

Berufungsentscheidung

Der unabhängige Finanzsenat hat durch den Vorsitzenden Dr. Lenneis und die weiteren Mitglieder ADir. Erich Radschek, Christian Schuckert und Manfred Obermüller im Beisein der Schriftführerin FOI Ingrid Pavlik über die Berufungen des NN, vertreten durch X, vom 29. April 2002 gegen die Bescheide des Finanzamtes für den 9., 18., und 19. Bezirk und Klosterneuburg, vertreten durch Mag. Thomas Zach, vom 29. Jänner 2002 betreffend Einkommensteuer 1995 bis 1999 bzw. vom 24. Februar 2003 betreffend Einkommensteuer 2000 und 2001 nach der am 30. Juni 2005 in 1030 Wien, Vordere Zollamtsstraße 7, durchgeführten mündlichen Berufungsverhandlung entschieden:

Den Berufungen betreffend Einkommensteuer 1995 bis 2000 wird Folge, der Berufung betreffend Einkommensteuer 2001 wird teilweise Folge gegeben. Die angefochtenen Bescheide werden abgeändert.

Die Bemessungsgrundlagen und die Höhe der Abgaben sind den als Beilage angeschlossenen Berechnungsblättern in € (und in historischen ATS) zu entnehmen und bilden einen Bestandteil dieses Bescheidspruches.

Entscheidungsgründe

I. Ausgangslage und erstinstanzliche Verfahrensergebnisse

I.1. Der Berufungswerber (Bw), Jg. 1933, war bis zu seinem pensionierungsbedingten Ausscheiden aus dem Dienst per 30. November 1993 bei der ... AG als Kernphysiker nichtselbständig tätig. Seit 1994 bezog er eine 1997 abgefertigte Firmenpension, daneben auf Dauer eine Pension aus der gesetzlichen Sozialversicherung.

Nachdem der Bw am 12. Juni 1991 bei seinem Wohnsitzfinanzamt die Eröffnung eines Gewerbebetriebes im Jahre 1990 angemeldet hatte (Gewerbeart: "gelegentliche Vermittlungen"), erlangte er am 3. Juni 1992 den Gewerbeschein für das freie Gewerbe "Vermittlung von Werkverträgen zwischen Unternehmen und deren Auftraggebern" mit Standort an seinem Wohnsitz. Aufgrund der Zurücklegung wurde diese Gewerbeberechtigung mit 27. November 1995 im Gewerberегистер gelöscht. Mit Ende des Jahres 2001 stellte der Bw diese, in den Steuererklärungen seit 1992 als "internationale Handelsagentur" bezeichnete Tätigkeit laut Schreiben vom 21. Jänner 2002 "aus gesundheitlichen Gründen" ein.

1991 hatte der Bw seine um S 70.000,00 erworbene Beteiligung an der WTC (zum Firmenflecht siehe weiter unten) um S 140.000,00 veräußert und einen entsprechenden Veräußerungsgewinn von S 70.000,00 als sonstige Einkünfte zur Versteuerung erklärt. Bei der Veranlagung des Bw zur Einkommensteuer für 1991 blieben Firmenidentität und nähere Umstände der Beteiligung unerforscht.

Aus der weiter unten näher beschriebenen gewerblichen Tätigkeit erzielte der Bw seit Gründung des (unter dem Namen C... firmierenden) Einzelunternehmens nachstehende Jahresergebnisse (in öS; nach Korrektur durch das FA):

	Einnahmen	Aufwendungen	Gewinn/Verlust
1992	0	133.433,00	-133.433,00
1993	0	99.404,00	-99.404,00
1994	0	275.265,00	-275.265,00
1995	64.000,00	425.928,00	-361.928,00
1996	180.000,00	292.477,00	-112.477,00
1997	0	280.059,00	-280.059,00
1998	125.000,00	199.220,00	-74.220,00
1999	138.870,00	111.960,00	+26.910,00
Zw.summe	507.870,00	!Syntaxfehler,)	-1.309.876,00
2000	0	27.428,00	-27.428,00
2001	0	25.614,00	-25.614,00
Total	507.870,00	1.870.788,00	-1.362.918,00

Bei der Umsatzsteuer wurden in den Jahren 1998 und 1999 Zahllasten von S 3.293,00 bzw. S 15.106,00, im Übrigen nur Gutschriften aus Vorsteuerüberhängen verzeichnet.

I.2. Das Finanzamt bezweifelte von Anbeginn, ob die Tätigkeit eine steuerliche Einkunftsquelle bilde, anerkannte jedoch zunächst in vorläufigen Einkommensteuerbescheiden für 1992 und 1993 die erlittenen, hinsichtlich bestimmter Fremdleistungen und Bewirtungsspesen korrigierten, Verluste als ausgleichsfähige negative Einkünfte. Die Umsatzsteuer setzte es für diese Zeiträume mangels (fristgerecht erachteter) Abgabe einer Erklärung gemäß § 21 Abs.8 UStG 1972 nicht fest.

I.3. In einem ersten Rechtsgang berief der Bw gegen die Einkommensteuerbescheide für 1992 und 1993. Er begehrte die Anerkennung der nunmehr unter Empfängerbenennung betragsmäßig aufgegliederten Fremdarbeitskosten und erläuterte in Beantwortung von Vorhaltsfragen den Hintergrund seiner Betätigung wie folgt:

Zu Frage 1: Den Gewerbeschein für die Berechtigung zur Vermittlung von Werkverträgen habe er 1995 zurückgelegt, um Pensionskürzungen zu vermeiden. Der Gewerbeschein sei im Inland nicht unbedingt nötig, da er als Vice President of the Board of the World Trade Association (WTA) mit Sitz in New York vor allem im internationalen Bereich tätig sei.

Zu Frage 2: Er habe (Anm.: bis 28.10.1997) ausschließlich Zahlungen für Vermittlungstätigkeit im Zusammenhang mit dem Bau des WTC am Flughafen... durch die WTC Betriebsgesellschaft erhalten (lt. Erklärung 1995 = 64.000,00; 1996 = 180.000,00).

Zu Frage 3: Die "Fremdarbeiten" bezögen sich auf Schreibarbeiten, die im Zusammenhang mit der Errichtung von WTCs in Osteuropa (Beispiel angeführt) stünden. Diese seien als Vorleistungen nötig geworden, wobei bis dato (28.10.1997) noch keine Gegenleistung erfolgt sei. In den Folgejahren werde daraus mit hohen Vermittlungsprovisionen zu rechnen sein.

Aus den übersandten Beilagen ergibt sich:

Die Firma des Bw stellte der Firma WTC Betriebsgesellschaft mit Re. vom 10. Mai 1995 die Organisation eines Meetings am 2./3.März'95 der CEEU WTCs im WTC... Airport, zum Pauschalpreis von S 28.000,00 plus 20% MWSt. und mit Re. vom 17. Mai 1995 die Teilnahme vom 20.-27.April'95 am Spring Meeting '95 der WTCA in Mexiko, dies in Vertretung der Interessen des WTC..., und die Akquisition des WTCA Spring Meetings 1996 zum Pauschalpreis von S 36.000,00 plus 20% MWSt. in Rechnung.

Der Firma des Bw wurden 1993-1995 von einem ständig beauftragten Büro laufend abgerechnete Schreibarbeiten, Kopien, Fax- und Telefonkosten sowie Porti; Übersetzungen, Sekretariatsarbeiten etc. im Netto-Gesamtbetrag von S 40.941,00, 128.864,33 bzw. 297.785,10, jeweils zuzüglich 20% MWSt., in Rechnung gestellt.

I.4. Das Finanzamt gab sodann ohne weitere Prüfung des Zusammenhangs der belegten Ausgaben mit der betrieblichen Tätigkeit des Bw dem, auf Festsetzung der Umsatzsteuer und Ansatz der negativen Einkünfte aus Gewerbebetrieb in beantragter Höhe gerichteten

Berufungsbegehren mit Berufungsvorentscheidung statt, wobei es jeweils gem. § 200 Abs.1 BAO vorläufige Bescheide erließ. Für 1994 wurde der Bw sodann erklärungsgemäß zur Umsatzsteuer (endgültig) und zur Einkommensteuer (vorläufig) veranlagt.

Während das Finanzamt für die – hier nicht strittigen – Umsatzsteuer-Folgejahre erklärungsgemäße Festsetzungsbescheide erließ (für 1995 vorläufig), versagte es in seinen für den Streitzeitraum durchwegs endgültigen Einkommensteuerbescheiden den Ausgleich der erklärten Verluste aus Gewerbebetrieb mit anderen positiven Einkünften. Es begründete dies wie folgt:

"(…)

Nur Betätigungen, die auf Dauer gesehen einen Einnahmenüberschuss erwarten lassen und zu einem Gesamtgewinn führen, kommen als Einkunftsquelle in Betracht, Lt. Judikatur des VwGH ist die Ertragfähigkeit einer Betätigung nur dann gegeben, wenn sich die Eignung der Tätigkeit, positive Einkünfte zu erzielen, in absehbarer Zeit abzeichnet und innerhalb eines überschaubaren Zeitraumes auch ein Totalgewinn eintritt.

Da seit Betriebseröffnung (= 1992) ausgenommen 1999 nur Verluste erwirtschaftet und kein Totalgewinn erzielt wurde, liegt einkommensteuerrechtlich unbeachtliche Liebhaberei vor. Die 1995 – 1999 geltend gemachten Verluste konnten daher steuerlich keine Anerkennung finden. Die vorläufig erlassenen Einkommensteuerbescheide werden daher diesbezüglich geändert und gem. § 200 Abs.2 BAO für endgültig erklärt.

Die Anlaufverluste 1992-1994 wurden gewährt."

I.5. Mit Schriftsatz vom 29. April 2002 erhob der Bw gegen die Umsatz- und Einkommensteuerbescheide für die Jahre 1995 bis 1999 Berufung.

I.5.1. Zur Begründung seines Begehrens auf erklärungsgemäße Veranlagung führte der Bw aus, er habe das Einzelunternehmen C. gegründet, um als Sales Agent der so genannten TradeCard (TC) tätig zu werden, des ersten globalen E-Commerce Systems, welches Käufer, Verkäufer, Banken und Transportfirmen vernetze. Dieses Handelssystem sei von der globalen World Trade Association (WTCA) entwickelt worden, in deren Committees und Task Forces er seit Jahren tätig sei und maßgeblichen Anteil daran gehabt habe, der ursprünglich rein *non profit* ausgerichteten WTCA einen kommerziellen, profitorientierten Arm zu geben, mit der Entwicklung kommerzieller Produkte, deren Vermarktung einzelne World Trade Centers (WTC) und Independent Sales Organisations (ISO) übernehmen sollten. – Bei erfolgreicher Markteinführung hätten sich für den Bw jedenfalls Überschüsse in Millionenhöhe ergeben. Dazu übermittelte er in der Beilage die entsprechenden Verträge und Komitee-Mitgliederlisten der WTCA.

I.5.2. Im Gegensatz zur äußerst lukrativen Geschäftsidee hätten sich die tatsächlichen Erfolge aus angeführten Gründen nicht eingestellt:

- Die ursprünglich geplante und vorbereitete Markteinführung 1997/1998 (Beilage 2) habe sich aufgrund unvorhergesehener technischer Schwierigkeiten gemeinsam mit der geplanten Börsennotierung an der NASDAQ um rund zwei Jahre auf April 2000 verschoben.

- Durch den beginnenden globalen Sinkflug der Aktienkurse im März 2000 und das Absacken der Weltwirtschaft sei das inzwischen technisch ausgereifte Projekt auf nunmehr Ende 2002 verschoben worden.
- Nicht zuletzt im Zusammenhang mit den tragischen Ereignissen des 11. September 2001, wo durch den Terroranschlag auf den Sitz der WTCA Geschäftspartner des Bw ums Leben gekommen seien, habe er am 14. September 2001 einen schweren Herzinfarkt erlitten, der einen längeren Aufenthalt in der Intensivstation sowie in der Folge medizinische Eingriffe notwendig gemacht und somit eine weitere berufliche Tätigkeit verbunden mit transatlantischen Flügen verhindert habe.
- Die Verzögerung, schließlich Verhinderung des wirtschaftlichen Erfolges sei durch eine Verkettung von Umständen hervorgerufen worden, die der Bw weder vorhersehen noch beeinflussen habe können.

Dem Schriftsatz waren beigelegt

- ein Schreiben des TradeCard-Chairman GFT (ohne Ortsangabe, vom 12. Oktober 1999, Faxnummer leserlich, Seitenzahl P.02/05) an den TradeCard Advisory Board (namentlich aufgeführt, darunter der Bw) samt Anhang (P.03/05-P.05/05) eines vom Funktionär K.C. unterzeichneten "Non-Disclosure Agreement" (Geheimhaltungsvereinbarung);
- Listen der Mitglieder verschiedener WTCA-Komitees, nicht aber die auch als Beilage verzeichnete Liste der Mitglieder des TC Advisory Board (*siehe Vorhaltsbeantwortung vom 15. Juli 2003*);
- Visitenkarte der Firma des Bw;
- TC-Broschüre mit der Kontaktadresse der Firma des Bw als einer der ISO (Independent Sales Organisation).

I.5.3. Für den Fall, dass das Finanzamt über die Berufung nicht im eigenen Wirkungskreis entscheiden sollte, beantragte der Bw die Anberaumung einer mündlichen Verhandlung vor dem Berufungssenat. Das Finanzamt legte die Berufung gegen die Bescheide über Einkommensteuer für 1995 bis 1999 der Abgabenbehörde zweiter Instanz zur Entscheidung vor.

Am 1. Jänner 2003 wurde der UFS für das Rechtsmittel zuständig. Von der in § 323 Abs.12 1.Satz BAO vorgesehenen Möglichkeit, Entscheidung durch den gesamten Senat zu beantragen, machte der Bw keinen Gebrauch.

I.6. Am 14. Oktober 2003 legte das Finanzamt die Berufung des Bw gegen die Bescheide über Einkommensteuer für die Jahre 2000 und 2001, in welchen – mit gleicher Begründung wie für 1995 bis 1999 – den geltend gemachten Verlusten als Ergebnisse einer Liebhabereitätigkeit die steuerliche Anerkennung versagt worden war, dem UFS zur Entscheidung vor. Darin hatte der Bw die erklärungsgemäße Veranlagung zur

Einkommensteuer – unter Anerkennung der anfallenden Verluste aus gewerblicher Tätigkeit – sowie hilfsweise Entscheidung durch den gesamten Berufungenenat und eine mündliche Senatsverhandlung beantragt.

