

## IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Bundesfinanzgericht hat durch die Richterin Dr. NN in der Beschwerdesache BF, über die Beschwerde vom 6.12.2016 gegen den Bescheid der belangten Behörde Finanzamt XYZ vom 21.11.2016 betreffend Einkommensteuer 2015 (St.Nr. 123) zu Recht erkannt:

Die Beschwerde wird gemäß § 279 BAO als unbegründet abgewiesen.

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

## Entscheidungsgründe

### Sachverhalt/Verfahren

Angefochten ist der Einkommensteuerbescheid 2015.

Die Beschwerdeführerin erklärte im beschwerdegegenständlichen Jahr neben Einkünften aus selbständiger Arbeit und nichtselbständiger Arbeit Einkünfte aus Gewerbebetrieb in Höhe von -5.111,43 €, die mangels eines Nachweises nicht anerkannt wurden (Bescheid vom 21.11.2016). Gegen diesen Bescheid er hob sie mit Schriftsatz vom 6.12.2016 Beschwerde. Zur Beschwerdebegründung wird auf die im Zuge eines Mängelbehebungsverfahrens verfasste Niederschrift vom 10.1.2017 aufgrund einer persönlichen Vorsprache der Beschwerdeführerin beim Finanzamt verwiesen.

Mit Beschwerdevorentscheidung vom 10.1.2017 wies das Finanzamt aufgrund des Vorliegens von Liebhaberei die Beschwerde als unbegründet ab; auf die separat zugegangene Bescheidbegründung vom 11.1.2017 wird verwiesen.

Mit Schriftsatz vom 8.2.2017 beantragte die Beschwerdeführerin die Aufhebung des angefochtenen Bescheides und die Anerkennung der mit der gewerblichen Tätigkeit verbundenen Betriebsausgaben. Auf die näheren Ausführungen wird verwiesen.

In weiterer Folge legte das Finanzamt die Beschwerde dem Bundesfinanzgericht zur Entscheidung vor.

Mit Vorhalt vom 22.8.2018 ersuchte das Bundesfinanzgericht um Beantwortung diverser Fragen und Vorlage von Unterlagen. In Wahrung des Parteiengehörs wurden dem Finanzamt der Vorhalt vom 22.8.2018 sowie die Vorhaltsbeantwortungen vom 30.9.2018 bzw. 4.10.2018 samt Beilagen übermittelt.

## Festgestellter Sachverhalt

Die Beschwerdeführerin war im Jahr 2015 für die MC GmbH (Konkurs der Gesellschaft 2016) als Vertriebspartnerin tätig.

§ 1 des Vertriebsvertrages (Vertriebsgegenstand) lautet:

*Der Unternehmer ernennt den Vertriebspartner mit vorliegendem Vertrag zu seinem (nicht) ausschließlichen Vertriebspartner für die alle vom Unternehmer angebotenen Waren und Dienstleistungen und darf diese im Vertriebsgebiet Österreich vertreiben und der Vertriebspartner nimmt diese Ernennung zu diesen Bedingungen an. Des Weiteren wird der Vertriebspartner ermächtigt, sich eine Vertriebspartnerstruktur aufzubauen.*

*Der Vertriebspartner fungiert als Vermittler für den Verkauf/Vertrieb der Vertragswaren und -dienstleistungen sowohl im Namen des Unternehmers als auch auf dessen Rechnung, sowie ggf. auch im Namen und auf Rechnung von Drittunternehmern. Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, weder ausdrücklich noch schlüssig, im Namen des Unternehmers Verträge zu schließen oder den Unternehmer auf sonstige andere Weise zu binden. Der Vertriebspartner wird spätestens binnen 14 Tagen nach Unterfertigung eine gültige Gewerbeanmeldung beibringen, welche zur obigen Tätigkeit befähigt.*

Nach den Angaben der Beschwerdeführerin handelte es sich bei den im Vertrag bezeichneten Waren um sogenannte Cash-Back-Karten ("mc mycard"), die von Unternehmen gekauft wurden; diese konnten die Karten an ihre Kunden (sowohl Einzelhändler sowie Filialisten als auch Konsumenten) weitergeben, um den Abnehmern Rabatte zu ermöglichen. Beworben wurde dieses Modell als "Das clevere Kundenbindungsprogramm für Unternehmer", "mycard - eine individuelle Kundenkarte mit internationalem Mehrwert".

