



Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat über die Berufung der Bw., 1120 Wien, A-Gasse, vom 10. April 2008 gegen den Bescheid des Finanzamtes Wien 12/13/14 Purkersdorf, vom 19. März 2008 betreffend Einkommensteuer (Arbeitnehmerveranlagung) 2007 entschieden:

Die Berufung wird als unbegründet abgewiesen.

Entscheidungsgründe

Die Berufungswerberin (=Bw.) war im Jahr 2007 bis zur Kündigung ihres Dienstverhältnisses Ende Mai mit Wirkung per 31.12.2007 nichtselbständig tätig. Sie machte im Zuge der über Finanz-Online beantragten Einkommensteuererklärung Kosten für Arbeitsmittel in Höhe von € 199,67 und Aus- und Fortbildungskosten in Höhe von € 2.166,00 geltend.

Das Finanzamt ersuchte die Bw. daraufhin um belegmäßigen Nachweis der beantragten Aus-, Fortbildungs-, Umschulungskosten (inkl. Veranstaltungsprogrammen, detaillierter Reiseprogramme, etc.), um Vorlage einer Tätigkeitsbeschreibung sowie einer schriftlichen Stellungnahme in welchem Zusammenhang mit der Ausübung Ihrer beruflichen Tätigkeit diese Kosten stehen.

„Sollte es sich um Umschulungskosten handeln, bitte um Aufklärung, warum Sie sich zu dieser Umschulung entschlossen haben und ob bzw. wann dieser Beruf ausgeübt wird.“

Weiters ersuchte das Finanzamt um Vorlage detaillierter Aufstellungen bezüglich der Werbungskosten unter Angabe von Anschaffungsdatum, genaue Bezeichnung, (bei

Fachliteratur Angabe von Autor und Buchtitel), Einzelpreise, Summen und gegebenenfalls Aufklärung bzw. Beschreibung des beruflichen Zusammenhanges. Außerdem seien sämtliche Belege in Kopie mitzuschicken.

Auf der in den Akten aufliegenden Kopie des Vorhaltes des Finanzamtes scheint in handschriftlicher Form die Zurücknahme des Antrages hinsichtlich der unter dem Titel Arbeitsmittel beantragten Werbungskosten auf.

Im der Folge ließ das Finanzamt im Rahmen der Veranlagung nur einen Teil der als Aus- und Fortbildungskosten geltend gemachten Kosten, nämlich € 438,00, zum Abzug zu. Es handelt sich dabei laut den im Akt aufliegenden Kopien um die von der Bw. selbst zu tragenden Kosten für die ECDL-Ausbildung („Computerführerschein“).

Bei den nicht anerkannten Kosten handelt es sich um den von der Bw. in der Zeit vom 06.03. bis 29.05.2007 besuchten „Dale Carnegie Kurs für Kommunikation und Menschenführung“.

Aus der der Bw. über die erfolgreiche Absolvierung des Kurses ausgestellte Bestätigung sind folgende Trainingsziele zu ersehen:

„Persönliche und unternehmerische Visionen weiterentwickeln,

Durchbruchs-Ziele setzen und erreichen,

Wirkungsvolles Kommunikationsverhalten,

Freie Rede vor einer größeren Hörerschaft,

Argumentations- und Überzeugungstechniken,

Positives Verhalten im Umgang mit anderen Menschen,

Führungseigenschaften und natürliche Autorität,

Stress- und Konfliktbewältigung,

Namens- und Sachgedächtnistraining,

Neue Visionen für die Zukunft entwickeln“

Das Finanzamt gab der Berufung mittels Berufungsvorentscheidung keine Folge:

„Seminare für Coaching-Dale Carnegie Trainings, Kommunikation und Menschenführung etc. sind für einen allgemeinen Teilnehmerkreis öffentlich zugänglich. Coaching finden in vielen Lebensbereichen Anwendung, nicht nur in der Berufssparte Personalverrechnung. Die Inhalte kommen somit der Person unabhängig von der Art ihrer beruflichen Tätigkeit zu Gute. Die

Kurse finden sowohl für die Entwicklung anderer Menschen, als auch für die eigene Entwicklung Verwendung. Es sei (Anmerkung: gemeint wohl: ist) daher gemischter Aufwand gegeben, welcher gem. § 20 EStG 1988 nicht abzugsfähig ist.“

Die steuerlich nicht vertretene Bw. stellt sinngemäß den Antrag auf Vorlage ihrer Berufung an die 2. Instanz.