II. Weitere Verfahrensergebnisse

II.1. Im Berufungsverfahren vor dem UFS (betreffend Einkommensteuer 1995 – 1999) wurde der Bw zunächst aufgefordert, nachstehende Fragen zu beantworten und die angesprochenen Unterlagen vorzulegen:

- Der vom Bw vorgelegte Prospekt ("Broschüre") und seine Berufungsausführungen ließen auf konkrete Geschäftsbeziehungen mit WTA schließen. Das gesamte Vorbringen biete aber keine Anhaltspunkte für ein Entwicklungsvorhaben, welches Vorlaufzeiten von mehr als 7 bis 12 Jahren ab Investitionsbeginn (aus Sicht des Bw: 1992) erklären würde.
- Der Bw wurde ersucht dokumentarisch nachzuweisen, welche epochale technische Entwicklung konkret in Vorbereitung war, worin sein eigener Beitrag dazu bestand und welche Marktanalysen (der WTCA-Prospekt spreche von 1994) angestellt wurden, aufgrund deren seitens des Projektträgers wie des Bw seriöse Ertragsaussichten bestanden. Die beim Entwickler 1997 aufgetretenen technischen Probleme und die Prüfung der Finanzierungswürdigkeit des Innovationsvorhabens durch angefragte Geldgeber seien an Hand authentischer Unterlagen im Einzelnen zu erläutern.
- Der Bw wurde aufgefordert, eine detaillierte Prognoserechnung vorzulegen, aus der sich die sachliche Begründung für derart lange Vorlaufzeiten wie auch der Zeitpunkt des erwarteten Totalüberschusseintritts nachvollziehen ließen. Auf die erhöhte Mitwirkungspflicht des Bw bei der Aufklärung des Sachverhaltes mit schwerpunktmaßigem Auslandsbezug wurde hingewiesen.

II.2. Der Bw antwortete am 15. Juli 2003 mit folgenden Ausführungen:

Präambel – Hinweis auf Beilagen, davon neu: ISO-Vertrag des Bw mit FSTS/TC. Der Bw stellte fest, dass bei Entwicklungen dieser Größenordnung oft lange Anlaufzeiten auftraten bzw. solche oft unterschätzt würden. Aus persönlicher Erfahrung, gewonnen in langjähriger internationaler Tätigkeit durch Mitarbeit im Management bei solchen Projekten könne er sagen, dass das Management immer mit solchen Vorlaufzeiten konfrontiert werde, dass aber mit steigender Dimension einer Entwicklung die Voraussage des "break-even Punktes" (= der Kostendeckung bzw. Rentabilitätsgrenze) umso schwieriger sei. Beispiele für besonders lange, vergleichbare Vorlaufzeiten waren seines Erachtens Entwicklungen in den Philips-Labors/Eindhoven (Stereo und LCD-Schirm) bzw. die High Temperature Reactor (HTR) Technologie, wo der kommerzielle Einsatz erst Jahrzehnte nach der technischen Entwicklung bzw. noch gar nicht erfolgt sei. Im Einzelnen führte er zu den Vorhaltsfragen aus:

II.2.1. Welche epochale Entwicklung?

Technisch handle es sich bei TC um die Entwicklung ganz neuer Software zur Finanzierung und Durchführung von business to business (b2b) Handelstransaktionen. Full Service Trade System (FSTS) / TC sei eine Entwicklung der internationalen WTCA Holding Inc. und der WTCA Offshore Holding (Bermudas) Ltd. durch deren dafür gegründete FSTS/TC Ltd. (später Inc.). Aus Steuergründen sei das Hauptquartier letzterer mit Zentralcomputer zuerst auf den Bermudas errichtet, dann in die USA verlegt worden. Technische Details seien in den übermittelten Dokumenten gegeben. Der Bahn brechende, epochale Charakter dieser Innovation zeige sich an folgenden Merkmalen:

- TC sei das erste und bisher einzige voll computerisierte System, das Exporteur, Importeur, Frachter und Banken in einem System verbinde.
- Das System sei transparent. Zustand und Bewegung jeder Transaktion könne von jedem Teilnehmer jederzeit über Computer eingesehen werden.
- Alle Dokumente und Unterschriften des Systems seien elektronisch. Zusatzdokumente, wie z.B. für Qualitätskontrolle, Verzollung und Ähnliches würden ins System aufgenommen.
- Eine neue Art der Handelsdokumentation sei entwickelt worden.
- Die Rolle des Financiers/der Bank sei neu definiert und von der Export- auf die Importseite verschoben worden.
- Das System sei ursprünglich zur Unterstützung der Klein- und Mittelbetriebe (KMU = engl. SMEs) ausgelegt gewesen, um deren Zugang zum Welthandel zu erleichtern und zu unterstützen, habe aber inzwischen auch das Interesse der Großbetriebe gefunden.
- Das neue Handelssystem verbillige die Finanzierungs- und Transaktionskosten.

II.2.2. *Der Beitrag des Bw?*

Aufgrund langjähriger internationaler bzw. Auslandstätigkeit im wissenschaftlich-technischen Management, aufgrund seiner Gründung von und Vorsitzführung in, (nicht genannte) Industrien und Forschungszentren verbindenden internationalen Gruppen, sowie im Handel unterstützenden Management habe er als Mitglied des Board of Directors der WTCA Holding Inc. sowie der WTCA Offshore Holding (Bermudas) Ltd. und des Scientific Advisory Board (wissenschaftlichen Beirates) an der Initiierung und Leitung der Entwicklung von TC teilgenommen. Dadurch sei ihm der Weg zur Refundierung seiner Auslagen durch profitorientierte Geschäftstätigkeit seiner Firma als einer TC-ISO eröffnet worden. Beiliegende Dokumente würden seine Stellung in Bezug auf das Projekt TC dokumentieren.

II.2.3. *Marktanalysen und Ertragsaussichten?*

- Die Marktanalyse (MA) Österreich sei in die näher bezeichneten beigefügten Dokumente eingegangen. Außerdem habe die Firma des Bw das Recht zur Akquirierung in der Schweiz und im Zentral-Osteuropäischen Raum (CEEU), der in dieser MA auch erfasst worden sei, besessen. Die Marktanalyse 1994 sei mit dieser MA des Businessplans März 1997 überholt worden.
- Die Bezug habenden Dokumente zeigten klar, dass seriöse Ertragsaussichten bestanden hätten und bestünden. Die Zeitskala zum Break-even sei aber unterschätzt bzw. durch Zusatzentwicklungen gestreckt worden (Punkt 4. des Schreibens).

II.2.4. *Beim Entwickeln aufgetretene technische Probleme?*

II.2.4.1. Es seien solche der Software-Entwicklung gewesen, hauptsächlich betreffend die Absicherung des voll computerisierten Welthandelssystems vor nicht autorisierten elektronischen Zugriffen sowie betreffend die elektronische Signatur.

- Zu Anfang der Entwicklung habe folgende technische Ausgangssituation bestanden: WTCA habe als weltweit erstes ihr eigenes globales elektronisches Welthandelsdateninformationssystem entwickelt (teilweise über Satelliten), viele Jahre vor Internet. Dieses elektronische Network von WTCA habe allen Sicherheitsanforderungen von

TC entsprochen, sei aber bis zuletzt nur den über 300 Welthandelszentren (WTCs) und ihren über 400.000 Kundenfirmen offen gestanden. Internet jedoch habe zu Beginn der Entwicklung von TC nicht den obigen Anforderungen entsprochen. Diese Entwicklung sei daher auf Basis des WTCA Electronic Networks begonnen worden.

- "Wir wurden aber alle von der rasanten Entwicklung von Internet überrascht", von seiner rapiden Ausbreitung und raschen globalen Akzeptanz im b2c (business to customers)-Handel, worauf eine raschere Entwicklung seiner Sicherheitsphilosophie bis zu einem für TC annehmbaren Sicherheitsgrad gefolgt sei und eine Nutzung im b2b-Handel ermöglicht habe.
- Da TC nicht nur auf WTCs und deren Klienten, sondern den allgemeinen Welthandel abziele, hätten die Projektanten der weltweiten Internet-Entwicklung mit der Weiterentwicklung von TC nachziehen müssen, was die Potenz und Akzeptanz von TC sehr vergrößert habe, aber mit Verzögerungen bezahlt werden musste. – Verweis auf beiliegendes *Dokument Sch.*

II.2.4.2. Weitere Entwicklungen des Systems:

- Erweiterung von Letter of Credit (LoC, L/C) – finanzierten Geschäften, von besonderer Bedeutung für KMUs, zu anderen Formen der Finanzierung, die mehr von Interesse für Großkunden seien, sowie
- Verwendung von TC auch für den jeweiligen nationalen Handel, hätten zwar auch wichtige Akzeptanzerhöhungen, aber weitere Verzögerungen gebracht.

II.2.5. Prüfung der Finanzwürdigkeit des Innovationsvorhabens durch angefragte Geldgeber?

Aus den *Dokumenten K – S* seien die Finanzwürdigkeit und deren Überprüfung ersichtlich. Sollten mit der Vorhaltsfrage Förderungen angesprochen worden sein, müsse der Bw betonen, dass die gesamte Entwicklung von TC und auch seine Firma keinerlei nationale oder internationale Förderungen welcher Art immer jemals beantragt und erhalten hätten. Die gesamte TC-Entwicklung sei von Anbeginn profitorientiert geplant und über Aktienpakete der FSTS/TC Ltd. sowie durch private Vorleistungen von Einzelpersonen/Firmen finanziert worden. WTCA (siehe *Dokument Z*) und Einzelinteressenten hätten die Gründung von TC Ltd. nach Prüfung der Finanzwürdigkeit durch Ankauf von Aktienpaketen finanziert. Dazu seien Vorleistungen von Personen und Firmen gekommen, die sich aus Profitinteresse zugesellt hätten (ISO). Über die spätere Hereinnahme von Zusatzkapital siehe nächster Punkt.

II.2.6. Prognose, Vorlaufzeiten, Verzögerungen des Break-even , Umschichtungen?

Siehe dazu *Dokumente K bis S* und *St. bis U*. Die Firma des Bw sei von den technischen Entwicklungen voll abhängig gewesen. Der Break-even (Rentabilitätsschwelle) und der Zeitpunkt für die IPO an der NASDAQ (Börsengang) seien durch die beschriebenen Ereignisse hinausgezögert worden, bis über den März 2001 hinaus, als die Börsen einbrachen. Durch diese Verzögerungen sei die finanzielle Basis von TC "natürlich" in Mitleidenschaft gezogen gewesen. Das ganze Trachten habe aufs Überleben von TC gerichtet werden müssen. Es seien viele Verhandlungen mit Banken geführt worden (Bank of America, Citybank, GEC, Warburg Pinkas, u.a.), wobei natürlich immer auch die Finanzwürdigkeit von TC eruiert worden sei (diese Dokumentationen seien aber nicht zugänglich; *Anm.: Gründe für seinen Ausschluss von solchen Informationen gab der Bw nicht bekannt*). Schließlich habe die Venture-Capital Bank Warburg Pinkas (W-P) das beste Angebot unterbreitet. Nach Ausgabe zusätzlicher Aktien habe W-P die Mehrheit der Aktien übernommen, was mit einer Verdünnung der bestehenden Aktien erkaufen worden sei; W-P habe aber auch, mit einigen "personellen Zufügungen", das TC-Management mit gleich bleibender Geschäftsführung übernommen, was für die Güte der bis dahin geleisteten Arbeit und Entwicklung spreche. Die neue IPO an der NASDAQ werde nicht vor Ende 2003 stattfinden.

II.2.7. Ziele, Konzept, Anbahnungen (Firma des Bw), Abbruch wegen Krankheit?

Dies sei dem *Dokument V* zu entnehmen.

II.2.8. Zu den unter II.2.6. getätigten Ausführungen legte der Bw handschriftlich in englischer Sprache abgefasste Berechnungen, übertitelt mit "C Break-even Estimates" auf drei Blättern bei, und zwar: BI.1/"Accumulated Expenditures & Revenues before Tax (US\$)", BI.2/"Swiss Transactions" und BI.3/"AUT LoC financed Foreign Trade". Demnach hätte der Break-even auf Schätzungsbasis 1997 mit "+16.0" schon im Jahr 2000, auf Schätzungsbasis 2000 mit "+18.0" im Jahr 2004 eintreten sollen. Im Text der Eingabe wird ein nachvollziehbarer Zusammenhang dieser Prognoseziffern mit der Marktanalyse für Österreich nicht hergestellt.

II.2.9. In den beigefügten Dokumenten (vom Referenten übersetzt an Hand des Englisch-Wörterbuches der TU München, zugänglich über www.leo.org) ist zu lesen:

Zu II.2.1. der Ausführungen (Doks C, F, G H):

Dok.C: Die TC-Werbebrochure erläutert das innovative Produkt, eine "weltweit erstmalige" (voll-) elektronische Dienstleistung auf dem Gebiet der Finanzierung und Abwicklung von Handelsgeschäften. Dieser Service verbinde revolvierende (Rahmen-)Kredite mit einer Computer-Software, welche es dem Anwender ermögliche, Zahlungen und Wareneingänge zu kontrollieren. Der Zugang zu einem Netzwerk privater Kommunikation ermögliche es, die eigenen Unterlagen elektronisch abzulegen und wieder aufzurufen, wie auch den (jeweiligen) Stand der Geschäftsabwicklung bei Bedarf zu überprüfen.

- Nach Kurzvorstellung der Konzeptträgerin FSTS und ihrer Muttergesellschaft WTCA preist die Broschüre TC als einfache, sichere und kostengünstige Alternative zur herkömmlichen Art der Finanzierung und körperlichen Dokumentation von Handelsgeschäften an. 1994 habe WTCA eine Reihe von Marktstudien in ausgewählten Ländern bei einem repräsentativen Sample von Exporteuren, Importeuren, Spediteuren und Kreditinstituten in Auftrag gegeben. Die Umfrageergebnisse zeigten hohe Unzufriedenheit mit den zeitraubenden, papierintensiven Geschäftsabwicklungen herkömmlicher Art und die Bereitschaft, E-Commerce als brauchbare Alternative in Betracht zu ziehen. Weiters habe sich der Finanzierungsbedarf von Klein- und Mittelbetrieben als unversorgt erwiesen. Es hätte sich gezeigt, dass einige dieser Unternehmen bei richtiger Finanzierung und rationeller Dokumentation Ertragskraft und Handelsumfang deutlich steigern könnten. Durch diese Ergebnisse angespornt, habe FSTS sein Expertenteam für die Entwicklung von TC aufgeboten.

- Das Dienstleistungsprodukt TC bediene sich des E-Commerce, um internationale (i. tätige) Unternehmen bei der Handelsfinanzierung, im Warentransport und bei der Dokumentation (von Geschäftsvorfällen) zu unterstützen. Durch die Netzwerkverbindung der am Geschäft Beteiligten könnten Unternehmen ihre Daten elektronisch austauschen, die entsprechenden Unterlagen erstellen (zB "TC POPFI" = Warenbestellung und Rechnungsformular elektronisch) und ein Handelsgeschäft elektronisch abschließen. Dem Importeur biete TC die Sicherheit, dass nur bezahlt wird, wenn die elektronischen Belege mit dem (Kauf-)Auftrag übereinstimmen. Dem Exporteur biete TC Zahlungssicherheit, wenn die Auftragsbedingungen erfüllt sind. Für den Spediteur automatisiere TC die herkömmlich arbeitsintensiven Funktionen der Handelsfinanzierung.

- TC funktioniere als elektronische Netzwerk-Schnittstelle zwischen den Beteiligten (desktop-Schaubild) mit kostengünstigem lokalen Verbindungsauflauf, d.h. man könne die Unterlagen mit Hilfe der TC-Software erstellen und festlegen, wann man damit online gehen will, um sie dem System (Netzwerk) zu übermitteln. Dann würden diese Unterlagen an die jeweiligen Geschäftspartner im In- und Ausland elektronisch verteilt.

