



Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung des Bw, Adr, vom 21. März 2011 gegen den Bescheid des Finanzamtes Wien 12/13/14 Purkersdorf vom 11. März 2011 betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) 2010 entschieden:

Der Berufung wird Folge gegeben.

Der angefochtene Bescheid wird abgeändert.

Die Bemessungsgrundlagen und die Höhe der Abgabe sind dem als Beilage angeschlossenen Berechnungsblatt zu entnehmen und bilden einen Bestandteil dieses Bescheidspruches.

Entscheidungsgründe

Der Berufungswerber (Bw.) ist Bankangestellter. In der Erklärung zur Durchführung der Arbeitnehmerveranlagung für das Jahr 2010 beantragte er das sogenannte Vertreterpauschale als Werbungskosten.

Das Finanzamt berücksichtigte das beantragte Pauschale nicht. Begründend wurde ausgeführt, dass dem nichtselbständigen Versicherungsmakler bzw. Vertriebsmitarbeiter das Vertreterpauschale nicht zustehe, da dieser nur Verträge vermittelt und nicht selbst Geschäftsabschlüsse tätigt, wie dies für die Berufsgruppe der Vertreter typisch sei.

In der Berufung verwies der Bw. auf die bereits vorgelegten Bestätigungen seiner Arbeitgeber und führte im Wesentlichen aus, dass er ausschließlich im Außendienst zur Anbahnung von Geschäften mit der Prämisse auf Geschäftsabschlüssen sowie der Kundenbetreuung tätig (gewesen) sei. Sowohl seine Tätigkeit bei der Bank1 als auch jene bei der Bank2 wären zu 100% vertriebsorientiert. Die tägliche Praxis zeige, dass ausschließlich der Geschäftserfolg, gemessen an den Geschäftsabschlüssen, Grundlage für ein nachhaltiges und dauerhaftes Dienstverhältnis sei. Die Ausübung dieser Tätigkeit verlange über den dienstrechlichen Rahmen hinaus einen außerordentlichen Einsatz im Kundenverkehr, um erfolgreich zu sein. Aus der Bescheidbegründung des Finanzamtes sei zu schließen, dass das Finanzamt sehr wohl anerkannt habe, dass seine Tätigkeit ausschließlich der Geschäftsanbahnung und dem Abschluss von Geschäften diene. Betreffend der Voraussetzung des Geschäftsabschlusses auf eigenen Namen und Rechnung werde auf die Entscheidungen des UFS vom 22.10.2004, GZ RV/0080-F/03 und vom 31.3.2008, GZ RV/0762-I/07, verwiesen.

Mit Schreiben vom 14. Juli 2011 gab der Bw. über Aufforderung des Finanzamtes eine detaillierte Beschreibung seiner Tätigkeit bekannt und legte u.a. das Dienstzeugnis der Bank1 , seinen Lebenslauf, zwei Fotos betreffend Festakt im Palais Ferstel am 12.11.2010 und einen Artikel aus der Bezirkszeitung betreffend Bank2 Sponsoring vom 15. Juni 2011 sowie die Übernahmebestätigung betreffend das Dienstfahrzeug (Neuwagen) vom 12. Juli 2010 und den Kilometerstand des Dienstfahrzeuges am 14.7.2011 vor.

Über die Berufung wurde erwogen:

Gemäß § 17 Abs. 6 EStG kann der Bundesminister für Finanzen Durchschnittssätze für Werbungskosten im Verordnungsweg für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen nach den jeweiligen Erfahrungen der Praxis anstelle des Werbungskostenpauschbetrages des § 16 Abs. 3 EStG 1988 festlegen. Eine entsprechende Durchschnittssatzverordnung besteht u.a. für Vertreter ("Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen"). Nach § 1 Z 9 dieser Verordnung, BGBl 32/1993 idF BGBl. II 382/2001, können Vertreter anstelle des Werbungskostenpauschbetrages gemäß § 16 Abs. 3 EStG 1988 5 v.H. der Bemessungsgrundlage, höchstens 2.190 € jährlich, als pauschale Werbungskosten in Anspruch nehmen. Der Arbeitnehmer muss ausschließlich eine 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.

