



## Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung der A AP, Adresse, vom 12. Dezember 2008 gegen den Bescheid des Finanzamtes Gmunden Vöcklabruck vom 17. November 2008 betreffend Einkommensteuer 2007 entschieden:

Die Berufung wird als unbegründet abgewiesen.

Der angefochtene Bescheid bleibt unverändert.

### Entscheidungsgründe

Die Abgabepflichtige begann im Jahr 2007 ihre Tätigkeit als Warenpräsentatorin für die Fa. MA. Sie stellte (im Fragebogen anlässlich der Eröffnung des Betriebes) für das Eröffnungsjahr eine Umsatz von 600,-- € in Aussicht. Der Gewinn werde im Folgejahr voraussichtlich 700,-- € betragen.

In der Einkommensteuererklärung für 2007 erklärte die Abgabepflichtige bei Einnahmen von 439,92 € einen Verlust aus Gewerbebetrieb von 1.399,97 €.

Die Tätigkeit als Geschäftsvermittlerin für die Fa. MA wurde vom Finanzamt im Einkommensteuerbescheid 2007 vom 17. November 2008 nicht als Einkunftsquelle anerkannt. Begründend führte das Finanzamt aus:

„Ihre Tätigkeit als Geschäftsvermittler für die Firma MA GesmbH konnte aus folgenden Gründen nicht als Einkunftsquelle anerkannt werden:

Darstellung der Tätigkeit:

Die Tätigkeit eines "MA Beraters" besteht einerseits in der Vermittlung aller Produkte der Firma MA an Private und andererseits in der Anwerbung neuer Mitarbeiter, deren "Sponsor" er dann ist. Für neue Agenten werden keinerlei "Kopfgelder", Werbeprämien oder Empfehlungsgeschenke ausgegeben. Das Sponsoren neuer Agenten lohnt sich für die einzelnen "MA Berater" deshalb, weil das Vertriebssystem derart aufgebaut ist, dass sich über dem "MA Berater" jene "Sponsoren" (= Vermittler) befinden, die an seinem Umsatz beteiligt sind und unter ihm jene "MA Berater" (= Subvermittler), die von ihm selbst "gesponsert" (im Sinne von geworben) wurden und an deren Umsätzen er wiederum beteiligt ist.

Bei den Produkten der Firma MA handelt es sich um Produkte des täglichen Bedarfs. Die "MA Berater" dürfen lediglich die Produkte der Firma MA vermitteln, wobei die Mitarbeiter die Vorführwaren von der Firma kaufen müssen. Im Agentenantrag wird der "MA -Berater" verpflichtet, das "MA -Handbuch" und das "MA -Verkaufsstet" entgeltlich zu erwerben.

Kundenbestellungen werden an die Firma MA weitergeleitet. Direkte Bestellungen der Kunden sind nicht möglich. Die Auslieferung der bestellten Waren erfolgt durch den "MA -Berater direkt an die Kunden. Die Preise werden ausschließlich von der Firma MA festgelegt, Preisänderungen durch den "MA -Berater" sind nicht möglich, außer er gewährt aus Eigenem Preisnachlässe. Vonseiten der Firma MA besteht kein Lagerzwang, keine Mindestumsatzverpflichtung und keine Gebietsbeschränkungen. Die MA -Berater können ihre Arbeitszeit selbst bestimmen und die Tätigkeit entweder nebenberuflich oder hauptberuflich ausüben.

Die Verdienstmöglichkeiten der "MA -Berater sind im "MA -Handbuch" bzw. im 'Verkaufs- und Sponsorplan" (Aufbauhilfe 1) wie im Folgenden verkürzt - beschrieben:

Der "MA -Berater" erhält monatlich neben einer Basisprovision einen Leistungsbonus; daneben ist auch die Erzielung diverser andere Boni möglich. Die Basisprovision beläuft sich auf ca. 30 %; dabei handelt es sich um die Differenz zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis. Alle MA Produkte haben neben einem verbindlich festgesetzten Verkaufspreis zwei Wertzahlen zugeordnet, die für die Festlegung des Verdienstes wesentlich sind:

1. Punktwert (PW),
2. Geschäftsvolumen (GV).

Beim Punktwert handelt es sich um jene Einheit, die für ein Produkt festgelegt ist (bleibt unverändert). Das Geschäftsvolumen hingegen ist ein Schillingwert und dynamisch.