Die Aufgabe der Vertriebspartner der mycard sollte sein, geeignete (an dem speziellen Kundenbindungsprogramm interessierte) Unternehmen zu finden und diese ihrerseits bei der Betreuung ihrer Kunden zu unterstützen. Dafür sollten sie vom erzielten Umsatz der Unternehmen profitieren. Für die Beschwerdeführerin haben sich dadurch praktisch keine Provisionsansprüche ergeben, da es ihr noch nicht gelungen war, Unternehmen für dieses Modell zu gewinnen.

Voraussetzung für die Vertriebstätigkeit war der Erwerb eines "BusinessCoach" von der Vertriebsgesellschaft zu einem Preis von 3.999 € (Lieferschein undadiert, Überweisungsbeleg vom 6.8.2015). Nach den Angaben der Beschwerdeführerin habe es sich bei dem BusinessCoach um ein Medium gehandelt, über das gewerbliche Kunden in ein CashBack-System eingebunden wurden und die dadurch on- und offline Schulungen nutzen konnten. Sie habe sich für eine Laufzeit von sechs Jahren entschieden. Als Vertriebspartnerin sei die Anschaffung notwendig gewesen, um den Geschäftsverlauf abwickeln zu können (Anfragen, Bestellungen, Kartendesigns, Statistiken, Schulungen, Verkaufsstrategien etc.). Der Kauf des BusinessCoach war als Kauf einer Lizenz für die Benutzung der Internet-Tools zur Durchführung sämtlicher Arbeitsvorgänge (von der Akquise bis zum After-Sales-Management) deklariert.

Aus dieser Tätigkeit erwirtschaftete die Beschwerdeführerin rd. 3 € und machte insgesamt 5.151,58 € (Werbung 110,06 €, Repräsentationsaufwand 30,80 €, Versicherungen 660,72 €, Aus- und Weiterbildung 4.350 €, enthalten darin der Kauf des BusinessCoach) als Betriebsausgaben geltend.

## **Beweiswürdigung**

Zum Beweis ihrer Tätigkeit legte die Beschwerdeführerin einen "Vertriebsvertrag Österreich Nr:", der weder ihren Namen und noch ihre Daten als Vertriebspartnerin enthält und der nicht datiert und unterschrieben ist, sowie Kopien des Prospektmaterials der "mc mycard" vor.

Weiters übermittelte sie als Nachweis ihrer Betriebsausgaben eine nicht datierte Auftragsbestätigung der MP GmbH über die Bestellung eines "MCBC4AT: Business Coach Elite" zu einem Preis von 3.999 € und den Überweisungsbeleg der Oberbank vom 6.8.2015 über 3.999 €.

Die Rechnung über den Kauf des BusinessCoach war angeblich als Kauf einer Lizenz für die Benutzung der Internet-Tools zur Durchführung sämtlicher Arbeitsvorgänge (von der Akquise bis zum After-Sales-Management) deklariert. Die Beschwerdeführerin legte diese Rechnung nicht vor und begründete dies damit, dass die Firma in Konkurs gegangen sei (dies war 2016). Der Kauf des BusinessCoach erfolgte im August 2015.

Die restlichen beantragten Betriebsausgaben sind nicht belegt.

## **Rechtslage**

Gemäß § 2 Abs. 2 EStG 1988 idF StRefG 2009, BGBl I 26/2009, ist 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) und außergewöhnlichen Belastungen (§§ 34 und 35) sowie der Freibeträge nach den §§ 104, 105 und 106a.

Einkünfte im Sinne des Einkommensteuergesetzes 1988 (§ 2 Abs. 3 Z 3 und Abs. 4 Z 1) sind die Gewinne (§§ 4 bis 14) aus Gewerbebetrieb (§ 23).

