
Teil 1 – Die Untersuchung

§ 1 Fragestellung

A. Prüfsteine für das Verhältnis von Rechtswissenschaft und Rechnungslegung

I. Bedeutung von Hard Cases für die Rechtsdogmatik

Gedanklicher Ausgangspunkt für die hier vorgelegte Untersuchung ist die Kernfrage, 1
ob die Rechtsdogmatik nach ihrem derzeitigen Entwicklungsstand in der Lage ist,
Lösungen für die rechtliche Beurteilung von „Hard Cases“ der Ertragsrealisierung
anhand des ihr eigenen Schemas Recht/Unrecht zu beurteilen (und dementspre-
chend zu kritisieren). Hard Cases werden insoweit als Prüfstein für die rechtswis-
senschaftliche Argumentation zu Rechnungslegungsfragen genutzt. Mit einem Hard
Case ist, in Anlehnung an *Dworkin*, ein Fall gemeint, zu dessen rechtlicher Behand-
lung dem Gesetz keine unmittelbar einschlägigen Vorgaben zu entnehmen sind.
Dworkin versteht unter Hard Cases Sachverhalte, „that cannot be brought under
a clear rule of law, laid down by some institution in advance“.⁴ In der Literatur
lassen sich noch andere Umschreibungen für diese Art von Sachverhalten finden.
Ralf Dreier spricht insofern vom „Vagheitsbereich des positiven Rechts“.⁵ *Karl Rie-
senhuber* schreibt von den Grenzbereichen der Rechtsordnung, wo ein „Eingriff in
den Kernbereich“ oder ein „Dammbruch (slippery slope)“ in Rede stehen.⁶ Diese
Umschreibungen legen nahe, dass Hard Cases, wie es *Luhmann* in seiner eigenen
Definition ausdrückt, nur „einen quantitativ sehr geringen Anteil an der Gesamtheit
der Fälle, die von Gerichten zu entscheiden sind“, ausmachen.⁷ Dennoch sind sie,
wie er weiter ausführt, für die Rechtsentwicklung und für die sie begleitende und
rechtfertigende Rechts Theorie von ausschlaggebender Bedeutung.⁸ An diese Über-
zeugung soll hier angeknüpft werden.

Reizvoll erscheint dieser Ansatz, weil sich anhand der Entscheidungen solcher Hard 2
Cases untersuchen lässt, wie ein Rechtssystem auf seine Grenzerfahrungen reagiert.
Dworkin führt uns vor Augen, dass die entscheidende Frage im Hinblick auf Hard
Cases nicht ist, *ob* ein Gericht sie entscheidet. Denn dies wird und muss schon
aufgrund des den Gerichten auferlegten Rechtsverweigerungsverbots immer passie-

4 *Dworkin*, Taking Rights Seriously, S. 81.

5 *Dreier* NJW 1986, 890 (895).

6 *Riesenhuber* ZfPW 2018, 352 (360 f.).

7 *Luhmann*, Das Recht der Gesellschaft, S. 314.

8 *Luhmann*, Das Recht der Gesellschaft, S. 314.

ren. Gerichte werden mit anderen Worten die Entscheidung über einen Hard Case nie verweigern, es wird nicht zu einer auf die fehlende gesetzliche Weichenstellung gestützten *Non liquet*-Entscheidung kommen. In Deutschland verhindert all dies auch bereits das Justizgewährleistungsrecht. Angesichts dessen, kann sich die rechtswissenschaftliche Betrachtung darauf konzentrieren, *wie* ein schwieriger Fall gelöst wird. Für die Untersuchung ist dies der maßgebliche Gesichtspunkt. Denn unter diesen Vorzeichen lässt sich anhand der Behandlung eines Hard Case überprüfen, inwiefern das Bilanzrechtssystem dazu in der Lage ist, rechtlich tragfähige Lösungen, die sich nicht in gerichtlicher Eigenwertung erschöpfen, zu finden.

II. Mehrkomponentengeschäfte als Entdeckungen

- 3 Unter die Hard Cases der Ertragsrealisierung werden in der Untersuchung schwierige bilanzielle Problemstellungen gefasst, für die es keine klaren Abbildungsvorgaben gibt. Paradigmatisch sind Sachverhalte, die (noch) nicht unter Rückgriff auf einen ständigen Gerichtsgebrauch (des BFH) gelöst werden können. Als ein solcher Hard Case wird hier die bilanzielle Abbildung von sog. Mehrkomponentengeschäften herausgegriffen. Das Mehrkomponentengeschäft ist ein Begriff der Rechnungslegungspraxis. Der Begriff bezeichnet dort – um zunächst ein Verständnis zu wählen, das möglichst eine Vielzahl der unterschiedlichen Teilpositionen, um die es hier geht, einfängt – Geschäfte, die sich aus mehreren Leistungskomponenten (bzw. Leistungsverpflichtungen⁹) zusammensetzen.¹⁰ Die Einzelkomponenten sind dabei voneinander separierbar und einzeln verwertbar, wirtschaftlich stehen sie aber in einem Zusammenhang. Auf die Frage, inwiefern sich dieser Zusammenhang auch juristisch trennscharf umreißen lässt, wird noch einzugehen sein (Teil 5).

1. Vom Recht losgelöste Problemidentifikation

- 4 Dem Begriff „Mehrkomponentengeschäft“ wird im geltenden Recht keine feststehende Bedeutung zugeschrieben. Er ist weder im Zivil- noch im Bilanzrecht fest anerkannt. Vielmehr handelt es sich im Ausgangspunkt (nur) um eine Problembeschreibung durch Teile der Bilanzliteratur. Orientiert man sich an den Ausführungen der betriebswirtschaftlichen Rechnungslegungslehre, sind unter Mehrkomponentengeschäften Geschäfte zu verstehen, bei denen Waren oder Dienstleistungen – also mehrere, verschiedene Leistungskomponenten, die je für sich auch eigenständig vermarktet werden könnten – unabhängig von einer funktionellen oder bran-

⁹ So die Begriffswahl in IFRS 15, Anhang A.

¹⁰ Z.T. ist bilanzrechtlich auch von einem „Mehrkomponentenvertrag“ die Rede, was aber schon eine rechtliche Weichenstellung impliziert, vgl. IFRS 15 Zif. 17; E-DRS 17 Ziff. 7; *Pilhofer*, Umsatz- und Gewinnrealisierung im internationalen Vergleich, S. 366; *Baschus*, Mehrkomponentengeschäfte im IFRS-Konzernabschluss, S. 12, 31. Im internen Rechnungswesen ist der Begriff „Verbundprodukt“ verbreitet.

chenüblichen Zusammengehörigkeit zu einem Gesamtpreis als einheitliche Leistung angeboten werden.¹¹ Durch das Merkmal der zusammengefassten Gesamtleistung unterscheiden sie sich von Angeboten, bei denen Komplementärprodukte zwar im sachlichen und zeitlichen Zusammenhang angeboten werden, letztlich aber dann als verschiedene Produkte einzeln fakturiert werden, wie es z.B. bei Lampe und Leuchtmittel oder beim elektrischen Rasierapparat und der zugehörigen Batterie der Fall ist.¹² Es kommt nicht darauf an, ob der Anbieter die Einzelkomponenten zugleich isoliert im Angebot hat. So mag ein Kfz-Hersteller seine Fahrzeuge sowohl mit als auch ohne „Mobilitätsgarantie“ (inbegriffene Wartungsleistungen, Reparaturservices, Ersatzwagen und „Autoschutzbrief“) anbieten und damit zugleich als Ein- und Mehrkomponentengeschäft.¹³ Schließlich kann ein Angebot durch Entwicklungen in der Warenwelt vom Mehrkomponentengeschäft zum Einzelprodukt werden. So wären Tiefkühlbackpizza, Fertigmaultasche und Kuchenbackmischung vor 50 Jahren wohl als Mehkomponentenprodukte wahrgenommen worden, haben sich aber mittlerweile als Paketangebote etabliert.¹⁴ Ein noch in der Entwicklung begriffenes Beispiel ist die softwaregesteuerte Maschine. Infolge der Umsetzung von Warenkauf- und Digitale-Inhalte-Richtlinie und der damit einhergehenden Veränderung des Sachmangelbegriffs¹⁵ wird sie in Zukunft in Deutschland voraussichtlich ausschließlich mitsamt Personaleinweisung und Software-Updates angeboten werden. Aller Voraussicht nach, wird sich die Lösungskombination damit so stark am Markt durchsetzen, dass sie alsbald nur noch als ein Einzelprodukt existieren wird.

Die skizzierte Problembeschreibung hat ihren Ursprung in einer neuen, an jüngeren 5 Entwicklungen der internationalen Rechnungslegungspraxis, speziell der Herangehensweise der internationalen Rechnungslegungsstandardsetzer, geschulten Sicht auf eine Reihe weitverbreiteter Rechnungslegungsvorgänge. Die International Financial Reporting Standards (IFRS) sind darauf ausgelegt, in einem Rahmenkonzept vereinbarte Grundsätze über die Ertragsvereinnahmung nicht für verschiedene schuldrechtliche Vertragstypen, sondern für eigens zu diesem Zweck herangezogene Geschäftsvorfälle zu definieren. Dementsprechend werden auch Mehrkomponentengeschäfte heute in den internationalen Rechnungslegungsstandards in einem eigenen Standard ausdrücklich adressiert: Das International Accounting Standards Board (IASB) hat nach langem Ringen mit IFRS 15 einen erstmalig für Geschäfts-

11 Ähnlich *Hennrichs*, in: *Tipke/Lang, Steuerrecht*, § 9 Rn. 416; *Rott GRUR Int.* 2018, 1010 (1011), zu Unterschieden aber sogleich. Vgl. zum Kriterium der Abnehmervereinzelung *Herzig/Joisten*, in: *FS Krawitz*, S. 83 (86); s. auch *FG Baden-Württemberg DStRE* 2018, 65 (68).

12 *Arbeitskreis Internes Rechnungswesen*, Verbundprodukte, S. 2.

13 Vgl. zu diesem Beispiel *Arbeitskreis Internes Rechnungswesen*, Verbundprodukte, S. 2.

14 Vgl. zu diesen Beispielen *Arbeitskreis Internes Rechnungswesen*, Verbundprodukte, S. 4.

15 Eine Sache ist danach nur frei von Sachmängeln, wenn sie mit dem Zubehör einschließlich der Verpackung, der Montage- oder Installationsanleitung sowie anderen Anleitungen übergeben wird, deren Erhalt der Käufer erwarten kann (§ 434 Abs. 3 Satz 1 Nr. 4 BGB). Bei Waren mit digitalen Elementen besteht zudem eine Aktualisierungspflicht gegenüber Verbrauchern (vgl. § 475b Abs. 2, 4 Nr. 2 BGB).

jahre, die am oder nach dem 1.1.2017 beginnen, anwendbaren Rechnungslegungsstandard „Umsatzerlöse aus Kundenverträgen“ (Revenue from Contracts with Customers) geschaffen. IFRS 15 dient unter anderem dem Ziel, die mit Mehrkomponentengeschäften verbundenen Bilanzierungsproblematiken konsistent zu lösen.

