



GZ. RV/0279-W/03

Berufungsentscheidung

Der unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung der Bw., vertreten durch LBG Wirtschaftstreuhand- und Beratungsgesellschaft m.b.H., gegen die Bescheide des Finanzamtes für den 9., 18., 19. Bezirk und Stadtgemeinde Klosterneuburg in Wien betreffend Umsatzsteuer und Einkommensteuer, jeweils für das Jahr 1996 entschieden:

Der Berufung gegen den Umsatzsteuerbescheid für das Jahr 1996 wird Folge gegeben.

Der angefochtene Bescheid wird aufgehoben.

Die Berufung gegen den Einkommensteuerbescheid für das Jahr 1996 wird 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

Mit der beim Finanzamt am 4. Mai 1998 eingelangten Einkommensteuererklärung für das Jahr 1996 zeigte die Bw. an, Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit bei der Fa. M-AG vom 1. Jänner bis 30. November 1996 bzw. bei der Fa. E-GmbH vom 1. Dezember bis 31. Dezember 1996 bezogen zu haben; mit Bescheid vom 29. Mai 1998 wurde die Einkommensteuer für das Jahr 1996 abgabenerklärungsgemäß festgesetzt.

Mit der beim Finanzamt am 24. Juli 1998 eingelangten Kontrollmitteilung des Finanzamts für Körperschaften wurde das für die Veranlagung der Bw. zuständige Finanzamt darüber informiert, dass die Fa. P GmbH der Bw. Provisionen in Höhe von S 108.000 im Jahr 1996 bezahlt hätte; in der Kontrollmitteilung wurden der Umsatzsteuersatz sowie der Umsatzsteuerbetrag mit S 0 bezeichnet.

Über Vorhalt der Finanzstrafbehörde I. Instanz gem. § 82 FinStrG (betreffend Nichterklärung der Provisionen) bestritt die Bw. in ihrem Schreiben vom 9. September 1998, dass die Provisionen Einkünfte per Saldo seien, und führte als Begründung für ihre Meinung ins Treffen, dass die Ausgaben berufsbedingte Seminare, Weiterbildung, Unterlagen, Telefongebühren etc. betroffen und (die Provisionen) überwogen hätten.

Infolge Nichtentsprechung des Ersuchens des Finanzamts vom 28. September 1998, betreffend der in Rede stehenden Provisionen eine detaillierte Einnahmen-Ausgaben Rechnung vorzulegen, nahm das Finanzamt mit Bescheid das Verfahren hinsichtlich der Einkommensteuer für das Jahr 1996 gemäß § 303 Abs. 4 BAO wieder auf und erließ Bescheide betreffend Einkommensteuer und Umsatzsteuer jeweils für das Jahr 1996, mit denen die Einnahmen (S 108.000,-) vermindert um das Betriebsausgabenpauschale in Höhe von 12% der Einnahmen als Einkünfte aus Gewerbebetrieb und der Nettoumsatz in Höhe von S 90.000 mit 20% der Umsatzsteuer festgesetzt wurden.

Gegen den Umsatz- und Einkommensteuerbescheid für das Jahr 1996 brachte die Bw. in ihrer von ihrem steuerlichen Vertreter B verfassten Berufung vor, im Jahr 1996 ein Fortbildungsseminar besucht zu haben, dessen Kosten US\$ 13.962,28 betragen hätten. Die der Berufung beiliegende Einnahmen-Ausgaben- Rechnung für das Jahr 1996 enthalte diese Fortbildungskosten. Da die bezahlten Provisionen in Höhe von S 108.000 für die Vermittlung von Gesellschaftsanteilen bezahlt worden seien, seien sie gemäß § 6 Abs. 1 Z 8 lit. g UStG 1994 steuerbefreit.

Auf den Vorhalt vom 3. März 1999, mit dem das Finanzamt die Bw. unter Punkt 1, die vermittelten Gesellschaftsanteile bekannt zu geben, bzw. unter Punkt 2, die berufliche Bedingtheit des Fortbildungsseminars nachzuweisen, das Seminarprogramm vorzulegen und den Nach-

weis zu erbringen, dass ein ähnliches Seminar in Österreich nicht angeboten werde, ersucht hatte, folgte das Telefax vom 27. Mai 1999, in dem zu Punkt 1 vorgebracht wurde:

*"Palais R, A-Str. 00A, 0000 Wien,
Für Dr. Alfred K Gf.,
Pa, K & Partner GmbH., A-Str. 00, A – 0000 Wien,
Pa, K & W GmbH
A-Str. 00A - 0000 Wien."*