Der Verwaltungsgerichtshof hat sich im Erkenntnis vom 10. März 1981, 2885, 2994/80, mit dem Begriff "Vertreter" in der zu [§ 17 Abs. 4 EStG 1972](#) ergangenen Verordnung betreffend Durchschnittssätze für Werbungskosten BGBl 597/1975 idF BGBl 49/1979 befasst. Der Verwaltungsgerichtshof hat ausgeführt, die Verordnung definiere den Begriff nicht. Es würde den Erfahrungen des täglichen Lebens und auch der Verkehrsauffassung widersprechen, wenn Personen nur dann als Vertreter angesehen werden könnten, wenn sie ausschließlich mit dem auswärtigen Kundenbesuch befasst seien. Vielmehr werde sich bei fast allen Vertretern, je nach ihrer Verwendung im Verkaufsapparat ihres Unternehmens und auch nach den branchenbedingten Besonderheiten und der betriebsinternen Organisation des Unternehmens, in mehr oder weniger zeitaufwendigem Umfang die Notwendigkeit einer Tätigkeit im "Innendienst" ergeben. Abrechnungen mit Kunden, Nachweis des Arbeitseinsatzes, Einholung von Weisungen, Entgegennahme von Waren seien beispielsweise solche Tätigkeiten, die in den Geschäftsräumlichkeiten des Dienstgebers abgewickelt zu werden pflegten, ohne dass deshalb der grundsätzlich zum Kundenverkehr im Außendienst Angestellte seine Berufseigenschaft als Vertreter verliere. Der Verwaltungsgerichtshof teile aber die Ansicht, dass es zum Beruf eines Vertreters gehöre, regelmäßig im Außendienst tätig zu sein.

Auch die im gegenständlichen Fall anzuwendende Verordnung BGBl II 2001/382 enthält keine Definition des Begriffs "Vertreter". Sie legt lediglich fest, dass von der Gesamtarbeitszeit mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht werden muss, sohin der Außendienst den Innendienst zeitlich überwiegen muss, und der Innendienst die für konkrete Aufträge erforderliche Tätigkeit umfassen darf.

Wenn der Verwaltungsgerichtshof im angesprochenen Erkenntnis vom 10. März 1981 bei den Innendiensttätigkeiten die Entgegennahme von Waren erwähnt, ist daraus zu folgern, dass ein Dienstnehmer auch dann (noch) als Vertreter angesehen wird, wenn er Waren zustellt, solange der Kundenverkehr im Außendienst in Form des Abschlusses von Kaufgeschäften im Namen und für Rechnung seines Arbeitgebers im Vordergrund steht. Der Vertretertätigkeit für den Verkauf von Waren ist es gleichzuhalten, wenn Rechtsgeschäfte über Dienstleistungen im Namen und für Rechnung des Arbeitgebers abgeschlossen werden (VwGH 24.2.2005, [2003/15/0044](#)).

Vertreter sind nach übereinstimmender Lehre (Hofstätter/Reichel, Die Einkommensteuer, Kommentar, Tz. 6 zu § 17 EStG), Verwaltungsübung (LStRL Rz 406) und Entscheidungspraxis des Unabhängigen Finanzsenates (siehe ua. UFS 22.10.2004, RV/0080-F/03) Personen, die regelmäßig im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig sind. Eine andere Tätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die

Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht als Vertretertätigkeit (zB Kontrolltätigkeit oder Inkassotätigkeit).

Im vorliegenden Fall ist strittig, ob die vom Berufungswerber ausgeübte Tätigkeit die Pauschalierungsvoraussetzungen im dargelegten Sinn erfüllt oder nicht.

Der Bw. hat dargelegt, dass er im Streitjahr bis 30. April bei der Bank1 als Key Account Manager für multinationale Unternehmen in Österreich, und ab Mai bei der Bank2 als Geschäftsstellenleiter der Filiale W beschäftigt war.