Gemäß § 1 Abs. 1 Liebhábereiverordnung 1993, BGBl 33/1993, liegen Einkünfte vor bei einer Betätigung (einer Tätigkeit oder einem Rechtsverhältnis), die

- durch die Absicht veranlasst ist, einen Gesamtgewinn oder einen Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten (§ 3) zu erzielen, und
- nicht unter Abs. 2 fällt.

Voraussetzung ist, dass die Absicht anhand objektiver Umstände (§ 2 Abs. 1 und 3) nachvollziehbar ist. Das Vorliegen einer derartigen Absicht ist für jede organisatorisch in sich geschlossene und mit einer gewissen Selbständigkeit ausgestattete Einheit gesondert zu beurteilen.

Gemäß § 2 Abs. 2 LVO ist, wenn bei Betätigungen im Sinn des § 1 Abs. 1 Verluste anfallen, das Vorliegen der Absicht, einen Gesamtgewinn oder Gesamtüberschuss der

Einnahmen über die Werbungskosten (§ 3) zu erzielen, insbesondere anhand folgender Umstände zu beurteilen:

1. Ausmaß und Entwicklung der Verluste,
2. Verhältnis der Verluste zu den Gewinnen oder Überschüssen,
3. Ursachen, auf Grund deren im Gegensatz zu vergleichbaren Betrieben, Tätigkeiten oder Rechtsverhältnissen kein Gewinn oder Überschuss erzielt wird,
4. Marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf angebotenen Leistungen,
5. Marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf die Preisgestaltung,
6. Art und Ausmaß der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage durch strukturverbessernde Maßnahmen (z.B. Rationalisierungsmaßnahmen).

Gemäß § 2 Abs. 2 1. Satz LVO liegen innerhalb der ersten drei Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab Beginn einer Betätigung (zB Eröffnung eines Betriebes) im Sinn des § 1 Abs. 1, längstens jedoch innerhalb der ersten fünf Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab dem erstmaligen Anfallen von Aufwendungen (Ausgaben) für diese Betätigung jedenfalls Einkünfte vor (Anlaufzeitraum). Ein Anlaufzeitraum im Sinne des ersten Satzes darf nicht angenommen werden, wenn nach den Umständen des Einzelfalls damit zu rechnen ist, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes (Gesamtüberschusses) beendet wird (letzter Satz).

Gemäß § 3 Abs. 1 LVO ist unter Gesamtgewinn der Gesamtbetrag der Gewinne zuzüglich steuerfreier Einnahmen abzüglich des Gesamtbetrags der Verluste zu verstehen.

Steuerfreie Einnahmen sind nur insoweit anzusetzen, als sie nicht zu einer Kürzung von Aufwendungen (Ausgaben) führen. Wertänderungen von Grund und Boden, der zum Anlagevermögen gehört, sind nur bei der Gewinnermittlung nach § 5 EStG 1988 anzusetzen.

### **Rechtliche Erwägungen**

Unstrittig ist, dass es sich bei der gegenständlichen Betätigung (Tätigkeit als Vertriebspartnerin) um eine typisch erwerbswirtschaftliche Betätigung (Betätigung mit der Annahme einer Einkunftsquelle im Sinn des § 1 Abs. 1 LVO) handelt.

Den gesetzlichen Formulierungen des § 2 Abs. 2 EStG 1988 über den Verlustausgleich ist das Verständnis zu entnehmen, dass unter Einkünften im Sinne des § 2 Abs. 3 EStG 1988 (und um solche handelt es sich bei jenen aus Gewerbebetrieb) nur die wirtschaftlichen Ergebnisse solcher Tätigkeiten verstanden werden dürfen, die sich in der betriebenen Weise objektiv zur Erzielung eines der Besteuerung zugänglichen Gesamterfolges in vertretbarer Zeit eignen und denen das Bestreben zur Erzielung eines solchen Erfolges zu Grunde liegt (VwGH 25.11.1999, 97/15/0144).

