Niceshot/Fotolia.com

Was macht ein Wirtschaftsprüfer eigentlich im Contracting?

„Es gibt zwei Kategorien Menschen, die ich nicht so mag: Juristen und Wirtschaftsprüfer ... Wenn sich das ändern soll, müssen Sie mir das schon beweisen." Mit diesen Worten soll der heutige CEO der Kofler Energies AG, Georg Kofler, einst den neuen Leiter der Rechtsabteilung von ProSieben-Sat1 empfangen haben[1]. Und so sehen es wohl viele: Die Paragraphen-Menschen und die Zahlen-Menschen scheinen eher die Bremser und Verhinderer im Business zu sein als die Treiber und Ideengeber.

Dabei ist das Tätigkeitsfeld des Wirtschaftsprüfers – gerade wenn es um Contracting geht – geradezu perfekt geeignet für die Entwicklung von Ideen zum Nutzen des Kunden. Nachfolgend möchte ich gern „beweisen", dass die Vorurteile in Bezug auf Wirtschaftsprüfer – zumindest im Contracting – unangebracht sind. Der Wirtschaftsprüfer kann im Contracting Ideengeber und Treiber statt Bremser und Verhinderer sein kann. Dabei gehe ich auf Aspekte von Contracting-Projekten ein, die ganz wesentlich zur Verwirklichung der Ziele des Contractors und seines Kunden beitragen. Diese Aspekte sind:

- die sinnhafte Risikoabgrenzung,
- die Bilanzierung der im Contracting errichteten Anlagen und
- die Vermeidung unnötiger Belastungen von KWK-Projekten mit EEG-Umlagen.

Mit dem Wirtschaftsprüfer eine sinnhafte Risikoabgrenzung finden ...

Wirtschaftsprüfer üben ihren Beruf mit Blick auf Risiken aus. Das ist ganz notwendigerweise so, denn bei Testaten, Bescheinigungen und Bestätigungsvermerken ist immer deutlich zu machen, welche Aussage der Wirtschaftsprüfer

denn nun machen kann und infolgedessen welche Verantwortung oder welches Risiko er übernimmt. Davon abzugrenzen sind die Aussagen dessen, der den zur Prüfung vorgelegten Stoff erstellt hat. Seine Verantwortung ist ebenfalls zu benennen. Dieser Blick für Risikoabgrenzungen ist bei Contracting-Projekten von großer Wichtigkeit, gibt es doch eine Reihe von Risiken, die bei Energieprojekten eine Rolle spielen und über deren Zuordnung sich die Parteien bei der Vertragsgestaltung Gedanken machen sollten. Nicht selten werden nämlich die entsprechenden Abgrenzungen lax gehandhabt, was dann regelmäßig zu Streit führt – ein vermeidbares Ergebnis.

Welche Risiken sind denn nun aufzuteilen? Das hängt natürlich vom konkreten Projekt ab, aber nachfolgend möchte ich Ihnen an einem – zugegebenermaßen stark vereinfachten – Beispiel deutlich machen, worauf es ankommt.

Stellen Sie sich vor, ein Contractor versucht, das Geschäftsmodell „Einsparcontracting" drastisch zu vereinfachen, indem er seinen potenziellen Kunden folgendes Angebot macht:

„WIR GARANTIEREN IHNEN ALS EIGENTÜMER EINES GEBÄUDES, DASS DIE AN UNS ZU ZAHLENDEN ENTGELTE UM 10 PROZENT UNTER IHREN GEGENWÄRTIGEN KOSTEN FÜR ENDENERGIE LIEGEN."