Das Geschäftsvolumen und der Punktwert dienen als Basis für die Berechnung der Provision anhand der Leistungsbonustabelle. Die Höhe des Leistungsbonus hängt vom monatlichen persönlichen Gesamtpunktwert ab und ist in 3 -21 % des Geschäftsvolumens gestaffelt, wobei der persönliche Umsatz und die Umsätze der gesponserten Mitarbeiter als Berechnungsgrundlage dienen. Die Basisprovision wird monatlich zusammen mit dem Leistungsbonus ausbezahlt.

Rechtliche Beurteilung:

Die Verordnung des Bundesministers für Finanzen (BGBI. 1993/33) über das Vorliegen von Einkünften, über die Annahme einer gewerblichen oder beruflichen Tätigkeit und über die Erlassung vorläufiger Bescheide (Liebhabereiverordnung, im Folgenden kurz VO genannt) regelt das Vorliegen einer Einkunftsquelle bei Auftreten von Verlusten.

Gemäß § 1 Abs. 1 VO liegen Einkünfte bei einer Betätigung (einer Tätigkeit oder einem Rechtsverhältnis) vor, 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. Gemäß § 2 Abs. 2 VO liegen innerhalb der ersten drei Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab Beginn einer Betätigung (z.B. Eröffnung eines Betriebes) i.S.d. § 1 Abs. 1 VO, längstens jedoch innerhalb der ersten fünf Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab dem erstmaligen Anfallen von Aufwendungen (Ausgaben) für die Betätigung jedenfalls Einkünfte vor (Anlaufzeitraum).

Gemäß § 2 Abs. 2 VO letzter Satz darf ein Anlaufzeitraum im Sinne des ersten Satzes nicht angenommen werden, wenn nach den Umständen des Einzelfalles damit zu rechnen ist, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes(Gesamtüberschusses) beendet wird.

Bei der von Ihnen ausgeübten Tätigkeit handelt es sich dem äußeren Erscheinungsbild nach um einen Gewerbebetrieb. Diese Betätigung ist daher unter den Tatbestand des § 1 Abs. 1 VO einzuordnen.

Vermittelt werden zumeist Waren geringeren Wertes (z.B. Kosmetika, Körperpflegemittel etc.). Im Hinblick darauf, dass die Einholung von Vermittlungsaufträgen überwiegend in Einzelgesprächen und Einzelberatungen erfolgt, stehen jedem einzelnen Vermittlungsauftrag, der nur relativ geringe Einnahmen erwarten lässt, hoher Zeitaufwand, hohe Ausgaben für Vorführprodukte und hohe Ausgaben für Fahrtkosten etc. gegenüber.

Betrachtet man ein einzelnes (durchschnittliches) Vermittlungsgeschäft, so ergibt sich im Regelfall ein Verlust, da üblicherweise schon die konkreten, dem einzelnen Geschäft zuzurechnenden Aufwendungen den durchschnittlichen Provisionsertrag übersteigen. Darüber hinaus fallen noch zusätzliche Aufwendungen (z.B. Kosten für Steuerberatung, Beiträge/Gebühren, Werbungsaufwendungen, Aufwendungen für nicht erfolgreiche Geschäftsanbahnungen usw.) an, die ebenfalls durch erzielte Provisionserträge abgedeckt werden müssen, damit die Tätigkeit insgesamt zum wirtschaftlichen Erfolg führt.

Zu erwähnen ist auch, dass die Vermittlung eines Geschäfts in der Regel ein mehrmaliges Aufsuchen der Kunden erfordert. Einmal zum Einholen des Kaufantrages und ein weiteres Mal zur Lieferung des gekauften Gegenstandes, da von der Firma MA die persönliche Auslieferung der bestellten Waren empfohlen wird, um eine erhöhte Stammkundenbindung zu begründen.

Die dadurch verursachten hohen Reiseaufwendungen belasten daher jedes einzelne Geschäft. Bei kleinen Verkäufen (welche die Masse der Vermittlungsumsätze ausmachen) übersteigen schon die Reisekosten und die Kosten für Vorführmaterial die erzielte Provision.

