



Berufungsentscheidung

Der unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung des Bw..gegen den Bescheid des Finanzamtes Linz betreffend Einkommensteuer für das Jahr 2002 entschieden:

Die Berufung wird als unbegründet abgewiesen.

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

Der Bw. bezog 2002 aus seiner Tätigkeit als Angestellter Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit, aus seiner Network-Marketingtätigkeit erklärte er negative Einkünfte aus Gewerbebetrieb, aus seiner Tätigkeit als Bausparkassenvertreter erklärte er ebenfalls negative Einkünfte aus Gewerbebetrieb. Die Abgabenbehörde I. Instanz qualifizierte die Network-Marketingtätigkeit als Liebhaberei, ein Anlaufzeitraum wurde gem. § 2 Abs. 2 LVO nicht gewährt.

In einer rechtzeitig dagegen eingebrachten Berufung wurde im Wesentlichen ausgeführt, dass seine Tätigkeit als Networker "auf der Basis von Projekten" beruhe, "die bekanntlich nach einem bestimmten Zeitraum abgeschlossen" seien. Laut statischen Werten sei ein "Dauereinkommen" in ca. 3 bis 5 Jahren zu erwarten. Der Unterschied vom Networker für A. zum Warenrepräsentator für A. zeige sich darin, dass der Networker Geschäftspartner sponsere und diese dann eigenständig ihren Produktbedarf bei der Logistikfirma A. ordern und abrechnen. Er verkaufe keine Produkte, sondern vermittele die Geschäftsidee und den bequemen Einkauf von zu Hause aus. Er habe also keine hohen Reiseaufwendungen, die infolge von Kaufanträgen, Lieferung der bestellten Ware und Inkasso anfielen. Es sei ihm unerklärlich, weshalb Bundeskanzler und Wirtschaftskammerpräsident über rasantes Wachstum des Direktvertriebes berichten, wenn das Finanzamt diese Tätigkeit ohne Beobachtungszeitraum von vornherein als Liebhaberei einstufe.

Die Abgabenbehörde I. Instanz richtete daraufhin einen Vorhalt an den Bw., in dem sie auf das Erkenntnis des VwGH vom 22.2.2000, 96/14/0038 verwies, das sie dem in Berufung gezogenen Bescheid zugrunde gelegt hatte: Aus der Aktenlage sei nicht erkennbar, dass sich die Tätigkeit des Bw. von der anderer A.-Vertreter wesentlich unterscheide. Er habe in den Jahren 2001 und 2002 hohe Aufwendungen für Reisen sowie Wareneinkauf, Präsentation und Informationsmaterial. – Die Abgabenbehörde I. Instanz fragte, für welche Tätigkeiten diese hohen Reiseaufwendungen anfallen und ob sich diesbezüglich eine Änderung in der Zukunft ergeben werde. Weiters wolle er mitteilen, in welcher Höhe die Ausgaben für Wareneinkauf und Präsentation, sowie Informationsmaterial jährlich anfallen werden. Er möge seine Tätigkeit als Networker beschreiben und entscheidungswesentliche Unterlagen (auch zu den Einnahmenüberschüssen in den folgenden 5 Jahren) sowie eine vorläufige Einnahmen-Ausgaben-Rechnung 2003 vorlegen.

In einer rechtzeitig erstellten Vorhaltsbeantwortung führte der Bw. aus, dass der Unterschied vom Networker zum A.-Vertreter darin bestehe, dass der Networker Geschäftspartner sponsere, diese dann eigenständig ihren Produktbedarf bei der Logistikfirma A. ordern und abrechnen. Er verkaufe keine Produkte (außer in der Familie) sondern nur die Geschäftsidee, weiters vermittele er den bequemen Einkauf von zu Hause aus. Seine Networkertätigkeit beruhe auf Basis von Projekten, die bekanntlich nach einem bestimmten Zeitraum abgeschlossen sind. Aufgrund der statistischen Werte sei ein Dauereinkommen in ca. 3 bis 5 Jahren zu erwarten, was bedeute, dass nach diesem Zeitraum für die gesponserten Personen keine Ausgaben mehr anfallen und aus diesem Bereich fast nur mehr Einnahmen zu erwarten sind. Es sei ihm unerklärlich, warum Bundeskanzler und Wirtschaftskammerpräsident