Zu Punkt 2 des in Rede stehenden Vorhalts wurde im Telefax vom 27. Mai 1999 sinngemäß angegeben, dass den Medien nach heuer erstmals in Österreich eine Messe zum Thema CTI (ComputerTelefonieIntegration) stattfinde. Der Beilage 1 nach habe eine Messe in Europa (Italien/Mai) im Jahr 1998 stattgefunden. Auch im Call Centerbereich würden ähnliche Veranstaltungen erst seit 2 Jahren angeboten. Auch in der Bundesrepublik Deutschland sei die Situation so. Die heimischen Angebote würden sich aber hauptsächlich an Endkunden richten, da sowohl Kompetenz wie Professionalität nicht im Business zu Business anerkannt würden. CTI Düsseldorf habe nicht einmal 200 zahlende Besucher im Mai 1999 gehabt. Auch die erste CTI Expo im Juni 1999 in Wien werde nicht von internationalen Herstellern gestützt.

Demgegenüber seien die Unternehmen M-Management (größter Direktmarketingfullfiller in Österreich) und P, K & Partner (vielfacher Gewinner auch internationaler Auszeichnungen) anerkannte Unternehmen. Beide Firmen würden ihre Marktposition durch ausgewähltes technologieerfahrenes Personal behaupten.

Lt. Dkfm. Hosse, Präsident des Direktmarketing Verbandes, sei die Möglichkeit, dass die Bw. sich ihr Produkt- und marktübergreifendes Wissen und Know-How in dieser schnelllebigen, jungen Branche in Österreich erwerben habe können, nicht gegeben gewesen. Durch die profunde Weiterbildung der Bw. sei ausschließlich die Bw. Ansprechpartnerin von K gewesen, der sich zuvor auch schon an der W & Partner GmbH, der nunmehrigen Pa, K & Partner GmbH beteiligt habe.

Die Bw. habe im Herbst 1996 ein Angebot bei der renommierten Pa, K & Partner GmbH zu arbeiten gehabt, habe sich aber dann für die Selbständigkeit entschieden.

Basierend auf die Beilagen 2 bis 4 wurde in dem Telefax vorgebracht, dass auch 1999 die CTI-Expo in Los Angeles und New York die weltweit führenden Kongresse im CTI Bereich seien, die DIMA in Wiesbaden (intern. Direktmarketingkongress) in Europa.

An weiteren Beilagen würden das Programm CTI 96 L.A als Beilage 5, das Workshopprogramm als Beilage 6 sowie Seminarausschnitte als Beilagen 7 und 8 übermittelt.

Die umfassenden Unterlagen und CD-Rom könnten aus Kostengründen nicht versendet und außer Haus gegeben werden.

Mit Schreiben vom 26. August 1999 teilte das Finanzamt der Bw. verbunden mit der Bitte um Abgabe einer Stellungnahme sinngemäß mit, nach Durchsicht der vorgelegten Unterlagen zum Fortbildungsseminar zu dem Schluss gekommen zu sein, dass ein beruflicher Zusammenhang zwischen den Provisionen für die Vermittlung des Geschäftsanteiles "Palais R" und den geltend gemachten Kosten für den Besuch der Messe zum Thema CTI nicht gegeben sei, weshalb die Nichtanerkennung dieser Ausgaben als Betriebsausgaben beabsichtigt sei.

Mit Schreiben vom 29. September 1999 führte der steuerliche Vertreter als Begründung für den unmittelbaren Zusammenhang der Kosten für den Besuch der Messe zum Thema CTI mit der Vermittlungstätigkeit ins Treffen, dass die vorgelegten Unterlagen das Programm der Seminare und der Beweis seien, dass zum gegebenen Zeitpunkt keinerlei vergleichbare Veranstaltungen und Know How in Europa angeboten worden seien. Außerdem werde bekannt gegeben, dass die Bw. nur auf Basis ihres Wissens Zugang zu Geschäftsführern und Generaldirektoren gehabt habe. "Ohne diesen Wissensvorsprung wären die meisten Kontakte nicht, oder nicht in dem erfolgten Ausmaß möglich gewesen" (Ende des Zitats). Noch heute partizipiere z.B. die M-Gruppe aus den Vermittlungen der Bw., in dieser Branche seien Erfolgshonorare üblich. Im Rahmen des M-Management seien auch der C-Club abgewickelt worden. Die Partnerfirma T und die Agentur Pa & K hätten die Call Centerkompetenz liefern sollen. Da M-Management und TKA nur durch die Bw. betreut worden seien, sei eine Weiterbildung unerlässlich gewesen.