Zu berücksichtigen ist ferner, dass nicht alle Gespräche erfolgreich verlaufen, so dass ein Teil des Aufwandes vergeblich unternommen wird. Die insgesamt erzielbaren Einnahmen stehen bei der gewählten Art und Weise der Wirtschaftsführung in einem solchen Verhältnis zu den Ausgaben, dass davon auszugehen ist, dass ein dauerhafter Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben nicht zu erzielen ist.

In den bisher dem Finanzamt bekannt gewordenen Fällen wurden nur Verluste erzielt. Da aus faktischen und wirtschaftlichen Gründen kein MA dauernd die Verluste trägt bzw. tragen kann, erfolgt nach einigen Jahren zwangsläufig die Einstellung der Tätigkeit, was dazu führt, dass durch die Tätigkeit kein Gesamtgewinn erzielbar ist. Aus wirtschaftlichen Gründen ist ein dauerndes „In Kauf nehmen“ von Verlusten nicht zu erwarten, sondern die Einstellung der Tätigkeit als logische Folge.

Bei Privatgeschäftsvermittlern die keinen Gebietsschutz genießen, und im oben beschriebenen Sponsorsystem Subvertreter werben, die Schulungen, sowie Vorführmaterial auf eigene Kosten erwerben und überdies Reiseaufwendungen tätigen müssen, ist schon systembedingt i. S. d. § 2 Abs. 2 letzter Satz Liebhabereiverordnung 1993 damit zu rechnen, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes beendet wird. Auf das ergangene Verwaltungsgerichtshof-Erkenntnis vom 22.2.2000, Zahl 96/1410038 wird verwiesen

Die Tätigkeit ist daher als Liebhabereitätigkeit im steuerlichen Sinn anzusehen. Ein Ausgleich der erklärten Verluste mit anderen (positiven) Einkünften ist nicht möglich.“

**Mit Schreiben vom 12. Dezember 2008** erhob die Abgabepflichtige gegen den angeführten Einkommensteuerbescheid des Finanzamtes Gmunden Vöcklabruck vom 17. November 2008 **das Rechtsmittel der Berufung**, das sie folgendermaßen begründete:

„Ich habe das MA Geschäft als Privatgeschäftsvermittler im Jahre 2007 begonnen, sodass die Verluste gemäß § 1(1) Liebhabereiverordnung vom 17.12.1992 für die ersten drei bis fünf Jahre steuerlich immer anzuerkennen sind.

AUSNAHME: „Ein Anlaufzeitraum im Sinne des ersten Satzes darf nicht angenommen werden ,wenn nach den Umständen des Einzelfalles damit zu rechnen ist, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes (Gesamtüberschusses) beendet wird.“ Feststeht, dass ich meine Tätigkeit keinesfalls beendet habe und in Zukunft auch nicht beabsichtige diese Tätigkeit zu beenden. Damit ist klargestellt, dass die Finanzverwaltung unter Beweis zu stellen hat, dass ich die Tätigkeit beenden werde. Es reicht daher keinesfalls aus, die Behauptungen aufzustellen, dass mit meiner Tätigkeit als Privatgeschäftsvermittler auch in Zukunft mit keinem positiven Ertrag zu rechnen ist und daher auf Dauer gesehen keine Einkunftsquelle im Sinne des Einkommensteuerrechts sei.

Diese pauschale Begründungsversuche und Behauptungen lehnt der Verwaltungsgerichtshof entschieden ab (VwGH ZI. 93/14 /0217 vom 21.06.1 994), FLD f. Wien, N. u. Burgenland GZ GA15-93/1479/14 vom 21.12.1995.

Provisionseinnahmen:

2007	439,92	2008	1.100,--	2009	3.000,--
2010	4.200,--	2011	5.600,--	2012	6.250,--
2013	8.300,--	2014	10.550,	2015	12.100,--

Verlust/ Gewinn:

2007	1,399,97	2008	-1.100,--	2009	150,---
2010	+550,--	2011	620,--	2012	+ 700,--

2013	+ 830,--	2014	950,--	2015	+ 1.000,--
------	----------	------	--------	------	------------

Es kann wohl kein Zweifel aufkommen, dass ich die Privatgeschäftsvermittlung nicht zum Spaß betreibe, wenn man bedenkt, dass sich die Provisionseinnahmen im Jahr 2007 von 439,92 ,-- im Jahr 2015 auf 12.100,-- steigern lassen, dies bedeutet, dass sich der Umsatz gegenüber dem Jahr 2007 um 606% im Jahr 2015 steigern lässt.