Das scheint nicht nur dem Fachmann eine mutige Aussage zu sein, zumal jedem z.B. die Kapriolen der Preise am Strom- oder Gasmarkt vor Augen sind. Wie kann so etwas funktionieren? Wenn überhaupt, dann nur über eine sachgerechte Risikoabgrenzung und die Beachtung zweier Grundsätze:

1. **„Nur der kann die Verantwortung für etwas (und damit das Risiko) übernehmen, der auch die Kompetenz hat, das Risiko zu beeinflussen."**

2. **„Kann ein Risiko von keiner der Parteien beeinflusst werden, trägt es weiterhin der, der es auch bisher getragen hat. Eine Übertragung nicht beeinflussbarer Risiken nennt man Versicherung. Die müsste bezahlt werden."**

Mit anderen Worten: Wenn ich einen Faktor nicht beeinflussen kann, kann ich auch dafür die Verantwortung und damit das dazugehörige Risiko nicht übernehmen, es sei denn jemand zahlt mir eine Versicherungsprämie für ein von keiner Seite beeinflussbares Risiko.

Überlegen Sie doch bitte mit mir, wovon es abhängt, ob die versprochene Kostenreduktion von 10 Prozent erreichbar ist. Dabei lassen wir bewusst diejenigen Kosten außen vor, die durch Wartung und Instandhaltung, durch Investition und Finanzierung der genutzten Energieanlagen entstehen und betrachten nur die reinen Kosten der Endenergie, also der Kosten, die üblicherweise in Gebäuden für Strom und Heizstoffe anfallen.

Diese Kosten ergeben sich aus der Multiplikation der benötigten Menge an Endenergie mit dem Preis je Endenergieeinheit, also z. B. im Falle einer Nutzung des Heizstoffs Erdgas:

	Gasmenge in MWh	x	Gaspreis in €/MWh
+	Strommenge in MWh	x	Strompreis in €/MWh
=	Energiekosten in €		

In dieser Gleichung fällt als erstes zu identifizierendes Risiko der Gas- bzw. Strompreis auf. Dieses Risiko kann der Contractor nur für einen begrenzten Zeitraum in der Zukunft übernehmen, nämlich insoweit als er in der Lage ist, die Beschaffung fest vertraglich zu vereinbaren. Darüber hinaus das Preisrisiko zu übernehmen, käme einem Glücksspiel gleich. Das zukünftige Marktpreisniveau kann vom Contractor nicht beeinflusst werden. Gleiches gilt allerdings auch für den Kunden. Damit gehört dieses Risiko in die Kategorie „keiner von beiden". Eine Übernahme des Risikos durch den Contractor scheidet damit in der Regel aus, sofern der Kunde nicht bereit ist die Risikoverlagerung auf den Contractor durch entsprechende (hohe) Risikoprämien zu bezahlen.

Für die Risikoabgrenzung bedeutet das in der Praxis, dass der Kunde wohl über sogenannte Preisgleitklauseln das Preisrisiko übernehmen müsste.

Versuchen wir weiter die eingesetzten Mengen an Strom und Erdgas in „Risikoportionen" aufzuteilen: Die Menge an eingesetzten Endenergien (Strom und Erdgas) ist sicher in erster Linie abhängig vom Bedarf des Kunden an daraus erzeugten Nutzenergien. Dieser Bedarf ist nie gleichbleibend. Nehmen Sie nur die folgenden Beispiele:

- In einem Mehrfamilienhaus mit Single-Haushalten bricht der Heirats- und Baby-Boom aus. Anstatt nur morgens und abends die Wohnungen zu nutzen, wird nun den ganzen Tag über geheizt, ferngesehen, beleuchtet und so weiter.
- Bei einem Automobilzulieferer ist in einem Jahr Kurzarbeit angesagt und im nächsten Jahr werden Überstunden und Sonderschichten eingelegt. Auch in der Verwaltung und den von dieser genutzten Bürogebäuden sind die Auswirkungen zu spüren.

Allein diese beiden Beispiele machen deutlich, dass das Nutzerverhalten auf die benötigte Nutzenergiemenge einen > 16

erheblichen Einfluss hat. Für diese Veränderungen kann der Contractor ebenfalls nicht die Verantwortung übernehmen. Dieses Risiko muss ebenfalls der Kunde tragen, da nur er die Kompetenz besitzt, das Risiko zu steuern.

