

IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Bundesfinanzgericht hat durch den Richter Dr. Wolfgang Pavlik über die Beschwerde des Bf., vom 27.03.2015, gegen den Bescheid des Finanzamtes Wien 2/20/21/22 vom 25.03.2015, betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) 2011, zu Recht erkannt:

Die Beschwerde wird 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

Der Beschwerdeführer (Bf) bezog im Jahr 2011 Einkünfte aus seiner nichtselbständigen Tätigkeit bei der Fa. A. AG.

In seiner Arbeitnehmerveranlagung 2011 machte der Bf Sonderausgaben iHv insgesamt € 777,26 geltend (Versicherungsprämien: € 29,40, Summe aller Beiträge sowie Rückzahlungen von Darlehen und Zinsen, die zur Schaffung und Errichtung oder Sanierung von Wohnraum geleistet wurden: € 498,72 sowie Beiträge an gesetzlich anerkannte Kirchen und Religionsgesellschaften iHv € 249,14.

Weiters machte der Bf unter dem Titel Werbungskosten das Berufsgruppenpauschale für Vertreter geltend.

Bei der Einkommensteuerveranlagung 2011 (Einkommensteuerbescheid vom 25.03.2015) wurde der Kirchenbeitrag nur mit der max. Höhe von € 200,00 (§ 18 Abs. 1 Z 5 EStG in der damals gültigen Fassung berücksichtigt.

Die Topf-Sonderausgaben fanden bei einem Gesamtbetrag der Einkünfte von mehr als € 36.400,00 zu einem Viertel Berücksichtigung (Einschleifung nach der Formel $60.000,00 - 43.313,08) * (132,03 - 60) / 23.600,00 + 60$).

Das Berufsgruppenpauschale für Vertreter wurde vom FA mit der Begründung nicht berücksichtigt, dass der Bf laut vorliegendem Dienstvertrag und vorliegender Bestätigung

des Arbeitgebers nicht zu den Vertretern im Sinne der Verordnung des BM für Finanzen zähle.

Zum Ansatz kam nur der Werbungskostenpauschalbetrag von € 132,00.

Für den Bf ergab somit im Einkommensteuerbescheid 2015 vom 25.03.2015 eine Abgabengutschrift von € 108,00.

In seiner dagegen fristgerecht erhobenen Beschwerde brachte der Bf vor, dass er die Begründung zur Ablehnung der Berufsgruppenpauschale nicht nachvollziehen könne, da sein Dienstvertrag seine Rolle im technischen Vertrieb der A. AG aufzeige, und die Bestätigung des Arbeitsgebers seine überwiegend im Außendienst ausgeübte Tätigkeit unterstreiche. Er vermute daher, dass die Ablehnung auf seiner scheinbar zu knapp gehaltenen „Beschreibung der Tätigkeit“ beruhe, und wolle diese in der Beschwerde besser und detaillierter nachholen.

Seine Rolle im „Technical Sales“ (welche alternativ ebenso als „Pre-Sales“ oder „Business Development Manager“ bezeichnet werden könne) sei ausschließlich auf den Verkaufs-, Beratungs- und Betreuungs-Zeitraum vor dem Vertragsabschluss (bzw. Erhalt der Bestellung) ausgerichtet. Mit dem Einlangen der Bestellung werde das Projekt an die Kollegen aus dem „Post-Sales“ übergeben, welche dann die Produkte und Services liefern.

Auch die Ziele zur Berechnung seines variablen Gehaltsbestandteils (Prämie) würden ausschließlich auf den Summen der erzielten Kundenbestellungen beruhen. Bei den Produkten handle es sich in seinem Fall um „IP/MPLS Service-Router“, welche überwiegend bei national und international agierenden Telekommunikationsanbietern als auch im Large Enterprise Umfeld (Energieversorger, Transport, Behörden/Ministerien) Absatz fänden.

Die Trennung des Vertriebs in einen „kommerziellen Vertrieb“ und „technischen Vertrieb“ sei aufgrund der Komplexität der Produkte und angebotenen Lösungen notwendig.