- 6 Indem sie die Herangehensweise der IFRS, also deren Blick auf Geschäftsvorfälle, adaptiert hat, ist die Bilanzliteratur zu der Erkenntnis gelangt, dass Mehrkomponentengeschäfte im Sinne von gebündelten Angeboten mehrerer Leistungskomponenten gegenüber Kunden alltägliche Phänomene des modernen Wirtschaftslebens darstellen. Durch den Blickwechsel von der rechtsdogmatischen zur IFRS-beeinflussten Sicht auf Rechnungslegungsprobleme wird mit anderen Worten eine Art fortlaufender Prozess der Umqualifizierung einer großen Zahl von Geschäften in Gang gesetzt. In einem weiteren Schritt hat die Literatur dann im Anschluss an die internationalen Standardsetzer aufzeigen können, dass diese Angebote, obwohl sie sich ganz unterschiedliche Produktgruppen und Branchen erfassen, im Rahmen der bilanziellen Abbildung immer dieselben bzw. sehr weitgehend vergleichbare Probleme aufwerfen. Vor diesem Hintergrund haben *Wüstemann* und *Kierzek* schon 2007 Mehrkomponentengeschäfte als eines der „zentralen ungelösten Probleme der Bilanzierung“ identifiziert¹⁶ und herausgestellt, dass sich viele Industrie- und Dienstleistungsunternehmen die mit Mehrkomponentengeschäften verbundenen Fragestellungen heute sogar bei einem überwiegenden Teil ihrer Umsatzerlöse stellen müssten.¹⁷ *Hennrichs* schreibt im „Tipke/Lang“, dass die bilanzielle Abbildung „problematisch“ und „noch nicht abschließend geklärt“ sei.¹⁸ Schlussendlich ist die (betriebswirtschaftliche) bilanztheoretische Literatur also so vorgegangen, dass sie eine Reihe im Wirtschaftsleben gehäuft auftretender Geschäftsvorfälle, über die der BFH teilweise bereits entschieden hat, zu Mehrkomponentengeschäften (um-)qualifiziert und anschließend einem der für die neue Begriffskategorie entwickelten bilanziellen Abbildungsmodell zugeordnet hat. Ziel war es dabei, die bilanzielle Abbildung dieser Geschäfte zu verbessern.
- 7 Der vorstehend skizzierte Umstand, dass die Rechnungslegungspraxis Mehrkomponentengeschäfte ganz losgelöst vom herkömmlich-rechtsdogmatischen Vorgehen als in sich geschlossene (ungelöste) Problemstellung identifiziert hat, spielt für das Verständnis davon, worum es hier geht, eine maßgebliche Rolle. Denn es erklärt,

16 *Wüstemann/Kierzek* Zfbf 2007, 882 (884). Das gilt augenscheinlich auch für das interne Rechnungswesen. Der Arbeitskreis Internes Rechnungswesen der Schmalenbach-Gesellschaft hat 2022 ein ganzes Buch veröffentlicht, in dem es darum geht, inwiefern bei Verbundprodukten „Kundenorientierung, Digitalisierung und Verkaufsgeschick das Rechnungswesen provozieren“ (vgl. *Arbeitskreis Internes Rechnungswesen*, Verbundprodukte, *passim*).

17 Vgl. *Wüstemann/Kierzek* Zfbf 2007, 882 (885); ähnlich *Lüdenbach/Hoffmann* DStR 2006, 153 (154); vgl. auch die Einschätzung aus wettbewerbsrechtlicher Sicht bei *Rott* GRUR Int. 2018, 1010. *Wüstemann/Kierzek* Zfbf 2007, 882 (884).

18 Vgl. *Hennrichs*, in: *Tipke/Lang*, Steuerrecht, § 9 Rn. 416.

weshalb sich dem geltenden Recht, sofern man versucht, sich Mehrkomponentengeschäften auf dem bilanzrechtsdogmatischen Weg zu nähern, zwar eine Vielzahl einzelner Lösungsansätze entnehmen lassen, das Bild aber fragmentarisch bleibt und sich kein „großes Ganzes“ ergibt. Denn die §§ 238 ff. HGB sind von ihrer Anlage her nicht darauf ausgerichtet, Mehrkomponentengeschäfte als Kategorie zu erfassen. Vielmehr richtet man sich im Handelsbilanzrecht, wenn man Einzelfälle systematisieren will, herkömmlich eher am Privatrecht aus und befasst sich deshalb nicht mit einzelnen Bilanzierungsanlässen, sondern – wie das Privatrecht – mit Vertragstypen.¹⁹

Die Erkenntnis, dass es eine große Anzahl unter dem Begriff „Mehrkomponentengeschäfte“ zusammenfassbarer Fälle gibt, die alle ähnliche bilanzielle Abbildungsprobleme aufwerfen, aber vom BFH und der deutschen Bilanzrechtsdogmatik nicht als einheitliche Fallgruppe identifiziert wurden bzw. – angesichts der Regelungsstruktur der §§ 238 ff. HGB – nicht als solche identifiziert werden konnten, spielt für die betriebswirtschaftliche Bilanztheorie keine Rolle. Anders ist dies aus rechtswissenschaftlicher Sicht: Denn diese Erkenntnis stellt das Innovationspotential der staatlichen Normsetzung und der sich darauf beziehenden nationalen Bilanzrechtsdogmatik angesichts einer immer stärker durch private Standardsetzer wie das IASB geprägten und damit faktisch weitgehend fremdbestimmten Rechnungslegung infrage. Das rechtfertigt dann auch die Einordnung als Hard Case, auf die diese Untersuchung aufbaut.

2. Angebotsorientierte Kategorisierung

Allgemein kommen Mehrkomponentengeschäfte in zwei Formen vor. Bei der ersten Gruppe von Geschäften sind nur zwei Parteien an den Leistungsversprechen beteiligt. Der Kunde hat als Gläubiger also zwei oder mehr untereinander wirtschaftlich verknüpfte Leistungsansprüche, die sich aber alle gegen denselben Schuldner (Anbieter) richten. Bei der zweiten Gruppe von Geschäften richten sich die untereinander wirtschaftlich verbundenen Leistungsansprüche gegen eine Mehrzahl an Schuldnern. Das Mehrkomponentengeschäft hat also mehrere Anbieter.²⁰ Für die Anbieterseite drückt sich die Bündelung – von Fällen, in denen Produkte bei wirtschaftlicher Betrachtung zwingend als Mehrkomponentengeschäfte angeboten werden müssen, abgesehen²¹ – vor allem darin aus, dass bei der internen Preiskalku-

19 Wüstemann/Wüstemann Zfbf 79 (2009), 31 (33); dazu auch Moxter, Bilanzrechtsprechung, § 5 I 2, S. 45 f.; Hommel, Bilanzierung für Dauerschuldverhältnisse, S. 29.

20 So wurden etwa „Miles & More“ und „Payback“ als Mehrkomponentengeschäfte eingeordnet, obwohl die Punkteprämien von Unternehmen gewährt werden, die mit der Erbringung der Hauptleistung nichts zu tun haben, vgl. E-DRS 17 Rn. 7; Hoffmann StUB 2016, 717.

21 So lässt sich ein Pay-TV-Empfangsgerät nur dann nutzen, wenn man vom selben Anbieter auch das entsprechende Pay-TV-Angebot bezieht. Ebenso wenig wäre es sinnvoll, den Aufbau eines Baugerüsts zu

lation von einer Einheit ausgegangen wird, spricht davon, dass für das Geschäft ein einheitliches Entgelt gezahlt wird.²² Der Abnehmer könnte die interne Kalkulation des Anbieters jedenfalls theoretisch regelmäßig mit wenig Mühe nachvollziehen. Zum Teil wird sie ihm sogar offen dargelegt. Daraus folgt eine weitere Kategorisierungsmöglichkeit: Im Wettbewerbsrecht wird letzterer Fall als offene Koppelung bezeichnet, wohingegen von einer verdeckten Koppelung gesprochen wird, wenn dem Abnehmer die Einzelpreise nicht ersichtlich sind (und er die Einzelleistungskomponenten demgemäß auch nicht einzeln erwerben kann).²³

- 10 Als „typisches“ oder „klassisches“ Mehrkomponentengeschäft wird das Geschäftsmodell, Mobilfunkdienste gekoppelt mit der vergünstigten – d.h. schlussendlich durch den überhöhten Preis für die Dienstleistung subventionierten – Veräußerung eines Mobiltelefons anzubieten, ausgemacht.²⁴ Es ist bei Mobilfunkunternehmen verbreitet und erfreut sich auf der Nachfragerseite schon lange großer Beliebtheit.²⁵ In der Praxis tritt der Kunde dabei nicht in Vorleistung mit der gesamten Geldzahlung. Vielmehr gestaltet sich die Vertragsabwicklung so, dass allein die Gegenleistung für die Veräußerung des Mobiltelefons bereits zu Beginn der Geschäftsbeziehung voll erbracht wird, wohingegen das Entgelt für die Mobilfunkdienstleistung abschnittsweise (zumeist monatlich) gezahlt wird.²⁶ Vergleichbar damit sind Angebote von Pay-TV-Anbietern, die ihren Kunden den Abruf ihrer Programme nur mittels eines parallel (verbilligt) zu erwerbenden Satellitenreceivers eröffnen, was dadurch gewährleistet wird, dass der Kunde einen Freischaltcode erhält, den er in das Gerät eingeben muss und der jährlich neu zugeteilt wird.²⁷ Ebenso hier hin gehören Mehrkomponentengeschäfte, bei denen der Anbieter dem Kunden eine gegenüber der gesetzlichen Regelnorm inhaltlich und zeitlich erweiterte Ga-

beauftragen, ohne zugleich dafür Sorge zu tragen, dass das Gerüst über die gesamte Standzeit genutzt werden darf und dass es im Anschluss daran wieder abgebaut und abtransportiert wird.

22 Vgl. FG Baden-Württemberg DStRE 2018, 65 (67); *Herzig/Joisten*, in: FS Krawitz, S. 83 (86).

23 Zumindest wettbewerbsrechtlich soll es dabei keinen Unterschied (mehr) machen, ob eine offene oder verdeckte Koppelung stattfindet, Vgl. *Sosniza*, in: Ohly/Sosniza, Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, § 4a UWG Rn. 76.

24 Vgl. dazu *Schubert/Waubke*, in: BeckBilKomm § 250 HGB Rn. 13; *Hennrichs*, in: Tipke/Lang, Steuerrecht, § 9 Rn. 416; *Herzig/Joisten*, in: FS Krawitz, S. 83 (85); *Wüstemann/Kierzek*, Zfbb 2007, 882 (884); *Lüdenbach/Hoffmann* DStR 2006, 153 (154); *Oser/Beller/König* IRZ 2017, 49; vgl. aus der Rechtsprechung etwa OLG Köln BeckRS 2014, 483; der BFH lässt den Begriff in seinen einschlägigen Entscheidungen allerdings unerwähnt, vgl. BFH Urt. v. 15.5.2013 – I R 77/08 = DStR 2013, 1774; zur wettbewerbsrechtlichen Beurteilung *Steinhöfel* GRUR 1998, 27.

25 Vgl. die Gesetzesbegründung zu § 26 TKG a.F. (heute § 28 TKG) (BT-Drucks. 15/2316, S. 67). Im TKG wird von bestimmten Bündelangeboten marktbeherrschender Telekommunikationsanbieter vermutet, dass sie missbräuchlich sind.

26 *Hennrichs*, in: Tipke/Lang, Steuerrecht, § 9 Rn. 205.