In diesem Sinne wurde die Formulierung des § 1 Abs. 1 der Liebhabereiverordnung 1993, BGBI 33/1993, (in der Folge kurz LVO) mit der Vermutung einer Gewinnerzielungsabsicht getroffen. Das Vorliegen der Absicht, einen Gesamtgewinn zu erzielen, ist insbesondere an Hand der Kriterien des § 2 Abs. 1 Z 1 bis 6 LVO für jeden Veranlagungszeitraum für sich zu beurteilen. In diesem Zusammenhang sind Ausmaß und Entwicklung der

Verluste, deren Verhältnis zu den Gewinnen, die Ursachen, auf Grund derer im Gegensatz zu vergleichbaren Tätigkeiten kein Gewinn erzielt wird, marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf angebotene Leistungen und Preisgestaltung sowie Art und Ausmaß der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage zu berücksichtigen. Der Zeitraum, innerhalb dessen ein der positiven Steuererhebung aus der betroffenen Einkunftsart zugänglicher wirtschaftlicher Gesamterfolg erwirtschaftet werden kann, muss absehbar sein.

Anhand der Kriterienprüfung ist nunmehr zu beurteilen, ob es sich bei der gegenständlichen Tätigkeit um eine Einkunftsquelle oder um Liebhaberei handelt.

#### Ausmaß und Entwicklung der Verluste (Z 1)

Bei Beurteilung des Ausmaßes der Verluste ist insbesondere darauf abzustellen, ob die Verluste in Bezug auf die konkrete Betätigung als gravierende Verluste einzustufen sind. Dabei ist das Verhältnis der jährlichen Verluste zu den jährlichen Umsätzen zu beachten.

Die Beschwerdeführerin hat im einzigen Jahr ihrer Vertriebstätigkeit 2015 einen Umsatz in Höhe von 3 € und einen Verlust in Höhe von 5.151,58 € erwirtschaftet. Dieser Verlust ist als gravierend einzustufen.

Dies spricht für das Vorliegen von Liebhaberei.

#### Verhältnis der Verluste zu den Gewinnen oder Überschüssen (Z 2)

Dabei ist zu untersuchen, ob Gewinne, die nach und während der Verlustphase anfallen, in Relation zur Höhe der Verluste von wirtschaftlicher Bedeutung sind.

Während des gesamten Zeitraumes der Betätigung (es handelt sich lediglich um das Jahr 2015) wurde ein Verlust erzielt, was für eine Liebhabereitätigkeit spricht.

Ursachen, auf Grund deren im Gegensatz zu vergleichbaren Betrieben, Tätigkeiten oder Rechtsverhältnissen kein Gewinn oder Überschuss erzielt wird (Z 3)

Zu prüfen ist, aus welchen Gründen gegenüber vergleichbaren Betätigungen, die Gewinne abwerfen, Verluste entstehen. Dabei ist zwischen äußeren (zB schlechte Infrastruktur, schlechte Lage, Lage in Krisengebieten) und inneren (zB kein Marketing, keine Werbung, unrationelle Organisation) Verlustursachen zu unterscheiden.

Externe Verlustursachen sind vom Steuerpflichtigen idR nicht oder nur schwer beeinflussbar (VwGH 7.10.2003, 99/15/0209) und somit für sich allein gesehen kein Indiz für die Annahme von Liebhaberei. Als derartige Ursachen sind neben den oben aufgezählten Fällen auch "äußere Umstände" (Unwägbarkeiten) anzusehen. In derartigen Fällen wird eine längere Verlustphase zugestanden werden können, sodass sich der angemessene Zeitraum, in dem ein Gesamtgewinn erreicht werden muss, verlängern kann (vgl. *Doralt/Renner*, LVO, § 2 Tz 413).

Nach Ansicht des Bundesfinanzgerichtes spielen im gegenständlichen Fall solche äußeren Umstände keine Rolle, da ein Verkaufsgeschäft im herkömmlichen Sinne nicht geplant

war und auch nicht geführt wurde. Der Vertrieb der mycard sollte hauptsächlich mittels Internet-Tools (BusinessCoach) erfolgen.