Genauso verhält es sich mit der Verlustentwicklung, die im Jahre 2009 stark im Fallen begriffen ist. Nicht zu vergessen ist insbesondere, dass ich im Jahre 2010 bereits mit Gewinn rechnen kann. Dies ergibt sich aus der bisherigen Entwicklung.

Weiters ist insbesondere auf die Entscheidung des Verwaltungsgerichtshof vorn 08.11.1989, 85/13/ 0190 abgedruckt in der SWK/Heft 13 Seite 69 ff) zu verweisen. Die angeführte Entscheidung des Verwaltungsgerichtshof stellt sich zusammengefasst wie folgt dar: Der angeführte Betrieb hatte in den ersten fünf Jahren Verluste in der Höhe von S 1,23 6.604 und in den folgenden fünf Jahren Gewinne im Betrage von S 508.030,--. Geht man nunmehr von diesen Zahlen aus, so ergibt sich auf den ersten Blick, dass dieser Betrieb in den letzten fünf Jahren (also nach insgesamt 10 Jahren Beobachtungszeitraum) nur 41% der Verluste der ersten fünf Jahre aufgeholt hat. Damit ist vorweg klargestellt, dass der Verwaltungsgerichtshof einerseits von den ersten fünf Jahren als Anfangverlust ausgeht und anderseits einen Beobachtungszeitraum von insgesamt 10 Jahren zubilligt. Nachdem ich als Privatgeschäftsvermittler in dem Jahr 2009 nur mehr verhältnismäßig geringfügige Verluste erwirtschaften werde und darüber hinaus entsprechend meiner Prognose die Verluste der Jahre 2007 — 2009 zum Teil in den nächsten fünf Jahren wettgemacht haben werde, kann kein Zweifel aufkommen, dass der Verlust des Jahres 2007 zumindest vorläufig anzuerkennen ist.

„Nach der Entscheidungspraxis der Berufungssenate der FLD für Wien, NÖ, Burgenland führten Vermittlungstätigkeiten mit Umsätzen bis S 12.000,-- zu Einkünften aus Leistungen, die somit auch zu keinem Verlustausgleich berechtigten.“ ( Dr. Neuber Seite 124 ÖStZ 1995). Daraus allein ist sehr wohl der Schluss zu ziehen, dass bei Umsätzen von S 50.000,--die Verluste für mindestens fünf Jahre vorläufig anzuerkennen sind.

Ich stelle daher den Antrag, meiner Berufung Folge zu geben und den angefochtenen Bescheid ersatzlos aufzuheben und den Verlust des Jahres 2007 vorläufig anzuerkennen.“

**Mit Vorlagebericht vom 29. Oktober 2009** wurde die Berufung ohne Erlassung einer Berufungsvorentscheidung der Abgabebehörde zweiter Instanz zur Entscheidung vorgelegt.

### ***Über die Berufung wurde erwogen:***

Einkünfte liegen 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 (§ 1 Abs. 1 Liebhabereiverordnung BGBl 33/1993).

Fallen bei Betätigungen im Sinn des § 1 Abs. 1 Verluste an, so ist das Vorliegen der Absicht, einen Gesamtgewinn oder Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten (§ 3) zu erzielen, insbesondere anhand folgender Umstände zu beurteilen:

- Ausmaß und Entwicklung der Verluste,
- Verhältnis der Verluste zu den Gewinnen oder Überschüssen,
- Ursachen, auf Grund deren im Gegensatz zu vergleichbaren Betrieben, Tätigkeiten oder Rechtsverhältnissen kein Gewinn oder Überschuss erzielt wird,
- marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf angebotene Leistungen,
- marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf die Preisgestaltung,
- Art und Ausmaß der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage durch Strukturverbessernde Maßnahmen (z.B. Rationalisierungsmaßnahmen).