27 Vgl. dazu *Weisser*, Mehrkomponentenverträge, S. 71; *Hennrichs*, in: Tipke/Lang, Steuerrecht, § 9 Rn. 416; *Lüdenbach/Hoffmann* DStR 2006, 153 (154); aus Sicht des Wettbewerbsrechts: *Rott* GRUR Int. 2018, 1010 (1011).

rantie anbietet, so wie es etwa Autohäuser gegenüber Gebrauchtwagenkäufern für bestimmte Bauteile tun.²⁸

Eine weitere große Gruppe von Mehrkomponentengeschäften bilden sog. Nachbetreuungsleistungen,²⁹ wie sie insbesondere in der Software-Industrie eine Rolle spielen. Der Software-Verkauf wird oftmals mit der Überlassung dazu passender Hardware verbunden.³⁰ Darüber hinaus wird den Kunden eine Nachbetreuung in Form von Installations-, Personalisierungs- und Wartungsleistungen (etwa Hotline-Services), einer Einweisung des Personals in die Bedienung sowie Optionen auf Upgrades geboten.³¹ Nachbetreuungsleistungen der genannten Art begegnen einem aber auch an anderer Stelle. So werden beim Kauf von Bürokopierern Nutzungskontingente und Wartungsarbeiten vereinbart.³² Beim Pkw-Kauf sind hingegen Nachbetreuungsleistungen in Form von „Gratiswartungen“ bzw. vermeintlich „kostenfreien“ Service- oder Reparaturleistungen bekannt, die dem Käufer für einen bestimmten Zeitraum zugesagt werden.³³ Auch Baugerüste werden regelmäßig nur gegen einen Einheitspreis, der die Anlieferung, den Aufbau, den Vorhalt während der Grundeinsatzzeit sowie den Abbau umfasst, zur Nutzung überlassen.³⁴

Der BFH hatte sich schließlich, ohne dass er dabei aus den aufgezeigten Gründen jedoch den Terminus Mehrkomponentengeschäft verwendet hätte, bereits zwei Mal mit dem Fall zu befassen, dass Hörgeräte-Akustiker ihren Kunden „kostenlose“ Nachbetreuungsleistungen (Erneuern von Schläuchen, halbjährliche Überprüfung des Geräts und Überprüfung der Batterien) anbieten.³⁵ Selbst die vorstehende Aufzählung ist aber keinesfalls vollständig.³⁶

28 Lüdenbach/Hoffmann DStR 2006, 153 (153, 156); vgl. zur BFH-Lösung BFH Urt. v. 9.10.2002 – V R 67/01 = DStR 2002, 2169.

29 Vgl. Weisser, Mehrkomponentenverträge, S. 68; Lüdenbach/Hoffmann DStR 2006, 153.

30 Wirth, Die Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften, S. 143.

31 Vgl. E-DRS 17 Tz. 7; Wirth, Die Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften, S. 138; Weisser, Mehrkomponentenverträge, S. 70; Hennrichs, in: Tipke/Lang, Steuerrecht, § 9 Rn. 416; Lüdenbach/Hoffmann DStR 2006, 153; Wüstemann/Kierzek Zfbf 2007, 882, 884.

32 Hennrichs, in: Tipke/Lang, Steuerrecht, § 9 Rn. 416.

33 Vgl. E-DRS 17 Tz. 7; FG Baden-Württemberg DStRE 2018, 65 (68); dazu auch Hoffmann StuB 2016, 717; Lüdenbach/Hoffmann DStR 2006, 153.

34 Hennrichs, in: Tipke/Lang, Steuerrecht, § 9 Rn. 416.

35 Vgl. BFH Urt. v. 10.12.1992 – XI R 34/91 = BeckRS 1992, 22010542, unter I. Tatbestand, Vorinstanz: FG Rheinland-Pfalz Urt. v. 3.6.1991 – 5 K 2874/90 = BB 1992, 959; BFH Urt. v. 5.6.2002 – I R 96/00 = BeckRS 2002, 24000625, unter I. Tatbestand, Vorinstanz: FG Berlin Urt. v. 8.5.2000 – 8 K 8059/97 = BeckRS 2000, 21009159 und dazu Wirth, Die Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften, S. 161 ff.; Hennrichs, in: Tipke/Lang, Steuerrecht, § 9 Rn. 416; Herzig/Joisten, in: FS Krawitz, S. 83, 86; Tiedchen NZG 2017, 1007 (1012); Hoffmann StuB 2016, 717.

36 So ist von einem Mehrkomponentengeschäft die Rede, wenn eine darauf spezialisierte GmbH anbietet, Möbelhäusern Liefergeschäfte mit Möbelherstellern zu vermitteln und zugleich die spätere Rechnungsabwicklung zu übernehmen (vgl. dazu BFH Urt. v. 3.8.2005 – I R 94/03 = BeckRS 2005, 24002311, unter I. Tatbestand sowie zur Qualifikation als Mehrkomponentengeschäft Wirth, Die Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften, S. 171 ff.). Genannt werden als ein Hauptgeschäft ergänzende Komponenten aber auch so genannte up-front-fees, d.h. Beitrittsfelder die im Gegenzug für spätere Vergünstigungen im Rahmen

3. Motivorientierte Kategorisierung

- 13 Aus Kundensicht macht gerade die Aggregation der Komponenten den spezifischen Reiz oder besonderen Wert eines Mehrkomponentengeschäfts aus, indem dieses dadurch zu einem „Problemlösungsangebot“³⁷ wird. Aus Anbietersicht geht es um Absatzförderung und Quersubvention.

a. Mehrkomponentengeschäfte als Problemlösungsangebote

- 14 Der Umstand, dass hier Kunden eine umfassende Problemlösung für einen bestimmten Lebensbereich geboten wird, ist ein auch aus Kundensicht zunächst unbedenkliches Ziel von Mehrkomponentengeschäften. Den Kunden wird bei Mehrkomponentengeschäften regelmäßig ein in sich abgestimmtes System von ergänzenden Leistungen geboten, die sich zu einem zweckmäßigen Lösungskonzept verbinden.³⁸ Die Problemlösungsangebote sind z.T. neu. So bieten Pkw-Hersteller erst seit Kurzem die Sicherstellung von Mobilität an, anstatt „nur“ das Eigentum am Pkw. Andere typische Angebote existieren schon länger. Man denke nur an Urlaubsreisen als Komplettpaket, anstelle des Einzelangebots von Hin- und Rückfahrt, Hotelleistung, Verpflegung, Ausflügen usw.³⁹ Die Kunden honorieren die Integrationsleistungen der Anbieter, da ihnen so die mühsame Suche nach zueinander kompatiblen Einzelleistungen bei verschiedenen Unternehmen erspart bleibt.⁴⁰ Sie haben die situationsprechende Wahl passender Einzelkomponenten „outgesourct“⁴¹ und können so ihre Gesamttransaktionskosten senken.⁴² Daneben geht es um Fälle, in denen Kunden zusätzlich zur ursprünglichen Kernleistung des Unternehmens noch eine Sekundärleistung angeboten wird. Die Rede ist insofern von Value-Added-Services.⁴³

b. Absatzförderung

- 15 Aus Anbietersicht sorgen Mehrkomponentengeschäfte für eine langfristige und nachhaltige Kundenbindung.⁴⁴ So reißt der Kundenkontakt eines Softwareunterneh-

langfristiger Mitgliedschaften etwa in einem Fitness-Studio gezahlt werden (Lüdenbach/Hoffmann DStR 2006, 153 (156 f.)), Darlehensgewährungen, die der Kaufpreisfinanzierung dienen inklusive so genannter 0 %-Finanzierungen (E-DRS 17 Tz. 7; Joisten, Mehrkomponentengeschäfte, S. 322; Lüdenbach/Hoffmann DStR 2006, 153 (156); Hoffmann StUB 2016, 717) und Rückkaufverpflichtungen von Pkw-Verkäufern (vgl. Hoffmann StUB 2016, 717; ders. DStR 2008, 240, Anm. zu BFH Urt. v. 11.10.2007 – IV R 52/04.).

37 Arbeitskreis Internes Rechnungswesen, Verbundprodukte, S. 3.

38 Arbeitskreis Internes Rechnungswesen, Verbundprodukte, S. 3.

39 Beispiele übernommen aus Arbeitskreis Internes Rechnungswesen, Verbundprodukte, S. 3.

40 Sog. Partizipationseffekt, vgl. Meffert/Burmann/Kirchgeorg/Eisenbeiß, Marketing, S. 464 f.

41 Arbeitskreis Internes Rechnungswesen, Verbundprodukte, S. 3.

42 Rott GRUR Int. 2018, 1010 (1011).

43 Vgl. zum Inhalt dieser Marketingstrategie: Meffert/Burmann/Kirchgeorg/Eisenbeiß, Marketing, S. 461 f.

44 Vgl. Meffert/Burmann/Kirchgeorg/Eisenbeiß, Marketing, S. 464 f.; aus (steuer-) rechtlicher Sicht: Herzig/Joisten, in: FS Krawitz, S. 83, 85; Rott GRUR Int. 2018, 1010 f.

mens nicht schon mit der Lieferung der Software ab, wenn das Unternehmen auch die Nachbetreuung des Produkts übernimmt. Dazu können etwa die Softwareinstallation, regelmäßige Wartungen und Updates gehören. Hierdurch eröffnen sich Synergieeffekte und neue Geschäftschancen.⁴⁵ Die Abnehmer der Ursprungssoftware werden etwa eher gewillt sein, Anschlussproduktversionen zu beziehen, wenn sie bis zu deren Erscheinen in Berührung mit dem Hersteller des alten Produkts geblieben sind. Bei den Anbietern sind Mehrkomponentengeschäfte im Lichte dessen auch deshalb beliebt, weil sie eine Möglichkeit eröffnen, noch „ungenutzte Zahlungsbereitschaft“ von einer Produktkategorie auf eine andere zu übertragen.⁴⁶

c. Rabattierung und Quersubvention

Aus Anbietersicht bieten Mehrkomponentengeschäfte daneben v.a. Raum für preispolitische Maßnahmen.⁴⁷ Die Anbieter können sekundäre Leistungskomponenten – etwa Nachbetreuungsleistungen – bereits bei der Kalkulation des Verkaufspreises des Hauptprodukts berücksichtigen und die Sekundärkomponente den Kunden gegenüber so als „kostenlos“ vermarkten.⁴⁸ Dasselbe Prinzip wie hinter dem Angebot „kostenloser“ Nachbetreuungsleistungen kommt zur Anwendung, wenn Kunden eine über das gesetzliche Maß hinausgehende Gewährleistung als (vermeintlich kostenfreie) Zusatzleistung offeriert wird. Das garantierende Unternehmen kennt die voraussichtliche Lebensdauer der Produkte, die es veräußert, bereits. Dementsprechend vermag es die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme zur Gewährleistung in die anfängliche Preisgestaltung einzubeziehen.⁴⁹

Sofern die Zweitkomponente nicht als kostenlos vermarktet wird, bieten Mehrkomponentengeschäfte oftmals jedenfalls einen Rabatt gegenüber der Summe der Einzelbezugspreise aller Komponenten („Bündelrabatt“).⁵⁰ Zugleich kommt es zu (vermeintlichen) Preisnachlässen gegenüber dem Normal- oder Listenpreis (Rabatten⁵¹) bei einzelnen der Komponenten. Das anbietende Unternehmen nimmt hier eine Ertragssenkung, die mit dem „kostenlosen“ oder verbilligten Angebot einer zusätzlichen Leistungskomponente einhergeht, hin, da sie meist marginal sein und durch den insgesamt erhöhten Produktabsatz ohnehin aufgewogen wird. Besteht die

45 Rott GRUR Int. 2018, 1010 f.

46 Meffert/Burmann/Kirchgeorg/Eisenbeiß, Marketing, S. 529 f. am Beispiel des Angebots von Wein und Käse im Bündel.

47 Joisten, Mehrkomponentengeschäfte, S. 299.

48 Vgl. dazu Meffert/Burmann/Kirchgeorg/Eisenbeiß, Marketing, S. 461, 548.

49 Auf eine ähnliche Weise werden leistungsbezogenen Kundenbindungsprogramme (z.B. „Miles and More“, „Payback“) ausgestaltet. Dabei wird den Kunden als zusätzliche Leistungskomponente ein in der Zukunft zu erbringender Bonus in Form von Gratisprodukten oder -dienstleistungen zugesagt. Das versprechende Unternehmen hat diesen Bonus wiederum bereits bei Vereinbarung der Hauptleistung eingepreist.