- Mit TC hätten Importeure Zugang zu revolvierenden Krediten eines mitwirkenden Geldinstitutes im Heimatland. Kreditlinien, Finanzierungskosten und andere Gebühren im Zusammenhang mit dem Kredit würden vom Kreditinstitut bestimmt.

- TC ermögliche das Erstellen von Kaufaufträgen, Rechnungsformularen, Konnossementen, Warenrechnungen und Versicherungsbestätigungen. All diese elektronischen Lieferdokumente würden EDI-Standards entsprechen. Auch der Eingang anderer Belege/Unterlagen, die außerhalb des Systems bearbeitet würden, wie Ursprungs- oder Prüfzeugnisse, könne damit überwacht werden.

- Belegunstimmigkeiten könnten im TC-System einfach und kostenlos geändert oder berichtigt werden. Alle am Geschäft beteiligten Seiten würden Updates der berichtigten Unterlagen erhalten. Elektronische Handelsgeschäfte würden rasch und einfach abgeschlossen. Dadurch, dass Käufer und Verkäufer die Kontrolle hätten, würde die Funktion von Mittelsmännern minimiert.

- Datensicherheit sei ein wesentlicher Teil von TC. Jeder Firma werde eine eigene TC User ID-Nummer zugeteilt und der Firmeninhaber oder -leiter entscheide, welche Beschäftigten Zugang zu welchen Dateien im System hätten. Jeder Beschäftigte wähle sodann sein eigenes, einmaliges Passwort. Außerdem werde eine digitale Signatur verwendet, um den Systemanwender zu bestätigen und die elektronische Übermittlung von Unterlagen im System frei zu geben.
- Eine Verschlüsselungstechnik auf dem neuesten Stand werde für alle über das TC-Kommunikationsnetz laufenden Geschäftstätigkeiten Datensicherheit, Datenschutz und Vertraulichkeit nach heimischem Recht gewährleisten ("will be protected": unklar, ob als Ist-Zustand oder Zukunftsvorstellung aufzufassen).
- TC Software sei einfach am Tischcomputer zu installieren. Man folge nur den Hinweisen auf der Installationsdiskette, schon könne man das System in Betrieb nehmen. Das TC-Anwender-Handbuch und die Online-Hilfe sollten jedwede auftauchende Frage beantworten. Ein TC Technik-Support stehe auf Anruf bereit.

Dok.F, Seiten 16 bis 22 im "Bus(iness)PlanApril97": Hier wird das Produkt TC näher beschrieben. Es sei dazu bestimmt, die Probleme der SMEs (=KMUs) bei der Finanzierung von Handelsgeschäften anzupacken, möglicherweise ("potentially") zu reduzieren und so Handelsschranken abzubauen.

- Das Handelsvolumen aller WTCA-Länder habe 1993 \$ 3.5 Billionen betragen und werde sich laut Vorhersage von FWA (=?) bis 2000 auf \$ 6.9 Bill. steigern. FWA schätzt den Zielmarkt des FSTS-Produktes TC (betrifft "letters of credit" für SMEs) auf \$ 485Mrd. "currently" (= April 1997), und für das Jahr 2000 auf \$ 739 Mrd. FSTS werde binnen fünf Jahren ab dem Anlaufen im jeweiligen Land einen Marktanteil von schätzungsweise 5% erreichen. Dies gründe sich auf die rückblickende Erfahrung von Finanzierungsanbietern.

FSTS und WTCA im Überblick:

- FSTS, mit Sitz auf Bermudas, sei eine Tochtergesellschaft der WTCA Offshore Holdings (Bermudas) Ltd., einer hundertprozentigen Tochter der WTCA. FSTS betreibe zurzeit ihr Geschäft in Mieträumlichkeiten auf den Bermudas und beschäftige zwölf Mitarbeiter. Nach Vereinbarung mit einem (Anm.: ungenannten) angegliederten Unternehmen würden bestimmte Leistungen des Marketings, des Programmmanagements und der Kundenverbindung in New York (Anm.: von jenem U.?) erbracht. Die Fachbereiche innerhalb FSTS seien gegliedert in:

operativer Betrieb: Organisation; Geschäftsabwicklung; Überwachung; Kundenkontakt und Betreuung;

Technologie: Umsetzung und Verbesserung des TC-Verfahrens; Produktinstallation; technische Betreuung – Beratungsstelle; Kommunikationsbereich; Betriebssicherheit; Managementinformationssystem, Datenbankverwaltung;

Finanzen: Abteilung für Rechts- und Schadensangelegenheiten; Bankenabwicklung; Rechnungswesen, Steuern und Finanzanalyse; "Funder Relations" (Bankverbindungen) und Finanzierungskontrolle; Anlegerpflege; Humankapital; Schutz geistigen Eigentums;

Vertrieb: eigene Erträge ("direct sales"); Überwachung der unabhängigen Handelsvertreter; Produktplatzierung und Bezirksorganisation;

F&E: Welthandelsforschung, Untersuchungen; Produktforschung; Produktentwicklung; Produkteinführung.

- WTCA sei der größte Welthandelsverband, eine nicht gewinnorientierte, unpolitische Vereinigung. 1970 mit 16 WTCs gegründet, sei sie auf über 300 Center in 97 Ländern gewachsen. Ein World Trade Center sei eine technische Einrichtung, die der internationalen Geschäftswelt handelsbezogene Dienstleistungen anbiete. KMUs als typische Kunden verfügten nicht über die Mittel, ein eigenes internationales Kommunikationsnetz aufzubauen. WTCenters förderten die wechselseitige Unterstützung sowie den Leistungs- und Informationsaustausch zwischen den über 500.000 SMEs, die zu ihren Kunden zählten; sie förderten internationale Geschäftsbeziehungen; böten ein Umfeld an, welches Kommunikation zwischen Firmen erleichtere; brächten Geschäftspartner zusammen; und förderten die verstärkte Beteiligung von Entwicklungsländern am (Welt-) Handel.

WTCA unterstütze diese Ziele durch den Aufbau von Welthandelszentren und angeschlossenen Diensten. Jedes WTC beherberge eine umfassende Auswahl internationaler Unternehmen und Regierungsstellen. Es fördere Handelsmissionen und ähnliche Aktivitäten, entwickle und betreibe Bildungsprogramme, Wirtschaftsklubs, Videokonferenzeinrichtungen sowie Handels- und Informationsdienste, einschließlich des im WTC NETWORK automatisierten Anschlussystems, welches Käufer und Verkäufer verbinde.

Viele der größten Handelsorganisationen seien Mitglieder von WTCA (es werden bekannte Organisationsnamen angeführt). Der Anhang E liste die WTCA-Direktoren (Vorstandsmitglieder) mit ihren Direktoraten auf (Anm.: im Ordner, Dok I/J, befindet sich eine Liste des BofD von WTCA Offshore Holdings/Bermudas/Ltd., darunter auch der Bw).

Entwicklung von FSTS:

Zunächst habe man gemeint, den Zugang von SMEs zur Handelsfinanzierung mit einer speziell für den internationalen Handel entwickelten Kreditkarte verbessern zu können. Nach Untersuchungen einer Arbeitsgruppe im Rahmen der WTCA (*Holdings/Bermudas Ltd.?*) wollte man dies mit einer elektronischen Kauforder (Purchase Order = PO) für den erleichterten Dokumentationsfluss verbinden. In diesem Stadium sei FWA, ein auf die Entwicklung von Initiativen zur Handelsfinanzierung spezialisiertes Beratungsunternehmen (geleitet von einem ehemaligen Vizepräsidenten der U.S. Eximbank), mit einer diesbezüglichen Markt- und Machbarkeitsstudie beauftragt worden. FWA sei dabei zu dem Schluss gekommen, dass TC jene Handelsbarrieren, unter denen SMEs litten, substanziell behandeln würde. Zur selben Zeit wurde WTCA von ihren (Patent-)Anwälten empfohlen, in den USA die Patentrechte zu beantragen (anzumelden). Das Patent sei im Dezember 1996 zum Marktpreis an FSTS verkauft worden und zurzeit rechtshängig. FSTS strebe auch Patentschutz in Kanada, im Vereinigten Königreich und in Singapur an. Unter den vorhandenen Softwareanbietern wählte WTCA die Firma AMS (American Management Services) aus, eine zweckmäßige Baubeschreibung für TC zu entwickeln. AMS sei ein Marktführer im Bereitstellen von IT-Systemen, einschließlich Finanzierungsprodukten für Banken und andere Institutionen auf der ganzen Welt. Nach erfolgreicher Beendigung dieses Auftrages sei AMS beauftragt worden, die Client/Server-Versionen der Software zu entwickeln. Die Entwicklung sei gegenwärtig abgeschlossen und die Einführung des Produktes mit Juli 1997 zu erwarten. Ein großes amerikanisches Anwaltsbüro sei beauftragt, die rechtlichen Auswirkungen von TC zu prüfen.

Nach Prüfung der Rechtslage in mehreren Ländern ließ WTCA über ihre hundertprozentige Tochter WTCA Offshore Holdings (Bermudas) Ltd. die Firma FSTS in Bermudas als juristische Person eintragen.

(Infolge offensichtlicher Textlöschung sind Seiten 18/unten und 19/oben leer.)

In den vergangenen 6 Monaten habe dieses (?) Team mit seiner Partnerfirma in N.Y. und mit einer Reihe von Beratern folgende Meilensteine erarbeitet:

- TC Version 1.6. sei erfolgreich getestet und bei etlichen Importeuren, Exporteuren, Kreditgebern und Spediteuren (*versuchsweise*) eingesetzt worden;
- die Dienstleistungen von *EQUANT* (ehemals SCITOR/SITA) VAN seien erworben und damit alle Testnutzer-Standorte in vier Ländern verbunden worden;
- System-Sicherheitsmaßnahmen seien entwickelt worden, einschließlich RSA-Verschlüsselung und Alta Vista Tunnelanlage, um sichere Kommunikation über VAN (für TC-Geschäfte) und das Internet (sowohl intern als auch zwischen Geschäftsstelle und Kunden) zu gewährleisten;
- zusätzliches Kapital sei aufgebracht worden durch die Ausgabe von Aktien an Direktoren bzw. durch das Angebot von Schuldverschreibungen an WTCs, so dass sich das Kapital von \$ 3.4 Mio. auf \$ 11 Mio. erhöht habe;
- die Nutzung der Systeme von Bank of America, Nations Bank und Royal Bank of Canada sowie SFF sei vereinbart worden;
- Gespräche mit einer Reihe anderer internationaler Großbanken, wie ABN Amro, NatWest, Standard Chartered, Commonwealth Bank of Australia und Maybank, seien begonnen worden;
- mit zwei wichtigen Partnern aus der Verkehrsbranche, AmPresidentLines und Burlington Air Express. seien Verbindungen aufgebaut worden;
- eine Checkliste der Implikationen in den Bereichen E-Commerce, Steuern und Ordnungsvorschriften sei erstellt und diesbezügliche Rechtsberatung in USA, NL, Frankreich, Korea, Taiwan und VR China eingeholt worden;
- Beginn einer koordinierten Werbekampagne unter Einsatz produzierter Werbemittel;
- Nach einer Umschau unter den "Big Six" sei Arthur Andersen zum Wirtschaftsprüfer für FSTS bestellt worden. Die Prüfung sei bis 20. April 1997 abzuschließen;
- zusammen mit WTCAS (WTCA Services) seien gut besuchte ISO-Schulungen und Vertriebsseminare abgehalten worden, mit nachfolgender Bestellung einer Reihe von ISOs zu TC-Repräsentanten;
- TC Software Version 1.8. sei übernommen und mit deren Test begonnen worden.

TC im Überblick:

- Kreditgeber vor Ort würden Importeuren vorgenehmigte Kredite gewähren;
- eine zentrale Datenverarbeitungsanlage verbinde Systemnutzer und Systempartner elektronisch, und ermögliche elektronische Belegübermittlung, Rechnungslegung, Belegaufbewahrung und das Abstimmen von Belegen;
- die Verifizierung von Datenfeldern in Schlüsselmeldungen der Systembenutzer werde im Zentralcomputer auf Bermudas durchgeführt;
- bestehende Mechanismen der Entrichtung/Auszahlung würden in das System einbezogen.

Systembenutzer, mit dem Zentralcomputer durch ein weltweites VAN verlinkt, würden mit Windows-Software versorgt, die durch ein Modem auf den Zentralcomputer zugreife. Alternativ könnten Benutzer durch einen örtlichen Systempartner (*als gängige Partner werden WTC-, EDI Service Bureau-, Kredit- oder Transportberater genannt*) auf TC zugreifen.

Jeder Benutzer werde einem Kundendienstorgan bei FSTS zugeteilt, welches für Unterstützung und Koordination von technischen Antworten an den Benutzer zuständig sei. FSTS werde ununterbrochen zur Verfügung stehen, um die Benutzerhilfe und die ständige Erreichbarkeit des für die Ablaufüberwachung verantwortlichen Bedienerpersonals zu gewährleisten.

Bei Ausweitung des Benutzerkreises würde die Installation und Betreuung von Kunden an externe Berater ausgegliedert. Zurzeit seien Gespräche mit externen Dienstleistern im Gange. Die Pläne von FSTS sähen auch eine Reihe von regionalen Büros und Nebenstellen vor, um TC weiterhin mit Werbedienstleistungen, Produktservice und technischer Unterstützung zu versorgen.

Handelsgeschäfte, Schritt für Schritt mit FSTS:

Das TC Abwicklungsmodell beseitige oder beschleunige viele Abläufe, die bei einem herkömmlichen, mit "letter of credit" getätigten Handelsgeschäft vorkämen. Dies spare Kosten und Zeit auf beinahe jeder Stufe, von der Kaufverhandlung bis zum Wareneingang.

(Beschreibung der TC-Funktion in 12 Etappen und vergleichendes Schaubild)

Der wertmäßige Umfang eines TC -gesteuerten Geschäftsvorfall betrage nach Angaben von FWA und den U.S. Zollbehörden für Ausfuhren aus den USA im Durchschnitt \$ 40.000, wobei 73% der Lieferungen einen Wert von unter \$ 20.000 hätten. Kreditfinanzierte Importe nach USA würden zwischen \$ 20.000 und \$ 80.000 liegen. Somit ergebe sich ein Gesamtdurchschnitt von etwa \$ 40.000 pro TC-gesteuertes Geschäft.

Dok.G – Technologie und Anlagen, Seite 33 im BusPlanApril97:

FSTS nutze vorhandene, erprobte Technologien in einer einzigartigen, innovativen Kombination. AMS sei unter Vertrag genommen worden, eine Software für die zentrale Einrichtung, für Systembenutzer und für Systempartner zu entwickeln. Die Aufbaumethode nutze zweckorientierte Techniken und Client/Server-Architektur (Anm.: eine Wiederholung schon zitierte Ausführungen.)

Dok.H – Das im Schreiben verwiesene "TC Sales Representative Program"
enthält nicht die behaupteten Hinweise auf technische Detailbeschreibungen. Hier wird im Wesentlichen die bisher zitierte Information plakativ, insbes. im Unterabschnitt "FAQs", wiederholt. Auf den TC-Demonstrationsdisketten finden sich aber weiter unten wiedergegebene Spezifika.