in der Zeitschrift "Direktvertrieb" über "einen rasanten Wachstum des Direktvertriebes berichten" können, wenn das Finanzamt diese Tätigkeit ohne Anlaufverluste von vornherein als Liebhaberei einstuft. Natürlich seien anfangs mehr Reiseaufwendungen nötig, um Geschäftspartner zu sponsern und einzuarbeiten (es fehle an Routine und Wissen für die Tätigkeit). Wie aus seiner vorläufigen Einnahmen- Ausgabenrechnung für 1-9/03 ersichtlich, seien die Reiseaufwendungen um mehr als die Hälfte zurückgegangen, die Ausgaben für Wareneinkauf-Präsentation hätten sich auch mehr als halbiert, während sich die Einnahmen kontinuierlich erhöhten. Er rechne für 2004 mit einem Provisionseingang von ca. 5.000,00 € bis 6.000,00 € bei gleichbleibenden bzw. weniger Kosten, was bereits einen Einnahmenüberschuss ergeben werde. Für 2005 und die Folgejahre werden sich die Provisionseinnahmen weiterhin jährlich um geschätzte 2.000,00 € bis 3.000,00 € erhöhen, wieder bei gleichen oder weniger Kosten, da verschiedenes Informationsmaterial ja nicht mehr angeschafft werden müsse, es seien daher entsprechende Einnahmenüberschüsse zu erwarten.

In der vorläufigen Einnahmen- Ausgabenrechnung 1-9/03 werden die Einnahmen (Provisionen A., Warenverkauf) mit 2.208,62 € beziffert, während die Ausgaben 4.222,32 € betragen (u.a. WEK-Präsentation, Verkauf 1.288,74 €, WEK-Informationsmaterial 356,84 €, Telefon 651,29 €, Weiterbildung 451,18 €, Kilometergeld 786,05 €, Diäten 231,81 €).

Laut Einnahmen- Ausgabenrechnung 2002 betragen die Einnahmen 2.804,14 €, die Ausgaben 10.471,96 € (u.a. WEK-Präsentation, Verkauf 3.141,72 €, WEK-Informationsmaterial 296,19 €, Telefon 631,25 €, Weiterbildung 1.158,26 €, Kilometergeld 3.609,13 €, Diäten 264,00 € und 454,37 €).

Der Bw. hatte die Tätigkeit für A. 2001 begonnen, 2001 betrugen die Einnahmen daraus 2.354,27 €, während die Ausgaben in diesem Zusammenhang 56.044,65 € betrugen (u.a. WEK-Präsentation 20.727,42 €, WEK-Informationsmaterial 1.644,72 €, Weiterbildung 9.701,55 €, Kilometergeld 12.896,80 €, Diäten 2.190,00 €).

Über die Berufung wurde erwogen:

Gem. § 1 Abs. 1 der Liebhabereiverordnung (BGBl. 1993/33) 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 Absatz 2 fällt.

Gem. § 2 Abs. 2 leg.cit. liegen innerhalb der ersten 3 Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab Beginn einer Betätigung (z.B. Eröffnung eines Betriebes) iSd. § 1 Abs. 1, längstens jedoch innerhalb der ersten 5 Kalenderjahre (Wirtschaftsjahre) ab dem erstmaligen Anfallen von Aufwendungen (Ausgaben) für diese Betätigung jedenfalls Einkünfte vor (Anlaufzeitraum). Ein Anlaufzeitraum iSd. 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.

Wesentliche Aussage des Erkenntnisses des VwGH vom 22.2.2000, 96/14/0038 ist, dass bei einem von Beginn an vorliegenden Erwirtschaften von Verlusten aus der Tätigkeit als (A.)-Vertreter die zwangsläufige Folge das Einstellen der Tätigkeit nach einiger Zeit sei, d.h. eine zeitlich begrenzte Tätigkeit vorliege. Es sei in der Folge gem. § 2 Abs. 2 LVO ein Anlaufzeitraum nicht anzunehmen ("ein Anlaufzeitraum iSd. 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").