Die Bw. habe die Variante 1 bezahlte Ausbildung durch Arbeitgeber (Pa & K habe der Bw. ein Arbeitsverhältnis angeboten) und Bindung mittels Vertrag für mindestens zwei Jahre oder die Variante 2 Eigenfinanzierung und freie Entscheidungsmöglichkeit über ihren beruflichen Werdegang gehabt. Eine Schlechterstellung durch die letztere Variante solle aus Gründen der Steuergerechtigkeit nicht vorliegen.

Auf das Ersuchen des UFS Außenstelle Wien, die Rechnungen zur Ausgabenposition "Fortbildungskosten - S 153.640,93" vorzulegen, folgte das Antwortschreiben vom 11. März 2003, mit dem die Bw. u.a. vorbrachte, dass die Steuerbelege etc. durch einen Rohrbruch am 14. Dezember 2001 zerstört worden seien, weshalb die Vorlage der jetzt geforderten Rechnungen zur Steuererklärung für das Jahr 1996 nicht mehr möglich sei.

Mit Schreiben der Fa P. GmbH vom 19. Mai 2003 wurde dem UFS unter Bezugnahme auf die dem Schreiben beigelegte Honorarnote der Bw. vom 16. Dezember 1996 im Wesentlichen mitgeteilt, dass es sich bei diesem Umsatz um eine Subvermittlungsleistung handle.

Die obgenannte Honorarnote vom 16. Dezember 1996 wurde mit dem Stempelabdruck "Gebucht" versehen und weist folgenden Text aus:

".....

Betreff: Endabrechnung Vermittlung Umgründung

Vereinbarungsgemäß verrechne ich Ihnen für die Vermittlung von Gesellschaftsanteilen wie folgt:

Vermittlung

ÖS 108.000,00

Ich bitte um Überweisung auf mein Konto bei der"

Abschließend sei bemerkt, dass die Bw. als geschäftsführende Gesellschafterin einer GmbH in den auf das Streitjahr folgenden Jahren Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit bezogen hat.

Über die Berufung wurde erwogen:

- Einkommensteuer für das Jahr 1996

Gemäß § 4 Abs. 4 EStG 1988 sind Betriebsausgaben Aufwendungen oder Ausgaben, die durch den Betrieb veranlasst sind.

Nach der Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes sind Aufwendungen betrieblich veranlasst, wenn die Leistung, für die Ausgaben erwachsen, ausschließlich oder doch vorwiegend "aus betrieblichen Gründen" (im Interesse des Betriebes) erbracht wird

(VwGH 2. Oktober 1968, 1345/67); dabei ist auf die Verkehrsauffassung Bedacht zu nehmen (VwGH 10. November 1961, 1008/61). Die Aufwendungen müssen nachgewiesen oder, wenn dies nicht möglich erscheint, zumindest glaubhaft gemacht werden (VwGH 6. Oktober 1961, 1070/61), sonst kann ihnen die Abgabenbehörde die Anerkennung als Betriebsausgabe verweigern (VwGH 5. Februar 1960, 953/57; 14. Juli 1961, 137/58; 17. Mai 1963, 1523/62). Eine besondere Nachweispflicht betrifft Aufwendungen, die im Ausland getätigt werden (VwGH 31. Jänner 1964, 1391/63). Eine erhöhte Mitwirkungspflicht der Partei (eine in den Hintergrund tretende amtswegige Ermittlungspflicht) liegt u.a. dann vor, wenn Sachverhaltselemente ihre Wurzeln im Ausland haben; die Mitwirkungs- und Offenlegungspflicht ist in dem Maß höher, als die behördlichen Ermittlungsmöglichkeiten geringer sind (VwGH 23. Februar 1994, 92/15/0159). Diesfalls besteht somit eine erhöhte Mitwirkungspflicht, eine Beweismittelbeschaffungspflicht und eine Vorsorgepflicht (VwGH 25. Mai 1993, 93/14/0019).

Nach der Lehre sind Aufwendungen durch schriftliche Belege nachzuweisen (vgl. Schubert/Schuch/Pokorny/Quantschnigg, Einkommensteuer-Handbuch, 2. Auflage, Tz 71 zu § 4, Seite 99).