Sie schloss dem Antrag eine Aufstellung der vom Kursinstitut aufgelisteten 12 Module mit Titel und den dazugehörigen Resultaten, Trainingszielen und Schwerpunkten an.

Die einzelnen Module hatten u.a. folgende Themen umfasst:

Mitarbeiter motivieren, Beziehungen stärken, Erfolge anerkennen, Autorität entwickeln, Führungskompetenz zeigen.

„Wie Sie der Auflistung entnehmen können, handelt es sich bei dem Kurs „Kommunikation und Menschenführung“ um kein Coaching. Meine Position in der Firma veränderte sich! Ich war für die Personalverrechnung alleine verantwortlich und nun die direkte Ansprechperson zum Geschäftsführer, der Geschäftsleitung, den Abteilungsleitern/Innen und den anderen Mitarbeitern. Ich beantrage daher die Berücksichtigung der erhöhten Werbungskosten von € 1.728,00.“

Abgesehen von der im folgenden dargestellten tabellarischen Aufstellung legte die Bw. noch eine an DCA Training GmbH gerichtete Stellungnahme einer Steuerberatungsgesellschaft zur steuerlichen Absetzbarkeit von Kosten unselbständig beschäftigter Teilnehmer für die Teilnahme an der Schulungsmaßnahme „Personal Leadership: Kommunikation und Menschenführung“ sowie eine Kopie des Verwaltungsgerichtshofserkenntnisses v. 29.11.1994, 90/14/0215 vor.

Die Aufstellung der Bw. über den Kursinhalt wird im Anschluss wiedergegeben:

Dale Carnegie Kurs Personal Leadership für Kommunikation und Menschenführung

Einheit	Titel	Resultate, Schwerpunkte
1A	Grundlagen für den Erfolg	Zielvereinbarungen treffen, Leistungsstandards festlegen
1B	Verbindung mit Menschen herstellen	Exzellentes Kundenservice, Erstkontakte managen, sich selbst besser verkaufen
2A	Beziehungen stärken	Vertrauen bilden, Unternehmenskultur

		entwickeln und positiv steuern, Eigenverantwortung fördern
2B	Selbstsicher auftreten	Beim Kunden authentisch auftreten, als Führungskraft Vorbildwirkung erzeugen
3A	Eigeninitiative wecken	Eigeninitiative fördern, Flow erzeugen, Einsatzbereitschaft überprüfen
3B	Erfolge anerkennen	Best Practice, Mitarbeitermotivation steigern, Identifikation mit dem Unternehmen steigern
4A	Besser mit Stress umgehen	Leistungsfähigkeit steigern, Kosten reduzieren, Performance steigern, Innovation vorantreiben
4B	Andere motivieren und Beziehungen stärken	Kundenbeziehungen langfristig festigen, Verantwortlichkeit fördern, Know How Transfer,
5A	Lebendiger kommunizieren	Barrieren überwinden und mit Kunden direkt kommunizieren, Mitarbeiter mitreißen und Umgangsformen positiv beeinflussen, authentisch wirken, Energie in den Arbeitsprozess bringen
5B	Potenzial entfalten	Autorität entwickeln, Durchsetzung und Selbstbehauptung, Werte entdecken und Wertschätzen, Respekt bekommen
6A	Ideen klar ausdrücken	Prozesse klar definieren und steuern, Mitarbeiter/Kunden informieren, Zeit und Kosten sparen, Missverständnisse vermeiden
6B	Frei und spontan sprechen	Glaubwürdigkeit demonstrieren, Verbindung zu Kunden/MA aufbauen, sich weltgewandt präsentieren
7A	Andere zur Mitarbeit motivieren	Wettbewerbsvorteil sichern, Teamarbeit/Teamgeist fördern, Fluktuation senken