Was bleibt denn da an Verantwortung und damit an Risikoübernahme für den Contractor noch übrig?

Der Contractor kann und sollte bestimmenden Einfluss auf den Umformungsprozess der Energieerzeugungsanlagen haben. Er hat diese Anlagen in der Regel errichtet und betreibt sie. Damit hat er Einfluss auf die Effizienz der Energieumformung. Dieses Risiko kann und sollte der Contractor dann auch übernehmen.

In unserer obigen Formel hatten wir (jetzt vereinfacht) festgestellt:

Energiekosten in € =
Endenergiemenge in MWh x Endenergiepreis in €/MWh

Die Endenergiemenge in dieser Formel lässt sich nun wie folgt weiter aufgliedern:

Endenergiemenge in MWh =
Nutzenergiebedarf in MWh x Effizienz der Umformung in %

Bezüglich des Nutzenergiebedarfs hatten wir bereits festgestellt, dass hier ebenfalls der Kunde in der Verantwortung steht. Lediglich die Effizienz der Umformung kann der Contractor beeinflussen und daher auch die Verantwortung dafür und damit dieses Risiko übernehmen.

Für unseren Contractor („garantierte Kosteneinsparung von 10 Prozent") bedeutet das, dass er die ermittelte Basis, auf die er seine Garantie bezieht, zum Nachweis der Einsparung in den Folgejahren fortschreiben muss, und zwar um die Veränderung aus den Faktoren „Preisniveau Endenergie" und „Nutzenergiebedarf". Gleichzeitig muss er sicherstellen, dass ihm der Kunde die volle Kompetenz in Bezug auf die Energieumformungsanlagen einräumt. Nur dann kann er in seinem Verantwortungsbereich tätig werden und die versprochene Einsparung realisieren.

Um seine Kosten zu decken und eventuelle Effizienzmaßnahmen an den Anlagen zu finanzieren, muss der Contractor natürlich mehr als 10 Prozent Einsparung realisieren, um unter dem Strich die versprochenen 10 Prozent an den Kunden weitergeben zu können. Dies wird ihm vielleicht nicht in jedem Einzelfall gelingen. Hat er damit unkalkulierbare Risiken übernommen?

Auch bei der Beantwortung dieser Frage kann der Wirtschaftsprüfer helfen. Risiken haben immer zwei Seiten, im Volksmund wird dazu dem Begriff Risiko der Begriff Chance gegenübergestellt. Wenn also in einem Projekt der Contractor keine ausreichenden Einsparungen generiert, um sein Versprechen zu erfüllen, kann es in einem anderen Projekt so sein, dass seine Einsparungen neben der vollen Kostendeckung noch erhebliche weitere Kostenreduktionen mit sich bringen. Um mit einer solchen Situation umzugehen, muss zweierlei gegeben sein:

1. Im statistischen Mittel, gewichtet nach Projektgröße, lassen sich voraussichtlich Einsparungen generieren, die neben den dem Kunden versprochenen 10 Prozent und den mit der Durchführung des Vertrags und der Effizienzmaßnahmen verbundenen Kosten auch noch den kalkulierten Gewinn abwerfen.

2. Die Menge an Projekten ist so groß, dass eine Betrachtung nach statistischen Größen möglich ist.

Die erste Voraussetzung ist aus vorhandenen Studien zur Effizienzsituation der vom Contractor ins Auge gefassten Anlagenarten (Heizungsanlagen, Beleuchtungsanlagen ...) sowie den technischen Ideen und deren spezifischen Kosten abzuleiten.

Die zweite Voraussetzung kann anhand der Regeln der Statistik verifiziert werden. Anders ausgedrückt: Man kann ausrechnen, wie viele Projekte der Contractor braucht, um das Risiko statistisch glätten zu können.