Über Vorhalt des Finanzamts hinsichtlich nicht erklärter Provisionen wurde im Schreiben der Bw. vom 9. September 1998 das Vorliegen eines Überschusses der Einnahmen über die Ausgaben behauptet. Dies mit der Begründung: Die Ausgaben hätten berufsbedingte Seminare, Weiterbildung, Unterlagen, Telefongebühren etc. betroffen. Ohne diese Kosten in der beim Finanzamt am 23. Dezember 1998 eingelangten Einnahmen-Ausgaben-Rechnung aufzugliedern, bezeichnete die Bw. den Betrag in Höhe von S 153.640,93 in der von ihrem steuerlichen Vertreter verfassten Berufung als "Fortbildungskosten" und gab in der Berufung zu dieser Position an, im Jahr 1996 ein (einziges) Fortbildungsseminar besucht zu haben. Da die Angaben in der Vorhaltsbeantwortung vom 9. September 1998 mit den Angaben in der Berufung in Widerspruch standen und die Steuerbelege infolge Wasserrohrbruchs am 14. Dezember 2001 vernichtet worden waren, waren Art, Umfang und Menge der Leistungen, die Zeiträume, über die sich die Leistungen erstreckten, und Zahlungsfluss eines Betrages von S 153.640,93 von der Bw. an einen Veranstalter im Streitjahr anhand von Rechnungen samt Zahlungsbelegen nicht überprüfbar. Fehlen die Rechnungen samt Zahlungsbeleg(e) zu dem in der Einnahmenausgabenrechnung ausgewiesenen Kostenbetrag, so war der Ausgabencharakter der Ausgabenposition "Fortbildungsseminar US\$ 13.962,28" ausschließlich anhand der Angaben der Bw. im Veranlagungs- und Berufungsverfahren in Verbindung mit den Seiten, die dem Finanzamt zu den Angaben der Bw. gefaxt worden waren, zu beurteilen. Zu den Fortbildungskosten im Vorhalt des Finanzamts vom 3. März 1999 befragt legte die Bw. ihrem Schreiben vom 27. Mai 1999 das "Programm CTI 96 L.A" vor:

Monday		Conference at a Glance	
6:00am-4:00pm		Pre-Conference All-Day Workshop I: Secrets of IVR & Human Factors	
8:00am-4:00pm		Pre-Conference All-Day Workshop II: Essentials of Telecommunications for Computer Professionals	
Tuesday			
8:00am-12:30 pm		Keynotes Harry Newton ´s Vomputer Telephony Summit	
12:30am-1:30pm		Sit down lunch	

1:45pm-2:45pm	track 1 Call Center How to integrate your Call Center and Web Site; Our Best Tips	track 2 IP Telephony How to Run Your E-Mail with ACD Discipline	track 3 CT Starter PC-Based Phone Systems: Buying Communications Servers without Fear	track 4 Technical TAPI 3,0 Programming	track 5 Productivity PC-AS-Phone: Enhancing Personal Productivity	track 6 Marketing Harnessing Fax to improve Marketing
3:00 pm-4:00 pm	Creating The Killer Call Center: Advice From the Field	Pushing Information to Callers Via the Web	Where to Use IVR in Your Company: Surefire Hotspots	JTAPI Implementation: Tips from the Experts	Enterprise Fax Meats the Internet: Dollars Made & Lives Saved	Channel Ready Primer: Packagling and Channeling CT Products
<p>Wednesday</p> <p>7:30am-8:30am Power Breakfast</p>						
8:45am-10:00am	Planing your New Call Center: Guranteed Steps to Success	Fundamenta Is of IP Telephony	Bob Edgar Answers Your CT Questions from Development Through Implementation	Anatomy of ActiveX Screen Pops: A step by step Tutorial	Proactive Network Management and Testing: Tips on CT Apps	Asia & Pacific Rim CT Strategies: Going Global Part One
10:15am-11:15am	Five Sure Fire Screen Pop Methode: Integrating your switch	Identifying IP Telephony HotSpots: Where and Why to Deploy	Using Onramps and Offramps: Gateway Help for Legacy Fax	Using ECTF Hardware and Software standards: S,199 abd H.100 tutorial	How to Size your IVR System: Expert CT Traffic Tips	European CT Strategies: Going Global Part Two
11:30am-12:30pm	Call Center Outsourcing: Tips on Augmenting your Call Center	How to Use IP Telephony to Save Your Company Money	Growing Your IVR Platform: From one part to infinity	Inside Tips on H.323 Interoperability	Digital Voice Encoding: Voice Transmission Primer	Latin America CT Strategies: Going Global Part Three
12:30pm-2:00pm Lunch Break – visit the exhibit hall						
2:00pm-3:15pm	Real World Call Tracking and Knowledge Managment: A Case Study	How to Implement Customer Care Over the Web	Pleasing Customers With Fax ABCs of CT Fax	UNIX Computer Telephony Programming: Our Best Secrets	How to Plan Successfull Enterprise-Wide Remote Agent Programs	Sure-Fire Vertical Marketing Strategies
3:30pm-4:45pm	How To Humanize Your Call Center	How to get your Corporate Fax Traffic off the PSTN and save Zillione	Why you need unified Messaging: introducing your new inbox	Avolding PBX integration Pittalls: CT Server Tricks	Real World IVR Success Storfes	Heavyweight Co-marketing & Co-Op: Sure Fire Ways to increse Sales
Thursday						