In dem vom Bw. vorgelegten Zeugnis der Bank1 wird der Aufgabenbereich des Bw. wie folgt umschrieben:

Umfassende, netzwerkweite Betreuung von vorwiegend österreichischen Firmenkunden und Konzernen (TOP 1000 in Österreich) als zentraler "Relationship Manager"

Risiko-, ertrags- und budgetorientierte Steuerung eines definierten Kundenportefeuilles, d.h. Optimierung der Gesamtprofitabilität einer Kundenrelation unter Berücksichtigung aller Risikoaspekte sowie einer bestmöglichen Potentialausschöpfung durch Cross Selling in der Bank1 , bei den Tochtergesellschaften sowie bei den Netzwerkbanken in CEE im Rahmen der für diese Kundengruppe vereinbarten Ziele

Laufende Beurteilung bzw. Überwachung der Bonität des betreuten Kundenportefeuilles gemeinsam mit dem Risikomanagement

Selbständige Akquisition von Firmenkunden sowie Aufbau von tragfähigen und nachhaltigen Beziehungen zu den Kunden sowie deren Organ- und Funktionsträgern

Führung von Deal Teams und Koordination von transaktionsinvolvierten Kollegen sowie aktive Mitgestaltung bei komplexen, internationalen und strukturierten Geschäftsanfragen

Erstellung von Vorstandsanträgen sowie Jahresanalysen für die betreuten Firmenkunden bzw. Konzerne sowie Koordination der Limitzuteilung mit den Netzwerkbanken der Bank1

Eigenverantwortlicher Abschluss von Geschäften unter Einbindung der Fachabteilungen, Tochtergesellschaften sowie Netzwerkbanken im Rahmen der Kompetenzordnung sowie Aufbereitung von entscheidungsrelevanten Unterlagen für den internen Genehmigungsprozess

Die Tätigkeit bei der Bank2 wurde vom Bw. wie folgt beschrieben:

- "green field project" – Aufbau einer Geschäftsstelle und eines Kundenportfolios
- Ganzheitliche Betreuung von Selbständigen, Privat- und Firmenkunden aller Größenordnungen im Veranlagungs-, Finanzierungs- und Dienstleistungsgeschäft einer Universalbank
- Budget-, risiko-, ertrags- und kostenverantwortlich
- Mitarbeiterführung und –entwicklung
- Ressourcenplanung und –einsatz
- Repräsentation der Bank bei diversen Veranstaltungen
- Planung und Durchführung von eigenen Marketing und PR-Aktivitäten

Als wesentliche Geschäftsabschlüsse wurden vom Bw. Immobilienfinanzierungen (Private & Bauträger), Akquisitionsfinanzierung (Club Deal/OeKB), (OeKB/ECA) Handelsfinanzierungen (trade & export finance), Treasury (FX&D) Geschäft, geförderte Investitionsfinanzierungen, Leasing Geschäft und Private Banking / Veranlagungsgeschäft genannt.

Aktenkundig sind weiters die Bestätigungen der Bank1 und der Bank2 , wonach der Bw. ausschließlich im Vertrieb zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften sowie zur Kundenbetreuung in den jeweiligen Unternehmen beschäftigt ist bzw. war.

Laut Ausführungen des Bw. sind beide Tätigkeiten hauptsächlich auf neue Geschäftsabschlüsse mit Bestands- und Neukunden ausgerichtet, insbesondere ist er bei der Bank2 , die neu eröffnet wurde, ausschließlich für die Gewinnung von Firmen- und Privatkunden verantwortlich. Beide Tätigkeiten sind zu 100% vertriebsorientiert und verlangen einen außerordentlichen Einsatz im Kundenverkehr, z.B. Geschäftssessen, gemeinsame Aktivitäten mit dem Kunden, Fahrten, Kundenbesuche etc.

Im Rahmen seiner Tätigkeit als Relationship/Key Account Manager bei der Bank1 wurden Kunden aus dem Großraum Wien, Linz, München, Köln, Zug und Düsseldorf sowie unzählige Veranstaltungen in Salzburg, Kärnten, Niederösterreich und im Burgenland besucht.