Innerhalb der ersten drei Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab Beginn einer Betätigung (z.B. 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 liegen jedenfalls Einkünfte vor (Anlaufzeitraum). Dieser Zeitraum wird durch die Übertragung der Grundlagen der Betätigung auf Dritte nicht unterbrochen. Nach Ablauf dieses Zeitraumes ist unter Berücksichtigung der Verhältnisse auch innerhalb dieses Zeitraumes nach dem Gesamtbild der Verhältnisse zu beurteilen, ob weiterhin vom Vorliegen von Einkünften auszugehen ist.

Ein Anlaufzeitraum im Sinn 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 (§ 2 Abs. 1 und 2 der Liebhabereiverordnung BGBI. 33/1993 – LVO BGBI 33/1993).

Im Gegensatz zu der vor Inkrafttreten der Liebhabereiverordnung geltenden Rechtslage, wonach zur Beurteilung der Einkunftsquelleneigenschaft einer Tätigkeit in erster Linie objektive Kriterien (Gewinnerzielungsmöglichkeit) heranzuziehen waren, kommt es seit Geltung der Liebhabereiverordnung in erster Linie auf die Absicht des Steuerpflichtigen an, einen Gesamtgewinn oder einen Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten zu erzielen. Liegt - wie im vorliegenden Fall - eine Tätigkeit im Sinn des § 1 Abs. 1 Liebhabereiverordnung vor, ist das Vorliegen von Einkünften zu vermuten. Die Vermutung kann jedoch widerlegt werden, wenn die Absicht nicht an Hand objektiver Umstände (§ 2 Abs. 1 und 3 LVO BGBI 33/1993) nachvollziehbar ist. Fallen bei Betätigungen im Sinn des § 1 Abs. 1 LVO BGBI 33/1993 Verluste an, so ist das Vorliegen der Absicht, einen Gesamtgewinn oder Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten zu erzielen, insbesondere an Hand der im § 2 Abs. 1 Z 1 bis 6 der LVO BGBI 33/1993 genannten Kriterien zu beurteilen.

Gemäß § 2 Abs 2 LVO BGBI 33/1993 ist nach Ablauf des Anlaufzeitraumes unter Berücksichtigung der Verhältnisse auch innerhalb dieses Zeitraumes nach dem Gesamtbild der Verhältnisse zu beurteilen, ob vom Vorliegen von Einkünften auszugehen ist. Eine Absicht ist ein innerer Vorgang (Willensentschluss), der erst dann zu einer steuerlich erheblichen Tatsache wird, wenn er durch seine Manifestation in die Außenwelt tritt. Es genügt daher nicht, dass der Steuerpflichtige die Absicht hat, Gewinne zu erzielen, vielmehr muss die Absicht an Hand der im § 2 Abs. 1 LVO BGBI 33/1993 beispielsweise aufgezählten objektiven Kriterien beurteilt werden. Auf Wunschvorstellungen desjenigen, der die Bestätigung entfaltet, kommt es hierbei nicht an (VwGH vom 21. 06. 1994, 93/14/0217).

Gemäß § 200 Abs. 1 BAO kann die Abgabenbehörde die Abgabe vorläufig festsetzen, wenn nach den Ergebnissen des Ermittlungsverfahrens die Abgabepflicht zwar noch ungewiss, aber wahrscheinlich oder wenn der Umfang der Abgabepflicht noch ungewiss ist. Gemäß Abs. 2 leg. cit. ist die vorläufige Abgabenfestsetzung durch eine endgültige zu ersetzen, wenn die Ungewissheit beseitigt ist.