Im Detail ergäben sich dadurch für seine Rolle folgende Aufgaben (chronologisch sortiert):

- *Unterstützung des kommerziellen Vertriebs im Business Development beim Kunden-Management,*
- *Business Development in den betreffenden technischen Abteilungen des Kunden,*
- *Gemeinsames erarbeiten der technischen Lösung gemeinsam mit der Netz-Architektur des Kunden,*
- *Erstellung und Präsentation des Angebots beim Kunden (iterativer Prozess),*
- *Durchführung von Livedemos und Unterstützung bei Abnahmetests beim Kunden,*
- *Unterstützung des Vertriebs im Verhandlungsprozess (iterativer Prozess),*
- *Im Erfolgsfall Übergabe des Projekts an die Post-Sales Kollegen.*

Den zeitlich überwiegenden Teil der genannten Tätigkeiten verbringe er dabei beim Kunden. Aus diesem Grund habe er leider im Büro der A. keinen fixen Sitzplatz und keinen PC. Da die Sales Teams meistens nicht im Büro anwesend seien, gäbe es aus Kostengründen nur einen Pool an Arbeitsplätzen, den sich die Mitarbeiter bei Anwesenheit teilen müssten.

Im Zuge der Beschwerde wurde folgende Bestätigung des Dienstgebers, datiert vom 31.05.2012, vorgelegt:

"Vertreterpauschale 2011

Wir bestätigen hiermit, dass Herr Bf.; SV-Nr.: ...; vom 01.01.2011 bis 31.12.2011 im Technical-Sales Team von A. AG beschäftigt war. Diese Tätigkeit wird überwiegend im Außendienst und im direkten Kontakt mit unseren Kunden ausgeübt."

Das FA wies die Beschwerde mit Beschwerdevorentscheidung gemäß § 262 BAO vom 16.10.2015 mit der Begründung ab, dass hinsichtlich der steuerlichen Absetzbarkeit des Vertreterpauschales gemäß § 17 EStG 1988 der Arbeitnehmer ausschließlich eine Vertretertätigkeit ausüben müsse. Zur Vertretertätigkeit gehöre sowohl die Tätigkeit im Außendienst als auch die für konkrete Aufträge erforderliche Tätigkeit im Innendienst. Von der Gesamtarbeitszeit müsse dabei mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht werden.

Die vom Bf anlässlich seiner Beschwerde vorgelegte Berufsbeschreibung beinhaltete eine übergeordnete Vertriebs- und Absatztätigkeit (Business Development Management), die nicht dem normierten Berufsbild eines Vertreters entspreche, weil die unmittelbare Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen durch Betreuung eines bestimmten Kundenkreises hierbei nicht im Vordergrund stehe.

Der Bf stellte am 21.10.2015 einen Vorlageantrag und brachte vor, dass er die Begründung zur Abweisung der Vertreterpauschale erneut nicht nachvollziehen könne, da er die Voraussetzungen eines Vertreters wie im Folgenden beschrieben, erfülle: Er sei bei A. im technischen Vertrieb für die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen von Telekommunikationslösungen zuständig. Er wolle unterstreichen, dass er - entgegen der Begründung in der BVE - keine übergeordnete Vertriebs- oder Absatztätigkeit ausübe. Er habe auch keine leitende Funktion oder Personalverantwortung. Seine Aufgabe liege in der direkten Betreuung der relevanten Mitarbeiter der Großkunden der Firma. Dazu würden Personen in den Abteilungen Netzplanung, Architektur, Betrieb und Einkauf zählen. Denn nur wenn jeder der Entscheidungsträger beim Kunden ihm vertraue und von der Leistungsfähigkeit seiner Produkte überzeugt sei, bestehe die Chance auf einen Geschäftsabschluss. Im Idealfall könne er die gewonnenen Kundenbeziehungen für zukünftige Geschäftsabschlüsse weiter nützen, aber oft müssten die Kontakte zu den Entscheidungsträgern erst mühsam aufgebaut werden. Dieses "Klinken putzen" werde "Business Development" genannt, weil es schöner klinge. Nach Vertragsunterzeichnung bzw. dem Eintreffen der Bestellung sei seine Aufgabe beendet und das Projekt werde von seinen Kollegen übernommen und abgewickelt bzw. geliefert. Als Konsequenz seiner

beruflichen Aufgaben sei er zum überwiegenden Teil im Außendienst bzw. beim Kunden vor Ort tätig.

Das FA legte die Beschwerde am 03. Mai 2017 (Datum des Einlangens) dem BFG vor.