7B	Verpflichtung zu	Verantwortung/Projekte übernehmen,
	wirkungsvoller Führung	übernehmen, Mitarbeitergespräche führen, Zielerreichung, Controlling, Nachfolgeplanung
8A	Andere durch Anerkennung fördern	Commitment der MA erhöhen, Performance verbessern, Unternehmenskultur positiv gestalten
8B	Die Macht der Begeisterung entdecken	Lösungsorientierung statt Problemorientierung, Effizienz steigern, Eigeninitiative fördern
9A	Führungskompetenz zeigen	Kritikgespräche professionell und MA orientiert führen, Einstellungen ändern, MA Zufriedenheit steigern
9B	Flexibilität entwickeln	Schneller auf Kundenwünsche/Beschwerden reagieren, Herausforderungen annehmen, Risikobereitschaft/Unternehmergeist
10A	Die eigene Meinung positiv artikulieren und effektiv mit Widerspruch umgehen	Meetings effizient gestalten, Innovation fördern, Gesprächskultur im Unternehmen gestalten, Konflikte vermeiden,
10B	Besser mit Stress umgehen	Burn Out vermeiden, Drucksituationen im Griff haben, Fehler vermeiden, Sinn finden
11A	Vorbild im Umgang mit anderen	Prioritäten setzen, Vorbild sein, Werte leben, sich selbst und andere steuern
11B	Andere inspirieren	Entrepreneurship, den Unterschied in der Wahrnehmung des Kunden machen,
12	Erfolge feiern und Zukunftsvision erneuern	Resultate erkennen und anerkennen, Zielüberprüfung, Handeln

In der freien Enzyklopädie Wikipedia (http://de.wikipedia.org/wiki/Dale_Carnegie, Stand 23.03.2010) wird Dale Carnegie (1888 bis 1955) als US-amerikanischer Kommunikations- und Motivationstrainer im Bereich des sog. Positiven Denkens vorgestellt.

„Nach seiner Tätigkeit als LKW-Verkäufer beschloss er, in der Erwachsenenbildung tätig zu werden. Seine Bewerbungen an der Columbia-Universität und an der Universität von New York, an denen er Abendkurse in freier Rede geben wollte, wurden abgelehnt.

Auf Grund dieser Tatsache führte Carnegie seit 1912 in New York, im Verein Christlicher Junger Menschen in der 125. Straße, Weiterbildungskurse in freiem Reden durch. Er versuchte seinen Kursteilnehmern neben der freien Rede auch Selbstvertrauen und eine positive Lebenseinstellung zu vermitteln.

*Eine vermarktungstechnisch optimale Maßnahme war die Änderung der Schreibweise seines Namens von „Carnegey“ in Carnegie, obwohl Millionär Andrew Carnegie kein Verwandter war. 1916 konnte Dale Carnegie in der Carnegie Hall vor übervollem Haus auftreten. Carnegies erstes Buch war *Public Speaking and Influencing Men In Business: a Practical Course for Business Men* (1926).*

*Sein größter Erfolg neben seinen Lehrgängen ist bis heute *How to Win Friends and Influence People*. A self-help book about interpersonal relations (Deutsch: *Wie man Freunde gewinnt. Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden.*). Das Buch wurde 1937 sofort zum Bestseller. Zur Zeit von Carnegies Tod (1955) waren fünf Millionen Exemplare in 31 Sprachen verkauft. 1948 erschien *Sorge dich nicht – lebe! Die Kunst, zu einem von Ängsten und Aufregungen befreiten Leben zu finden.* (OT: *How to Stop Worrying and Start Living. A self-help book about stress management*). Weltweit wurden bisher über 50 Millionen Exemplare seiner Bücher in 38 Sprachen verkauft.“*

In einem der Homepage der österreichischen Dale Carnegie Training GmbH entnommenen Darstellung vom 14. Sept. 2007 „Leadership Training für Führungskräfte und Co (http://www.dale-carnegie.at/cms/downloads/presse/medianet_2007-09-14.pdf, Stand 23.03.2010) wird zu dem von der Bw. besuchten Kurs/Training Folgendes ausgeführt:

„...Dale Carnegie Österreich wird seit Jahresbeginn 2006 von einem neuen Team geführt, das bereits neue Akzente gesetzt hat. Seit der Übernahme wurden Trainingsformate modernisiert und das Trainingsteam mit Unterstützung von internationalen Mastertrainern mehr als verdoppelt. Grundlegende Werte, wie sie beispielsweise Dale Carnegie vor über 70 Jahren in seinem Klassiker „Wie man Freunde gewinnt“ formuliert hat, sind Basis für die Konzepte. Der Schlüssel zu erfolgreichen Trainingsmaßnahmen liegt darin, dass wir nicht nur Wissen vermitteln, sondern vor allem Einstellungen und Verhaltensweisen weiterentwickeln....“

.....Das Dale Carnegie – Training „Kommunikation und Menschenführung“ hilft jene Fähigkeiten auszubauen, die heute mindestens ebenso viel zählen wie Fachwissen und Erfahrung: gute Kommunikation, zwischenmenschliches Geschick, die Fähigkeit, Menschen zu

führen, zu überzeugen und zu motivieren. Unter Druck, Stress, Spannung gelassen bleiben und produktiv arbeiten, lautet hier die Devise“....

Das Dale Carnegie Training ist ein globales Business-Trainingsunternehmen, aktiv in über 75 Ländern. Etwa 2.700 Trainer arbeiten weltweit in über 25 Sprachen....“

In einem Artikel in der Zeitung „Die Presse“ vom 14. 03.2009, „NLP: Nachahmen statt Niederreden, Von vielen mit Begeisterung genutzt, von anderen misstrauisch beobachtet: Eine umstrittene Verhandlungsmethode hat sich im Businessalltag etabliert“, wird diese Methode unter anderem kurz dargestellt und im Anschluss mit den Methoden von Dale Carnegie verglichen (http://www.dale-carnegie.at/cms/downloads/presse/DiePresse_NLP.pdf, Stand 23.03.2010):

„... Das Gehirn reagiert

Eine Methode, die Anpassungsfähigkeit für Verhandlungssituationen nutzt, ist das Neurolinguistische Programmieren, kurz NLP. Dieses psychologische Kommunikationsmodell hat sich aus Erkenntnissen der Gehirnforschung, der Sprachwissenschaft und der Kognitions-beziehungsweise Verhaltenswissenschaft entwickelt und sich trotz anhaltender Kritik mittlerweile im Businessalltag etabliert.

Im NLP werden Methoden wie „Pacing“, „Ankern“ oder „Reframing“ genutzt, um die Kommunikation zu gestalten und voranzutreiben. Unter „Pacing“ versteht man den Prozess des sich Angleichens, der Spiegelung des Kommunikationspartners. Seine verbalen und nonverbalen Aussagen werden imitiert, dadurch fühlt er sich verstanden und wertgeschätzt.

Beim „Ankern“ wird ein Reiz mit einer Reaktion verknüpft, die dann später wieder abgerufen werden kann, sobald man erneut mit diesem Reiz konfrontiert wird. Das „Reframing“ verändert den Blick auf bestimmte Sachverhalte: Wird ein Problem „reframt“, also in einen neuen Rahmen gestellt, bekommt es eine neue Bedeutung und ermöglicht dadurch neue Reaktionen und Verhaltensweisen. Bei Verhandlungen lassen sich diese und andere Methoden auf drei Ebenen einsetzen, sagt R Z, Geschäftsführer des Österreichischen Trainingszentrums für NLP und NLPT: „Erstens kann man damit den eigenen Zustand vor und nach Verhandlungen managen. Zweitens lassen sich klare und systemisch verträgliche Haupt- und Nebenziele für sich und andere formulieren. Drittens unterstützt NLP dabei, beim Gegenüber und bei sich selbst die relevanten Muster zu erkennen und ethisch korrekt zu nutzen.“ An den ethischen Standards der NLP-Anwender wird jedoch immer wieder gezweifelt. Weil NLP Menschen jenseits der Logik emotional zu erfassen und Bauchentscheidungen zu forcieren sucht, ist die Skepsis gegenüber diesem Modell seit Jahren anhaltend groß. E O K, Gründer der NLP-Akademie, gibt zu, dass sich dieser Ruf „nur marginal verändert. Man muss auch

ganz klar sagen, dass NLP manipulativ ist. Aber es kommt immer darauf an, wie man diese Methode anwendet. Mit einem Messer kann man Brot schneiden oder jemanden verletzen. Wir wollen das ethische Bewusstsein fürs Brotschneiden schaffen.“