50 Rott GRUR Int. 2018, 1010 (1011). Dabei muss die Rabattierung nicht zwingend auch aus Anbietersicht gegeben sein, vgl. Arbeitskreis Internes Rechnungswesen, Verbundprodukte, S. 2.

51 Meffert/Burmann/Kirchgeorg/Eisenbeiß, Marketing, S. 561.

zusätzliche Leistungskomponente darin, dass der Kaufpreis einer Ware gestundet oder eine Ratenzahlung angeboten wird, wird dem Kunden (implizit) ein Darlehen gewährt. Hier liegt das absatzfördernde Element des Mehrkomponentengeschäfts noch stärker auf der Hand. Denn dem Kunden wird durch das Angebot der Finanzierungsmöglichkeit überhaupt erst die nötige Liquidität zum Erwerb des Hauptprodukts zum fraglichen Zeitpunkt verschafft.⁵² Sollte der Gesamtbetrag der Finanzierung, d.h. die Summe aus Nettodarlehensbetrag und Finanzierungskosten, den Einzelverkaufspreis des Produkts übersteigen, ergibt sich aus der Finanzierungstätigkeit für das anbietende Unternehmen sogar ein zusätzliches Ertragspotential.⁵³

- 18 Veranschaulichen lässt sich das am Beispiel von großen Elektronikhändlern, die eine Ratenzahlung ihrer Kaufpreise anbieten, wobei die Finanzierungskosten zumeist erheblich geringer sind als bei einer herkömmlichen Verbraucherdarlehensfinanzierung über eine Bank. Ähnliche Kombinationsgeschäfte findet man im Mobilfunksektor: Die Mobilfunkanbieter bieten die Endgeräte (das Mobiltelefon) mit einem erheblichen Preisnachlass und sogar weit unter ihrem eigentlichen Wert für „symbolische“ 0 oder 1 EUR an, aber nur, wenn die Kunden zugleich einen Mobilfunkdienstvertrag abschließen, der es im Gegenzug für die Zahlung eines monatlichen Festbetrags (sowie weiterer, leistungsabhängiger Beträge) erlaubt, mobile Telefongespräche zu tätigen und auf das Internet zuzugreifen.⁵⁴ Der Anbieter weiß dabei, dass die Handys für sich genommen ohnehin nur wenig gewinnträchtig wären. Er nimmt es deshalb in Kauf, sie auch noch unter Wert zu veräußern, um so den Abschluss des Dienstleistungsvertrags herbeizuführen, da es sich dabei um die weitaus profitablere Leistungskomponente handelt.⁵⁵ Der verminderte Gewinn oder sogar Verlust bei der Verkaufskomponente wird durch die Dienstleistungskomponente kompensiert. Die monatlichen Entgeltzahlungen sind bei der internen Kalkulation des Telefondienste-Providers also gerade nicht nur die Gegenleistung für Telefonanschluss und Internet. Vielmehr berücksichtigt der Provider bei seiner Kostenkalkulation auch den Wert des zuvor verbilligt entäußerten Handys.⁵⁶ Schlussendlich wird dem Kunden hier seine Kaufkraft zunächst weitgehend belassen und dann über einen längeren Zeitraum entzogen. Der Anbieter erzielt dadurch oftmals sogar eine höhere Gewinnmarge, als wenn er beide Komponenten einzeln anbieten würde.

52 Sog. Absatzgüterkredit, vgl. *Meffert/Burmann/Kirchgeorg/Eisenbeiß*, Marketing, S. 566; vgl. dazu auch *Joisten*, Mehrkomponentengeschäfte, S. 322; *Rott GRUR Int.* 2018, 1010 f.

53 Vgl. am Beispiel des Finanzierungselements in Bierlieferungsverträgen: *Jesgarzewski/Buntrock DStR* 2012, 145; allgemein *Joisten*, Mehrkomponentengeschäfte, S. 322; *Rohling DB* 1978, 1903 (1907).

54 Vgl. etwa den Sachverhalt von BGH NJW 1999, 214.

55 Vgl. zu dieser auf der Hand liegenden wirtschaftlichen Schlussfolgerung *Joisten*, Mehrkomponentengeschäfte, S. 299; *Diercks-Harms MDR* 2011, 827; *Nebe/Elprana KoR* 2006, 477; *Heinhold/Coenenberg DB* 2005, 2033; *Marten/Köhler/Schlereth DB* 2003, 2713.

56 *Joisten*, Mehrkomponentengeschäfte, S. 300, 310; *Limbach ZGS* 2009, 206 (207); *Rott GRUR Int.* 2018, 1010 f.; *Heinhold/Coenenberg DB* 2005, 2033 (2035): „[b]ei der Vergabe der Vergünstigungen handelt es sich um ein Marketinginstrument“.

Nach demselben Schema konstruiert ist etwa die vergünstigte Abgabe von Breitbandroutern durch DSL-Anbieter bei Abschluss eines Vertrags über Internet.⁵⁷ Das Geschäft beschränkt sich hier nicht notwendigerweise auf ein Zwei-Personen-Verhältnis. Der Kaufvertrag über das Mobiltelefon kann ebenso mit einem unabhängigen Dritten geschlossen werden, der zugleich als Vertreter des Telefondienste-Provider fungiert und von diesem eine Provision erhält. Dem Dritten wird der auf das Telefon gewährte Preisnachlass dann über die Provision ausgeglichen. Der Provider kann sich demgegenüber sicher sein, die Provision über die Mobilfunkgebühren zu refinanzieren.⁵⁸ 19

III. Mehrkomponentengeschäfte als Hard Cases der Rechnungslegung

Für die Zentralstellung der Mehrkomponentengeschäfte in dieser Untersuchung spricht, dass es – weil diese Art, Geschäfte zu strukturieren, so häufig gewählt wird – vonseiten der Rechnungslegungspraxis zahlreiche Vorschläge dafür gibt, wie sie abzubilden sind. Diese Vorschläge lassen sich aus rechtswissenschaftlicher Sicht überprüfen. Da die bilanzielle Abbildung komplex ist, sind die Lösungsvorschläge mehrdimensional und von der für die Untersuchung erforderlichen Abstraktionshöhe. 20

1. Theoretische Konzepte zur Abbildung von Mehrkomponentengeschäften

Die wesentliche bilanzielle Problematik bei der Abbildung von Mehrkomponentengeschäften besteht darin, dass es um zwei oder mehr wirtschaftlich verbundene Geschäfte geht, bei denen jeweils eine Leistung erbracht wird und die entsprechende Gegenleistung entweder ebenfalls getrennt oder einmal im Ganzen erfolgt. Grundsätzlich wird unabhängig davon, wie ein solches, aus mehreren Leistungsbestandteilen zusammengesetztes Geschäft abgebildet wird, schlussendlich immer derselbe Gewinn ausgewiesen. Sowohl in theoretischer als auch in praktischer Hinsicht spielt jedoch der genaue Zeitpunkt des Gewinnausweises eine erhebliche Rolle (näher 2.). Daran knüpfen sich Folgeprobleme an: Wie ist etwa damit umzugehen, dass eine Komponente verlustträchtig ist, weil durch den mit der Zweitkomponente erzielten Gewinn eine „Quersubvention“ stattfindet? 21

Betrachtet man Mehrkomponentengeschäfte zunächst losgelöst von den Vorgaben des geltenden Rechts, also rein bilanztheoretisch, kommen – wie für die deutsche 22

⁵⁷ Limbach ZGS 2009, 206.

⁵⁸ Vgl. BGH NJW 1999, 214 (215); Limbach ZGS 2009, 206.

handelsrechtliche Rechnungslegung als erster wohl *Pilhofer*⁵⁹ herausgearbeitet hat – grundsätzlich drei verschiedene Abbildungskonzepte in Betracht: Eine hinausgezögerte Gewinnrealisation, eine Kostenabgrenzung sowie eine Umsatzaufgliederung. Bei der hinausgezögerten Umsatz- oder Gewinnrealisation wird die Realisation des aus dem Mehrkomponentengeschäft resultierenden Gewinns bilanziell „aufgeschoben“⁶⁰ bis sämtliche seiner Leistungskomponenten erbracht sind.⁶¹ Dies setzt voraus, dass die vor Erbringung der letzten Verpflichtung des Leistungsbündels stattfindenden Einnahmen und Ausgaben beim Bilanzierenden erfolgsneutral behandelt werden. Der für das Mehrkomponentengeschäft gezahlte Gesamtpreis ist erst am Schluss in voller Höhe erfolgswirksam zu erfassen und den zurechenbaren Aufwendungen gegenüberzustellen.⁶² Dabei muss zugleich gewährleistet sein, dass die bei einer Einzelbetrachtung der Leistungskomponenten etwaig entstehenden Gewinne und Verluste einer Saldierung unterworfen werden.⁶³ Weiterhin kommt in Betracht, den Gewinn aus einem Mehrkomponentengeschäft bereits vollständig zu realisieren, sofern der Bilanzierende die wesentliche oder Haupt-Leistungskomponente erbracht hat. Auch hier wird das Geschäft für die Zwecke der Ertragsrealisation als Einheit betrachtet. Gegenüber dem erstgenannten Modell wird jedoch von einer früheren Beendigung des bilanziellen Schwebezustands bzw. des Aufschubs des Gewinnausweises dieses Einheitsgeschäfts ausgegangen. Zuletzt ist eine schrittweise Gewinnrealisierung nach der Umsatzaufgliederungs- oder Gewinnabgrenzungsmethode denkbar. Hierfür wird das Mehrkomponentengeschäft gedanklich in seine einzelnen Leistungsbestandteile zerlegt. In „technischer“ Hinsicht setzt die Umsatzaufgliederung voraus, dass sich die einzelnen Leistungskomponenten überhaupt dem Grunde nach trennen lassen und daran anschließend die durch den Kunden erbrachte Gesamtgegenleistung – jedenfalls im Wege einer Schätzung – (sachlich und wertmäßig) auf die einzelnen Komponenten aufteilbar ist.⁶⁴

- 23 Anschließend ist den einzelnen Leistungskomponenten jeweils ein Anteil an der durch den Abnehmer zu erbringenden Gesamtgegenleistung des Geschäfts zuzuordnen. Mit Erbringung der entsprechenden Komponente – bzw. dem Preisgefährüber-

59 Vgl. *Pilhofer*, Umsatz- und Gewinnrealisierung, S. 367 ff.; s. im Anschluss daran etwa *Herzig/Joisten* Ubg 2010, 472 (475 ff.); *dies.*, in: FS Krawitz, S. 83 (89 ff.); *Schuster* Ubg 2013, 312 (315): „Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften nach *Pilhofer*“.

60 *Wirth*, Die Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften, S. 72 spricht dementsprechend von der „Methode der aufgeschobenen Realisation“.