Das BFG forderte den Bf mit Schreiben vom 16. Juli 2018 auf, durch geeignete Unterlagen (Aufzeichnungen, Gehaltsabrechnungen, Fahrtenbuch etc.) nachzuweisen, dass er im Streitjahr mehr als die Hälfte der Gesamtarbeitszeit im Außendienst verbracht habe.

Der Bf übermittelte am 7. August 2018 Unterlagen, nämlich den Dienstvertrag, Bonusvereinbarung, Zielvereinbarung, Zahlungsvereinbarung, Bonus Abrechnung, Gehaltsabrechnungen, Arbeitgeberbestätigung Vertreterpauschale, Gehaltsanpassung Nokia und ein Fahrtenbuch des ersten Quartals 2011 (welches nicht berücksichtige, wenn er Mitfahrer bei Kollegen sei). Er sei zum überwiegenden Teil im Außendienst bei seinen Kunden tätig.

Über die Beschwerde wurde erwogen

Sachverhalt:

Der Bf ist laut Dienstvertrag seit 1. Februar 2008 bei A. AG im Bereich Technical Sales beschäftigt. In diesem Zusammenhang beantragte der Bf die Berücksichtigung des sog "Vertreterpauschales" für das Jahr 2011 in seiner Arbeitnehmerveranlagung.

Die Tätigkeit des Bf diente zwar in erster Linie zur Anbahnung und zum Abschluss von Geschäften, wurde jedoch weniger als zur Hälfte der Gesamtarbeitszeit im Außendienst ausgeübt.

Beweiswürdigung:

Der Dienstvertrag des Bf ist aktenkundig.

Dass vorrangiges Ziel der Tätigkeit die Anbahnung und der Abschluss von Geschäften war, beruht auf der glaubhaften und nachvollziehbaren Schilderung des Bf.

Der Nachweis, dass die Tätigkeit überwiegend im Außendienst beim Kunden ausgeübt wurde, wurde vom Bf nicht erbracht. Dies wurde zwar vom Arbeitgeber des Bf bestätigt, jedoch wurden trotz Aufforderung durch das BFG genaue Nachweise über die Gesamtarbeitszeit bzw. über die im Außendienst verbrachte Tätigkeit nicht vorgelegt. Aus den vorgelegten Unterlagen kann das Ausmaß der im Außendienst erbrachten Tätigkeit und deren zeitliches Verhältnis zur im Innendienst erbrachten Tätigkeit nicht abgeleitet werden. Der Dienstvertrag sagt darüber nichts aus. Auch die Bonusvereinbarungen, Zielvereinbarungen etc. sind diesbezüglich nicht aussagekräftig. Dass der Bf die Zielvereinbarung erfüllt und Boni erhalten hat, hat keinen Bezug zur im Außendienst verbrachten Zeit. Vor allem aber ist das vorgelegte Fahrtenbuch in keiner Weise als Nachweis für eine überwiegend im Außendienst erbrachte Tätigkeit geeignet. Es umfasst lediglich das erste Quartal (Monate Jänner, Februar, März), enthält keine zeitliche Komponente (Dauer des jeweiligen Außendienstes), sondern nur Tage und

gefahrenen Kilometer, ist nicht unterschrieben und enthält keinen einzigen Bezug zu Kunden; im Jänner sind zB nur drei Tage angeführt, an denen der Bf außerhalb seiner Dienststelle war, im Februar 13 Tage und im März 8 Tage, sodass auch diesbezüglich eine überwiegende Außendiensttätigkeit nicht abgeleitet werden kann. An Zielen werden neben der Wohnadresse bzw Dienststelle regelmäßig „Einkaufen“ und TA (*** Austria) angeführt, der behauptete Kundenkontakt ist daraus nicht ableitbar.

Das Fahrtenbuch ist daher nicht geeignet, für das erste Quartal den geforderten Nachweis zu erbringen. Für die anderen Quartale wurde ein Fahrtenbuch nicht vorgelegt.