Eindeutige Botschaften

G L, Geschäftsführerin von X Training, bietet selbst NLP-Seminare an: „Im Verkaufskontext wird von Trainern sehr oft die unethische Variante vermittelt und suggeriert, sie könnten andere beeinflussen, wie sie wollen.“ Deshalb ist es ihrer Ansicht nach wichtig, beobachtete Muster nicht unkritisch zu übernehmen, sondern sie „ökonomisch“ in die eigene Persönlichkeit zu integrieren. „Kongruenz“, also die Übereinstimmung von verbaler und nonverbaler Aussage, und Authentizität heißen dabei die Zauberworte im NLP, vor allem im Verkaufs- und Verhandlungskontext.“ „Der Siegedanke weicht zunehmend der Einstellung, dass alle Gewinner sein müssen“, sagt K .

Dass soziale Verantwortlichkeit und systemisches Denken im Umgang zwischen Verhandlungspartnern vorhanden sein müssen, bestätigt auch Schütz – Teil der Methode sind sie nicht, betont C W, Geschäftsführer von Dale Carnegie Training in Österreich. Carnegies Verhandlungstechnik scheint auf den ersten Blick einige Gemeinsamkeiten mit NLP aufzuweisen, da auch sie das Verhalten von Verhandlungspartnern systematisch untersucht: „Doch während NLP eine wertneutrale Methode darstellt, ist für Carnegie eine wertschätzende Grundhaltung die Voraussetzung für erfolgreiche Kommunikation.“

Über die Berufung wurde erwogen:

Strittig ist im vorliegenden Fall die Anerkennung von Kosten für einen Kurs über Kommunikation und Menschenführung durch eine offenbar kurz zuvor mit der Leitung der Personalverrechnung betrauten Angestellten eines Wiener Unternehmens der Modebranche.

Während das Finanzamt die Kosten mit dem Hinweis, dass die fraglichen Bildungsmaßnahmen, die auch bei nicht berufstätigen Personen von allgemeinem Interesse seien oder die grundsätzlich der privaten Lebensführung, wie Persönlichkeitsentwicklung ohne beruflichen Bezug, Kommunikation und Menschenführung dienen, die Absetzbarkeit selbst dann in Abrede stellt, wenn derartige Kenntnisse für die ausgeübte Tätigkeit verwendet werden können oder von Nutzen seien, steht die Bw., vor allem gestützt auf ein Erkenntnis des Verwaltungsgerichtshofes vom 29.11.1994, 90/14/0215, auf dem Standpunkt, dass die Kurskosten abzugsfähige Werbungskosten darstellen.

Fest steht, dass das von der Bw. für ihren Standpunkt zitierte Judikat noch zum Einkommensteuergesetz 1972 erging. In diesem Erkenntnis wurden von einer Lehrkraft an einer Handelsakademie neben Kosten für Supervision Kosten für den Besuch von Seminaren mit psychologischen bzw. psychotherapeutischen Inhalt (Bioenergetische Analyse, Transaktionsanalyse bzw. Scriptanalyse) als Werbungskosten und zwar Fortbildungskosten geltend gemacht.

Gem. § 16 Abs. 1 Z 10 EStG 1988 in der Fassung des Abgabenänderungsgesetzes 2004, BGBl I 2004/180, zählen zu den abzugsfähigen Werbungskosten Aufwendungen für Aus- und Fortbildungsmaßnahmen im Zusammenhang mit der vom Steuerpflichtigen ausgeübten oder einer damit verwandten beruflichen Tätigkeit und Aufwendungen für umfassende Umschulungsmaßnahmen, die auf eine tatsächliche Ausübung eines anderen Berufes abzielen....

Unstrittig ist, dass es sich bei den Aufwendungen für den Kommunikationskurs nicht um Ausbildungs- sondern um Fortbildungskosten handeln könnte. Auch umfassende Umschulungsmaßnahmen, die die Ausübung eines anderen Berufes ermöglichen könnten, kommen im vorliegenden Fall jedenfalls von vornherein nicht in Frage.