61 Vgl. *Tiedchen*, in: BeckOGK HGB, Stand 1.9.2023, § 252 Rn. 101; *Joisten*, Mehrkomponentengeschäfte, S. 171; *Wirth*, Die Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften, S. 72; *Herzig/Joisten*, in: FS Krawitz, 2010, S. 83 (89); *dies.*, Ubg 2010, 472 (476); *Schuster* Ubg 2013, 312 (315).

62 *Wirth*, Die Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften, S. 72 f.

63 *Joisten*, Mehrkomponentengeschäfte, S. 364.

64 *Tiedchen*, in: BeckOGK HGB, Stand 1.9.2023, § 252 Rn. 100; *Herzig/Joisten*, in: FS Krawitz, 2010, S. 83 (90); *dies.*, Ubg 2010, 472 (478); *Baumeister/Knobloch* DB 2016, 186 (190); *Schuster* Ubg 2013, 312 (322).

gang – findet dann eine daran ausgerichtete Teilgewinnrealisierung statt.⁶⁵ Der Rest des Mehrkomponentengeschäfts wird währenddessen als schwebend und damit erfolgsneutral behandelt.⁶⁶ Soll der Gewinnausweis im Angesicht (nur) einer Teilgewinnrealisation zum Abschlussstichtag im Hinblick auf darüber hinausgehend bereits „vorzeitig“ vereinnahmte Teile der Gegenleistung, die noch ausstehenden Leistungen zuzuordnen sind, hinausgezögert werden (Konzeption der hinausgezögerten Gewinnrealisation), ist hier demnach ebenfalls eine bilanzielle Neutralisation mittels eines Ansatzes unter dem Posten „erhaltene Anzahlungen“ bzw. als passiver Rechnungsabgrenzungsposten erforderlich.

2. Bedeutung der Ertragsrealisierung im System der Rechnungslegung

a. Herleitung aus der Konzeption des Jahresabschlusses

Die präzise Bestimmung des Zeitpunkts, zu dem die Forderung aus einem Kundengeschäft im Jahresabschluss eine Rolle spielen darf und das Geschäft durch den damit einhergehenden Ausweis von Ertrag (und ggfs. Gewinn) seinen bilanziellen Schwebezustand verlässt, spielt in der Bilanzierungstheorie und -praxis eine herausragende Rolle. Aus diesem Grund gehört die Bestimmung des Gewinnausweiszeitpunkts zu den bilanzrechtsdogmatischen Standardfragestellungen. Ertragsrealisation meint nachfolgend dabei die Abbildung eines Ertrags, Erlöses oder von Umsatz, die Begriffe können jedenfalls im hiesigen Kontext synonym verwendet werden.⁶⁷ Begründet liegt die Bedeutung der Ertragsrealisation bereits in der Konzeption des Jahresabschlusses. Ob ein Unternehmen tatsächlich einen (Total-) Gewinn oder Verlust erwirtschaftet, lässt sich erst nach seiner vollständigen Liquidation sicher ermitteln. Das Gesetz erkennt jedoch an, dass die verschiedenen Rechnungslegungsadressaten auf Zwischenstände angewiesen sind. Aus diesem Grund bestimmt § 242 HGB, dass Kaufleute zu Beginn des Handelsgewerbes und für den Schluss eines jeden Geschäftsjahrs einen Jahresabschluss aufzustellen haben. Die Bilanz dient in diesem Zusammenhang dazu, dass zu einem bestimmten Stichtag vorhandene Unternehmensvermögen den Schulden gegenüber zu stellen, um so das Eigenkapital, d.h. das „Reinvermögen“ (als Saldo- oder Residualgröße) zu ermitteln. Durch einen Eigenkapitalvergleich mit dem Vorjahr kann dann der Gewinn ermittelt werden.⁶⁸

65 Tiedchen, in: BeckOGK HGB, Stand 1.9.2023, § 252 Rn. 100; Joisten, Mehrkomponentengeschäfte, S. 171; Weisser, Mehrkomponentenverträge, S. 31; Wirth, Die Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften, S. 72; Herzig/Joisten, in: FS Krawitz, 2010, S. 83 (90); dies., Ubg 2010, 472 (476); Schuster Ubg 2013, 312 (315).

66 Wirth, Die Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften, S. 72.

67 Vgl. nur Schulze-Osterloh, in: Baumbach/Hueck, GmbHG, 18. Aufl. 2006, § 42 Rn. 15; zur näheren Abgrenzung aber etwa BFH Urt. v. 27.6.2001 – I R 45/97 = BFHE 196, 216 = BStBl. II 2003, 121 = DStR 2001, 1384 (1386).

68 Schulze-Osterloh, in: Baumbach/Hueck, GmbHG, 18. Aufl. 2006, § 42 Rn. 34.

Dieser ergibt sich darüber hinaus aus der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV). Die GuV verschafft zudem einen Überblick über den Periodenerfolg, in einer Weise, wie sie der Bilanzenvergleich nicht gewährleisten kann.⁶⁹ Im Grundsatz stellt der Jahresabschluss damit einen Schnitt durch die Gesamtlebensdauer der Unternehmung, also eine Momentaufnahme, dar. Der Umstand, dass es konzeptionell um eine Momentaufnahme geht, lässt präzise Regeln dafür erforderlich werden, wie die zum Bilanzstichtag bereits abgewickelten Geschäftsvorfälle einerseits und die noch nicht abgewickelten Vorfälle andererseits im Jahresabschluss ertragsmäßig zu erfassen sind.⁷⁰

b. Bilanzpolitische Maßnahmen

- 25 Die damit angesprochenen Regelungen haben nicht nur eine bilanztheoretische, sondern auch eine immense bilanzierungspraktische Bedeutung. Denn sie bestimmen darüber, inwiefern es Unternehmen möglich ist, ihre Jahresergebnisse zu steuern (Earnings Management). Damit gemeint sind bilanzpolitische Einflussnahmen der Unternehmensleitung oder anderer, dazu fähiger „Insider“ auf die Jahresrechnungslegung.

aa. Earnings Management aus bilanzanalytischer Sicht

- 26 Der Begriff der Bilanzpolitik beschreibt alle Maßnahmen der bewussten Beeinflussung des Jahresabschlusses, die darauf angelegt sind, bei den Adressaten einen unternehmenspolitisch gewünschten Eindruck vom Erfolg (oder Misserfolg) einer Periode zu erwecken.⁷¹ Beim Earnings Management wird also versucht, die Jahresabschlussadressaten zu beeinflussen bzw. sogar irre zu führen, indem die wirtschaftliche Situation des Unternehmens nicht völlig neutral wiedergegeben wird.⁷² Da Earnings Management und andere bilanzpolitische Maßnahmen dazu führen, dass die Rechnungslegung die tatsächliche Lage des Unternehmens verzerrt wiedergibt, wird landläufig dafür plädiert, die Spielräume dafür zu schließen oder jedenfalls klein zu halten.⁷³ Der Erlösausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung bildet dabei einen besonders neuralgischen Punkt. Denn die Umsatzerlöse eines Unternehmens (vgl. § 277 Abs. 1 HGB) bilden den Kern der unternehmerischen Tätigkeit und sind

69 Vgl. etwa *Pilhofer*, Umsatz- und Gewinnrealisierung, S. 24; *Buchholz*, Grundzüge des Jahresabschlusses, S. 1; *Moxter*, Bilanzlehre, S. 5.

70 *Lüders*, Zeitpunkt der Gewinnrealisierung, S. 1.

71 *Kropff* ZGR 1993, 41.

72 *Wagenhofer*, in: *Leuz/Pfaff/Hopwood*, The Economics and Politics of Accounting 5 (20); *Leuz/Nanda/Wysocki*, JFE 69 (2003), 505 (506); vgl. dazu auch *Benston/Bromwich/Litan/Wagenhofer*, in: dies., *Worldwide Financial Reporting*, S. 17 (27).

73 Vgl. *Wagenhofer*, in: *Leuz/Pfaff/Hopwood*, The Economics and Politics of Accounting 5 (20).

damit zentraler Maßstab für die Ertragslage des Unternehmens im Rahmen der Bilanzanalyse.⁷⁴

In der Praxis der Bilanzanalyse spielt Earnings Management eine große Rolle. So gibt es etwa Anzeichen dafür, dass vor Rezessionen besonders viel davon betrieben wird, um Kapitalanleger trotz eines sich eintrübenden gesamtwirtschaftlichen Umfelds von einer positiven wirtschaftlichen Lage des Unternehmens zu überzeugen. Sofern ein erhöhtes bilanzpolitisches Taktieren registriert werden kann, soll sich dies sogar als Rezessionsvorhersage eignen.⁷⁵ Desgleichen wurde bereits verschiedentlich dargelegt, in welchem Zusammenhang Earnings Management und Corporate Governance stehen. So unterliegen Unternehmensinsider, zu denen neben der Unternehmensleitung auch Mehrheitsanteilseigner (Blockholder) zählen, im Grundsatz starken Anreizen auf ein Earnings Management hinzuwirken.⁷⁶ Der Unternehmensleitung kann etwa daran gelegen sein, Erlöse aus der Abwicklung von Geschäften möglichst frühzeitig anzuzeigen und so eine wirtschaftlich eigentlich gerade ungünstige Situation im Wege der Bilanzverbesserung („window dressing“) nach außen hin zu beschönigen. Denn hierdurch kann sie im Zweifel ein Einschreiten der Eigentümer – insbesondere also ihre Auswechslung – verhindern.⁷⁷ Weitere Gründe können sein, dass man bestimmte Gewinnkennzahlen erreichen oder die Einwerbung neuen Eigenkapitals verbilligen will.⁷⁸ Spiegelbildlich dazu kann ein Interesse daran bestehen, Erlöse in wirtschaftlich eigentlich gut abgeschlossenen Jahren zu unterdrücken, um den Gewinnausweis weniger volatil zu gestalten bzw. zu glätten. Zudem können so Reserven für kommende Rechnungslegungsperioden aufgebaut werden.⁷⁹

bb. Gestaltungen des Gewinnausweises

Aus bilanzieller Sicht – und damit aus der Sicht des Gesellschafts- und Steuerrechts – ist der Ertragsausweis von besonderer Bedeutung, da er maßgeblich über die Gewinnermittlung eines Unternehmens bestimmt. Damit hat er aus gesellschaftsrechtlicher Sicht mittelbar Einfluss auf die Entstehung und die Höhe der gesellschaftsrechtlichen Ausschüttungsansprüche. Aus bilanzsteuerrechtlicher Sicht können sich

⁷⁴ Vgl. nur Reiner, in: MüKo-HGB, § 277 Rn. 7.

⁷⁵ Ren, Recession Alert? Corporate Giants Are Massaging Their Earnings, Bloomberg: „Since 1960, on every occasion when S & P 500 earnings climbed at least 20 % above broader corporate profits, a recession ensued.“ „As business conditions worsen, big publicly traded companies find it harder to generate profits that would please Wall Street. So their accountants come to the rescue. But accounting magic has its limits, so their earnings inevitably drop, causing the two data series to converge again“, abrufbar unter: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2022-09-28/how-creative-accounting-camouflages-weak-corporate-profits>, letzter Abruf: 13.1.2025.

⁷⁶ Vgl. Wagenhofer, in: Leuz/Pfaff/Hopwood, The Economics and Politics of Accounting 5 (20); Leuz/Nanda/Wysocki, JFE 69 (2003), 505 (507 ff.).