Das BFG geht daher in freier Beweiswürdigung davon aus, dass der Bf die Tätigkeit nicht überwiegend im Außendienst beim Kunden ausgeübt hat. Die Tatsache, dass der Bf im Büro der A. AG keinen fixen Sitzplatz sowie PC hat und sich mit den anderen Kollegen des Sales Teams Arbeitsplätze teilen muss, spricht zwar dafür, dass der Bf einen Teil seiner Arbeitszeit nicht im Büro verbringt, kann aber nicht als Nachweis dafür reichen, dass der Bf mehr als die Hälfte seiner Arbeitszeit im Außendienst beim Kunden verbringt. So sind auch Arbeitszeiten zu Hause denkbar. Die Bestätigung des Dienstgebers allein ist als Nachweis nicht ausreichend.

Rechtliche Beurteilung:

Strittig ist, ob der Bf Vertreter iSd § 1 Z 9 der Verordnung des Bundesministers für Finanzen über die Aufstellung von Durchschnittssätzen für Werbungskosten von Angehörigen bestimmter Berufsgruppen, BGBI. II 2001/382 ist und ihm das Werbungskostenpauschale für Vertreter damit zusteht.

§ 16 Abs 1 EStG 1988 definiert den Begriff der Werbungskosten.

Gemäß § 17 Abs 6 EStG 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, BGBI. II Nr. 382/2001, lautet auszugsweise:

"Auf Grund des § 17 Abs 6 des Einkommensteuergesetzes 1988, BGBI. 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 2190 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."

Eine nähere Definition des Vertreterbegriffs ist der Verordnung nicht zu entnehmen, sodass nach der ständigen Rechtsprechung auf die Erfahrungen des täglichen Lebens und die Verkehrsauffassung abzustellen ist (VwGH 28.06.2012, 2008/15/0231, unter Bezugnahme auf das Erkenntnis VwGH 10.03.1981, 1985, 2994/80; VwGH 18.12.2013, 2009/13/0261).

Vertreter sind nach übereinstimmender Lehre (Hofstätter/Reichel, Die Einkommensteuer, Kommentar, Tz 6 zu § 17 EStG), Verwaltungsübung (LStRL 2002 Rz 406) und Entscheidungspraxis des Unabhängigen Finanzsenates (u.a. 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 (VwGH 28.06.2012, 2008/15/0231, sowie Fellner in Hofstätter/Reichel, Die Einkommensteuer Kommentar, Band III, Tz 71 zu § 17 EStG 1988, mwN). Eine andere Tätigkeit, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen ist, zählt nicht als Vertretertätigkeit (zB Kontroll- oder Inkassotätigkeit, beratende Tätigkeit) (vgl Jakom, EStG6, § 16 Rz 66).

Nach der Judikatur des VwGH ist ein Dienstnehmer, bei dem der Kundenverkehr in Form des Abschlusses von Geschäften für seinen Arbeitgeber eindeutig im Vordergrund steht, auch dann als Vertreter tätig, wenn er in völlig untergeordnetem Ausmaß andere Tätigkeiten verrichtet (vgl. VwGH 24.02.2005, 2003/15/0044).

Das Vertreterpauschale steht nicht zu, wenn die Projektdurchführung (Beratungstätigkeit) im Vordergrund steht, bei welcher die typischen Aufwendungen eines Vertreters nicht anfallen (vgl. UFS 02.10.2003, RV/4649-W/02, zur Betreuung weniger Großkunden durch einen Manager; UFS 09.03.2005, RV/0128-L/04 zur Errichtung und Betreuung eines Tankstellennetzes). Steht lediglich fest, dass der Stpfl. im Bereich der (technischen) Kundenberatung tätig ist und Vorarbeiten für einen Vertragsabschluss tätig, nicht aber dass der Stpfl. selbst Geschäftsabschlüsse tätig, steht das Werbungskostenpauschale nicht zu (vgl. UFS 05.08.2008, RV/0117-I/07).

Wie der Verwaltungsgerichtshof bereits wiederholt ausgesprochen hat, steht nur eine "völlig untergeordnete andere Tätigkeit" der Inanspruchnahme des Vertreterpauschales nicht entgegen (VwGH 24.02.2005, 2003/15/0044, VwGH 28.06.2012, 2008/15/0231).

Der Vertretertätigkeit ist es gleichzuhalten, wenn nicht nur Rechtsgeschäfte über Waren im Namen und für Rechnung des Arbeitgebers abgeschlossen werden, sondern auch Rechtsgeschäfte über Dienstleistungen. Dies besagt aber keineswegs, dass deshalb auch schon der Einkäufer eines Dienstgebers, der im Dienstleistungssektor tätig ist, als Vertreter iS der VO angesehen werden kann (vgl UFS 19.10.2012, RV/0508-I/12 mit Hinweis auf VwGH 24.02.2005, 2003/15/0044).