Als Filialleiter der Bank2 obliegt ihm vor allem die Akquisition und PR-Tätigkeit. Dafür wurde ihm vom Dienstgeber ein Dienstfahrzeug zur Verfügung gestellt, mit welchem er in 12 Monaten fast 20.000 km gefahren ist, während die Mitarbeiter hauptsächlich für die Abwicklung und das Tagesgeschäft vor Ort verantwortlich sind. Die meiste Zeit verbringt er beim und mit dem Kunden. Auch bei diversen Kundenveranstaltungen ist er vertreten.

Der Bw. konnte im gegenständlichen Fall glaubhaft machen, dass er im Streitjahr sowohl als Filialleiter der Bank2 als auch als Relationship Manager der Bank1 überwiegend im Außendienst tätig war. Im Rahmen seiner Tätigkeit bei der Bank1 stand die eigenständige Betreuung von Firmen und Konzernen samt umfassender Beratung und Problemlösung, die Neukundenakquisition sowie der eigenverantwortliche Geschäftsabschluss im Vordergrund. Als Geschäftsstellenleiter der neu gegründeten Bank2 -Filiale oblag ihm hauptsächlich die Akquisition von Neukunden, die Kundenbetreuung, PR-Tätigkeit und die Repräsentation des Unternehmens nach außen. Auch der Umstand, dass der Bw. im Rahmen seiner Tätigkeit als Filialleiter der Bank2 innerhalb eines Jahres rund 19.000 km mit dem Dienstfahrzeug zurücklegt, lässt eine überwiegende Tätigkeit im Außendienst vermuten.

Auf Grund der Aktenlage ist sohin davon auszugehen, dass die Aufgaben des Bw. im Jahr 2010 vorrangig auf die Kundenbetreuung und Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen (im Außendienst) ausgerichtet war.

Im Hinblick auf das dargestellte Berufsbild der vom Bw. im Streitjahr ausgeübten Tätigkeit (Anbahnung und Abschluss von Geschäften sowie Kundenbetreuung), sowie die vorgelegten Bestätigungen der Arbeitgeber, wonach der Bw. ausschließlich zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften sowie zur Kundenbetreuung beschäftigt war, sohin eine Vertretertätigkeit iSd Pauschalierungsverordnung ausgeübt hat, ist der UFS daher zu der Ansicht gelangt, dass die Tätigkeit des Bw. das Berufsbild eines Vertreters im Sinne der genannten Verordnung erfüllt.

Der Ansicht des Finanzamtes, wonach dem nichtselbständigen Versicherungsmakler bzw. Vertriebsmitarbeiter das Vertreterpauschale nicht zustehe, da dieser nur Verträge vermittelt und nicht selbst Geschäftsabschlüsse tätigt, wird entgegengehalten:

Der Vertretertätigkeit ist es gleichzuhalten, wenn Rechtsgeschäfte über Dienstleistungen im Namen und für Rechnung des Arbeitgebers abgeschlossen werden. Wenn ein Arbeitnehmer im Rahmen seines den Innendienst überwiegenden Außendienstes auch Tätigkeiten der Auftragsdurchführung verrichtet, ist er dennoch als Vertreter tätig, solange der Kundenverkehr in Form des Abschlusses von Geschäften im Namen und für Rechnung seines Arbeitgebers eindeutig im Vordergrund steht (vgl. VwGH 24.2.2005, [2003/15/0044](#); Jakom/Lenneis EStG, 2010, § 16 Rz 66; [§ 17 Abs. 6 EStG 1988](#) idgF).

Dass im zu beurteilenden Fall auf Grund des beschriebenen Berufsbildes im Jahr 2010 die Geschäftsabschlüsse im Vordergrund standen, daran bestehen seitens der gefertigten Referentin des UFS keine Zweifel.

Aus den angeführten Gründen steht dem Bw. der Werbungskostenpauschbetrag im Höchstbetrag von € 2.190,00 zu.

Es war daher spruchgemäß zu entscheiden.

Beilage: 1 Berechnungsblatt

Wien, am 28. Juni 2012