Auf interne Verlustursachen ("hausgemachte" Gründe) kann der Steuerpflichtige hingegen normalerweise reagieren, sodass diese ohne wirkungsvolle Gegensteuerungsmaßnahmen iSd § 2 Abs. 1 Z 6 LVO zur Annahme von Liebhaberei führen werden. Interne Verlustursachen können auch in der persönlichen Sphäre des Steuerpflichtigen gelegen sein (zB hoher Fremdkapitaleinsatz, Nichtmitwirkung des Betriebsinhabers im Betrieb ( *Doralt/Renner*, LVO, § 2 Tz 414, 415).

Die Beschwerdeführerin hatte offenbar Defizite im Bereich Marketing und Werbung; dies wird durch die geringen Werbeausgaben in Höhe von 110,06 € belegt. Nichts lässt darauf schließen, dass professionelle Anstrengungen, am Markt Fuß zu fassen, unternommen wurden. Diesbezüglich verweist die Beschwerdeführerin lediglich auf die Schwierigkeit des Aufbaues eines Vertriebsnetzes.

Zusammenfassend spricht dieses Verhalten für Liebhaberei.

Marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf angebotenen Leistungen (Z 4)

Dabei muss beobachtet werden, ob und wie der Steuerpflichtige auf die Aufnahme seiner Produkte bzw. Leistungen durch den Markt reagiert. Konkret sollen hier die Flexibilität eines Steuerpflichtigen bzw. dessen Fähigkeiten, sein Leistungsangebot bzw. seine Produktpalette mit dem vorhandenen Markt abzustimmen und überdies sich verändernden Marktsituationen anzupassen, überprüft werden (*Doralt/Renner*, LVO, § 2 Tz 417).

Das Leistungsangebot der Beschwerdeführerin bestand ausschließlich aus einem einzigen Produkt, der mycard. Einen Gestaltungsspielraum hinsichtlich des Angebots hatte sie nicht und konnte sich daher auch nicht an die Marktbedürfnisse anpassen.

Dies spricht für das Vorliegen von Liebhaberei.

Marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf die Preisgestaltung (Z 5)

Bei Prüfung dieses Kriteriums spricht für die Annahme einer Einkunftsquelle, wenn der Steuerpflichtige seine Preisgestaltungsmöglichkeiten weitgehend ausnützt.

Dieses Kriterium zielt darauf ab, das am Markt mögliche Preispotenzial im Rahmen einer üblichen unternehmerischen Entscheidung auszunützen. Werden daher entweder – allenfalls sogar nicht einmal kostendeckende – oder überhöhte – und somit eine mögliche Käuferschicht abschreckende – Preise verlangt, spricht dies idR für Liebhaberei, wobei aber auf die besondere Lage des Einzelfalles einzugehen ist (*Doralt/Renner*, LVO, § 2 Tz 419).

Es gab für die Beschwerdeführerin keine Preisgestaltungsmöglichkeiten, was für das Vorliegen von Liebhaberei spricht.

Art und Ausmaß der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage durch strukturverbessernde Maßnahmen (z.B. Rationalisierungsmaßnahmen) (Z 6)

Es ist zu prüfen, ob und inwieweit der Steuerpflichtige Maßnahmen setzt, die zur Verbesserung der Ertragslage führen. Insbesondere ist zu untersuchen, ob Maßnahmen ergriffen werden, die zu einer Bereinigung der schlechten Organisation der Betätigung geeignet sind.