⁷⁷ Lüders, Zeitpunkt der Gewinnrealisierung, S. 5; Leuz/Nanda/Wysocki, JFE 69 (2003), 505 (506, 510).

⁷⁸ Leuz/Nanda/Wysocki, JFE 69 (2003), 505 (510).

⁷⁹ Leuz/Nanda/Wysocki, JFE 69 (2003), 505 (506, 510).

abhängig vom Ausweiszeitpunkt Steuerzahlungen nach hinten oder vorne verschieben,⁸⁰ wobei eine Verschiebung in die nächste Abschlussperiode für das Unternehmen wie ein (zinsloser) Zahlungsaufschub wirkt.⁸¹

B. Ausstrahlung der Erkenntnisse auf die Zivilrechtsdogmatik

- 29 Die Untersuchung nutzt die Erkenntnisse des bilanzrechtlichen Teils, um in Teil 5 zugleich eine Privatrechtsdogmatik der Mehrkomponentengeschäfte zu entwickeln. Mehrkomponentengeschäfte erweisen sich dabei auch aus Sicht des Privatrechts als sperriger Gegenstand. Hieraus folgt die Zielsetzung eines kreisförmigen, vom Bilanzrecht (wieder) auf das Privatrecht abstrahlenden Erkenntnisgewinns. Dieses Vorhaben ist besonders reizvoll, da sich die Praxis der Rechnungslegung beständig mit den rechtlichen Implikationen neu entstehender Geschäftsmodelle auseinandersetzen muss, wenn sie ihre zutreffende bilanzielle Abbildung bestimmen will. Sie werden also zu einer Verbindung von Bilanzrechts- und Zivilrechtsdogmatik gezwungen. Aus diesem Blickwinkel betrachtet, handelt es sich bei der Rechnungslegungspraxis um eine zahlenmäßig große Gruppe von sich intensiv der Vertragsanalyse widmenden Personen, die – zwangsläufig – auch „Nutzer“ des BGB-Schuldrechts sind. Da diese Gruppe primär neue Geschäftsmodelle untersuchen muss, befasst sie sich in großem Umfang mit bislang ungelösten juristischen Fällen, also solchen, für deren Lösung es im Hinblick auf die Gesetzesregeln und Rechtsdogmatik noch keine eindeutige Handhabung gibt. So besteht ein von Gerichten und Gesetzgebung völlig losgelöster und damit ganz atypischer Bedarf für rechtswissenschaftliche Erkenntnisse. Zugleich fordert die Rechnungslegungspraxis das Recht damit in einer Weise und Größenordnung heraus, wie es die Jurisprudenz nicht vermag, da letztere abwarten muss, bis ein neuer Fall ihr durch die Praxis zur Entscheidung vorgelegt wird.
- 30 Dieser einfache, bislang jedoch weitgehend unbeachtete Umstand legt nahe, dass hier das Potenzial für eine erhebliche Stimulanz der Rechtsdogmatik besteht, denn es gibt bekanntlich „kaum einen besseren Jungbrunnen für eine lebendige Dogmatik als die Wirklichkeit der Wirtschaft.“⁸² Mit der im Lichte dessen angestrebten Methodik des kreisförmigen Erkenntnisgewinns ist gemeint, dass die in der Arbeit erlangten dogmatischen Erkenntnisse mehrstufig angewendet werden: In einem ersten Schritt werden die aus der Praxis bekannten Mehrkomponentengeschäfte als Rechtsfall aufbereitet, also in die Sphäre des Rechts übersetzt. Die Rekonstruktion von Mehrkomponentengeschäften als dogmatischer Figur trägt zur Deutung der fall-

80 Lüders, Zeitpunkt der Gewinnrealisierung, S. 5.

81 Lüders, Zeitpunkt der Gewinnrealisierung, S. 5.

82 Grundmann AcP 207 (2007), 718 (765).

entscheidenden Zivilrechtsnormen bei (vgl. insbesondere § 15 D.). Der Kreis schließt sich aber erst dadurch, dass die getroffenen privatrechtsdogmatischen Aussagen wiederum für die in der Rechnungslegungspraxis stattfindende Falllösung herangezogen werden. Die ökonomische Realität, welche den Anlass für die vorliegende Untersuchung geliefert hat, soll also wiederum von ihren Ergebnissen beeinflusst werden.

§ 2 Gang der Untersuchung und wesentliche Ergebnisse

A. Zum Verhältnis von Rechtswissenschaft und Rechnungslegung

- 1 Der sich an die Einführung anschließende Teil 2 der Untersuchung stellt sicher, dass die Arbeit zu Ergebnissen gelangt, die aus Sicht der nicht-rechtswissenschaftlichen Rechnungslegungsforschung und -praxis anschlussfähig sind. Um Anschlussfähigkeit muss die Rechtswissenschaft geradezu zwangsläufig bestrebt sein, sofern sie der jüngsten Kritik an den Perspektiven der Rechtswissenschaft als akademischer Disziplin in Deutschland⁸³ Rechnung tragen will, welche in Zweifel zieht, ob es weiterhin überzeugend gelingen kann, ein Selbstverständnis der Rechtswissenschaft, im Sinne eines „Propriums“⁸⁴, zu formulieren.⁸⁵ Markenkern bzw. exklusives Thema⁸⁶ der Rechtswissenschaft deutscher Provenienz bleibt die selbstgestellte Aufgabe, das Rechtssystem zu ordnen und zu systematisieren und in diesem Zusammenhang die ihm eigenen Prinzipien zu beschreiben.⁸⁷
- 2 Diese Aufgabenstellung bedingt eine Geisteshaltung, die als „strictly legal point of view“⁸⁸ bzw. Verfolgung eines „Reinheitsgebot[s]“⁸⁹ als „self restraint“ bzw. „Selbstbeschneidung“⁹⁰ oder Betrachtung der Außenwelt aus einer „Teilnehmerperspektive“⁹¹ umschrieben wird. Dieser wurde jedoch zuletzt bekanntlich stark kritisiert, da er, wie *Jestaedt* schreibt, zwar aus der Eigensicht der dogmatisch arbeitenden deutschen Rechtswissenschaft ein hochzuhaltendes Qualitätssiegel markiert, aus Sicht

83 Vgl. *Der Wissenschaftsrat*, Perspektiven der Rechtswissenschaft in Deutschland. Situation, Analysen, Empfehlungen (Drs. 2558–12) v. 9.11.2012; vgl. zum Bericht als Debattenauslöser: *Lobinger AcP* 216 (2016), 28 (30); s. auch *Kuntz AcP* 219 (2019), 254 (256), der die eigene Fachrichtung in einer „Krise“ sieht.

84 So der Titel eines von *Christoph Engel* und *Wolfgang Schön* herausgegebenen programmatischen Werks (vgl. *Engel/Schön*, Das Proprium der Rechtswissenschaft, 2007).

85 Es geht also nicht mehr um die überholte Frage nach dem „Wissenschaftscharakter“ der Rechtsdogmatik, vgl. dazu nur *Wieacker*, Privatrechtsgeschichte der Neuzeit, S. 439 sowie zur Abgrenzung *Lobinger AcP* 216 (2016), 28 (32).

86 *Jestaedt JZ* 2014, 1 (8); ähnlich *Bachmann*, Private Ordnung, S. 19: Die Herausarbeitung der leitenden Prinzipien einer Rechtsordnung und die Zusammenführung zu einem „inneren System“ seien für die Vertreter des prinzipiengeleiteten Rechtsdenkens die „eigentliche Herausforderung der Jurisprudenz“.

87 Vgl. ähnlich die Aufgabenbeschreibung bei *Ernst*, in: *Engel/Schön*, Das Proprium der Rechtswissenschaft, S. 3 (17): „Was den strictly legal point of view betrifft, so gehört es zu den für die westliche Rechtstradition grundlegenden [...] Axiomen, dass die Rolle des normanwendenden Juristen im Wesentlichen darin besteht, eine bei der Normsetzung getroffene, materielle Sachentscheidung zu aktualisieren, dass er die mit der abstrakten Norm vorweggenommene Sachentscheidung respektiert und sich darauf beschränkt, diese für den aus dem Lebenssachlichen stammenden Fall zu konkretisieren. Der normanwendende Jurist hat hierbei nach bestimmten, ihrerseits historisch gewachsenen und immer wieder reflektierten methodischen Regeln zu verfahren.“

88 Vgl. dazu *Ernst*, in: *Engel/Schön*, Das Proprium der Rechtswissenschaft, S. 3 (15 ff.); *Jestaedt JZ* 2014, 1 (8).

89 *Jestaedt JZ* 2014, 1 (3).

90 *Grünberger AcP* 219 (2019), 892 (927).

91 *Langenbucher*, in: *FS Canaris*, S. 219 (237).

des Auslands und anderer Disziplinen darin aber leicht eine austauschverweigernde Ab- und Ausgrenzungsformel gesehen werden kann.⁹² Außenstehenden müsse sich der Eindruck aufdrängen, deutsche Privatrechtswissenschaftler führten ein absichtsvoll autoreferentielles und hermetisches, gewissermaßen autistisches Selbstgespräch.⁹³

Man muss dieser Zustandsbeschreibung nicht zwingend beipflichten. Sie verdeutlicht aber zwei bedeutsame Gegenwartsprobleme der modernen Rechtsdogmatik: Den Verlust des ursprünglichen wissenschaftlichen Anspruchs, der darin bestand, Recht gleichsam verbindlich schaffen zu können,⁹⁴ auf der einen Seite und das Haderen mit der eigenen Hauptarbeitstechnik, welcher vorgeworfen wird, disziplinäre und nationale Isolation zu befördern, auf der anderen Seite. Die vorliegende Arbeit nimmt nicht abstrakt dazu Stellung, wie der Beruf des Rechtswissenschaftlers unter den skizzierten Umständen künftig aussehen könnte oder sollte.⁹⁵ Es wird aber davon ausgegangen, dass rechtsdogmatische Arbeiten im Lichte dieser Umstände heute verstärkt darauf bedacht sein müssen, Anschlussfähigkeit zu gewährleisten.⁹⁶ Dies geht nur, wenn sie einen doppelten Zuschnitt aufweisen: Es kann nicht mehr allein darum gehen, zu ermitteln, was Recht ist. Einbezogen werden muss vielmehr noch eine übergeordnete, der Ergebnisabsicherung dienende Ebene. Auf dieser geht es darum, aufzuzeigen, welche Grenzen dieser rein juristische Ermittlungsversuch hat, wie sich diese Grenzen konkret benennen lassen und wie ihnen schließlich durch die Einbeziehung der Erkenntnisse aus anderen Disziplinen Rechnung getragen werden kann.

Auf den ersten Blick mag es stutzig machen, weshalb das vorgestellte Anforderungsprofil gerade im Hinblick auf eine bilanzrechtliche Arbeit in den Mittelpunkt gestellt

⁹² *Jestaedt* JZ 2014, 1 (3).

⁹³ *Jestaedt* JZ 2014, 1 (3); vgl. auch *Grünberger* AcP 218 (2018), 213 (240, 927), der befürchtet, dass das (Privat-)Recht infolge seiner Dekontextualisierung den Spielraum verliere, auf wirtschaftliche Kommunikation einzuwirken und bedeutende gesellschaftliche Reformen zu begleiten. Es bestehe die Gefahr, „anderen Disziplinen mit ungebretem Expansionsstreben“ das Feld zu überlassen, obwohl diesen die juristische Expertise fehle; ähnlich drückt es *Kuntz* AcP 219 (2019), 254 (262) aus: Das Reinheitspostulat führe, ernst genommen und konsequent umgesetzt, im Ergebnis dazu, dass für die Rechtswissenschaft nicht mehr viel übrigbleibe. Die Forderung eines „strictly legal point of view“ biete daher „wenig erfreuliche Perspektiven für die rechtswissenschaftliche Forschung“.