8:45am-10:00am	Building Informal & Small Call Centers: What we've learned	Real World Network Fax Successful Stories	Stop Wasting your Ethernet: Adding Voice and Data New	How To Choose Fault-resilient CT Computers and Components	Reducing Hsables with Advanced Massegging: How to Bump Production	How To make internet-based Presentations: Insider Tips and Cool Techniques
10:15 am - 11:15am	Creating a Single System View: Mixed Media and the Virtual Vall Center	Fine-Tuning Your Enterprise LAN&Networks for Voice Traffic	Choosing Client-Server vs. Peerto-Peer Models	How to Best Latenoy and Bandwidth Problems: An IP Telephony Workshop	Gettin Started Profitably: Maximizing CT Productivity	Five Steps to Selling Enterprise Messaging: Business Case Design
11:30 am – 12:30 pm	Optimizing Call Center Operations Trough Simulation	Writing Your Own Phone Bill: Dealing with New IP Telephony Carriers	Putting ATM to Work now: Using your Backbone for Phones	Tricks and Pittfalls to Avoid: Windows Telephony tutorial	Global Access Tools: How to Span Cultures & Time Zones	Pitching a Rock-Solid Business Case for Enterprise Fax.
12:30 pm – 2:00 pm Lunch Break – visit the exhibit hall						
2:00pm - 3:15 pm	Integration and Enterprise Reporting: The New Call Center Directive	How to Migrate Your Faxes to Your Intranet and Internet	Better Performance from Digitized Voice: Tips on Voice Prompts and Talent	How to Migrate CPE Apps to the Network: A Success Checklist	How to Implement Solid Enterprise IVR Call Handling	Making Millions in Internet Telephony: Valued-Added CT Services for ISPs
3:30pm-4:30pm Harry Newton's Bonus Wrap-Up Session How best to market computer telephony products & Services						

Abgesehen davon, dass das als Beilage 5 bezeichnete "Programm CTI 96 L.A", das als Beilage 6 bezeichnete "Workshopprogramm" und die als Beilage 7 und 8 bezeichneten "Seminarausschnitte" in englischer Sprache verfasst sind, fehlten dem als Beilage 5 bezeichneten Programm nicht nur Angaben betreffend der Adresse (und des Namens) des Veranstalters, des Veranstaltungsortes und der mit der Teilnahme an der Veranstaltung verbundenen Kosten, sondern auch konkrete Angaben hinsichtlich der Tages, des Monats und des Jahrs der Veranstaltung(en). Das gleiche gilt für die Beilagen 6 und 7.

Da mangels Belegen nicht überprüfbar war, ob die Teilnehmer einer solchen Veranstaltung eines Vorwissens bedurft hätten, um den Seminarvorträgen folgen zu können, die Bewertung der Veranstaltung als eine für die Zielgruppe "Vermittler" vorgesehene Fortbildungsveranstaltung unmöglich war und die vorgelegten Beweismittel die Teilnahme der Bw. an der Veranstaltung nicht nachweisen konnten, waren die Beilagen 5 bis 7 nicht dazu geeignet, einen Zusammenhang zwischen diesen Beilagen (und einer in L.A im Jahr 1996 abgehaltenen Veranstaltung) und der die Zahlung der Provision im Jahr 1996 begründenden Vermittlungstätigkeit offen zu legen.