Zu II.2.2. der Ausführungen (Doks I/J):

Den Eigenbeitrag des Bw zur Entwicklung von TC sollte **Dok. I/J** belegen. Dieses besteht in einer an alle Vorstandsmitglieder, so auch an den Bw, ergangenen Einladung vom 5.Okttober 1998 zur Jahreshauptversammlung der WTCA Offshore Holdings (Bermudas) Ltd. am 17.Okttober 1998 in Sevilla/Spanien (*die dort erwähnte Tagesordnung befindet sich nicht in den Unterlagen*); und in einer Einladung vom 7.Okttober 1999 an die Mitglieder des TC-Beirates zu einer Versammlung in Osaka/Japan am 20.Okttober 1999. An dieser Veranstaltung würde der CEO von TC, K.C., über den aktuellen Projektstand referieren.

Zu II.2.3. der Ausführungen (Doks K bis S) betreffend Marktanalysen und Ertragsaussichten:

Dok. K gibt als "Kurzfassung" einen Überblick auf FSTS und TC.

Neben schon wiedergegebenen Inhalten leitet der BusPlanApril97 (auf Seiten 5 bis 8) aus der von FWA untersuchten Welthandelsentwicklung folgendes Marktpotenzial ab: 2001 werde FSTS 70.000 Kunden haben, bei weltweit mehr als 500.000 von WTCs betreuten Unternehmen, wobei die Nutzung des Systems nicht auf diese Firmen beschränkt sei. FSTS habe seine Prognosen und Budgets auf Basis folgender Annahme erstellt: FSTS würde im Bereich der kreditfinanzierten SME-Geschäfte einen Marktanteil von 3% bis 7% gewinnen und durchschnittlich 1% des Umsatzwertes in Rechnung stellen. Diese Marktdurchdringung werde im Verlauf von fünf Jahren erreicht, wenn man die Durchdringung eines bestimmten Marktes unter Anwendung einer logarithmischen Kurve monatsweise berechne.

Im internationalen Handel seien SMEs anders als größere Firmen typischerweise mit bedeutenden Hindernissen konfrontiert:

- Kreditinstitute würden SMEs nur widerwillig Handelsfinanzierungen anbieten, nachdem sie ihres Erachtens vermindert kreditwürdig seien und übermäßige Sicherheiten erforderten.
- Herkömmliche Handelsfinanzierungsinstrumente wie "letter of credit" seien infolge manueller Belegüberprüfung und anderer Umstände unerschwinglich teuer.
- Die Auszahlung an Lieferanten auf L/C-Basis dauere wegen der Dokumentationserfordernisse und wegen des erheblichen Zeit- und Kostenaufwandes für die Berichtigung von Fehlern oftmals bis zu vier Wochen.
- Der körperliche Belegfluss sei zeitraubend.

In den von FWA berücksichtigten Umfragen hätten 25% der Händler diese und andere Finanzierungsumstände als wesentliche Handelshindernisse bezeichnet. Die Probleme hätten den Umfang des SME-Handels stark beschränkt, was die Aufmerksamkeit der meisten Regierungen und internationalen Organisationen auf sich gezogen habe (UN, Weltbank, WTCA). Schätzungsweise würden sich 73% dieser Handelsgeschäfte auf einen Umsatzwert von unter \$ 40.000 belaufen; auf diesem Umsatzniveau sei das Preisgefüge von TC deutlich billiger als die bestehenden Finanzierungsmechanismen.

FSTS habe die Entwicklung von TC auf die aktuelle Version 1.8. gebracht, die zur allgemeinen Freigabe als Version 2.0. im 3. Quartal 1997 zur Verfügung stehen werde.

FSTS sei zum 19. März 1997, nach Beschaffung zusätzlichen Kapitals bei ihren Vorstandsmitgliedern, bei WTCs und Privatpersonen sowie nach Ausgabe von Optionen zu \$5 je Aktie wie folgt ausgestattet:

ausgegebene Aktien	5,693.167
Grundkapital	11,648.000
ausstehende Optionen	2,945.500
Aktienbesitz von WTCA	3,100.000

Die Geschäftspläne und Prognosen der Firma zeigten einen zusätzlichen Kapitalbedarf bis März 1999 von \$17 Mill. auf; wonach das Projekt finanziell aktiv sein würde.

Mit EQUANT (früher SCITOR) sei ein Kommunikationsvertrag abgeschlossen worden, der VAN-Dienste weltweit bereitstelle. Dieses System habe sich für die Anforderungen von TC geeignet erwiesen, doch sei auch die Inanspruchnahme anderer Dienste technisch möglich und laut Vertrag zulässig.

(Die Seite 7 des BusPlanApril97 fehlt)

(eine fehlende Aufzählung der beteiligten Systempartner fortsetzend:)

- Unabhängige WTC-Handelsvertreter. Einer der Vorteile von FSTS/TC sei die Verbindung mit 320 World Trade Centers. Ihre Mitglieder seien die Zielgruppe für das Produkt. Weil WTCs für den Verkaufsvorgang besondere Kompetenzen einbrächten, habe FSTS jenen Vertretern einen höheren Provisionssatz angeboten.

- Finanzierungseinrichtungen. Die Marktanalyse von FSTS zeige, dass Kreditgeber das Geschäft mit wertmäßig niedrigen, hohe L/C-Kosten verursachenden Umsätzen in bedeutendem Umfang an TC weitergeben und so in das gegenständliche System auslagern würden.
- Spediteure, Postvorbereiter, Logistik. Die Beförderungsunternehmen wickelten derzeit papierintensive Vorgänge in großem Umfang ab und könnten vom E-Commerce profitieren. Sie seien in der Entwicklung des elektronischen Datenaustausches (EDI) führend gewesen und könnten ihre Laufkundschaft an TC verweisen wollen, um das Geschäft effizienter zu machen; als Systembenutzer würden sie den Handelspartnern ein geringes Entgelt für Büroarbeit anlasten und infolge der rationalisierten Zahlungsvorgänge davon profitieren, dass ihre Kunden TC benützen.
- FSTS werde TC-Anforderungen auch direkt entgegen nehmen, wenn mögliche Benutzer das System kennen gelernt hätten; die Organisationsstruktur von FSTS reflektiere das.

(restliche Seite leer oder gelöscht)

Dok. L: besteht aus dem Titelblatt des "vertraulichen" BusPlanApril97.

Dok. M: enthält *Investitionsüberlegungen*

Neben dem eigenen, auf Bermudas stationierten Personal, mit welchem alle Aspekte des Vorhabens (kompetenzmäßig) berücksichtigt worden seien, habe man sich der gesamten Fachkenntnisse von WTCA Services Corp.Inc. (WTCAS), einer Gesellschaft im Konzern, bedient. Dort seien Mitarbeiter tätig, die über längere Erfahrung im Projektmanagement, im Bankwesen sowie im Management von Werbung und Vertrieb verfügten. FSTS habe auch erfahrene Berater in den Bereichen Transport und E-Commerce herangezogen.

Die weltweit rund 500.000 Firmen, großteils SMEs, welche in über 300 WTCenters netzwerkartig miteinander verbunden seien, stellten für FSTS einen leicht zugänglichen Markt dar. Wenige potenzielle Mitbewerber hätten Zugang zu so einem riesigen Netz.

WTCA sei am Welthandelsgeschehen seit 25 Jahren beteiligt. Sie habe das notwendige Fachwissen, die Erfahrung, Reputation und Beziehungen, um FSTS zum Erfolg zu verhelfen. Die Vorstandsmitglieder von FSTS, welche auch Direktoren oder Vorstandsmitglieder von WTCA seien, hätten typischerweise Führungsfunktionen in großen Firmen, in Regierungen oder in Handelsverbänden inne. Der seit Gründung 1970 amtierende WTCA -Präsident sei auch Vorstandsvorsitzender von FSTS.

Die Firma AMS sei ein führender Entwickler von Systemen des electronic banking. Zu ihrem Kundenstock zählten über 350 führende Kreditinstitute der Welt. Als Aktionäre von FSTS "hätten sie" ("they have": unklar, ob führende Kreditinstitute oder AMS) ein starkes Eigeninteresse daran, ein erfolgreiches System zu entwickeln und auf dem letzten Stand zu halten, welches ihr Verständnis von Chancen und Risken des Wettbewerbs anspreche.

TC stelle die erste Gelegenheit für Anwender dar, die Vorteile des internationalen EDI voll zu nutzen. Mit dem Angebot eines geschlossenen Kreislaufs für internationalen Handel mache sich die TC-Technik EDI noch nicht voll zu Nutze. Die nächste Generation von TC werde als natürliche Weiterentwicklung von EDI auftreten, für die großen Unternehmungen und für jene, die ihre Geschäfte auf Offene Rechnung (auf Kontokorrent-Basis) tätigen.

Man habe mit zwei führenden Anbietern von EDI Gespräche aufgenommen um festzustellen, welche Verknüpfungen für die Entwicklung des Produktes benötigt werden. Während sich die genaue Baubeschreibung von TC EDI noch in einem frühen Stadium befinde, habe FSTS zwei Produkte ermittelt, die zu TC passten: Die Vorangekündigte Lieferung = Advanced Shipping Notice (ASN) und ein System der Logistikverfolgung, das Logistics Tracking Systems (LTS). Damit könne TC EDI von Kontokorrent-Kunden für die Lagerverwaltung eingesetzt werden und den Warendurchgang beschleunigen, sobald die staatlichen Behörden die Zollabfertigung auf EDV umgestellt hätten.

Bedeutende Zugangshindernisse für mögliche Konkurrenten: Einzelne Banken, Märkte oder Länder verfügten nicht über den Verbund von Systemen oder Hoffnungsmärkten, um so einen geschlossenen Kreislauf von Handelspartnern zu entwickeln. FSTS habe von Systempartnern Teilnahmeverpflichtungen erlangt und die Technologie für ein umfassendes Handelssystem entwickelt, welches die Mitgliederbasis von WTCA und die Verbindung mit führenden Partnern wirksam einsetze. Manche Kreditinstitute hätten in die Infrastruktur erheblich investiert für Mechanismen einer laufenden Handelsfinanzierung, hauptsächlich in die Schnittstelle Bank/Kunde; sie könnten abgeneigt sein, dies durch neue Systeme zu ersetzen. Und FSTS besitze das rechtshängige Patent, welches auf der

einzigartigen Prüfeignungsfunktion von TC beruhe. Ihre Führerschaft werde sie befähigen, der Konkurrenz die Maßstäbe zu setzen.

Unter "leistungsfähigere Finanzierung" räumt der BusPlanApril97 die Möglichkeit einer bloßen Kostenparität für den Importeur ein und schließt dessen spätere Belastung mit Gebühren für die Belegkorrektur im neuen System – nach gebührenfreier Startphase – nicht aus. Konkrete Berechnungen zur Ausweitung und Verbilligung des Kreditgeschäfts (insbes. der Bereitstellungsprovision) werden nicht angestellt.

Das Wachstumspotenzial wird, auf Grundlage der Steigerungsraten im Welthandelsvolumen von 11% pro Jahr seit 1985 bis 1993 und in der Hoffnung auf einen weltweiten Einsatz von TC, generell und bezogen auf TC-Marktanteile optimistisch eingeschätzt, namentlich für die steigende Zahl der am internationalen Handel beteiligten SMEs, ohne sich dabei auf konkretes Zahlenmaterial zu stützen. – Neue Produkte würden TC für Händler attraktiv machen. Dazu gehöre die Kreditgewährung an Lieferanten (bisheriger Standard, ohne TC), um deren Kapitalbedarf bis zum Zahlungseingang zu decken. Man benötige eine Software, die Finanztransaktionen für Lieferanten und Käufer automatisch aufeinander abstimmt, und Unterstützungsprogramme, die Geschäftsfalldaten aus anderen Systemen auf TC laden.

Dok. N: Sodann illustriert der BusPlanApril97 die "aktuelle Entwicklung des Welthandels" an Hand einer für 1994 bis 2000 bloß prognostisch fortgeföhrten Kurve, welche die Verlangsamung des Wachstums von 1992 bis 1993 ignoriert und kontinuierlich steil nach oben führt. Daraus wird nicht erkennbar, wie die SMEs zur Entwicklung beigetragen haben.

Weiters werden die Finanzierungsinstrumente näher erläutert und ihr Anteil am gesamten Volumen der Außenhandelsfinanzierung beziffert:

Demnach würden Geschäfte mit Vorausinkasso in vernachlässigbarer Größenordnung, mit dokumentärem Inkasso zu 20%, auf offene Rechnung zu 47,5% und mit Kreditbrief (Letter of Credit), dem bevorzugten Finanzierungsinstrument von SMEs, zu 32,5% zahlungshalber abgewickelt. Factoring habe einen noch geringen, aber wachsenden Anteil am Fremdfinanzierungsvolumen im Welthandel.

SMEs seien oftmals mit abschreckend hohen Finanzierungskosten von 2% bis 5% des Umsatzwertes konfrontiert. Lieferanten hätten aufgrund der Zeit raubenden und Kosten verursachenden Dokumentationserfordernisse im L/C-System häufig eine schleppende Auszahlung hinzunehmen. Laut FWA würde bis zu 1/3 der angeforderten Auszahlungen auf Grund von Belegunstimmigkeiten verweigert. Weiters dürften Banken Gelder zurückhalten, und sie zahlten auch nicht zeitgerecht aus.

Zum anderen betrachteten Kreditinstitute die SMEs als weniger kreditwürdig und verlangten übermäßig hohe Sicherheiten. Fehlerraten seien hier manchmal höher, zweifelhafte oder uneinbringliche Forderungen hingegen deutlich niedriger als bei Großunternehmen. Jedenfalls würden Kreditinstitute oftmals die Finanzierung jenes Handels ablehnen, weil sie dessen Risiken einer Einzel- und nicht einer Sammelbewertung unterzögen. Auch seien sie an der Finanzierung von Geschäftsfällen unter \$ 1,0 Mill. nicht interessiert, obwohl andererseits Lieferungen im Durchschnitt unter \$ 20.000,00 lägen.

Dok. O, Wettbewerbsanalyse

Der BusPlanApril97, Seiten 23-25, unternimmt eine Bewertung der Konkurrenz und stellt fest, dass auf dem Anbietermarkt keine mit TC vergleichbaren Produkte angeboten würden:

- Bestehende Formen der Handelsfinanzierung, insbesondere L/C, würden auf die Bedürfnisse der SMEs nicht eingehen und basierten auf einem ineffizienten, zeitraubenden System der körperlichen Dokumentation und Mittelbereitstellung.
- Einige (genannte) Kreditinstitute hätten elektronische Systeme entwickelt, die den Belegfluss im Verkehr mit größeren Kunden erleichterten. Die Belege würden jedoch weiterhin auf herkömmliche Weise geprüft, und das System wirke sich keineswegs schon auf das gegenwärtige Verfahren im Umgang mit Schriftstücken aus.

- Anfang der Achtzigerjahre hätten einige Institute EDI-Systeme zu entwickeln versucht, welche sie primär mit Lieferanten und Spediteuren verknüpften, um die elektronische Übermittlung von Geschäftsinformationen zu erleichtern. Diese Systeme seien jedoch nicht erfolgreich gewesen, vor allem weil sie sich auf den Lieferanten konzentrierten, weil sie unvollständig waren und weil EDI damals nicht angenommen wurde.