Im dem von der Bw. zitierten Judikat ging es um die Frage, ob die Aufwendungen eines Lehrers als die Berufschancen des Bw. erhaltenden und verbessernde Berufsbildung beurteilt werden können und ob sie sich als geeignet erweisen, in seinem bereits ausgeübten Beruf auf dem Laufenden zu bleiben und den jeweiligen Anforderungen gerecht zu werden. Dieses Ziel sei nach Ansicht des Gerichtshofes durch die besuchten psychologischen Seminare erreicht worden, da das Berufsbild des Lehrers über die Aufgabe der reinen Wissensvermittlung hinaus auch persönlichkeitsbildende Komponenten beinhalte. Um den darin und allgemein im Lehrberuf gelegenen, gewachsenen Anforderungen zu genügen und auch einer erfolgreichen Wissensvermittlung gerecht zu werden, seien einschlägige psychologische Kenntnisse unzweifelhaft sinnvoll. Auf die Unvermeidbarkeit solcher Kosten komme es dagegen nicht an.

Die Aussagen des Gerichtshofes in diesem Erkenntnis lassen sich auf den zu beurteilenden Fall nur in den allgemeinen Aussagen über Fortbildungskosten übertragen. Der dem damaligen Erkenntnis zu Grunde liegende Sachverhalt – Kosten für psychologische Seminare für eine Lehrkraft im Zusammenhang mit der durch das Berufsbild mitumfassten Persönlichkeitsbildung (der Schüler) lässt sich mit dem vorliegenden nach Auffassung des Unabhängigen Finanzsenates nicht vergleichen. Im vorliegenden Fall stehen Kosten für einen Dale Carnegie Kurs über Kommunikation und Menschenführung durch die Bw., die lt. Ihrer Aussage die Leitung der Personalverrechnung eines Wiener Modehauses nach der

Pensionierung der bisherigen Leiterin übernahm und die sich durch den Besuch dieses Kurses offenbar eine Hilfe zur Bewältigung ihrer neuen Stellung erwartete, in Streit.

Die Bw. führte als Grund für den Besuch des Kommunikationskurses an, in ihrer neuen Stellung als alleinige Leiterin der Personalverrechnung habe sich die Notwendigkeit ergeben, „viel mit dem Geschäftsführer, Abteilungsleitern/Innen und KollegInnen zu tun“ zu haben. Die Bw. hat in diesem Zusammenhang nicht behauptet, mit der Auswahl bzw. Anstellung oder Entlassung/Kündigung von Personal bzw. anderen Kontroll- und Leitungsaufgaben – abgesehen von den ihr unterstehenden Bediensteten der Personalverrechnung befasst gewesen zu sein.

Im Gegensatz zu den psychologischen Seminaren der Lehrkraft in zitierten Judikat kann unter diesen Voraussetzungen nicht ohne weiteres davon ausgegangen werden, dass der Kurs eine die Berufschancen der Bw. erhaltende oder verbessernde Berufsbildung darstellte bzw. geeignet war, im ausgeübten Beruf auf den Laufenden zu bleiben und den gestellten Anforderungen gerecht zu werden.

Die verschiedenen, von Dale Carnegie weltweit angebotenen Kurse basieren, wie aus einer im Internet veröffentlichten Aussendung der österreichischen Niederlassung von Dale Carnegie entnommen werden kann, auf den Lehren des (1955 verstorbenen) Gründers Dale Carnegie, insbesondere aus seinem berühmt gewordenen Werk *„How to Win Friends and Influence People. A self-help book about interpersonal relations“* (Deutsch: *Wie man Freunde gewinnt. Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden.*). Auch das weitere bekannte Werk *„How to Stop Worrying and Start Living. A self-help book about stress management“*, zu Deutsch: *Sorge Dich nicht, lebe! Die Kunst, zu einem von Ängsten und Aufregungen befreiten Leben zu finden*, ist in diesem Zusammenhang zu erwähnen.

Titel und Inhalt dieser beiden bekanntesten Werke können in die Bereiche zwischenmenschliche Kommunikation, Lebenshilfe bzw. Stressbewältigung eingeordnet werden. Aber auch die Anleitung zur freien Rede vor größerem Publikum geht auf den Gründer zurück.