Zusammenfassend: Wenn Sie also das nächste Mal eine tolle Idee für ein Energiedienstleistungsprodukt haben, das bei Ihren Kollegen glatt durchfällt („Das haben wir ja noch nie gemacht!" „Das klappt nie!" „Die Risiken können wir nicht tragen!"), sprechen Sie ruhig mal mit den Zahlen-Menschen und den Paragraphen-Menschen über die Idee. Vielleicht sind Sie überrascht, dass Sie statt Problemen eher Lösungen präsentiert bekommen.

Mit dem Wirtschaftsprüfer die Bilanzierung der im Contracting errichteten Anlagen so regeln, dass die Ziele der Beteiligten erreicht werden ...

Bilanzen können den nicht eingeweihten Betrachter ganz schön nerven – Zahlenfriedhöfe ohne Aussage und Sinn. Wirtschaftsprüfer sehen das berufsbedingt anders. Jedes Mal wenn ich den Jahresabschluss eines Contractors sehe, bauen sich im Kopf mögliche Unternehmens-Szenarien auf, die dahinter stehen könnten. Das Verhältnis der Umsatzentwicklung zur Zunahme des Anlagevermögens lässt bei bekanntem Geschäftsmodell vielleicht auf die Finanzierung schließen; oder

auf einen Schwenk vom Anlagen- zum Betriebsführungscontracting in der Unternehmenspolitik; oder oder oder ...

Dieses Interesse an den Zahlen teilen wir Wirtschaftsprüfer mit den Bankern. Banker versuchen aus den Finanzinformationen Aussagen zur Kreditfähigkeit und zur Risikosituation des Unternehmens abzuleiten. Dabei interessiert eine Kennzahl besonders: die Eigenkapitalquote.

Die Eigenkapitalquote ist die Relation von Eigenkapital zum Gesamtkapital, also in der Regel zur Bilanzsumme. Eine hohe Eigenkapitalquote lässt darauf schließen, dass ein Unternehmen krisenfest ist, während eine geringe Eigenkapitalquote das Gegenteil vermuten lässt.

Aus diesem Grund sind Unternehmen im Allgemeinen sehr daran interessiert, ihre Eigenkapitalquote zu verbessern. Das hat nämlich insbesondere Auswirkungen auf die Risikoprämie, die Banken bei der Berechnung von Finanzierungsangeboten in die Ermittlung des Zinssatzes einfließen lassen.

Zur Verbesserung der Eigenkapitalquote kann die Unternehmensleitung verschiedene Maßnahmen ergreifen. Zum Beispiel könnte sie versuchen, Gewinne zu erwirtschaften und diese auch nicht an die Anteilseigner auszuschütten. Das scheint aber vielen ein steiniger Weg zu sein. Daher sind andere Wege gefragter, die eine sofortige Entlastung bringen. Statt die Ziffer des Eigenkapitals zu erhöhen könnte man ja auch die Ziffer des Gesamtkapitals vermindern, um die Relation der beiden Ziffern zu optimieren. Eine solche Minderung der Gesamtkapitalziffer kann unter anderem durch Contracting erfolgen. Bei anstehenden Investi-tionen in die Energietechnik könnte der Contractor sowohl Investition als auch Finanzierung übernehmen und dem Unternehmen lediglich den Output nach Abnahmemenge in Rechnung stellen. Damit würde eine Erhöhung der Gesamtkapitalziffer im Falle der Eigeninvestition durch Contracting vermieden.

Dieser Effekt stellt sich natürlich nur ein, wenn weder die Anlage auf der Aktivseite der Bilanz noch das Zahlungsversprechen gegenüber dem Contractor auf der Passivseite der Bilanz auftauchen. Und da beginnt das Problem, das sie zusammen mit einem Wirtschaftsprüfer lösen können.