- SWIFT und der Through Transport Club seien dabei BOLERO weiter zu entwickeln, ein System zur Durchführung von Frachtbriefübertragungen zwischen Systembenutzern und Systempartnern, bzw. von Dokumentenakkreditiven. Die Belege würden jedoch weiterhin auf herkömmliche Weise geprüft, das System wirke sich in keiner Hinsicht auf die gegenwärtige Geschäfts- und Zahlungsabwicklung aus. Zudem gestatte es nicht den elektronischen Fluss anderer Unterlagen und konzentriere sich hauptsächlich auf größere Firmen.

- Das International Bureau of Chambers of Commerce habe ein elektronisches Handelsnetzwerk eingeführt, welches Lieferanten mit Käufern (Exp. mit Imp.) verbinden werde. Man habe auch die Bereitstellung von Handelsfinanzierungsdiensten untersucht. Jüngste Entwicklungen deuteten an, dass IBCC TC als eine seiner Testinitiativen für den elektronischen Handel der G7 einsetzen werde.

- IBEX, die Internationale Börse, entwickle gerade einen elektronischen Marktplatz, um Importeuren und Exporteuren das Beschaffen von Geschäftsgelegenheiten und das Aushandeln von Geschäftsabschlüssen zu ermöglichen. IBEX stütze sich beim Marketing auf amerikanische Handelskammern und kaufe Dienste verschiedener (*genannter*) Großfirmen der Kommunikationsbranche zu. An künftigen Systemfunktionen seien unter anderem Abrechnungen, elektronische Formulare, EDI-Vernetzung und elektronische Katalogisierung geplant. Serviceabonnenten würden \$250 Anmeldegebühr und niedrig berechnete Transaktionskosten bezahlen. Allerdings unterstütze das System nicht die Bereitstellung der Handelsfinanzierung; es sei vor allem eine Quelle der (Produkt-) Information und kein Instrument zur Durchführung von Geschäftsabschlüssen.

- Einige Kreditinstitute hätten eine Firmeneinkaufskarte entwickelt, die wie eine Kreditkarte funktioniere. Diese sei jedoch für den internationalen Handel ungeeignet, weil man damit weder nach Lieferung bezahlen noch die Unbedenklichkeitsbescheinigung sicherstellen könne.

- Konkurrenten von TC dürften mit einer Verbesserung und Verbilligung ihrer L/C-Dienste sowie mit der Einführung von Belastungs- und Kreditkartenprogrammen für den internationalen Wareneinkauf reagieren. Die Kreditinstitute sollten jedoch außerstande sein, die Preise erheblich zu senken, wenn sie die Belege weiterhin körperlich überprüfen.

Nachdem sich FSTS eine breite Grundlage von (System-) Teilnehmern in der ganzen Welt schaffe, würden Ertragsteigerungen es ihr ermöglichen, der drohenden Konkurrenz mit flexibler Preisanpassung zu begegnen.

FSTS genieße auf Grund mehrerer (*aufgelisteter*) Umstände einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil: Dank des WTCA-Netzwerkes habe sie einen konkurrenzlos einfachen Zugang zu den SMEs; das vorgeschlagene Abkommen mit IBCC werde die Reichweite von FSTS erheblich ausdehnen. WTCA habe eine in 25 Jahren gewachsene Stellung in Know-how, Reputation und Verbindungen; FSTS habe von Systempartnern Teilnahmeverpflichtungen erlangt und die Technologie für ein umfassendes System entwickelt; AMS als einer der führenden Entwickler von Systemen des electronic banking sei Aktionär von FSTS und solcherart an deren Erfolg im Wettbewerb interessiert; FSTS baue die (*falsche*) Vorstellung ab, dass internationaler Handel riskant sei, indem sie den länderübergreifenden Geschäftsfall in eine Reihe nationaler Vorgänge aufspalte, insbesondere im Verhältnis zwischen Handelspartnern und Kreditgebern.

Dok. P/Qu, Marketing und Preisgestaltung

Zur Strategie ihres Markteintrittes habe FSTS die Außenhandelsvolumina bestimmter Staaten untersuchen lassen. Die Studie sei mit Bezug auf den Zeitpunkt des Markteintritts im jeweiligen Land und in Abhängigkeit vom Tempo der Durchdringung bis zur vollständigen Marktsättigung gemacht worden.

Treibende Kraft eines Markteintritts werde die Bereitschaft der Kreditgeber vor Ort sein, dem System beizutreten, und heimischen Importeuren Kredite zu bewilligen. Die Pilotierung habe gezeigt, dass das Erlangen von Geldgeberverpflichtungen durchschnittlich neun Monate in Anspruch nehme. Nach dem Startschuss sollte sich diese Phase auf drei bis sechs Monate verkürzen, wenn dem System wachsendes Vertrauen entgegengebracht wird. Zu Beginn würde die Zahl der Kunden dadurch wachsen, dass die Kreditgeber vorhandene L/C-Kunden in TC-Kunden umwandeln. Spätere Zuwächse würden von den Vertriebsfaktoren ISO und WTC-Handelsvertreter kommen.

In der Pilotierungsphase würde FSTS/TC für Einführen in die USA, Kanada und Frankreich aus allen WTCA-Mitgliedsländern eingesetzt. Dies deshalb, weil Aufgrund der Bedeutung dieser Importländer, ihrer Handelsbeziehungen untereinander (insbes. aufgrund von NAFTA), der Bedeutung der französischen Handelskammern für ihre (Pflicht-)Mitgliedsfirmen und der lebhaften Beziehungen von WTCA mit den WTCenters dieser Länder, die Aussagekraft der dortigen Pilotierungsergebnisse besonders hoch sein würde.

Nach dem Pilotstart im Jänner 1997 und der bis 30.Juni 1997 ausgelegten heißen Testphase sei die jeweilige Umsetzung für folgende Zeitpunkte beabsichtigt:

(...) Österreich im April 1998, Schweiz: Jänner 1998 (*weitere Zielländer für den ISO-Einsatz des Bw nicht aufgeführt!*); damit lag Österreich im 19-monatigen Zeitplan zwei Monate nach der Halbzeit, und unter 38 Nationen an 19. Stelle.

Das gesamte prognostizierte Handelsvolumen Ös in der Vorschau 1996 bis 2001 sollte von \$64.531 in regelmäßigen Raten auf \$92.650 anwachsen; die Zahlen waren in eine 89 Staaten umfassende Länderübersicht eingebettet. *Woher die Wachstumsziffern stammten, war nicht ersichtlich.*

Die L/C-Belastungen in ausgewählten Ländern betragen beispielsweise:

in	für Importeure	für Exporteure	Servicegebühren	total
US	1.40%	0.80%	1.0%	3.20%
Frankreich	1.80%	0.80%	1.0%	3.60%
Kanada	1.35%	1.25%	1.0%	3.60%
Hongkong	0.80%	0.70%	1.0%	2.50%
Südkorea	0.70%	0.80%	1.0%	2.50%
Italien	1.80%	0.50%	1.0%	3.30%

Die Marketingstrategie von FSTS werde sich zu Anfang an Firmen und Handelskaufleute mit bis zu 500 Beschäftigten und \$250 Mio. Umsätze mit Halb- und Fertigerzeugnissen richten. FWA schätzt, dass es in den USA mindestens 100.000 solche Firmen gebe, und wenigstens 1 Million in anderen WTCA-Mitgliedsländern. FSTS werde sich zu Beginn auf die Importeure in den Pilotländern konzentrieren, die Exporteure aber weltweit ansprechen. Sie werde das Material und die Strategie in Zusammenarbeit mit den Systempartnern, einem Dienstleister im Konzern und einer internationalen Werbeagentur, entwickeln.

Die Hauptstrategie für die Vermarktung von TC, abgesehen von unmittelbaren Empfehlungen durch Kreditgeber, werde ein Netzwerk Unabhängiger und WTC-verbundener Unabhängiger Handelsvertreter sein. Diese würden auf Provisionsbasis arbeiten und auf Antrag überprüft, um sicherzustellen dass sie über schon bestehende Beziehungen im internationalen Handel verfügten. FSTS könne sich nicht am Handel in den USA und in anderen Hoheitsgebieten beteiligen, da dies steuerpflichtige Einkünfte hervorrufen könnte. Seminare für ISOs mit bislang ermutigendem Echo seien schon abgehalten worden.

FSTS werde mit mindestens einem Kreditinstitut in jedem teilnehmenden Einfuhrland Verbindung aufnehmen. Die Geldgeber würden nach ihrer Bereitschaft ausgewählt, konkurrenzfähig verzinst und festgelegte Kredite anzubieten. Sie sollten nur kreditwürdige Importeure finanzieren, die mit verlässlichen Exporteuren Geschäfte machten, und Waren finanzieren, die sich letztendlich kostendeckend handeln ließen. Angemessene Gebühren und große Mengen sollten eine günstige Risikostreuung erzeugen, geringe Forderungsausfälle und gute Ergebnisse mit sich bringen. Man erwarte sich, in jedem Land über mehrere Kreditinstitute zu verfügen und sei im Begriff, die Liste voraussichtlicher Kreditgeber in den für die Systemumsetzung 1997 und 1998 ausgewählten Ländern zu erweitern.

FSTS habe in USA, Frankreich und Taiwan Focus-Gruppen(-kontakte) mit mehr als 60 (unklar, ob je Land, je Branche oder insgesamt) Importeuren, Exporteuren und Spediteuren/Transportvermittlern abgehalten, und werde diese Art der (Werbe-) Veranstaltung in jedem ihrer Hoffnungsmärkte abhalten, wobei zumeist die WTCs Gastgeber sein dürften.

Dok. R, Haftungen Urheberrechtsschutz, Steuern:

Haftung für den Betrieb – FSTS werde für alle Funktionsbereiche Weichenstellungen weitestmöglich automatisieren, unter Einbau von Sicherheitsvorkehrungen in die Software für das Aufzeigen und händische Beheben von Fehlern. FSTS decke das Prozessrisiko ab, indem sie für Irrtum und Versehen hafte und die Betriebshaftpflichtversicherung trage, mit ausreichenden Versicherungssummen zur Befriedigung möglicher Ansprüche. Zusätzlich seien Vorstände und Direktoren (leitende Angestellten) haftpflichtversichert und Schäden infolge Computerkriminalität gedeckt.

Schutz von geistigem Eigentum – FSTS habe in den USA zum Schutz des vorgeschlagenen Verfahrenssystems ein Patent angemeldet und sei im Begriff, die Eintragung in Kanada, im Vereinigten Königreich und in Singapur zu beantragen. Zudem sei der Name TC in den USA mit einem Dienstleistungskennzeichen versehen und auch nach anderem Recht (marken-) geschützt.

Steuerlich genieße FSTS nach den Gesetzen von Bermudas als dort eingetragene und ansässige Gesellschaft völlige Ertragsteuerbefreiung. Sie gelte jedoch als von einer juristischen Person in USA beherrschte nichtunternehmerische, ausländische Kapitalgesellschaft (Passive Foreign Investment Corporation). Deren Aktionäre hätten sich über die jeweiligen für PFIC-Beteiligte geltenden steuerlichen Vorschriften zu informieren. Wenngleich FSTS der Auffassung sei, keiner Besteuerung durch ein Land zu unterliegen, in dem Geschäfte getätigt würden (eigene Tätigkeiten fänden nur auf den Bermudas statt, wo der Zentralcomputer stehe), könnte in einzelnen Hoheitsbereichen die Belastung mit Quellensteuer oder Mehrwertsteuer erwogen werden. Dies werde von hiesigen Anwälten untersucht und sei Teil der steuerlichen Gesamtplanung, die in Zusammenarbeit mit Arthur Andersen entwickelt werde.

Dok. S, Welthandelsstatistik der WTCA-Länder

Hier ist die unter Dok. P/Qu enthaltene Statistik für 1996-2001, nach rückwärts verlängert um das Jahr 1995, nochmals eingefügt. Die Jahressteigerungsraten für Österreich sind mit etwa US\$5,0 Mio. dieselben.

Zu II.2.4. der Ausführungen (Dok. Sch) betreffend aufgetretene Entwicklungsprobleme:

Seite 36 im BusPlanApril97 erläutert die Produktentwicklung im Sinne einer Funktionalitätssteigerung durch Anpassung von TC an das Internet und dessen Entwicklung. Das Vertrauen in die Sicherheit im WWW sei eine Grundvoraussetzung für den technischen Fortgang und die marktmäßige Platzierung von FSTS/TC. *Es werden keine Zeitperspektiven angesprochen, mit einer sehr langfristigen Vorbereitungsphase hat der Prospektleser (als Interessent oder als ISO/WTC-Sales Representative) wohl noch zu rechnen (vgl. den dritten Gliederungspunkt, letzter Satz).*

Zu II.2.5. der Ausführungen über die Finanzwürdigkeitsprüfung des Vorhabens steuert der Bw keine weiteren Dokumente bei als die schon zitierten Dok. K-S.

Zu II.2.6. der Ausführungen betreffend Prognose, Prognosekritik u. –revision, Dok. St – U:

Zu den prognostischen Hauptprämissen führt der BusPlanApril97 auf S.40 (als **Dok. St**) unter "Erträge" vorweg aus, dass für das Projekt TC/EDI weder Erträge noch Aufwendungen angesetzt worden seien, da sich dieses Vorhaben im Vorstadium einer Machbarkeitsanalyse befindet. Die künftige Marktgröße sei an Hand von Daten der FWA berechnet worden, unter Einschluss von länderbezogenen Wachstumstrends für 1997 bis 2001. Die Länder seien nach dem Terminplan in Anhang C (hier: **Dok. U**, "Clients per Country") stufenweise eingeführt worden. Der Marktanteil werde mit 3% bis 7% des L/C-Marktes für SMEs angenommen und sei gemäß nachfolgender Durchdringungskurve stufenweise eingeführt. Demzufolge nimmt die Prognose für TC an, dass nach mäßigem Anstieg der Kurve über Null ab Jänner 1998 ein Durchdringungsgrad von 1% mit April 2001 erreicht und konstant zu halten sein werde. Die Erträge würden mit 1% der Geschäftsabschlüsse gemäß Durchdringungskurve

zuzüglich \$ 250 je Systembenutzer angenommen, bei einem Durchschnittswert von \$ 40.000 je Geschäftsabschluss.

An "Aufwendungen" würden kalkulatorisch angesetzt

- für Softwareerzeugung und Ausführung – \$100 pro Kunde;
- für Kommunikation – \$12,75 pro Geschäftsabschluss;
- für ISO-Provisionen – 21% der Transaktionsgebühr für FSTS;
- für Marketing – 6% des Gesamtertrages, gewichtet, mit höheren Prozentsätzen in den Jahren 1 und 2 (Schätzung zum Tageswert);

In der Prognose seien keine Aktivierungen vorgenommen, sondern die Gründungskosten von FSTS seit 1996 und die Kosten für Forschung und Entwicklung voll abgeschrieben worden. Künftige Systemverbesserungen würden auf die Nutzungsdauer abgeschrieben.

Da FSTS ihre Gebühren unmittelbar vom Kreditinstitut erhalte, gebe es keine zeitliche Diskrepanz zwischen Ertrag und Zahlungseingang.