Um nun festzustellen, ob das oben angeführte VwGH-Judikat auf den berufsgegenständlichen Sachverhalt anzuwenden ist, ist prinzipiell zu klären, ob die Tätigkeit des Bw. dem Grundgehalt nach der Tätigkeit des im zitierten VwGH Erkenntnis angeführten A.-Vertreters vergleichbar ist: Wie der Bw. ausführt, "sponsere" er seine Geschäftspartner und arbeite sie ein, diese können dann eigenständig ihren Produktbedarf bei der Logistikfirma A. ordern und abrechnen. – Substrat der Tätigkeit des Bw. ist demnach, den Markt durch "sponsern" von Geschäftspartnern für den Absatz von A.-produkten aufzubereiten. Es ist darin keinesfalls ein Unterschied zum Substrat der Vertretertätigkeit für A. zu sehen: Ziel dieser Tätigkeit ist ebenfalls den Markt (möglichst flächendeckend) für den Absatz von A.-produkten aufzubereiten. Was A.-Verteter und A.-Networker offenkundig voneinander unterscheidet, sind marginär geänderte Arbeitsmethoden (wie u.a. Bestellung durch die Geschäftspartner bei der Logistikfirma A.), die sich jedoch keineswegs in den kostenintensiven Ausgaben wie Präsentation, Informationsmaterial, Diäten, Kilometergelder, Ausbildung niederschlagen: Vielmehr ist aus dem Akteninhalt zu ersehen, dass diese Kosten laufend ab Beginn seiner berufsgegenständlichen Tätigkeit bestanden. Es ist sogar zu ersehen, dass laut vorläufiger Einnahmen- Ausgabenrechnung 1-9/03 die Kosten für Informationsmaterial und Telefon anteilmäßig gegenüber dem Vorjahr höher sind. – Der UFS sieht sich dadurch in seinen obigen Ausführungen bestätigt, dass die Networker-Tätigkeit sich von der Vertreter-Tätigkeit für A. lediglich durch geänderte Arbeitsmethoden unterscheidet:

Wenn möglicherweise die Besuche der gesponserten Partner persönlich weniger erfolgen, so ist offenkundig der telefonische Kontakt gestiegen, ebenso wie der für die Sponserung unabdinglich nötige Bedarf an Informationsmaterial. Es ist auch nicht einzusehen, weshalb der Aufwand für Informationsmaterial im Lauf der Jahre geringer werden soll (zumal dies ja sogar den aktenkundigen Zahlen widerspricht), da es ja schon aus werbetechnischen Gründen unumgänglich nötig ist, die stetig neu auf dem Markt präsentierten Waren auch den gesponserten Personen bekannt zu machen. Es ist festzuhalten, dass im Jahr 2002 allein der Aufwand für Kilometergeld (3.609,13 €) die Einnahmen (2.804,14 €) wesentlich überstieg und aus der vorläufigen Einnahmen- Ausgabenrechnung 1-9/03 ersichtlich ist, dass allein der Aufwand für WEK-Präsentation, Verkauf, WEK-Informationsmaterial, Telefon, die Einnahmen übersteigt. Es ist aus diesem Zusammenhang nicht ersichtlich, weshalb für 2004 mit einem Provisionseingang von 5.000,00 € bis 6.000,00 € zu rechnen sein soll (was fast das doppelte der jeweiligen Einnahmen 2002 bzw. 2003 betragen würde), bzw. weshalb 2005 und in den Folgejahren mit einer nochmaligen Steigerung von jährlich 2.000,00 € - 3.000,00 € zu rechnen sein soll. Weiters behauptete der Bw. lediglich, dass "aufgrund der statistischen Werte ein Dauereinkommen in ca. 3 bis 5 Jahren "zu erwarten sei; stichhaltige Unterlagen legte er dafür nicht vor und sind sie auch aus dem Akteninhalt wie oben angeführt nicht zu ersehen. Wenn der Bw. auf Äußerungen von Politikern und Kammerfunktionären im Zusammenhang zum Direktvertrieb verweist, so ist darauf hinzuweisen, dass der Entscheidung der Behörden die bestehenden Gesetze zugrunde zu legen sind [Art. 18 B-VG: die gesamte staatliche Verwaltung darf nur aufgrund der Gesetze ausgeübt werden (1). Jede Verwaltungsbehörde kann aufgrund der Gesetze innerhalb ihres Wirkungsbereiches Vorordnungen erlassen (2)]. Da aufgrund des berufungsgegenständlichen Sachverhaltes davon auszugehen ist, dass das von Beginn an vorliegende Erwirtschaften von Verlusten aus der Tätigkeit als A.-Networker in den Folgejahren weitergeführt wird, ist als zwangsläufige Folge das Einstellen dieser Tätigkeit nach einiger Zeit zu erwarten, d.h. die A.-Networkertätigkeit ist als zeitlich begrenzte Tätigkeit zu qualifizieren.

Es darf in der Folge gem. § 2 Abs. 2 der zitierten Verordnung ein Anlaufzeitraum nicht angenommen werden und war die Berufung aus den angeführten Gründen als unbegründet abzuweisen.

Linz, 12. Mai 2004