Die Voraussetzungen, dass der Kunde weder die Anlage auf der Aktivseite noch das Zahlungsversprechen auf der Passivseite zu bilanzieren hat, um den gewünschten Effekt für die Eigenkapitalquote zu erreichen, sind nach dem jeweils geltenden Bilanzierungssystem zu prüfen. Drei verschiedene Bilanzierungssysteme können da im Wesentlichen von Bedeutung sein:

Tomasz Trojanowski/Fotolia.com

1 HGB: Handelsgesetzbuch in Verbindung mit dem deutschen Steuerrecht. Dieses Bilanzierungssystem ist für die Ermittlung der Ertragsteuern in Deutschland maßgeblich. Außerdem können nur danach die Ausschüttungen an die Anleger bemessen werden.

2 IAS: International Accounting Standards
Dieses Bilanzierungssystem ist für alle Unternehmen bedeutsam, die zu einem Konzern gehören, dessen Anteile an einer europäischen Börse gehandelt werden (sollen), da die Finanzinformationen dann nach diesem Standard zu erstellen sind.

3 US-GAAP: US Generally Accepted Accounting Principles
Dieses Bilanzierungssystem ist bedeutsam für alle Unternehmen, die aufgrund ihrer Konzernzugehörigkeit zu einem US-amerikanischen Konzern nach diesen Regeln ihre Finanzinformationen erstellen.

Die Lösungen, die ein Wirtschaftsprüfer an dieser Stelle anbietet, können durchaus variieren, je nach Bilanzierungssystem.

Während nach dem guten alten HGB und der dazu ergangenen Rechtsprechung des BFH regelmäßig nur zu fragen > 18

DWP/Fotolia.com

ist, ob dem Contractor der Wert der Anlage stets zusteht[2], ist nach den internationalen Regelungen (sowohl IAS als auch US-GAAP) eine mehrstufige Prüfung durchzuführen, bei der es unter anderem darauf ankommt, ob eine „bestimmte" Anlage Gegenstand des Vertrages ist, ob dem Kunden ein (ausschließliches) Recht auf Nutzung übertragen wird[3] und anschließend möglicherweise ob die Nutzungsdauer des Vermögensgegenstandes zu mindestens 75 Prozent von der Vertragsdauer überdeckt wird und im Vertrag eine Vollamortisation vereinbart ist[4].

Diese komplexen Fragen erfordern teilweise auch komplexe Antworten. Daher lohnt sich die Diskussion und die Erarbeitung eines Standardprodukts mit entsprechendem Vertrag zur zielkonformen Gestaltung ihrer individuellen Angebote.

Abschließend sei zu diesem Thema bemerkt, dass die internationale Bilanzierung von Contracting-Projekten durch das Leasing-Projekt des IASB[5] verändert werden dürfte. Da dieses Projekt Teil des Konvergenz-Projekts mit den US-amerikanischen Behörden ist (FASB), ist eine weitere Angleichung der ohnehin schon weitgehend harmonisierten Bestimmungen angestrebt. Zu erwarten ist, dass die heutige Prüfung nach IAS 17 (und so auch nach FAS 13 für den Geltungsbereich der US-GAAP) daraufhin, ob es sich um ein operatives Leasingverhältnis oder ein Finanzierungs-Leasing handelt, wegfällt. Leasingverhältnisse werden zukünftig wohl immer wie das heutige Finanzierungs-Leasing bilanziert. Im Gegenzug werden die Bestimmungen, ob ein Leasingverhältnis vorliegt (derzeit IFRIC 4, EITF 01-08) in den zukünftigen Standard integriert und insbesondere für Verträge, die den Verkauf des Outputs zum Gegenstand haben, und service-orientierte Verträge gelockert. Ob am Ende dabei unterm Strich eine Verbesserung oder Verschlechterung für Gestaltungsmöglichkeiten im Contracting herausspringt, kann erst eingeschätzt werden, wenn ein Entwurf der voraussichtlichen Regelungen vorliegt[6]. Auch können erst dann neue Modelle für die Zeit ab Geltung der Regelungen entwickelt werden.