Der VwGH führte in seinem Erkenntnis vom 09.11.1983, 82/13/0146, aus:

"Der Beruf eines Vertreters im Sinne der Verordnung vom 30. Jänner 1979 umfasst einen weit gezogenen Kreis von Berufstätigen. Es fallen darunter nicht nur Personen, die im Namen und für Rechnung ihres Arbeitgebers ausschließlich und ständig mit dem Abschluss vieler und ihrer wirtschaftlichen Gewichtung nach als "klein" zu bezeichnender Geschäfte befasst sind, sondern auch Personen, denen der Verkauf besonders teurer und ihrer Beschaffenheit nach nur für einen kleinen Personenkreis in Betracht kommender Maschinen, Anlagen und Geräten obliegt. 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 sind. Vielmehr wird sich bei fast allen Vertretern, je nach ihrer Verwendung im Verkaufsapparat ihres Unternehmens und 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 sind beispielsweise solche Tätigkeiten, die in den Geschäftsräumlichkeiten des Dienstgebers abgewickelt zu werden pflegen, ohne dass deshalb der grundsätzlich zum Kundenverkehr im Außendienst Angestellte seine Berufseigenschaft als "Vertreter" verliert."

Im Fall eines Verkaufsleiters, der die Ansicht vertrat, dass alle seine Tätigkeiten im Bereich des Verkaufes liegen, hat der VwGH ausgeführt, dass nicht jede im Bereich des Verkaufes ausgeübte Tätigkeit als Vertretertätigkeit bezeichnet werden könne. Dies gelte insbesondere für die vom Bf. wahrgenommenen innerorganisatorischen Aufgaben im Rahmen des Verkaufsgeschehens sowie für seine Mitwirkung bei der Erstellung, der Schulung und der Überwachung der im Verkauf tätigen Mitarbeiter (vgl. VwGH 28.11.1994, Zl. 83/13/0034).

Im Erkenntnis VwGH 09.11.1983, 82/13/0146, stellte das Höchstgericht fest, dass eine in erster Linie überwachende und kontrollierende Tätigkeit nicht unter den Vertreterbegriff zu subsumieren sei. Es könne nämlich nicht davon ausgegangen werden, dass der Verordnungsgeber unter dem von ihm verwendeten Begriff "Vertreter" jeden Vollmachtnehmer, welcher auch im Außendienst tätig sei, verstanden wissen wolle. Dies treffe vielmehr nur auf jene Berufsgruppe zu, die als Vertreter jene Vermittlungs- bzw. Verkaufsfunktionen ausüben, welche Merkmale des Vertreterberufes darstellen.

Der Unabhängige Finanzsenat sprach in Übereinstimmung mit der Lehre und Verwaltungspraxis in zahlreichen Entscheidungen aus, dass als Vertreter solche Personen anzusehen seien, die regelmäßig im Außendienst zum Zwecke der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften und zur Kundenbetreuung tätig seien. Hingegen würden andere Tätigkeiten, deren vorrangiges Ziel nicht die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen sei (zB Kontroll- und Inkassotätigkeit, Durchführung und Leitung eines Projektes), nicht als Vertretertätigkeit gelten. Maßgeblich sei, ob der Außendienst vom Abschluss von Rechtsgeschäften geprägt sei.

Ein Vertreter habe typischerweise einen großen potentiellen Kundenkreis, wobei er versuche, zahlreiche Geschäftsabschlüsse zu tätigen. Dies bedinge zahlreiche Kundenbesuche, Gespräche und Telefonate etc. Als Nebenprodukt sei auch die Kundenbetreuung zu nennen, denn die Zufriedenheit der Kunden führe möglicherweise zu Vertragsverlängerungen und weiteren Abschlüssen. Die Kundenbetreuung als Nebenprodukt sei demnach unschädlich. Diese Art der Vertretertätigkeit bedinge aber auch zahlreiche kleinere Aufwendungen wie Einladungen der potentiellen Kunden, Geschenke, Telefongespräche von unterwegs etc., die durch das Werbungskostenpauschale abgegolten werden sollen. Demnach sei nicht jede im Außendienst zum Zwecke von Kundenbesuchen stattfindende Tätigkeit als "Vertretertätigkeit" anzusehen, sondern es müsse deren vorrangiges Ziel die Akquisition (Erlangung und Abschluss) von Aufträgen sein (vgl. UFS 02.01.2012, RV/0284-F/10).