Wie einem in der Zeitschrift *Die Presse* vom 14.03.2009 veröffentlichte Artikel („Das Gehirn reagiert“) entnommen werden kann, sind die im NLP, angewandten Verhandlungstechniken, denen von Dale Carnegie ähnlich.

„**N**eurolinguistisches **P**rogrammieren (kurz NLP) bedeutet in der wörtlichen Übersetzung „die Neu-Prägung der Verbindungen zwischen Nerven und Sprache“. Gemeint ist die Neugestaltung der Reiz-Reaktions-Ketten von Menschen. Geändert werden soll das eigene Verhalten durch Analyse des alten Verhaltens und "Programmieren" von neuen Reaktionen.

Der Schwerpunkt von NLP liegt bei **Kommunikationstechniken** und Mustern zur Analyse der Wahrnehmung. Das Ziel ist eine erfolgsorientierte Kommunikation. NLP ist in kritischer Abgrenzung von der wissenschaftlichen Psychologie entstanden und wird in der akademisch orientierten psychologischen Fachliteratur überwiegend als unwissenschaftlich abgelehnt.“

(Quelle: Wikipedia, März 2010,

http://de.wikipedia.org/wiki/Neurolinguistische_Programmierung)

Mit Kosten für Kurse, Seminare und Ausbildungen im Zusammenhang mit NLP war der Verwaltungsgerichtshof schon wiederholt befasst:

Beginnend mit dem Erkenntnis vom 17.09.1996, 92/14/0173, in dem es um den Werbungskostenabzug von NLP-Kurskosten einer Handelsakademielehrerin als Fortbildungskosten ging, welche von der belangten Behörde als nicht berufsspezifische Fortbildungskosten beurteilt wurden, war der Gerichtshof in der Folge wiederholt mit derartigen Kurskosten befasst und zwar in den Erkenntnissen vom 27.06.2000, 2000/14/0096 (NLP-Kurs einer Berufsschullehrkraft) und vom 29.01.2004, 2000/15/0009 (Bankangestellter).

Der Gerichtshof bestätigte die Auffassung der jeweils gelangten Behörden, wonach die strittigen NLP-Kurskosten als nicht berufsspezifische Aufwendungen, bei denen jeweils auch eine private Mitveranlassung nicht auszuschließen sei, **nicht** als abzugsfähige **Berufsfortbildungskosten** in Frage kämen.

In der Berufungsentscheidung vom 24.05.2006, GZ. RV/2182-W//05, wurden die Kosten für einen NLP-Kurs eines Sparkassenangestellten erstmals als Werbungskosten gewährt. Jedoch wurde vom zuständigen Finanzamt dagegen eine Amtsbeschwerde eingebracht, der der Gerichtshof Folge gab (VwGH, 28.05.2008, 2006/15/0237). In der nach der Aufhebung erlassenen Berufungsentscheidung (v. 07.10.2008 GZ. RV/1742-W/08) wurden die strittigen Kurskosten nicht mehr als Werbungskosten anerkannt. Die Berufungsentscheidung erwuchs offenbar in Rechtskraft.

Auf Grund der bereits oben erwähnten inhaltlichen Vergleichbarkeit der Dale Carnegie-Kurse mit den NLP-Kursen, aber auch unter Bedachtnahme auf die dem konkreten Kurs lt. Dale Carnegie Austria zugrunde liegenden Werke des Gründers („Wie man Freunde gewinnt. Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden“ und „Sorge Dich nicht, lebe! Die Kunst, zu einem von Ängsten und Aufregungen befreiten Leben zu finden“ lassen den unbedenklichen Schluss zu, dass der Kurs keineswegs nur berufliche Bedürfnisse sondern in einem erheblichen Umfang auch zur Bewältigung privater Probleme Hilfestellung bieten konnte. Eine private Mitveranlassung der Kosten konnte damit keineswegs ausgeschlossen werden.

Eine ausschließlich berufsspezifische Ausbildung (für die Bw. als Leiterin der Lohnverrechnungsstelle eines Wiener Modehauses) konnte schon auf Grund der von der Bw. vorgelegten Aufstellung über die Kursinhalte eindeutig ausgeschlossen werden.

Die Berufung war daher als unbegründet abzuweisen.

Wien, am 26. März 2010