Zusammenfassend: Wenn es in Contracting-Projekten für gewerbliche oder industrielle Kunden insbesondere auf die bilanzielle Wirkung ankommt, weil der Kunde darauf besonderen Wert legt, dann ist die Lösungskompetenz des Wirtschaftsprüfers gefragt. Testen Sie doch mal, welche vertrieblich interessanten Ansätze das Ergebnis einer entsprechenden Diskussion sein können.

Mit dem Wirtschaftsprüfer bei KWK-Projekten unnötige Belastungen mit EEG-Umlagen vermeiden ...

Das Problem ist allen, die KWK-Projekte realisieren, mittlerweile bekannt: Durch das BGH-Urteil[7] zur Einbeziehung der Stromlieferungen aus KWK-Contracting-Projekten in den EEG[8]-Umlagemechanismus ist auch für die Gesetzeslage vor dem EEG 2009 manifestiert geworden, dass Contracting gegenüber der Eigenbetriebslösung schlechter gestellt ist. Das war zwar auch schon vorher den Lesern des EEG 2004 und dann endgültig des EEG 2009 und der dazugehörigen Gesetzesmaterialien klar, wurde aber gerne gedanklich ignoriert.

Auch in dieser Situation können die Zahlen-Menschen und Paragraphen-Menschen eher Lösungsanbieter sein als Verhinderer und Bremser.

Es stellt sich doch nach dem durch den BGH manifestierten Befund die Frage, wie KWK-Projekte im Contracting nun noch wirtschaftlich betrieben werden können. Die angebotenen Antworten sind vielgestaltig und lauten:

- Aufnahme von umfangreichen Handelsaktivitäten im Bereich EEG-Strom durch den Contractor
- Contractor errichtet und verpachtet das BHKW, Kunde wird Betreiber der KWK-Anlage und damit Selbstversorger (Unterfall dazu: Gründung einer Stromnutzer-(Mieter)-GbR, die das BHKW betreibt)
- juristische Trennung von Motor und Generator
- Contractor verbraucht den erzeugten BHKW-Strom selbst zur Erzeugung von Nutzenergie

Jedes dieser Stichworte hat so seine Pferdefüße und K.O.-Kriterien und eines wird schon beim Lesen der Stichworte klar: Ohne juristische Hilfe wird keine dieser Lösungen implementiert werden können. Wozu dann aber noch den Wirtschaftsprüfer einschalten?

Eine Bestätigung durch den Wirtschaftsprüfer als Zahlen-Mensch ist durch den Gesetzgeber an vielen Stellen des EEG und KWKG zur Bestätigung wirtschaftlicher Umstände eingebaut worden. Insofern lohnt die Diskussion mit dem Wirtschaftsprüfer insbesondere dann, wenn zur Erreichung des angestrebten Ziels eine Bestätigung durch den Wirtschaftsprüfer gesetzlich gefordert wird. Dies sind:

- Prüfung nach § 41 EEG (Härtefallklausel EEG)
- Prüfung nach § 50 i.V.m. § 49 EEG der Angaben eines Elektrizitätsversorgungsunternehmens (Menge des an Letztverbraucher gelieferten Stroms)
- Prüfung der Angaben des Anlagenbetreibers nach § 46 Nr. 3 EEG (eingespeiste Strommenge, Vergütungskategorie)
- Prüfung nach § 6a Abs. 1 Nr. 3 KWK-G der Angaben eines Wärmenetzbetreibers (Zuschlag Wärmenetze)
- Prüfung nach § 8 Abs. 1 Satz 8 KWK-G der Angaben eines Anlagenbetreibers (Menge des KWK-Stroms)
- Prüfung nach § 9 Abs. 7 Satz 4 KWK-G der Angaben eines Letztverbrauchers (Härtefallklausel KWKG)

Zwar darf der Wirtschaftsprüfer den von ihm anschließend zu prüfenden Sachverhalt nicht mit gestalten[9], aber die Gestaltung von Geschäftsmodellen und damit die grundsätzliche Auseinandersetzung mit den Anforderungen ist ihm nicht verboten. Daher kann die Diskussion mit dem Wirtschaftsprüfer zu interessanten Ansätzen führen, die Ihre Geschäftsmodelle auch in diesem Bereich marktfähiger machen.