Der Unabhängige Finanzsenat beurteilte in Anlehnung an die Rechtsprechung des VwGH (VwGH 09.11.1983, 82/13/0146, VwGH 28.11.1984, 83/13/0034) insbesondere die folgenden Tätigkeiten als Ausfluss der Vertretertätigkeit, die deshalb nur mit dieser gemeinsam und nach dem Gesamtbild der Verhältnisse beurteilt werden könnten:

- Die Analyse der Bedürfnisse des Kunden, um sie mit dem Angebot des Arbeitgebers des Vertreters abzustimmen.
- Die Beratung des Kunden, um dessen Umsatz zu sichern und zu steigern, was auch die Verkaufserfolge des Vertreters beeinflusst.
- Die Abrechnung mit Kunden sowie die Aufbereitung des im Vertrieb anfallenden Zahlenmaterials.
- Die Nachweisführung über den Arbeitseinsatz.
- Die Einholung von vertriebsspezifischen Weisungen.
- Die interne Berichterstattung über die Vertriebsaktivitäten sowie die interne Weitergabe des im Bereich des Vertriebes für den Arbeitgeber erworbenen Erfahrungsschatzes an den Vorgesetzten.

Nach Ansicht des FA geht aus den vom Bf eingereichten Beweismitteln nicht hervor, ob dieser, wie es für einen Vertreter typisch ist, selbst Geschäftsabschlüsse tätigt bzw. dazu berechtigt ist oder nur Geschäftsabschlüsse vermittelt.

Der Bf war nach seinen eigenen Angaben im Streitjahr 2011 bei der Fa. A. im technischen Vertrieb für die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen von Telekommunikationslösungen zuständig. Er habe keine übergeordnete Vertriebs- oder Absatztätigkeit ausgeübt und auch keine leitende Funktion oder Personalverantwortung gehabt. Seine Aufgabe sei in der direkten Betreuung der relevanten Mitarbeiter der Großkunden der Firma gelegen gewesen. Dazu würden Personen in den Abteilungen Netzplanung, Architektur, Betrieb und Einkauf zählen. Denn nur wenn jeder der Entscheidungsträger beim Kunden ihm vertraue und von der Leistungsfähigkeit seiner Produkte überzeugt sei, bestehe die Chance auf einen Geschäftsabschluss. Im Idealfall könne er die gewonnenen Kundenbeziehungen für zukünftige Geschäftsabschlüsse weiter nützen, aber oft müssten die Kontakte zu den Entscheidungsträgern erst mühsam

aufgebaut werden. Nach Vertragsunterzeichnung bzw. dem Eintreffen der Bestellung sei seine Aufgabe beendet und das Projekt werde von seinen Kollegen übernommen und abgewickelt bzw. geliefert. Als Konsequenz seiner beruflichen Aufgaben sei er zum überwiegenden Teil im Außendienst bzw. beim Kunden vor Ort tätig.

Das FA begründet zudem in seiner Beschwerdevorentscheidung, dass die vom Bf vorgelegte Berufsbeschreibung übergeordnete Vertriebs- und Absatztätigkeiten (Business Development) beinhalte und damit die unmittelbare Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen durch Betreuung eines bestimmten Kundenkreises dabei nicht im Vordergrund stehe. Der Bf führt in seinem Vorlageantrag aus, dass der – oft mühsame – Kontaktaufbau zu Entscheidungsträgern („Klinken putzen“) bei A. AG „Business Development“ genannt wird.

Unter „Business Development“ wird demnach die Kundenakquise verstanden, die naturgemäß zur Anbahnung bzw Abschluss eines Geschäfts führen soll. Es kann daher dem FA nicht gefolgt werden, dass der Bf auf Grund seiner Berufsbeschreibung „Business Development“ übergeordnete Vertriebs- und Absatztätigkeiten erbringt, vielmehr stellt „Business Development“ in diesem Fall die Kundenakquise dar.