⁹⁴ Vgl. zum (positivistischen) Ideal der Bindung von Gerichten und sonstigen praktisch Tätigen an die wissenschaftliche Lehre *Radbruch* Rechtsphilosophie, § 15 „Die Logik der Rechtswissenschaft“ (Studienausgabe S. 106 ff.); s. auch etwa *Larenz*, Methodenlehre der Rechtswissenschaft, S. 121; *Haferkamp*, Das BGB, S. 380; *Forsthooff*, ZgesStaatsw 96 (1936), 49 (55 f.).

⁹⁵ Hierzu wurde an anderer Stelle bereits umfassend Stellung bezogen, aufschlussreich etwa die Beiträge in *Dreier* Rechtswissenschaft als Beruf.

⁹⁶ *Auer*, Marietta, „Was mich eigentlich interessiert, ist das Gesellschaftliche“, Interview mit Maximilian Steinbeis, VerfBlog, 29.1.2020, abrufbar unter: <https://verfassungsblog.de/was-mich-eigentlich-interessiert-ist-das-gesellschaftliche/>, letzter Abruf: 13.1.2025; *Hellgardt*, Regulierung und Privatrecht, S. 392 schreibt, dass die Gerichte infolge des Rollenwechsels die Position einer „Schiedsinstanz über die Qualität rechtswissenschaftlicher Forschung“ inne hätten.

wird, da die Gegenwartsprobleme der modernen Rechtswissenschaft primär als Probleme der *Privatrechtswissenschaft* erscheinen, wohingegen es sich beim Bilanzrecht nach weitverbreiteter Auffassung gar nicht um Privatrecht handelt.⁹⁷ Dass Anschlussfähigkeit nichtsdestotrotz ein zentrales Thema und Hauptanliegen der Arbeit sein muss, lässt sich anhand der Überlegungen *Canaris* zum Wesensgehalt des Bilanzrechts belegen: Das Bilanzrecht nehme, so schreibt es *Canaris*, im geltenden Recht eine „Sonderstellung“ ein. Es handele sich um eine ausgesprochene Spezialmaterie. Die §§ 238 ff. HGB zeichne zunächst eine verhältnismäßig große Nähe zum Steuerrecht aus. Allein diesen Umstand müsste man für sich genommen, wohl für dogmatisch unproblematisch halten. Denn das Steuerrecht ist, wie der Name sagt, unabhängig davon, wie man diesen Begriff definiert, jedenfalls ein eindeutiger Bestandteil des Rechts. Darüber hinaus sei das Bilanzrecht, so schreibt *Canaris* weiter, aber auch durch einen im Privatrecht sonst nicht bekannten „Einfluß der Wirtschaftswissenschaften“ geprägt.⁹⁸

- 5 Diese Äußerungen bringen zwei grundlegende Fragestellungen zum Ausdruck: Zunächst erscheint es angesichts des unbestreitbaren Einflusses der Wirtschaftswissenschaften und der daran anknüpfenden Einordnung als Spezialmaterie unklar, wie sich das Rechnungslegungssystem überhaupt zum Rechtssystem verhält. Diese erste Frage muss man schon deshalb stellen, weil der hier angestrebte Dogmatisierungsprozess von vornherein nicht zielführend wäre, wenn eine zwingende Kopplung von Rechnungslegungs- und Rechtssystem verneint werden müsste. Dann dürfte die Rechtswissenschaft, wenn sie sich mit Bilanzierungsfragen befasst, nämlich von vornherein nicht erwarten, dass man sich ihren Ergebnissen anschließt. Der Grund dafür ist, dass die juristische Rationalität, wie *Luhmann* schreibt, einen „lokalen“ Charakter hat. Die Überzeugungskraft juristischer Argumente ist text- und fallabhängig. Jede Entwicklung juristischer Theorien kann zwangsläufig nur im System verwendbare Änderungen nahelegen und achtet nur auf Akzeptanz im System.⁹⁹ In Abwesenheit einer Zwangskopplung von Rechnungslegung und Recht droht die Arbeit sich deshalb in der Innenbeobachtung des Bilanzrechtssystems, zu der Juristen, wenn man *Luhmann* folgt, schlussendlich verdammt sind, zu erschöpfen. Sie wäre für das gesamte System Rechnungslegung, sofern die Innenbeobachtung nicht in irgendeiner Weise zwangsläufig auf es zurückstrahlt, folgen- und damit belanglos.
- 6 In der Folge wäre auch der vorliegenden Arbeit der eingangs formulierte Vorwurf zu machen: Sie würde dann allein das juristische Selbstgespräch in einer neuen Nuance fortführen. Erst wenn die Zwangskopplung dargelegt ist, lässt sich also guten Gewissens rechtsintern arbeiten. In einem zweiten Schritt kann man die rechtsinterne

97 *Canaris*, HandelsR, 23. Aufl., § 13 Rn. 15 ff. charakterisiert es etwa als grundsätzlich dem öffentlichen Recht zugeordnetes Handelsrecht im weiteren Sinne.

98 *Canaris*, HandelsR, 23. Aufl., § 13 Rn. 17.

99 Vgl. *Luhmann*, Das Recht der Gesellschaft, S. 10, 16.

Anschlussfrage stellen, ob in Deutschland, wo Rechnungslegungsregeln die spezifische Form staatlichen Rechts (von Gesetzen, speziell den §§ 238 ff. HGB) haben, der „richtige“ Weg einer rechtlichen Rechnungslegungsordnung gewählt wurde und wie er durch die Einbeziehung von Rechtstheorie, juristischer Dogmatik, Prinzipien und Begriffen des Bilanzrechts ausgebaut und verbreitert werden kann.

Ziel des Untersuchungsteils 2 ist es, anlässlich der Antwort auf die beiden Eingangs- 7 fragen die bilanzrechtlichen Spezifika herauszustellen, welche im Rahmen des anschließenden Dogmatisierungsprozesses berücksichtigt werden müssen. Die Arbeit soll durch die in Teil 2 geleisteten Vorarbeiten mit anderen Worten kontextsensibel werden.

B. Das bilanzrechtliche Methodenproblem

Um den Bedarf für die hier angestrebten Dogmatisierungsprozesse aufzuzeigen, 8 wird im anschließenden Teil 3 ein grundsätzliches Problem der bilanzrechtsdogmatischen Methode herausgearbeitet. Dieses besteht, so die der Arbeit zugrundeliegende These, darin, dass die auf Prinzipien beschränkte Regelung, wie wir sie insbesondere in § 252 HGB antreffen, mit einer Limitierung einhergeht. Diese drückt sich darin aus, dass der Inhalt der maßgeblichen Bilanzierungsprinzipien nicht aus dem Gesetz selbst ermittelt wird, sondern ein darüber außerrechtlich erzielter, historischer Konsens der Rechnungslegungspraxis maßgeblich ist. Vor diesem Hintergrund werden in Teil 4 die bereits existierenden Abbildungslösungen für Mehrkomponentengeschäfte untersucht. An ihnen lässt sich konkret aufzeigen, dass die Besonderheiten der Bilanzrechtsmethodik einer Beurteilung von Abbildungslösungen für die „harten Fälle“ der Bilanzierung auf einem rechtswissenschaftlich tragfähigen Weg entgegenstehen. Die Mehrkomponentengeschäfte helfen also dabei, näher zu begründen, weshalb es der Dogmatisierungsprozesse bedarf, welche die Arbeit vorprägen möchte.

C. Ein bilanzrechtlicher Dogmatisierungsprozess

In den Teilen 5 bis 7 der Arbeit wird im Wege eines dreischrittigen Prozesses ein 9 dogmatisches Modell herausgearbeitet, um die Beurteilung der Lösungsansätze für Hard Cases im Bereich der bilanzrechtlichen Ertragsrealisation allgemein und die Abbildung von Mehrkomponentengeschäften im Speziellen zu verbessern.

I. Möglichkeiten und Grenzen der zivilrechtsakzessorischen Ertragsrealisation

- 10 Der erste Teil des Modells (Teil 5 der Arbeit) geht von dem Umstand aus, dass die im Jahresabschluss abzubildenden Geschäfte durch das Privatrecht strukturiert werden. Aus diesem Grund sind die bilanziellen Erlösregeln, einem im Bilanzrecht ganz gängigen, bereits in den 1970er-Jahren erstmalig verfolgten Ansatz zur Verrechtlichung der Ertragsrealisation zufolge, zivilrechtsakzessorisch zu formulieren. Dieser Ansatz wird in der Arbeit für die Mehrkomponentengeschäfte nachvollzogen.
- 11 Die für den ersten Modellbestandteil eingenommene Zivilrechtsperspektive rechtfertigt die Annahme, dass die Ertragsrealisation bei Mehrkomponentengeschäften grundsätzlich „vorzeitig“ erfolgen darf. Der Bilanzierende muss also nicht zuwarten, bis er seine vollständige Leistung erbracht hat, so wie es bei Anwendung des Konzepts der hinausgezögerten Gewinnrealisation der Fall wäre, sondern darf dem Konzept der Kostenabgrenzung oder dem Konzept der Umsatzaufgliederung folgen. Er muss also beispielsweise bei einer Verknüpfung von Handy-Veräußerung und Mobilfunkdienstleistung nicht mit der Realisation warten, bis die Vertragslaufzeit des Dienstleistungsvertrags ausgelaufen ist oder bis zum Ablauf der Nachbetreuungsfrist, wenn er als Hörgeräteakustiker Nachbetreuungsleistungen versprochen hat. Dieses Ergebnis kann, so intuitiv richtig es auch erscheint, im Zweifel weitreichende bilanzielle Folgen haben: Hat der Anbieter, um Kunden zu locken, die Erstkomponente des Geschäfts bewusst unter Wert angeboten (zielt er also auf eine Quersubvention ab, vgl. § 1 A. II. 3.), so darf er, jedenfalls nach hier vertretener Auffassung (vgl. näher § 10 A.) insofern zunächst bilanziell einen Verlust ausweisen, obwohl er weiß, dass dieser in späteren Jahren, wenn er die weitere Komponente leistet, ausgeglichen wird, also nur temporär ist.
- 12 Eine gewichtige Ausnahme vom Grundsatz der „vorzeitigen“ Ertragsrealisation ist bei einer streng zivilrechtsakzessorischen Bilanzierung jedoch zu machen, wenn es um Verbrauchermehrkomponentengeschäfte geht. Hier steht der „vorzeitigen“ Realisation entgegen, dass der Verbraucherkunde des Geschäfts nach der in der Arbeit vertretenen Auffassung ein Recht hat, auch nach Erbringung der Erstleistungskomponente das Gesamtgeschäft rückabzuwickeln, sofern die Leistung der Zweitkomponente gestört ist.