Neben den Prüfungsaufgaben kann der Wirtschaftsprüfer auch helfen, die wirtschaftlichen Auswirkungen einzelner Vertragsbestimmungen sichtbar zu machen, Verwaltungskosten einer Konstruktion abzuschätzen und andere betriebswirtschaftliche Berechnungen vorzunehmen.

Zusammenfassend: Wenn Ihnen auffällt, dass KWK-Projekte im Contracting unwirtschaftlich sind, dann warten Sie nicht auf den Gesetzgeber. Unterhalten Sie sich mit den Zahlen-Menschen und Paragraphen-Menschen und finden Sie schon heute für ihr Angebot passende Lösungen.

Mit dem Wirtschaftsprüfer im Contracting Lösungen finden ...

Mögen Sie Juristen und Wirtschaftsprüfer – wie der eingangs zitierte Georg Kofler – auch eher nicht? Vielleicht haben Sie nach der Lektüre dieses Beitrags eine etwas veränderte Sichtweise; ich würde mir das wünschen.

Jedes Mal wenn wir bei MPW Lösungen erarbeiten und – teilweise gegen erhebliche Widerstände – anschließend durchsetzen, freue ich mich und habe das Gefühl, meinem Berufsbild gerecht geworden zu sein. Dieses lösungsorientierte Denken prägt mein Berufsbild und das meiner Rechtsanwalts-Partner und unserer Mitarbeiter bei MPW Legal & Tax. Insofern: Was macht ein Wirtschaftsprüfer eigentlich im Contracting? Er sucht und findet Lösungen.

DIPL.-KFM. WOLFRAM MORITZ,
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER,
PARTNER BEI MPW LEGAL & TAX, NORTHEIM

[1] Handelsblatt vom 03.04.2010
[2] BFH Urteil vom 6.8.1998, III R 28/97, BFH Urteil vom 30.3.2000, III R 58/97, BFH Urteil vom 20.11.2003, III R 4/02. Unter Anwendung dieser Urteile hat die sogenannte Endschaftsklausel im Vertrag besondere Bedeutung, weil darin geregelt sein könnte, dass dem Contractor gegebenenfalls zu irgendeinem Zeitpunkt in der Zukunft der Wert der Anlage nicht mehr zusteht.
[3] So zu prüfen nach IFRIC 4 für den Geltungsbereich der IAS bzw. nach EITF 01-08 für den Geltungsbereich der US-GAAP.
[4] So zwei der Kriterien nach IAS 17 bzw. FAS 13 (Leasing-Bilanzierung), die anzuwenden ist, wenn nach IFRIC 4 bzw. EITF 01-08 festgestellt wird, dass ein Leasingverhältnis im Vertrag enthalten ist.
[5] International Accounting Standards Board, das ist die Institution mit Sitz in London, die die IAS erlässt.
[6] Der Entwurf wird im dritten Quartal 2010 erwartet und lag bei Abfassung dieses Beitrags noch nicht vor.
[7] Gemeint ist das BGH Urteil vom 9.12.2009, VIII ZR 35/09 im Nachgang zum OLG Celle Urteil vom 21.1.2009, 3 U 133/08.
[8] EEG steht für das „Gesetz für den Vorrang Erneuerbarer Energien" (Erneuerbare-Energien-Gesetz), KWKG steht im Folgenden für das „Gesetz für die Erhaltung, die Modernisierung und den Ausbau der Kraft-Wärme-Kopplung" (Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetz).
[9] Es gilt die Regel „Niemand darf Richter in eigener Sache sein", ausgedrückt im sog. „Selbstprüfungsverbot".