Dok. T, Appendix Market Share Full Penetration

In der Ländertabelle wird Österreich mit einem Handelsgesamtvolume von \$69.112 Mio. und einem L/C-Anteil von 30%, davon SME-Business 35%, ausgewiesen. Unter der Annahme von 1% (siehe vorstehende Kalkulation) Transaktionsgebühr und gegenüber gestellter Belastung von L/C-Geschäften mit herkömmlichen 3,3%, kommt die Prognose zu einem Gesamtentgelt für TC bei Volldurchdringung des Marktes von \$3,628.384,98. Die Länder der CEEU Region und Schweiz sind gesondert berücksichtigt.

Dok. U, Clients per Country

Bei der Kundenzählung nach Ländern wird für Österreich eine Zahl von 2/in 1998, 37/1999, 155/2000 und 426/2001 angesetzt; akkumuliert auf ein Total von 619 (*gemeint wohl: 619 Abschlüsse im Prognosezeitraum*). Die Zahlen für die vom Bw mit zu betreuenden Länder Ostmitteleuropas und Schweiz ergeben folgendes Bild:

SWI/Total 1.115; BUL/17; HUN/67; CZE/90; POL/91; SLO/0; UKR/14; CRO, ROM, SLOVK/0; Weißrussland fehlt in der Aufstellung.

Zu II.2.7. (Dok. V) betreffend Ziele, Konzept und Anbahnungen durch den Bw:

Mit Bezug auf seine Tätigkeit als TC-ISO

- benennt der Bw führende Manager von drei, als "TC-Funders" gewonnenen inländischen Kreditinstituten, und von drei anderen, als TC-Kunden geworbenen Großunternehmen in der Schweiz (1) und in Österreich (2);

- führt er aus, die Anwerbung von WTCenters als TC WTC-ISOs im ostmitteleuropäischen Raum zu planen (*oder: geplant und umgesetzt zu haben - dies wird aus der Aufstellung nicht klar*), "dazu Gründung der CEEU WTCs Koordinationsgruppe, Koordinationsmeetings in Ö, CZE, SK, HU, SLO, Ostdeutschland, PL, CRO, YU, ROM, BUL". Verzögerungen von TC und Schwierigkeiten auf den Ostmärkten hätten die Entwicklung vorläufig angehalten;

- benennt er drei Partner von Initiierungsgesprächen über die Gründung weiterer WTCs zur Ausweitung des TC-Netzes;

- formuliert er weitere Ziele nach einem Markterfolg von TC: Die Anstellung und das Training von Vertretern, um die Anwerbung von Kunden und Aufträgen auszuweiten, und schließlich den Aufbau eines eigenen TC-Dienstes mit Überführung des von der TC-Zentrale gegebenen Service auf das regionale Servicezentrum. Wie die genannten Ziele und Maßnahmen mit den bisher verlustbringenden Tätigkeiten und Aufwänden des Bw in Zusammenhang, stehen, wird aus dem **Dok. V** nicht deutlich.

An bezahlten Aufträgen führt der Bw seine Tätigkeiten für das WTC... an.

Verschiedenes, teils FSTS/TC-nahe produziertes, teils via eigene Presseaussendung lanciertes, Werbematerial betreffend den Startschuss für TC in 1998 ist dem Abschnitt **Dok. W**

zu entnehmen. Der dort enthaltene Bericht in der US-amerikanischen Fachzeitschrift *TFT* (Trade: Finance & Technology) vom 26. Jänner 1998 über den bevorstehenden Roll-out von TC, falls angefragte Banken mitzögen (Titel: "TC Backers woo big banks"), lässt die Frage nach dem Markterfolg allerdings offen und kolportiert Zweifel von Branchenkennern, ob TC die L/C-Technologie vollwertig werde ersetzen können, nachdem der Teilnehmerkreis von Fündern bedeutend enger gezogen sei. Auch die Preis- und Kostenvorteile würden relativiert. Ein signierter Bericht in der *Financial Times* vom 1. Dezember 1998 zum selben Thema gibt im Wesentlichen nur die Auslassungen des FSTS-Chairman GFT wieder und enthält keine persönliche Beurteilung der Autorin des Beitrags. Für den signierten Beitrag "Tech Deal 9 of the Year" in der Dezemberausgabe 1998 von *FutureBanker*, einer amerikanischen Fachzeitschrift für Bankwesen, der sich in eine Jahres-Hitliste der 25 bedeutendsten geschäftlichen Coups an vorderer Stelle einfügt, gilt nichts anderes, auch hier werden lediglich die Auslassungen der TC-Führung kolportiert.

Die vorgelegte Arbeitsmappe "TC WTC Sales Representative Program" bietet dem potentiellen WTC-Handelsvertreter (anzuwerben vom Bw als ISO) verschiedene Unterlagen zum technischen Verständnis und zur Bewerbung von TC. Enthalten sind

- ein Formular für die Geheimhaltungsvereinbarung ("non-disclosure");
- Formulare für einen Handelsvertretervertrag, sowohl auf ISO- wie auf WTC- Basis;
- die weiter oben zitierte Werbebrochure;
- Unterlagen (Folien) zum Sales & Product Seminar in Hongkong 1997;
- FAQs;
- Information über die Wettbewerbssituation;
- Vertriebsdemonstration mit Demodisketten

II.3. Nach einem Gespräch des Bw und seines Steuerberaters mit dem Referenten des UFS am 14. Oktober 2003 legte der Bw weitere angesprochene Unterlagen vor. Er hatte informell ersucht, von einer zeugenschaftlichen Einvernahme des zum Beweis für die Ertragsaussichten genannten Bankenvertreters Generaldirektor... oder dessen Befragung als Auskunftsperson Abstand zu nehmen, dies wäre ihm aus privaten Gründen unangenehm.

II.3.1. Zunächst langten beim UFS via Fax Kopien von der Korrespondenz des Bw mit Generaldirektor... als Vertreter jener großen inländischen Bank ein, die das TC-Projekt und die angestrebte Gründung eines WTC in ... mit WTC-Service bzw. ISO-Funktion zum Gegenstand hatte. Antwortbriefe der Gesprächspartner waren den 5 Schriftsätze des Bw nicht beigefügt. Den Schreiben ist aber zu entnehmen, dass nach den vom Bw 1997 initiierten Vorgesprächen mit Vertretern dieser Bank eine dort in Auftrag gegebene interne Studie die Gründung eines WTC in ... als derzeit nicht attraktiv beurteilte (Schreiben 3. Juni 1998: Das Projekt "ruhe"). Aus dem nachfolgenden Schreiben vom 20. Juni 2000, in welchem der Bw Generaldirektor... nebenher auch eine WTC-Lizenz für ... anbot, geht hervor, dass sich daran nichts geändert hatte ("Wir vereinbarten ... im Gespräch zu bleiben, um möglicherweise zu einem späteren Zeitpunkt die o.a. Themen wieder aufzunehmen. Soweit ist es noch nicht").

II.3.2. Sodann übermittelte der Bw weitere Ausführungen und Unterlagen zu seinen Projekten in Osteuropa, zum neuesten Stand des globalen TC/FSTS-Projektes sowie "Job-Description und Record" des von ihm beauftragten Schreibbüros A.

Für Projekte seiner Firma C hätten sich nach der Wende 1989 in Osteuropa ganz neue Möglichkeiten ergeben, wobei er aber wegen der unsicheren politischen und rechtlichen Situation sehr vorsichtig agiert habe, was sich später besonders im Hinblick auf die potenziellen Kapitalgeber als wichtig herausstellte.

Die zum Thema "Neuester Stand des globalen TC/FSTS-Projektes" angefügten Beilagen zeigten klar, dass zum einen die Bemühungen der WTCA zur Sicherung des Überlebens des TC-Projektes durch Hereinnahme der Bank W-P und folgende Kapitalaufstockungen durch dieselbe gelungen seien; zum anderen jedoch das TC-Projekt im ursprünglich angepeilten Zielbereich (Handel USA - Europa) im Wesentlichen bis jetzt nicht angenommen wurde, während im Bereich China/Südostasien-Handel mit den USA eine Annahme erfolgte. Eine Bereitschaft zur Annahme der neuen elektronischen Handelstechnologie sei in Europa nicht vorgefunden worden.

Die Firma des Bw sei gegründet worden mit dem Ziel der lukrativen Verwertung seiner Kontakte und Erfahrungen auf Grund seiner Position innerhalb der WTCA und WTCA Holdings, innerhalb des ihm dabei gegebenen Verfügungsrahmens. Dies spiegelt sich auch im Namen der Firma wider. Die Verwertung des damals im Entstehen begriffenen TC-Projektes sei als Hauptprojekt angepeilt worden. Da WTCA und WTCA Holdings die Geschwindigkeit der Projektumsetzung überschätzt hätten, habe sich seine Firmengründung im Hinblick auf dieses Projekt als verfrüht erwiesen.

Allerdings sollten andere profiträchtige Projekte niemals ausgeschlossen werden, wenngleich das Hauptziel – eine TC-ISO zu werden – bestehen blieb. Dies erkläre auch warum er sich bemüht habe, die Gründung neuer WTCenters als profitorientierte "C-"Projekte zu initiieren und zu unterstützen, durch Einbringen seiner persönlichen Erfahrungen, Daten und Kontakte zur Lizenz vergebenden WTCA "und Sitz in den WTCA Action Committees". Dadurch dass das ISO-Konzept mit dem WTC-ISO-Konzept eine Erweiterung erfuhr, hätten beide Ziele: Gründung von WTCs und Etablierung von TC, parallel verfolgt werden können.

Mit dem ursprünglichen Gedanken (*gemeint wohl* ursprünglich definierten Geschäftsgegenstand seiner Firma C) sei es vereinbar, andere profitorientierte Aufträge, z.B. Vertretung von und Aktionen für WTC in ... oder WTC in ... bei WTCA Head Quarter sowie in Generalversammlungen oder Spring Meetings der WTCA durchzuführen.

Die in der Beilage "Einzeldokumentation zu 'C'-Projekten in Osteuropa" aufgeführten Initiativen seien allesamt bisher erfolglos geblieben, weil

- TC als zu fortschrittlich empfunden wurde;
- die Gründung neuer WTCs nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion auf große Schwierigkeiten stieß, verschiedene politische Nachfolgeorganisationen in Konkurrenz zueinander traten; und
- den Bemühungen des Bw aus den westeuropäischen Staaten Konkurrenz erwuchs.

Von den genannten Länderprojekten sei jenes in Prag (CZE) schon vor der Gründung seiner Firma angesetzt, aber von ihm als eines der ersten "C"-Projekte fortgeführt worden. Knapp vor dem Erhalt der WTCA-Lizenz (an der die, ein Joint Venture Trade Center in Prag unterhaltende *-Bank einer Korrespondenz aus 1990 zufolge stark interessiert war) sei die neu organisierte tschechische Wirtschaftskammer als Konkurrent aufgetreten und habe schließlich 1995 die WTCA-Lizenz erhalten. Daraufhin sei das Projekt in ein Bemühen um Kooperation mit demselben umgewidmet worden.

Die Korrespondenzen betreffend Projekte in Tschechien, Ungarn (Györ) und Russland (K-Gruppe) lassen auf eine aktive Beteiligung des Bw an den Bemühungen zur Errichtung von

und Kontaktnahme mit WTCs schließen, allerdings ist keine Vereinbarung über finanzielle Aufwandsvergütungen oder Mühewaltungshonorare für den Bw erkennbar. Ein Schreiben des General Managers eines außereuropäischen WTCs nimmt auf die vom Bw angestrebte finanzielle Unterstützung durch die EU (über WIFO) Bezug, ohne dass daraus auf eine solche Förderung (des Bw?) geschlossen werden kann.

Einer vom Bw verfassten Ereignisübersicht betreffend die Patentierung von TC beginnend Februar 1998 (und ergänzend November 2000) in USA, sowie Japan (Jänner 2000), Taiwan (April 2002) und Singapur (April 2003); ferner dessen Marktauftritt ab April 2000 sind folgende in Beilagen enthaltene Informationen zu entnehmen:

- Exportfinanzierung auf TC-Basis durch 11 namentlich genannte Banken in Ostasien;
- Finanzierungsvereinbarung mit JPMorganChase für TC-Mitglieder, über einen von TC Inc. gegründeten Dienstleistungsanbieter (TC Settlement Services, LLC);
- Kreditschutz für TC-Mitglieder;
- Transportversicherung im TC-Service;
- TC-Kundenliste ("auszugsweise") mit weit über 300 Industrieunternehmen.

Die für die Firma des Bw vom Schreib- und Servicebüro A. erbrachten Leistungen werden in einer Aufstellung (Beilage 2) so beschrieben:

Sprachen: D und E; - Büroservice-Pauschale; telefonischer Präsenzdienst; Terminwartung; Korrespondenz; Entwürfe, Konzepte, Vereinbarungen, Sitzungsvorbereitung; Kopien; Ablage; Postaufgabe; Erstellung und Wartung einer Datenbank; Vertretung im Krankheitsfall; Organisation von Botendiensten; Druckvorbereitung, Druckorganisation; Verteilen von Broschüren bei Veranstaltungen; Kundenakquirierung via Telefon; Fahrten von und zum Büro des Bw zwecks Besprechung und Übergabe vor Ort; Anfertigung von TC-Broschüren/Kopien und TC-Einschulung.

Eine Übersicht der 1996 bis 2001 von Fa. A. besorgten Korrespondenzen (ohne E-Mails, Kopienaußendungen und KK-, Versicherungs- und Gebäudeverwaltungskorrespondenz) zählte die Briefe mit

1996	171
1997	76
1998	98
1999	29
2000	10
2001	12

total 396 Stück

II.4. In der Vorladung zur mündlichen Berufungsverhandlung forderte der UFS den Bw auf,

II.4.1. weitere Beweismittel mitzubringen:

Da Ihm aus dem FSTS-Projekt offenbar nur Ausgaben entstanden und keine Einnahmen zugeflossen seien, werde er ersucht die 1995 - 2001 geltend gemachten Aufwendungen in einer detailliert erläuterten Belegaufstellung zu trennen in

- jene, die mit Ihrer Tätigkeit für WTCA und einzelne World Trade Centers zusammenhängen;
- jene, die sich auf die Einführung von FSTS/TC in Österreich und in anderen europäischen Staaten beziehen;
- und jene, die allfällige sonstige Aufgabenfelder betreffen.

Gegenwärtig werde davon ausgegangen, dass die Tätigkeiten für WTA/WTCs bzw. für FSTS/TC gesonderte Beurteilungseinheiten im Sinne der Liebhabereiverordnung darstellten. Es liege am Bw, den für eine einzige Beurteilungseinheit sprechenden Zusammenhang beider Aktivitäten nachzuweisen bzw. glaubhaft zu machen.

II.4.2. Des Weiteren sei darzulegen und nachzuweisen, welche Maßnahmen bei Bekannt werden der Verzögerungen im Projekt FSTS (kein Börsegang 1997; bis dato keine Umsetzung in Österreich und anderen Ländern Ihres Verantwortungsbereiches) gesetzt wurden, um die Ergebnisse der diesbezüglichen Tätigkeit des Bw zu verbessern. Gegenwärtig seien solche Maßnahmen weder einnahmen- noch ausgabenseitig erkennbar, was die Annahme zu rechtfertigen scheine, dass sich der Bw mit der tatsächlichen Ertraglosigkeit seit dem Sinken realer Geschäftschancen bis zur Erkrankung 2001 abgefunden habe.