II. Argumentative Fundierung „wirtschaftlich“ motivierter Ertragsrealisationen

- 13 Aus bilanzrechtsdogmatischer Sicht ist der skizzierte erste Teil des Modells lückenhaft. Man kann im Hinblick auf seine zuletzt angesprochenen Implikationen für die Bilanzierung von Verbrauchermehrkomponentengeschäften sogar zu dem Schluss kommen, dass er für sich genommen unbrauchbar wäre. Denn bei wirtschaftlicher

Betrachtung würde eine rein zivilrechtsakzessorische Bilanzierung von Mehrkomponentengeschäften regelmäßig realitätsfern erscheinen. Insbesondere würde dem aus zivilrechtlicher Sicht bestehenden Risiko einer Totalabwicklung des Mehrkomponentengeschäfts (vgl. I. am Ende) ein aus wirtschaftlicher Sicht ersichtlich zu hohes Gewicht beigemessen. Unklar ist aber, wie sich begründen lässt, dass wirtschaftliche Erwägungen die zivilrechtsakzessorische Betrachtung bei Mehrkomponentengeschäften verdrängen dürfen. Hier setzt der zweite Teil des Modells (Teil 6 der Arbeit) an.

Der zweite Modellteil geht von der Überlegung aus, dass die Abwägung zwischen 14 zivilrechtsgeprägter vorsichtiger und durch wirtschaftliche Erwägungen geprägter realitätsnäherer Ertragsrealisation dadurch beeinflusst wird, in welchem Verhältnis das bilanzrechtliche Vorsichtsprinzip zum Realisationsprinzip (bzw. zum im Realisationsprinzip zum Ausdruck kommenden Prinzip einer periodengerechten Gewinnanspruchsermittlung¹⁰⁰) steht. Das Verhältnis zwischen den beiden in § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB kodifizierten Prinzipien bestimmt damit aus rechtswissenschaftlicher Sicht auch darüber, ob der Ertrag aus dem Geschäft auf Anbieterseite bereits vor Erbringung der letzten Leistungskomponente realisiert werden darf, obschon noch ein zivilrechtliches Recht des Verbraucherkunden zur Totalabwicklung des Geschäfts im Raum steht. Die verschiedenen bilanztheoretischen Konzepte der Ertragsrealisation bei Mehrkomponentengeschäften (vgl. dazu bereits § 1 A. III. 1.) werden dabei als Auslegungsvarianten von § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB verstanden.

Das Verhältnis zwischen den beiden angesprochenen Prinzipien erscheint vor allem 15 deshalb als offen bzw. nicht im Wege der bloßen Gesetzesanwendung bestimmbar, weil der Umstand, dass das Dritte Buch des HGB versucht, zwei Bilanzzwecken zugleich Rechnung zu tragen, unmittelbar auf unser Verständnis von der Beziehung zwischen den beiden Prinzipien zurückwirkt: Einerseits entscheidet der HGB-Jahresabschluss über die Gewinnausschüttung im Gesellschaftsrecht. Daraus wird geschlossen, dass zum Schutz der Kapitalgesellschaftsgläubiger beim Gewinnausweis eher vorsichtig verfahren werden muss, damit an die Gesellschafter keine Scheingerinne ausgeschüttet werden. Andererseits soll der Jahresabschluss aber auch ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapitalgesellschaft vermitteln, wie es in § 264 Abs. 2 Satz 1 HGB heißt, also den „true and fair view“. Damit ist es unvereinbar, wenn die Gesellschaft die Möglichkeit erhält, Gewinne aus Mehrkomponentengeschäften, die eigentlich bereits realisiert sind, zu verstecken und damit die periodengerechte Ermittlung des gesellschaftsrechtlichen Gewinnanspruchs zu verhindern.

100 So die von *Moxter*, Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung, S. 37 gewählte Bezeichnung. Nachfolgend ist – unter Inkaufnahme der damit einhergehenden begrifflichen Unschärfe – auch vereinfachend vom Realisationsprinzip die Rede; vgl. dazu etwa auch *Moxter*, in: FS Döllerer, S. 447 (449).

- 16 Dem HGB diesen Zielkonflikt austreiben, könnte selbstverständlich nur der Gesetzgeber selbst. Insofern existiert eine ganze Reihe rechtspolitischer Vorschläge, wobei sich die Arbeit an dieser in mehreren Runden bereits intensiv ausgefochtenen rechtspolitischen Debatte nicht beteiligt. Ziel von Teil 6 der Arbeit ist es vielmehr, aus dem Zusammenhang zwischen Bilanzierungsprinzipien und Bilanzzwecken ein praktisch handhabbares dogmatisches Argument zu weben, welches es ermöglicht, eine von der Zivilrechtslage abweichende Mehrkomponentenbilanzierung rechtswissenschaftlich tragfähig zu rechtfertigen. Dabei macht sich die Arbeit zunutze, dass es in Rechtsprechung und Literatur weitgehend anerkannt ist, dass die Bilanzierungsprinzipien – also auch und insbesondere Vorsichts- und Realisationsprinzip – methodisch wie die vor allem aus dem Privatrecht bekannten allgemeinen Rechtsprinzipien bzw. kollidierende Grundrechte im Verfassungsrecht behandelt werden sollten. Die Bilanzierungsprinzipien sind danach nach einer Art „Eiffelturmprinzip“ aufgebaut: Jedes einzelne Prinzip ist eine Strebe, die das Gesamtprinzipiengebäude trägt, keines ist aus sich heraus nachrangig gegenüber einem anderen. Sofern Bilanzierungsprinzipien kollidieren, sollen sie deshalb gegeneinander abgewogen und ein möglichst schonender Ausgleich zwischen ihnen hergestellt werden können, also eine Art praktischer Konkordanz im verfassungsrechtsdogmatischen Sinne. Wenn man versucht, diese Abwägungsmethode praktisch auf die Mehrkomponentengeschäfte anzuwenden, stößt man aber – so die in der Arbeit vertretene These – auf ein Problem. Denn der Inhalt der Bilanzierungsprinzipien ist für eine solche praktische Anwendung aus sich heraus nicht hinreichend genug bestimmbar. Teil 6 der Arbeit versucht daher, die Abwägungsmethode zuzuspitzen und praktisch handhabbar zu machen. Dafür wird auf den skizzierten Zusammenhang zurückgegriffen, der zwischen den Bilanzierungsprinzipien „Vorsicht“ und „Realisation“ einerseits und den Bilanzzwecken andererseits besteht. Daran anknüpfend wird die These vertreten, dass wenn im Vagheitsbereich des Bilanzrechts, also etwa dann, wenn es um die Ertragsrealisation bei Mehrkomponentengeschäften geht, ein letztentscheidendes Argument zur Abwägung von Vorsichts- und Realisationsprinzip erforderlich ist, die Bilanzzwecke doch einmal in eine Rangordnung gebracht werden dürfen und müssen, ohne dass damit die grundsätzliche Doppelausrichtung der §§ 238 ff. HGB auf Gläubigerschutz und Information infrage gestellt würde. Der insofern dominierende Bilanzzweck wird dabei als „Rechtsidee“ des Bilanzrechts verstanden, welche auf die Abwägung von Vorsichts- und Realisationsprinzip zurückwirkt.
- 17 Darauf aufbauend, werden in der Arbeit zwei Wege beschritten, um die „Rechtsidee“ des Bilanzrechts festzuhalten und anschließend auf sie abzustellen, wenn es darum geht, eine rechtlich begründete Entscheidung zu treffen, ob das unter I. herausgestellte Plädoyer für eine hinausgezögerte Ertragsrealisation zugunsten einer dem wirtschaftlichen Gehalt des Geschäfts eher entsprechenden Realisation ignoriert werden darf, obschon die Bilanzierung dann teilweise von der Zivilrechtslage

abweicht und damit unvorsichtiger ist. Der erste, zur Herausarbeitung der Rechtsidee beschrittene Weg, besteht in einer streng richtlinienkonformen Auslegung der §§ 238 ff. HGB. Er erweist sich aufgrund der derzeit noch lückenhaften Verfasstheit des europäischen Bilanzrechts allerdings nicht als vollumfänglich tragfähig. Deshalb werden in der Arbeit im Sinne eines zweiten Wegs die Methoden der ökonomischen Analyse des Rechts herangezogen, um die Rechtsidee des Bilanzrechts herauszuarbeiten.

Im Ergebnis steht die Auffassung, dass der Bilanzzweck des Gläubigerschutzes es 18 aufgrund seiner relativ zurückgestuften Bedeutung nicht gebietet, dass die Anbieter von Mehrkomponentengeschäften die im ersten Teil des Modells herausgearbeiteten Totalabwicklungsrechte von Verbraucherkunden anders behandeln müssen, als sonstige zivilrechtliche Leistungsstörungenrechte. Eine zivilrechtsakzessorisch begründete Hinauszögerung der Ertragsrealisation bei Verbrauchermehrkomponentengeschäften erscheint unter dieser Prämisse als eine unzulässige Willkürreservensbildung.¹⁰¹ Das Argument der Zivilrechtsakzessorietät entpuppt sich mit anderen Worten als ein Instrument der Ergebnispolitik, um den Jahresüberschuss bzw. das Eigenkapital (Reinvermögen) geringer erscheinen zu lassen, als es eigentlich ist. Als ein solches, allein der Vergrößerung des ergebnispolitischen Spielraums dienendes Argument, ist es nicht anzuerkennen und es ist bilanzrechtsdogmatisch gerechtfertigt, die „wirtschaftliche“ Betrachtungsweise dominieren zu lassen.

III. Komplementärfunktion der privatordnungsorientierten Ertragsrealisation

Der dritte Teil des Modells (Teil 7 der Arbeit) reagiert darauf, dass die ersten 19 beiden Modellbestandteile zwar ein grundsätzliches Plädoyer für eine „vorzeitige“ Ertragsrealisation bei Mehrkomponentengeschäften stützen, aber keine Handhabe für die Abgrenzung der bilanztheoretischen Konzepte der Kostenabgrenzung und der Umsatzaufgliederung bieten können. Aus diesem Grund wird untersucht, inwiefern hierfür die private Ordnung der Rechnungslegung herangezogen werden kann. Konkret geht es dabei um International Financial Reporting Standard 15 (IFRS 15), der detaillierte Regelungen zur bilanziellen Abbildung von Mehrkomponentengeschäften enthält. Insbesondere umfasst der Standard Anhaltspunkte dazu, wie sich die wesentliche Leistung eines Mehrkomponentengeschäfts bestimmen lässt, deren Erbringung nach dem bilanztheoretischen Konzept der Kostenabgrenzung eine Vollgewinnrealisierung nach sich zieht, ein Aspekt, zu dem das HGB schweigt. Um (staatliches europäisches) Recht handelt es sich bei IFRS 15 nur insofern, als es um den Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Gesellschaften geht. Der HGB-Jah-

101 Zum Begriff der Willkürreserven vgl. nur *Coenenberg/Haller/Schultze*, Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, S. 382.

resabschluss muss sich demgegenüber an den §§ 238 ff. HGB ausrichten, da sich der deutsche Gesetzgeber dagegen entschieden hat, die IFRS-Bilanzierung auch im Jahresabschluss vorzuschreiben. Es stellt sich aber die Frage, ob und inwiefern eine IFRS-Abbildungslösung auf den HGB-Jahresabschluss übertragbar ist. Kann IFRS 15 eine Art Modellgesetz zur Ausfüllung des HGB-Bilanzrechts im Hinblick auf die Abbildung von Mehrkomponentengeschäften sein? Indem diese Frage behandelt wird, soll nicht zuletzt aufgezeigt werden, wie die Dogmatik angesichts zweier Phänomene sprachfähig bleibt: der Dominanz privater Bilanzierungsregeln und der Unfähigkeit des staatlichen Rechts, eine Antwort auf komplexe Bilanzierungsfragen (Hard Cases) in der aus Sicht der Rechtsanwender notwendigen Geschwindigkeit zu formulieren.