Dabei kommt diesem Kriterium nach Ansicht des Verwaltungsgerichtshofes (zB Erkenntnis vom 9.12.2004, 2000/14/0115) eine besondere Bedeutung zu. Darunter fallen sämtliche Maßnahmen, die erkennbar darauf gerichtet sind, die Betätigung nicht nur kurzfristig Gewinn bringend zu gestalten (vgl. VwGH 20.4.2006, 2004/15/0038). Es müssen feststellbare Bemühungen eines Wirtschaftstreibenden, seine Betätigung als durch die Absicht der Erzielung eines Gesamtgewinnes veranlasst objektiv nachvollziehbar zu indizieren (VwGH 14.4.1993, 90/13/0212). Eine Maßnahme ist nur dann eine strukturverbessernde Maßnahme, wenn der sich Betätigende (betriebs-)wirtschaftlich sinnvoll auf Verluste verursachende Ereignisse, seien es gewöhnliche Risiken oder Unwägbarkeiten, reagiert. Ob eine strukturverbessernde Maßnahme letztlich erfolgreich war, ist für die Liebhabereibeurteilung nicht von Bedeutung. Das Nichtsetzen derartiger Maßnahmen rechtfertigt den Schluss, dass kein subjektives Ertragsstreben vorliegt (VwGH 30.7.2002, 96/14/0020).

Ein Bemühen zur Verbesserung der Ertragslage wird weder behauptet noch ist es erkennbar. Auch hatte die Beschwerdeführerin gar nicht die Möglichkeit, strukturverbessernde Maßnahmen zu setzen

Dies spricht für das Vorliegen von Liebhaberei.

Nachdem jedes einzelne Kriterium für sich untersucht worden ist, ist anhand des sich ergebenden Gesamtbildes zu beurteilen, ob von einer Einkunftsquelle auszugehen ist.

Nach dem Gesamtbild sprechen sämtliche Kriterien für das Vorliegen einer Liebhabereibetätigung.

Die gegenständliche Betätigung wurde im ersten Jahr aufgrund des Konkurses der Vertriebsgesellschaft wieder beendet. Für die Beschwerdeführerin haben sich als Vertriebspartnerin der MC GmbH praktisch keine Provisionsansprüche ergeben, da es ihr nicht gelungen ist, Unternehmen für dieses Modell zu gewinnen.

Der in diesem Jahr erzielte Verlust konnte aus folgenden Gründen nicht anerkannt werden: Die Beschwerdeführerin hat zwar aufgrund des Konkurses der Vertriebsgesellschaft ihre Tätigkeit bereits nach dem ersten Jahr beendet. Hätte sie jedoch die Möglichkeit einer Weiterführung ihrer Betätigung als Vertriebspartnerin der MC GmbH gehabt, wäre dennoch nach den vorliegenden Umständen mit der Beendigung der Tätigkeit vor Erzielung eines Gesamtgewinnes zu rechnen gewesen. Das Geschäftsmodell der MC GmbH war offenbar darauf ausgerichtet, ihren Vertriebspartnern ein teures Vertriebssystem zur Durchführung sämtlicher Arbeitsvorgänge ("von der Akquise bis zum After-Sales-Management" - wie es die Beschwerdeführerin beschreibt) in Form des BusinessCoach vorab zu verkaufen. Der einzige Vertriebsgegenstand (die mycard - als Kundenbindungsprogramm) war

nicht so konzipiert, dass er bei den angesprochenen Unternehmen ein Interesse fand. Einen Gesamtgewinn in einem absehbaren Zeitraum zu erzielen, war praktisch nicht möglich. Der Verwaltungsgerichtshof geht bei Tätigkeiten - in der Art und Weise wie das gegenständliche Geschäftsmodell - davon aus, dass schon systembedingt iSd § 2 Abs. 2 letzter Satz LVO mit der Beendigung der Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes zu rechnen ist (vgl. VwGH 22.2.2000, 96/14/0038).

### **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.

Im gegenständlichen Fall wird darüber abgesprochen, ob eine Liebhabereibetätigung vorliegt. Zu den §§ 1 und 2 LVO liegt eine einheitliche Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes vor. Zudem hing die Entscheidung im Wesentlichen von im Streitfall ausschließlich einzelfallbezogenen Sachverhaltsfragen ab. Eine Revision ist demnach nicht zulässig.

Linz, am 17. Dezember 2018