. 382/2001, lautet auszugsweise:

"Auf Grund des § 17 Abs. 6 des Einkommensteuergesetzes 1988, BGBl. Nr. 400/1988, wird verordnet:

§ 1. Für nachstehend genannte Gruppen von Steuerpflichtigen werden nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis anstelle des Werbungskostenpauschbetrages gemäß § 16 Abs. 3 EStG 1988 folgende Werbungskosten auf die Dauer des aufrechten Dienstverhältnisses festgelegt:

...

#### **9. Vertreter**

5 % der Bemessungsgrundlage, höchstens 2.190 Euro jährlich.

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."

### **Erwägungen**

Strittig ist im beschwerdegegenständlichen Fall ausschließlich die Frage, ob der Bf. einen Anspruch auf das so genannten "Vertreterpauschales" gemäß § 1 Z 9 der Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen, BGBl. II Nr. 382/2001, hatte.

Der Bf. begründet seinen Anspruch auf dieses "Vertreterpauschale" mit einer detaillierten Beschreibung seiner für seinen Arbeitgeber ausgeführten Tätigkeiten, worunter auch die Vorbereitung und der Abschluß von Direktgeschäften gehörten. Der Bf. behauptet nicht,

dass er ausschließlich die Vertretertätigkeit ausgeübt habe und er behauptet auch nicht, dass er mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht hätte.

Das Finanzamt stützt seine Ansicht, wonach dem Bf. das "Vertreterpauschale" nicht zusteht, im Vorlagebericht vor allem auf die Tatsache, dass der Bf. im Jahr 2011 lediglich 57 Tage im Außendienst gewesen sei.

Nach der in der Rechtslage zitierten Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen vom 31. Oktober 2001, BGBl. II Nr. 382/2001, steht das "Vertreterpauschale" nur dann zu, wenn der Arbeitnehmer ausschließlich eine Vertretertätigkeit ausübt sowie mehr als die Hälfte der Gesamtarbeitszeit im Außendienst verbringt.

Aus der im Antwortschreiben des Arbeitgebers des Bf. vom 24. Mai 2013 genau beschriebenen Tätigkeiten des Bf. geht hervor, dass der Bf. im Jahr 2011 keineswegs eine ausschließliche Vertretertätigkeit ausgeübt hat, sondern dass er neben seiner Vertretertätigkeit sehr viele andere Aufgaben zu erfüllen hatte. Dies kommt auch in der vom Finanzamt im Vorlagebericht dargestellten Tatsache zum Ausdruck, dass der Bf. im Jahr 2011 lediglich 57 Tage im Außendienst gewesen sei.

Die in § 1 Z 9 der Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen geforderten Voraussetzungen für die Gewährung des "Vertreterpauschales" liegen daher nicht vor.

Aus den angeführten Gründen war daher die Berufung als unbegründet abzuweisen.

### **Zulässigkeit einer Revision**

Gegen ein Erkenntnis des Bundesfinanzgerichtes ist die Revision zulässig, wenn sie von der Lösung einer Rechtsfrage abhängt, der grundsätzliche Bedeutung zukommt, insbesondere weil das Erkenntnis von der Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes abweicht, eine solche Rechtsprechung fehlt oder die zu lösende Rechtsfrage in der bisherigen Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes nicht einheitlich beantwortet wird.

Da sich die Lösung der berufsgegenständlichen Rechtsfrage unmittelbar aus dem Wortlaut der Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen vom 31. Oktober 2001, BGBl. II Nr. 382/2001, ergibt, liegt keine Rechtsfrage von grundsätzlicher Bedeutung vor. Deshalb war zu entscheiden, dass eine Revision an den Verwaltungsgerichtshof nicht zulässig ist.