Die vom Bf – auf Grund seiner glaubhaften Angaben – erbrachte Tätigkeit zielt geradezu darauf ab, Geschäftsabschlüsse anzubahnen bzw herbeizuführen, denn der Bf ist für die Kundenakquise („Business Development“) im technischen Bereich verantwortlich und unterstützt den kommerziellen Vertrieb bei der Kundenakquise („Business Development“), erarbeitet gemeinsam mit den betroffenen Abteilungen der Kunden technische Lösungen, erstellt und präsentiert das Angebot beim Kunden, führt Livedemos beim Kunden vor und unterstützt den Vertrieb im Verhandlungsprozess. Der Bf ist damit zum Zweck der Anbahnung und des Abschlusses von Geschäften im Außendienst tätig, weil alle vorgenannten Tätigkeiten darauf abzielen, durch die Betreuung eines bestimmten Kundenkreises einen Geschäftsabschluss herbeizuführen. Die vom Bf getätigten Unterstützung des Kunden beim Abnahmetest wird der Kundenbetreuung zugeordnet, weil dadurch die Kundenzufriedenheit gesteigert werden und die Chance auf zukünftige weitere Geschäftsabschlüsse erhöht werden soll. Auch die Kundenbetreuung stellt eine Tätigkeit eines Vertreters dar (VwGH 28.06.2012, 2008/15/0231, mwN). Nach Geschäftsabschluss werden die Bestellungen durch den Bf zur weiteren Bearbeitung (u.a. Lieferung der bestellten Produkte und Services) an eine andere Abteilung („Post-Sales“) weitergeleitet. Mit der weiteren internen Geschäftsabwicklung ist der Bf daher nicht mehr betraut. Neukundengewinnung, Erarbeitung von technischen Lösungen mit den Kunden, Anbotserstellung, Präsentation des Angebotes sowie die Durchführung von Livedemos beim Kunden und die Unterstützung des Vertriebs im Verhandlungsprozess und die Kundenbetreuung sind Tätigkeiten, die Vertreter vornehmen, um erfolgreiche Geschäftsabschlüsse zu erzielen. Das Berufsbild des Bf entspricht damit nach den Erfahrungen des täglichen Lebens und der Verkehrsauffassung dem eines Vertreters iSd § 1 Z 9 der Pauschalierungsverordnung. Damit übt der Bf ausschließlich Vertretertätigkeit aus.

Gemäß § 1 Z 9 der Pauschalierungsverordnung muss von der Gesamtarbeitszeit des Vertreters mehr als die Hälfte im Außendienst verbracht werden. Die Abgabepflichtigen haben gemäß BAO die Richtigkeit ihrer Anbringen zu beweisen und Aufzeichnungen etc auf Verlangen vorzulegen.

Dieser Nachweis wurde vom Bf trotz Aufforderung nicht erbracht, sodass das BFG in Ausübung des in § 167 Abs 2 BAO normierten Grundsatzes der freien Beweiswürdigung zur Überzeugung gelangt, dass der Bf weniger als die Hälfte der Gesamtarbeitszeit im Außendienst erbracht hat und somit die Voraussetzungen der Pauschalierungsverordnung insoweit nicht erfüllt.

Zur vom Bf gewünschten mündlichen Verhandlung ist auszuführen, dass ein Antrag auf mündliche Verhandlung gemäß § 274 BAO entweder in der Beschwerde oder im Vorlageantrag gestellt werden muss. Nach einhelliger Lehre und Judikatur erfüllen derartige Anträge in ergänzenden Schriftsätzen dieses Erfordernis nicht (Vgl Ritz, BAO, § 274 Rz 2 ff). Da der Bf weder in der Beschwerde noch im Vorlageantrag einen entsprechenden Antrag gestellt hat, war die Durchführung einer mündlichen Verhandlung vor dem BFG nicht geboten.

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.

Das Bundesfinanzgericht folgt, soweit es sich um Rechtsfragen handelt, in diesem Erkenntnis der darin zitierten höchstgerichtlichen Rechtsprechung. Rechtsfragen von grundsätzlicher Bedeutung wurden nicht berührt, weshalb eine (ordentliche) Revision nicht zulässig ist.

Es war spruchgemäß zu entscheiden.

Wien, am 13. August 2018