Vorläufig werde angenommen, dass er sich auch mit der allfälligen Ertraglosigkeit seiner diesbezüglichen Bemühungen schon bei Vertragsabschluss betreffend die Tätigkeit als Sales Agent abgefunden habe, zumal von ihm weder Aufwandsatz noch Mühewaltungsprämien für den Fall des Scheiterns von Marktauftritten in den Zielgebieten herausverhandelt worden seien. Immerhin sei er 1992 in einem Alter gewesen, welches erkennbar langjährige Vorlaufzeiten, eine intensive Arbeitsbelastung und hohen Kostenaufwand noch vor Beginn der eigentlichen Tätigkeit als Sales Agent unter dem Gesichtspunkt eines dauerhaften Ertragstrebens ausgesprochen riskant erscheinen lassen musste.

II.4.3. Auch die Tätigkeit für WTCA/WTCs sei anscheinend nicht gewinnbringend gestaltet gewesen, da Honorare für zugesagte Promotion- und Beratungstätigkeit, die nur fallweise anfielen, den getätigten Aufwand bei weitem nicht zu decken vermocht hätten. Die Ertragfähigkeit dieser Betätigung werde aber der Senat auf Grund eindeutiger Zuordnung der Ausgaben abschließend zu beurteilen haben.

II.5. Der Bw reagierte durch seine steuerliche Vertretung mit einer Vertagungsbitte, welcher aber nicht entsprochen wurde, worauf der Bw die Teilnahme am Verhandlungstermin im Antwortschreiben vom 27. Juni 2005 schlüssig ankündigte, jedoch in der Erwartung, dass im Falle getrennter Betrachtung seiner WTC- und ISO-Initiativen als jeweils selbständige Beurteilungseinheiten mit einer Vertagung der Berufungsverhandlung zum Zweck der von ihm

aufwändig und zeitraubend eingeschätzten Belegtrennung zu rechnen sei. In der Sache selbst führte er im erwähnten Schreiben aus:

Zu Frage 1): Die vorgeschlagene (Sphären-)Trennung käme einer Scheidung der Tätigkeiten seines Einzelunternehmens in primäre, sekundäre bzw. tertiäre Tätigkeiten gleich. Tatsächlich entsprächen aber alle abgewickelten Tätigkeiten gleichermaßen den Zielsetzungen der Einzelfirma. Nachdem er mit einer von ihm gebildeten privaten Gruppe das WTC... gegründet und die WTC Association Lizenz errungen habe, seien ihm in der WTCA in N.Y. einige Funktionen zugekommen, in die er gewählt worden sei (*Funktionen aufgezählt; siehe schon deren Wiedergabe an früherer Stelle*); ähnliche Tätigkeiten würden von Unternehmern in Österreich ausgeübt. Er habe geplant und die legitime Möglichkeit dazu gehabt, aus diesem Engagement mit seinem Unternehmen Gewinne zu erzielen. Die im Vorhalt genannten Tätigkeiten hätten das Ziel verfolgt, über die weitere Mitarbeit in N.Y. Möglichkeiten der profitablen Einschaltung seiner Firma zu orten bzw. zu veranlassen. TC sei da sicher durch seine Weltneuheit und Innovation das „Highlight Projekt“ gewesen und deshalb von ihm später auch meist vorangestellt worden, unterscheide sich aber nach der Zielsetzung seiner Firma in keiner Weise von den anderen Tätigkeiten. Es sei aber ein Projekt mit großer Gewinnerwartung gewesen. Dass er im Vollzug dieses Projektes den Status eines TC Sales Agent errungen habe, sei nur Teil des Firmenzieles gewesen. Er sei diesbezüglich nach den Erfahrungen mit seinen anderen – erfolgreichen – Gründungen vorgegangen: Bevorzugte Anbahnung und Führung von Gesprächen mit den jeweiligen Spitzenmanagern und engen Mitarbeitern, konzentriert auf wenige große Firmen während der Anlaufzeit, da das Anfangsrisiko nur von diesen übernommen werden könne.

Zu Frage 2): Als Mitglied des WTCA Holdings Board in die Initiative und Entwicklung des FSTS, später TradeCard Systems eingebunden, hätten sich für ihn direkte Möglichkeiten des Mitwirkens an Verbesserungen ergeben. Technisch seien diese Verbesserungen die Behebung von Anlaufschwierigkeiten und die Erweiterung von FSTS auf das Internet gewesen, während FSTS ursprünglich auf das WTCA-eigene satellitenunterstützte Handelsdaten- und Kommunikationssystem, das erste weltweit, ausgelegt worden sei. Die wichtigste, nach dem Börsenkrach 1997 notwendige finanzielle Verbesserung sei die Erweiterung der finanziellen Basis durch Beteiligung eines profitorientierten Finanzpartners gewesen. Die schließlich mit Warburg Pinkas gefundene Partnerschaft habe bis heute gehalten und die Expansion von FSTS ermöglicht. Der Break-Even-Point sei verschoben worden, immer wieder sei es zu „für uns nicht voraussehbaren und nicht beeinflussbaren Ereignissen“ gekommen, die überwunden werden mussten: Erster Terroranschlag auf das WTC N.Y. und WTCA Headquarter, Börsencrash 1997 zweiter Terroranschlag am 11. September 2001. Dieser habe den schwersten Rückschlag dargestellt, nach welchem er Tage später einen Herzinfarkt erlitten habe. „Ich konnte danach mit (der Einzelfirma) nicht mehr weiter machen und beendete (sie).“ Die WTCA, ihre Projekte und die einzelnen WTCs

hätten unzweifelhaft Einbußen erlitten, aber reduziert überlebt. TC habe überlebt. Die geplante globale Ausweitung von TC über den Kernhandel USA – Europa sei jedoch nicht zustande gekommen, statt dessen durch eine Expansion im Handel USA – Fernost ersetzt worden. „In Europa sind wir noch immer in den Anfängen.“

Zu Frage 3): Er müsse darauf hinweisen, dass seine Tätigkeit bei WTCA (in N.Y.) nach der Gründung des WTC... erfolgt sei. Er sei dessen Gründungspräsident sowie Mitbegründer und beim Start Co-Geschäftsführer einer beigeschlossenen Ges.m.b.H. gewesen. Beide seien „von uns“ dann gewinnbringend verkauft worden (*Anm.: Siehe Darstellung Anteilsverkauf, ganz oben*). Das WTC... bzw. WTC... sei ein erfolgreiches Unternehmen am Flughafen...

Einer beigefügten Übersicht von beruflichen Tätigkeiten des Bw ist, neben Hinweisen auf Initiativen in seiner Zeit und Eigenschaft als Angestellter (Punkte 1. und 2.), zu entnehmen 3. Liste der profitorientierten (selbständigen) Initiativen und Tätigkeiten (betrifft WTCs im Inland, WTCA N.Y. eine Datierung 1986);

4. Tätigkeitsbereiche der Einzelfirma, nämlich:

- fallweise Vertretung von Interessen von einzelnen WTCs im Hauptquartier N.Y. bzw. Managementmeetings;
- Verwertung profitorientierter, von WTCA Holding entwickelter innovativer Methoden;
- Aufbau von Kontakten und Koordinierungen von WTCs zur Werbung für die Übernahme von angebotenen innovativen WTCA-Methoden;
- Initiativen zur Gründung neuer WTCs.

Einer weiteren Liste sind die im Zeitraum 1995 bis 2001 verfolgten Projekte und Mitwirkungen der Einzelfirma des Bw in WTC-Angelegenheiten und in Sachen TC samt Referenzangaben zu entnehmen (Salzburg, Oberösterreich, Wien, CEEU und Fernost).

2.6. In der am 30. Juni 2005 abgehaltenen mündlichen Berufungsverhandlung wurde ergänzend ausgeführt

Der Bw gab zu der Ausgangssituation der Unternehmensgründung der Einzelfirma an, „dass diese drei Jahre vor seinem Pensionsantritt und unter erkennbarer Problematik betreffend seine Firmenpension begonnen wurde. Tatsächlich wurde die Firmenpension gegen eine einmalige Abschlagszahlung eingestellt. Hauptmotivation für den Bw war es daher, durch zusätzliche Einkünfte seine Familie abzusichern. Er benutzte daher die anlässlich der erfolgreichen WTC-Gründung in Wien entstandenen internationalen Kontakte, um in profitorientierte Gremien der internationalen WTC Association Eintritt zu erlangen. Neben den in Aussicht stehenden Einnahmen aus der Gründung weiterer WTCs in Europa ergab sich die ebenfalls in den WTC-Gremien entwickelte Ertragschance TradeCard.“

Abgesehen von einer Reihe externer Verzögerungsgründe (z.B. erster WTC-Anschlag in New York, US-Börsenkrach 1997) musste der Bw auf Grund der dramatischen Ereignisse vom

11. September 2001 und dem unmittelbar danach erlittenen Herzinfarkt sein Unternehmen beenden.“

Über Befragen durch die Finanzamtsvertreterin, welcher Art die zu erwartenden Einnahmen gewesen wären, gab der Bw an:

„Einerseits wäre bei der Gründung eines neuen WTC ein Betrag von 10 % der "Eintrittsgebühr" von Dollar 200.000,-- zu bekommen gewesen; andererseits hätte ich an Provisionen bei Funktionieren des TradeCard Systems in Europa 1,5 Promille des Handelsvolumens erhalten, wobei ich mir einen Gebietsschutz für zumindest Österreich und Schweiz eingeräumt hätte. Man sieht daraus, dass die potentiellen Ertragserwartungen durchaus beträchtlich waren.“

Finanzamtsvertreterin:

„Auf Grund des Umstandes, dass der Bw vor hatte, die Firma letztlich als zweites Standbein im Hinblick auf die zu erwartende geringe Pension aufzubauen, vertrete ich die Meinung, dass hier eine Tätigkeit nach § 1 Abs. 2 Liebhabereiverordnung vorliegt.“

Der steuerliche Vertreter über Befragen des Berichterstatters warum der Bw keinen Spesenersatz vereinbart habe:

„Es ist hierbei zu berücksichtigen, dass es schon sehr schwierig war, in einen internationalen Board zu kommen. Für den Fall, dass der Bw einen Spesenersatz gefordert hätte, wäre zu befürchten gewesen, dass ein anderes Board-Mitglied gesucht würde.

Es war also sozusagen der Preis dafür, dass man Zugang zu internationalem Welthandel hatte.

Die Auszahlung von Spesen ist in diesem Bereich jedenfalls völlig unüblich.

Bei den Einnahmen der Jahre 1995, 1996, 1998 und 1999 handelte es sich ausschließlich um solche im Zusammenhang mit dem WTC Wien, wobei ich gebeten wurde, für das WTC als Repräsentant aufzutreten.“

Über die Berufung wurde erwogen:

3.1. Aus der streitgegenständlichen Betätigung erzielte der Bw mit Ausnahme eines Jahres nur negative Ergebnisse, die sich bei Aufgabe der Tätigkeit 2001 auf einen Gesamtverlust von – **S 1.362.918,00** kumulierten. Dieser bietet Anlass, die zu Grunde liegende Betätigung – unbeschadet ihrer Anerkennung als unternehmerische im Sinne des Umsatzsteuergesetzes durch das Finanzamt – darauf hin zu untersuchen, ob sie eine solche der in § 1 Abs. 1 Liebhabereiverordnung (L-VO) beschriebenen Art oder eine von der Liebhabereiannahme des § 1 Abs. 2 Z. 2 L-VO (denn der in Abs. 2 Z. 1 normierte Fall einer

Nutzung von Wirtschaftsgütern im Rahmen der Lebensführung scheidet aus der Betrachtung aus) betroffene Betätigung darstellt.

3.1.1. Eine oder mehrere Beurteilungseinheiten?

Das Finanzamt hat – hierin mit dem Bw übereinstimmend – die Promotion- und Vermittlungstätigkeit des Bw zwecks Gründung nationaler WTCs mit seiner in Aussicht genommenen Tätigkeit als ISO - Sales Agent derart eng verknüpft gesehen, dass es von einer einheitlich zu beurteilenden gewerblichen Tätigkeit im Rahmen seines Einzelunternehmens ausging. Im Verfahren vor dem UFS hat der Bw weiterhin in diese Richtung argumentiert und die geltend gemachten Aufwendungen (Verluste) im Ergebnis als unteilbar behandelt.

Der Senat vermag in den beigebrachten Unterlagen und nach dem Ergebnis der mündlichen Berufungsverhandlung keine Anhaltspunkte für eine Trennung oder Trennbarkeit der Betätigungskomponenten in zwei gesondert zu beurteilende Bewirtschaftungseinheiten zu erkennen. Denn die langjährig aufwändige Beschäftigung des Bw mit dem visionär anmutenden weltweit ausgerichteten Projekt „TradeCard System für KMUs“ hatte, aus Sicht des Bw wie auch der Trägerin der Geschäftsidee (WTA, TC und Töchter), zwei motivisch und vertraglich miteinander eng verknüpfte Aspekte: Zunächst sollten WTCs in der Region Mittel- und Osteuropa, aber auch in Österreich und der Schweiz, als Informations-, Beratungs- und Vermittlungszentren für hiesige KMUs in Fragen der Welthandelsfinanzierung gegründet werden, um sodann auf der Grundlage eines solchen Netzwerkes das TradeCard System interessierten KMUs (der primären Zielgruppe von TC) zu verkaufen. Der Bw engagierte sich im Aufbau und Vertrieb dieses Systems, wobei er, ermuntert und vertraglich verpflichtet durch WTA bzw. TC Inc., die Förderung von WTC-Angelegenheiten als Vorbereitung auf seine zukünftige Werbe- und Vermittlungstätigkeit für TradeCard vorteilhaft, ja unerlässlich betrachtete. Ein Provisionssatz von 1,5 Promille des jeweiligen über TC abgewickelten Handelsumsatzes versprach umgelegt auf eine statistisch hergeleitete Marktdurchdringung von 5 % in Verbindung mit eingeräumtem Gebietsschutz mindestens für Österreich und die Schweiz konkrete Ertragsaussichten. Zudem konnten aus der erhofften Neugründung weiterer WTCs Provisionen von 10 % der jeweiligen Eintrittsgebühr erwartet werden. Eine getrennte Betrachtung zweier oder gar mehrerer Beurteilungseinheiten und daraus folgend eine Zuordnung der Ausgaben zu verschiedenen Tätigkeitszweigen kam daher nicht mehr in Betracht.

3.1.2. Einstufung der Tätigkeit

Für die Beurteilung der streitgegenständlichen Betätigung als Einkunftsquelle oder als Liebhaberei waren die Vorschriften der Liebhabereiverordnung (L-VO) BGBI. 1993/33 anzuwenden. Danach liegen gemäß § 1 Abs. 1 Einkünfte vor bei einer Betätigung ... die durch die Absicht veranlasst ist, einen Gesamtgewinn ... zu erzielen, und die nicht unter Abs. 2 fällt.