Bezüglich der Beilagen 1 bis 4 sei bemerkt, dass diese auf die dem Streitjahr folgende Jahre bezugnehmende Daten enthalten und daher für die Beurteilung eines Zusammenhanges der von der Bw. behaupteten Kosten mit der im Streitjahr ausgeübten Vermittlungstätigkeit ohne Belang waren.

Da die Behauptung, ein Fortbildungsseminar im Jahr 1996 besucht zu haben, dessen Kosten US\$ 13.962,28 betragen hätten, ein Sachverhaltselement darstellt, das seine Wurzel im Ausland hat, war die Mitwirkungspflicht und Offenlegungspflicht der Bw. in dem Maße höher war, als die Pflicht der Abgabenbehörde zur amtswegigen Erforschung des Sachverhaltes wegen des Fehlens der ihr sonst zu Gebote stehenden Ermittlungsmöglichkeiten geringer wurde. Da in solchen Fällen die Mitwirkungspflicht des Abgabepflichtigen generell in den Vordergrund tritt, lag es vornehmlich an der Bw., Beweise für die Aufhellung des auslandsbezogenen Sachverhaltselementes beizuschaffen. Kann die Bw. ihrer "erhöhten" Mitwirkungspflicht im Abgabungsverfahren insofern nicht entsprechen, als sie die Feststellungen des Finanzamts nicht durch konkrete und vollständige Aufklärung der Tatsachen widerlegen kann, die sich für die Abgabenbehörde erster Instanz auf Grund der ihr zur Kenntnis gelangten Umstände ergaben, so hat die Bw. den damit verbundenen Nachteil zu tragen.

Da in der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung der Bw. für das Jahr 1996 Fortbildungskosten in Höhe von S 153.640,93 als Betriebsausgaben geltend gemacht worden waren, ohne den unmittelbaren Zusammenhang dieser Kosten mit der beruflichen Tätigkeit und die Notwendigkeit dieser Kosten für das berufliche Vorbringen durch Vorlage von Rechnungen samt Zahlungsnachweis oder anderer entsprechender Beweismittel offen zu legen, war diesen Kosten mangels Nachweises des Betriebsausgabencharakters die Abzugsfähigkeit gemäß § 4 Abs. 4 EStG 1988 zu versagen und die Berufung gegen den Einkommensteuerbescheid für das Jahr 1996 als unbegründet abzuweisen.

- Umsatzsteuer für das Jahr 1996

Gemäß § 6 Abs. 1 Z 8 lit. g UStG 1994 sind von den unter § 1 Abs. 1 Z 1 und 2 fallenden Umsätzen die Umsätze und die Vermittlung von Anteilen an Gesellschaften und anderen Vereinigungen steuerfrei.

Für die Annahme des Vorliegens eines gemäß § 6 Abs. 1 Z 8 lit. g UStG 1994 steuerbefreiten Umsatzes war entscheidend, dass der beim Finanzamt am 24. Juli 1998 eingelangten Kontrollmitteilung die den Umsatz beschreibenden Daten "Nettobetrag S 108.000, USt % 0, USt-Betrag S 0" bzw. der Vorhaltsbeantwortung vom 27. Mai 1999 die Angaben "Vermittelte Gesellschaftsanteile: Palais R, A-Str. 00A, 0000 Wien, Für Dr. Alfred K Gf., P, K & Partner,

GmbH., A-Str. 00, A - 0000 Wien, und P, K & W GmbH., AStr. 00, A - 0000 Wien" zu entnehmen waren, der Text der von der Bw. ausgestellten Rechnung vom 16. Dezember 1997 "Vereinbarungsgemäß verrechne ich ... für die Vermittlung von Gesellschaftsanteilen

ÖS 108.000" lautete und die in Rede stehenden Einnahmen in der Überschussrechnung als "Provisionen (steuerfrei gem. § 6 Abs. 1 Z 8 lit. g)" bezeichnet wurden. Da aufgrund übereinstimmender Beweismittel die P GmbH der Bw. für die Vermittlung von Anteilen an der Gesellschaft Palais R an K, den Geschäftsführer der P, K & Partner GmbH und P, K & W GmbH eine Vermittlungsprovision in Höhe von S 108.000 bezahlt hatte, war die von der P GmbH an die Bw. bezahlte Vermittlungsprovision von S 108.000 gemäß § 6 Abs. 1 Z 8 lit. g UStG 1994 steuerfrei. Es war daher der Berufung gegen den Umsatzsteuerbescheid für das Jahr 1996 Folge zu geben und der Bescheid aufzuheben.

Wien, 29. Juli 2003