Mit der Frage, ob die Tätigkeit eines A-Vertreters eine steuerlich beachtliche Einkunftsquelle darstellt, hat der Verwaltungsgerichtshof in den Erkenntnissen vom 21. 06. 1994, 93/14/0217 und vom 12. 08. 1994, 94/14/0025 ausgesprochen, dass es sich bei dem im Einzelnen beschriebenen Vertriebs- und Provisionssystem von A-Produkten um eine Vermittlertätigkeit handelt, die grundsätzlich nach einem sich totlaufenden Schneeballsystem aufgebaut ist. Über einem Vertreter befinden sich so genannte "Sponsoren", die an seinem Umsatz beteiligt sind; unter ihm sind jene A Sponsoren (Subvertreter), die von ihm selbst "gesponsert" (geworben) wurden. Es dürfen lediglich Produkte der A-GmbH vertrieben werden, wobei es keinen Gebietsschutz gibt und auch die Preise von der A-GmbH festgelegt werden. Auf der Ausgabenseite solcher Vertreter, die in der Regel nebenberuflich tätig sind und ihre Kunden bzw. Subvertreter vor allem im Freundes-, Bekannten- und Verwandtenkreis anwerben, wobei es in der Natur der Sache liegt, dass dieser Kundenkreis aufgrund der gegenseitigen Konkurrenzierung binnen kurzem ausgeschöpft ist und solcher Art eine Marktverengung eintritt, fallen regelmäßig beträchtliche Schulungs- bzw. Seminarkosten, Kfz-Kosten und Reisespesen an. Unter derartigen Voraussetzungen ist die Tätigkeit eines A-Vertreters nach Ansicht des Verwaltungsgerichtshofes aber objektiv gesehen nicht zur Erzielung eines Gesamtgewinnes geeignet. Im Erkenntnis vom 22. 02. 2000, 96/14/0038, hat der Verwaltungsgerichtshof auch die Nichtberücksichtigung der Anlaufverluste eines A-Vertreters als rechtmäßig beurteilt. Bei derartigen, keinen Gebietsschutz genießenden und im Schneeballsystem Subvertreter werbenden Privatgeschäftsvermittlern, die Schulungen sowie Vorführmaterial auf eigene Kosten erwerben und überdies hohe Reiseaufwendungen tätigen

müssten, sei schon systembedingt iSd § 2 Abs. 2 LVO damit zu rechnen, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes beendet werde.

Im vorliegenden Fall werden folgende Zahlen erklärt bzw. prognostiziert:

Jahr	Provisionseinnahmen		Gewinn/Verlust	
	prognostiziert	erklärt	prognostiziert	erklärt
2007	keine Angaben	439,92	keine Angaben	-1.399,97
2008	1.100,00	426,50	-1.100,00	-1.983,56
2009	3.000,00	805,26	-150,00	-1.039,29
2010	4.200,00		550,00	
2011	5.600,00		620,00	
2012	6.250,00		700,00	
2013	8.300,00		830,00	
2014	10.550,00		950,00	
2015	12.100,00		1.000,00	

Im gegenständlichen Fall wird die Tätigkeit genau in der Art für die Fa. MA ausgeübt, wie sie im obigen Erkenntnis des Verwaltungsgerichtshof beschrieben ist. Wie aus obiger Tabelle ersichtlich ist, weichen die tatsächlich erzielten Ergebnisse eklatant von den prognostizierten Zahlen ab. Der Verlust in den bisherigen drei Jahren beträgt -4.422,82 €. Selbst wenn die erhofften Gewinne bis 2015 (zusammen 4.650,00 €) erzielt würden, wäre erst 2015 ein Ausgleich der bisherigen Verluste geschafft (im neunten Jahr der nebenberuflichen Tätigkeit!). der Umstand, dass z.B. 2009 statt des erhofften Verlustes von 150 € tatsächlich 1.039 € Verlust erzielt wurde, ist ein deutlicher Hinweis, dass die prognostizierten Zahlen im konkreten Fall nicht erreicht werden können.

Im berufungsgegenständlichen Jahr wurden ein Verlust erklärt. Auch für 2008 und 2009 wurde ein Verlust erklärt. Wenn es nur Verluste aus der Tätigkeit gibt, lässt dieser Umstand nach allgemeiner Lebenserfahrung den Schluss zu, dass der Bw. die Tätigkeit ohne Gesamtgewinn beenden wird. Niemand wird auf Dauer nebenberuflich eine Tätigkeit ausüben, die keinen positiven Beitrag zum Einkommen leistet, sondern im Gegenteil das Einkommen schmälert, da die Verluste durch Einnahmen aus der nichtselbständig ausgeübten Tätigkeit abgedeckt werden müssen.

Bei diesen eindeutigen Umständen sieht der Unabhängige Finanzsenat auch keinen Grund für eine vorläufige Veranlagung, da es nach den tatsächlichen Ergebnissen bei der bisherigen Art und Weise, in der die Tätigkeit ausgeübt wird, keine realistische Chance auf Erzielung eines Gesamtgewinnes gibt.

Die Berufung war daher abzuweisen.

Linz, am 17. März 2011