Voraussetzung ist, dass die Absicht an Hand objektiver Umstände (§ 2 Abs. 1) nachvollziehbar ist. Das Vorliegen einer derartigen Absicht ist im gegenständlichen Fall für die gesamte selbständige Betätigung des Bw als organisatorisch in sich geschlossene Einheit zu beurteilen.

Dass keine Betätigung im Sinne des § 1 Abs. 2 L-VO vorliegt, steht

- a) nach dem Inhalt des Geschäftsbetriebes (gewerbliche Vermittlung von High-Tech-Dienstleistungen auf dem Gebiet der voll elektronischen weltweiten Handelsfinanzierung, Gründung und Aufbau von WTCentern als dazu dienende Plattformen); und
- b) nach den Vorbringen des Bw betreffend die ihm nach Ruhestandsversetzung versagte Teilbeschäftigung beim ehemaligen Arbeitgeber sowie betreffend die seit Abfindung der Firmenpension 1997 eingeschränkte Altersversorgung außer jedem Zweifel.

Weder die aus seiner beruflichen Karriere erkennbare Neigung des Bw, sich mit ambitionierten Technologieprojekten auch jenseits von Ertragsüberlegungen arbeitsintensiv zu befassen (siehe seine Initiativen vor der Firmengründung), noch der Umstand dass er zu Beginn des Streitzeitraumes im 62. Lebensjahr stand und nach der Pensionierung bis 1997 eine Firmenpension bezog, vermögen diesen privaten Motiven ein Gewicht zu verleihen, das die dargelegten Erwerbsmotive verdrängen könnte.

3.2. Da bei der gegenständlichen Betätigung des Bw Verluste anfielen, war gemäß § 2 Abs. 1 L-VO das Vorliegen der Gesamtgewinnerzielungsabsicht an Hand folgender Umstände zu beurteilen:

3.2.1. Ausmaß und Entwicklung der Verluste:

Wie weiter oben dargestellt, fielen bis einschließlich 1997 Verluste in jeweils sechsstelligen Schillingbeträgen an; ab 1998 verbesserten sich die negativen Ergebnisse deutlich, um nach einem kleinen Jahresgewinn 1999 in den beiden letzten Betätigungsjahren auf niedrigem Verlustniveau zu bleiben. In den Jahren 1992 bis 1994 waren gleichfalls Verluste in sechsstelliger Schillinghöhe zu verzeichnen gewesen, so dass in 10 Jahren ein Gesamtverlust von -ATS 1.362.918,00 erwirtschaftet wurde.

3.2.2. Verhältnis der Verluste zu den Gewinnen:

Der einzige Gewinn des Jahres 1999 stand mit S 26.910,00 in keinem Verhältnis zu den einzelnen Jahresverlusten bis 1997, aber in einem tendenzmäßig stimmigeren Verhältnis zu den Ergebnissen ab 1998.

3.2.3. Ursachen, auf Grund deren im Gegensatz zu vergleichbaren Betrieben, Tätigkeiten oder Rechtsverhältnissen kein Gewinn erzielt wurde:

Hauptursache für das Anfallen des Gesamtverlustes war das Ausbleiben von Einnahmen in sechs von insgesamt zehn Betätigungsjahren, sowie – abgesehen vom Jahr 1999 – das Zurückbleiben der Einnahmen in den restlichen Jahren hinter den getätigten Ausgaben. Diese Situation ist darauf zurück zu führen, dass der Bw nur fallweise Leistungen erbrachte, für die er dem Leistungsempfänger Entgelte in Rechnung stellen konnte. Es lagen keine Dauerleistungsvereinbarungen vor, sondern nur einzelne Aufträge von WTCs oder von der WTCA, deren Meetings der Bw zwei mal organisieren bzw. betreuen durfte. Das angestrebte Ziel, laufend Provisionen aus vermittelten TC-Geschäftsfällen zu erhalten, wurde mangels Aufnahme solcher Geschäftsbeziehungen durch Banken und Firmen in Österreich und anderen vom Bw zu betreuenden Ländern (dort etablierten WTCs) vor Beendigung der Tätigkeit nicht erreicht. Damit konnten auch die in einzelnen Jahren (1996, 1998 und 1999) in durchaus beachtlicher Höhe erzielten Einnahmen – die durchwegs aus der Tätigkeit für WTCs stammten – den Gesamtverlust nicht annähernd wettmachen. Ein Vergleich mit anderen ISO-Betrieben, etwa in Deutschland oder Frankreich, konnte nicht angestellt werden, weil es dazu an konkreten Unterlagen zu den dort mit ISOs und Sales Agents abgeschlossenen Provisions- oder Spesenvereinbarungen mangelte, und weil der Bw in seinem regionalen Verantwortungsbereich zu keinem positiven Gesprächs- bzw. Verhandlungsergebnis mit angefragten Firmen und Banken gelangte. An diesbezüglichen Bemühungen hatte es der Bw jedoch nicht fehlen lassen.

3.2.4. bzw. 3.2.5. Marktgerechtes Verhalten im Hinblick auf angebotene Leistungen bzw. Preisgestaltung:

Der Bw hat sich in seinen Geschäftsbeziehungen zu den Organisationen in Übersee: WTA, WTCA und FSTS/TC Inc. mit den von ihm angebotenen Leistungen marktgerecht verhalten. Zum einen weil er über entsprechendes organisatorisches Talent, Kenntnis der technologischen und vor allem kommerziellen Zusammenhänge und eine beachtliche Energie verfügte, so dass ihm die Vorbereitung des Marktauftrittes von FSTS/TC in den zentralen europäischen Ländern Österreich und Schweiz, aber auch in mehreren CEEU-Ländern anvertraut wurde. Seine diesbezüglichen Bemühungen gediehen – soweit es in seiner Macht stand, recht weit, wurden allerdings sowohl durch globale Ereignisse (Börsencrash, Aktiensinkflug, verzögerte Produktentwicklung und –Finanzierung, Rückschläge im Handel zwischen den USA und Europa) gestört als auch durch die abwartende Haltung beworbener Interessenten im Inland auf mittlere bis längere Sicht blockiert. Die zeitliche Streckung der Produkteinführung im regionalen Verantwortungsbereich des Bw lag somit außerhalb seiner Einflussmöglichkeiten und nicht etwa an den von ihm angebotenen Leistungen selbst.

Parallel dazu und verwoben damit hat der Bw im In- und Ausland seine auf die Gründung von World Trade Centern zielenden Leistungen mit hohem persönlichen und einigem finanziellen Einsatz angeboten. Wie die geflossenen Einnahmen zeigen, waren diese Leistungen am

Markt (nach globalem Maßstab als solche eingestufte Klein- und Mittelbetriebe) durchaus nachgefragt.

Die unter dem Blickwinkel einer marktgerechten Preisgestaltung gebotene Ertragfähigkeitsanalyse musste empfangene Einnahmen aus der Tätigkeit des Bw für WTCs als (Teil-)Erfolg seiner gesamten Betätigung berücksichtigen; Einnahmen waren in mehreren Jahren in zum Teil sechsstelliger Höhe zugeflossen. Die Geschäftsfeldkomponente FSTS/TC war allerdings hinsichtlich der erhofften gewinnträchtigen Erfolgsprovisionen im Stadium der Vorbereitung stecken geblieben. Die vom Projektträger auf Grund statistischer Handelsdaten auch für Zielländer und Zielgruppen des Bw angestellte Grobprognose der Ertragsaussichten, die vom Bw möglicherweise hinsichtlich des Timings, nicht jedoch hinsichtlich der abgeleiteten Ziffern und Zahlen, allzu optimistisch beurteilt wurden, durfte eine rasch positive Entwicklung der Einnahmen bis hin zum Turn-around und Break-even schon knapp nach dem Zeitpunkt des Markteintrittes erwarten lassen. Die dann einsetzenden Erträge hätten die mehrjährig angesammelten Verluste binnen weniger Jahre mehr als aufgewogen.

Das Ausbleiben von mindestens Kosten deckenden Spesenvergütungen hat der Bw mit der Unüblichkeit derartiger Vereinbarungen *neben* einer auf Österreich und Schweiz bezogenen Gebietsgarantie mit Provisionserträgen für einen Independent Sales Agent nach Meinung des Senates plausibel erklärt.

3.2.6. Art und Ausmaß der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage

Zu bedenken war hier, dass die Markteinführung des Systems FSTS/TC in den vom Bw betreuten Zielländern Österreich, Schweiz und CEEU vom Börsengang in den USA, von der Etablierung örtlicher WTCs und von erfolgreichen Anbahnungsgesprächen mit Banken und Firmen abhing, was sehr lange Vorlaufzeiten selbst dann erwarten ließ, wenn die technologische Ausgereiftheit, Finanzierungsgrundlage und Attraktivität des Produktes auf keine unvorhersehbaren Schwierigkeiten und Hemmnisse stoßen sollte (dazu VwGH 96/15/0219 vom 28.02.2002, eine Wurmfarm und 98/14/0126 vom 20.10.2004, eine Tischlerei betreffend; jeweils mwN). Unter den gegebenen, vom Bw nachvollziehbar beschriebenen und ausführlich dokumentierten Umständen: Verzögerte Produktreife; Börsenkrisen und Zurückhaltung der Adressaten in Österreich, nicht zuletzt auch – allerdings nur verbal dargestellte – Rückschläge von WTC-Plänen in einzelnen CEEU-Ländern (z.B. in der Tschechischen Republik), konnte nach Meinung des Senates eine weitere Verzögerung des Beginnes der ISO-Tätigkeit des Bw bis in das Jahr 2001 nicht überraschen.

An denkbaren Verbesserungsmaßnahmen blieb dem Bw, abgesehen vom wenig Erfolg versprechenden Verlangen nach Umstellung seiner - weltweit gehandhabten – TC Provisionsvereinbarung auf zusätzlichen Spesenersatz

und abgesehen von einer, über seine 1997, 1998 und 2000 gesetzten Schritte hinaus, verstärkten Bemühung um neue WTCenter und den Vertrieb von WTC-Lizenzen (was mit neuerlich erhöhten Reise- und Korrespondenzaufwendungen verbunden gewesen wäre), im Grunde nur der *abrupte Ausstieg* aus der gesamten Tätigkeit, freilich unter Inkaufnahme eines dann endgültigen Gesamtverlustes, wie er bis einschließlich 1998 oder 1999 angefallen war.

3.3. Zu klären blieb noch, ob der Bw aus dem gesamten Engagement hätte früher aussteigen sollen, und wann dies betriebswirtschaftlich geboten gewesen wäre. Dass der Bw die Aktienkursentwicklung in den Jahren 1997 und 2000 noch nicht zum Anlass nahm, sein Engagement als gescheitert zu betrachten und dieses sofort zu beenden, ist ihm nicht als unbeirrte Fortführung einer *im Rückblick objektiv ertragunfähigen* Tätigkeit anzulasten. Immerhin war das Promoting von WTCs nicht ohne Einnahmen geblieben. Auch diesbezügliche Gespräche mit Generaldirektor... und verbundene Produktpräsentationen 1997, 1998 und 2000 schienen nicht von vornherein aussichtslos. Ein vorzeitiges Aussteigen aus den Verträgen mit WTCA und FSTS/TC musste die beträchtlichen, wegen späterer Hochrentabilität in Kauf genommenen Verluste in der langen Vorbereitungsphase zu einem endgültigen Totalverlust ohne weitere Chance auf Marktteilnahme machen. Der Bw befand sich so gesehen ab 1997 in einem Dilemma.

Mit reduziertem Aufwand 2000 und 2001 wollte der Bw die weitere Entwicklung vernünftigerweise noch abwarten, vielleicht auch Klarheit darüber gewinnen. Erst die Ereignisse am 11. September 2001, durch die der Bw sowohl geschäftlich (WTC N.Y. vernichtet, Geschäftspartner kamen dabei ums Leben) als auch privat (seine Tochter arbeitete damals im Gebäude und entkam dem Anschlag nur zufällig) emotional berührt wurde und die – wie er im Verfahren glaubhaft vorbrachte – zu seiner Herzerkrankung führten, lösten die Beendigung seiner Tätigkeit aus. Der Senat findet keine Indizien dafür, dass dieser Schritt in einem früheren Jahr geplant oder betriebswirtschaftlich geboten war oder dass die Aufgabe der Tätigkeit aus einem verspäteten Überdenken der Rentabilität erfolgte. Wäre nämlich die Aufgabe der Bemühungen in Österreich etwa dann zumutbar gewesen, als die hier angefragten Banken abgewinkt hatten (1998), so hätte immerhin die Aussicht auf rentables Engagement in der Schweiz und in einzelnen CEEU-Ländern – auch in Prag mit der dortigen Handelskammer – ein Fortbestehen des Vertrages mit FSTS/TC mit den daraus erwachsenden Reise- und Verhandlungsverpflichtungen des Bw durchaus Sinn gemacht.

Die negativen Einflüssen der Jahre 1997, 2000 und vor allem 2001 sind als vom Bw nicht beeinflussbare äußere Umstände, somit im Sinne der ständigen Liebhabereirechtsprechung des VwGH als Unwägbarkeiten anzusehen, die nach Reduzierung des Aufwandes im Jahr 2000 zur gerade noch rechtzeitigen Beendigung der Tätigkeit in 2001 führten.

3.4. Somit betätigte sich der Bw in den Streitjahren bis 1999 jedenfalls mit Gewinnerzielungsabsicht, und er trug sich ab 2000 mit erkennbaren Aufgabegedanken, so dass die anfallenden Verluste aller Streitjahre, aber auch der Gewinn des Jahres 1999, als Ergebnisse einer steuerlich beachtlichen Einkunftsquelle zu beurteilen waren.

Der Berufung war daher im Sinne des Berufungsbegehrens Folge zu geben, für 2001 jedoch nur teilweise, da die erklärten negativen Einkünfte aus Gewerbebetrieb für dieses Jahr geringfügig zu korrigieren waren: Der vom laufenden Betriebsergebnis abgezogene Aufwand „Buchwert ausgeschiedener Anlagen: ATS 3.749,00“ betraf die Überführung des Anlagegutes „Kaminsofa“ in das Privatvermögen im Zuge der Betriebsaufgabe. Die Hinzurechnung dieses Betrages vermindert den Verlust aus laufender Tätigkeit (einschließlich Übergangsverlust) auf -ATS 38.757,00.

Bei Ermittlung des Aufgabenergebnisses (Veräußerungsgewinnes) sind die ins Privatvermögen überführten Wirtschaftsgüter gemäß § 24 Abs. 3 zweiter Satz EStG 1988 mit ihrem gemeinen Wert im Zeitpunkt der Überführung anzusetzen. Der UFS nahm vereinfachend an, dass sämtliche im Anlagenpiegel 2001 ausgewiesenen Wirtschaftsgüter nicht sofort verkauft, sondern in das Privatvermögen überführt wurden, und dass die Restbuchwerte dem jeweiligen gemeinen Wert der Wirtschaftsgüter entsprachen, Ertrag und Aufwand sich demnach neutralisierten. Da nur das Kaminsofa noch nicht voll abgeschrieben war, führte auch dessen Erfassung zu keinem abweichenden Ergebnis. Der Aufgabenerfolg 2001 war daher mit NULL anzusetzen.

Beilage: 2x7 = 14 Berechnungsblätter

Wien, am 19. September 2005