

Von der Plausibilisierung zur eigenverantwortlichen Herleitung der Zukunftserfolgsplanung

Der neue IDW S 1 (i.d.F. 2026): Wertkonzepte, Synergien und KMU-Bewertung im Überblick

Sezgin Yüksel · Partner · Valuation · AURICON Group

Mit der Neufassung des IDW S 1 i.d.F. 2026 hat das Institut der Wirtschaftsprüfer den zentralen deutschen Standard zur Durchführung von Unternehmensbewertungen umfassend überarbeitet. Die Neufassung wurde am 11. Februar 2026 verabschiedet, am 8. April 2026 veröffentlicht und ersetzt die bisherige Fassung aus dem Jahr 2008.¹ Die etablierten Bewertungsverfahren, das Ertragswert- und das DCF-Verfahren, bleiben in ihren Grundzügen unverändert. Neu gewichtet werden hingegen die Anforderungen an die Plausibilisierung von Planungen, die Eigenverantwortung des Bewerter, die Behandlung von Synergien sowie die Abbildung langfristiger Entwicklungen. Für die Bewertungspraxis ergeben sich daraus sowohl methodische als auch dokumentationsbezogene Konsequenzen.

Eine der wesentlichen Neuerungen betrifft die Rolle des Bewerter bei der Ableitung der bewertungsrelevanten Zukunftserfolgsplanung. Die Neufassung trennt klarer als bisher zwischen der Managementplanung als Ausgangsbasis und der für die Bewertung maßgeblichen integrierten Zukunftserfolgsplanung. Die Managementplanung bildet damit weiterhin den Ausgangspunkt des Bewertungsprozesses, stellt jedoch nicht mehr zwangsläufig die Bewertungsgrundlage dar.² Die Verantwortung für die Zukunftserfolgsplanung wird dem Bewerter entsprechend seiner Funktion stärker zugeordnet.

Bereits nach bisheriger Praxis hatte der Bewerter Planungen kritisch zu hinterfragen und erforderlichenfalls anzupassen. Die Neufassung kodifiziert und systematisiert diese Anforderungen nun ausdrücklich: Die Aufgabe des Bewerter beschränkt sich nicht auf die Plausibilisierung der vom Management bereitgestellten Infor-

mationen. Vielmehr hat er zu beurteilen, ob die vorgelegte Planung eine geeignete Grundlage darstellt, und diese, sofern erforderlich, anzupassen oder zu ergänzen, um eine sachgerechte Zukunftserfolgsplanung abzuleiten.³ Dadurch gewinnen die kritische Würdigung der Planungsannahmen, die Analyse langfristiger Entwicklungen sowie die nachvollziehbare Dokumentation weiter an Bedeutung. Die Herleitung der Zukunftserfolgsplanung rückt damit noch stärker in den Mittelpunkt des Bewertungsprozesses.

Die Differenzierung der Bewerterrollen: Gutachter, Sachverständiger oder Berater?

Ein weiteres zentrales Element der Neufassung ist die enge Verknüpfung der Funktion des Wirtschaftsprüfer mit dem Umfang der durchzuführenden Plausibilitätsbeurteilung. Funktion, Prüfungstiefe und Arbeitsergebnis werden dadurch unmittelbar miteinander verknüpft. Der neutrale Gutachter bleibt die Funktion mit den höchsten Anforderungen. Seine Tätigkeit setzt eine vollumfängliche Plausibilitätsbeurteilung voraus und mündet in ein Gutachten.

Neu eingeführt wird die Funktion des neutralen Sachverständigen, die eine ausreichende Plausibilitätsbeurteilung ermöglicht – etwa dann, wenn die für eine vollumfängliche Beurteilung erforderlichen Analysehandlungen nicht möglich sind oder auftragsgemäß nur mit eingeschränkter Tiefe durchgeführt werden sollen. Das Ergebnis dieser Tätigkeit ist eine Stellungnahme.⁴

Der Berater hingegen unterstützt den Auftraggeber, ohne zwingend eine ausreichende Plausibilitätsbeurtei-

¹Verabschiedet vom Fachausschuss für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (FAUB) am 11.02.2026; billigende Kenntnisnahme durch den Fachausschuss Unternehmensberichterstattung (FAB) am 23.02.2026 und durch den Hauptfachausschuss (HFA) am 24.02.2026. Der Standard ersetzt den IDW S 1 i.d.F. 2008 (Stand: 04.07.2016) und ist erstmals auf Bewertungsstichtage nach seiner Veröffentlichung am 08.04.2026 (IDW Life 4/2026) anzuwenden; eine Anwendung auf frühere Bewertungsstichtage ist nur zulässig, wenn dies im Auftrag entsprechend vereinbart ist, vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 7.

²Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 54–56 und Tz. 66; zur bisherigen Konzeption vgl. IDW S 1 i.d.F. 2008, Tz. 71, 81.

³Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 55; danach ist eine nur in Teilen oder nur eingeschränkt verwertbare Managementplanung durch den Wirtschaftsprüfer anzupassen oder zu ergänzen; bei Fehlen einer Managementplanung hat er selbst eine plausible Zukunftserfolgsplanung zu erstellen.

⁴Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 24; die bisherige Fassung kannte lediglich die Funktionen des neutralen Gutachters, des Beraters sowie des Schiedsgutachters/Vermittlers, vgl. IDW S 1 i.d.F. 2008, Tz. 12. Der neutrale Sachverständige i.S. des Standards ist von anderen Sachverständigenbegriffen, insb. gemäß §§ 404 ff. ZPO, zu unterscheiden, vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 24.

lung durchführen zu müssen. Er errechnet lediglich einen Wert in Anlehnung an die methodischen und rechnerischen Grundsätze der objektivierten Unternehmensbewertung oder des plausibilisierten Entscheidungswerts; auf offensichtliche Fehler in den vorgelegten bewertungsrelevanten Unterlagen, die ihm bei der Durchführung des Auftrags auffallen, hat er gleichwohl hinzuweisen. Eine Berichterstattung erfolgt, sofern vereinbart, in Form einer Wertberechnung. Die Funktion des Schiedsgutachters beziehungsweise Vermittlers bleibt erhalten; der Schiedswert wird nunmehr ausdrücklich als eigenständiges Wertkonzept geführt.⁵

Die Plausibilitätsbeurteilung erfolgt in mehreren Stufen: Zunächst wird geprüft, ob die Planung rechnerisch korrekt und formal nachvollziehbar ist. Anschließend wird beurteilt, ob die zugrunde liegenden Annahmen in sich schlüssig sind. Schließlich wird untersucht, ob diese Annahmen auch im Hinblick auf Markt-, Branchen- und Unternehmensentwicklung plausibel erscheinen.⁶ Für Auftraggeber und weitere Adressaten wird dadurch transparenter, mit welcher Prüfungstiefe ein Bewertungsergebnis zustande gekommen ist.

Die Übergangsphase in der Zukunftserfolgsplanung

Auch die Struktur der Zukunftserfolgsplanung erfährt eine wesentliche Weiterentwicklung. Die Neufassung eröffnet ausdrücklich die Möglichkeit, zwischen Detailplanungs- und nachhaltiger Phase eine eigenständige Übergangsphase mit individuell festzulegender Länge vorzusehen. Ein zwingender Regelfall ist sie nicht; sie ist vielmehr im Einzelfall sachgerecht, um Entwicklungen abzubilden, welche weder kurzfristig realisiert sind noch bereits einen langfristig eingeschwungenen Zustand darstellen.⁷ Diese Phase dient insbesondere der Berücksichtigung mittel- und langfristiger Trends sowie von Transformationsprozessen und strukturellen Marktveränderungen.

Gleichzeitig stellt die Neufassung klar, dass die nachhaltige Ertragskraft nicht durch ein unreflektiertes Fortschreiben des letzten Detailplanungsjahres abgeleitet

werden darf. Vielmehr ist die nachhaltige Phase eigenständig herzuleiten und zu begründen.⁸

Damit steigen die Anforderungen an die Modellierung langfristiger Entwicklungen, während die Herleitung der nachhaltigen Ertragskraft stärker in den Fokus rückt.

Neubestimmung der Synergien beim objektivierten Wert

Deutlich verändert hat sich auch die Behandlung von Synergieeffekten. Die bisherige Unterscheidung zwischen echten und unechten Synergien wird aufgegeben.⁹ Konzeptioneller Hintergrund ist die Fortentwicklung des objektivierten Werts von der am Stichtag vorhandenen hin zur erwartbaren Ertragskraft: Die Prognose hat ausgehend von dem vom Management verfolgten Geschäftsmodell mit realistischen Zukunftserwartungen im Rahmen der Marktchancen, -risiken und finanziellen Möglichkeiten des Unternehmens zu erfolgen.¹⁰ An die Stelle der bisherigen Dichotomie tritt ein zweistufiges Konzept: Zukunftserfolge aus einem zum Bewertungsstichtag bereits verwirklichten wirtschaftlichen Verbund sind zwingend im Rahmen der Zukunftserfolgsplanung zu berücksichtigen. Besteht zum Stichtag die konkrete Möglichkeit und Erwartung, einen solchen Verbund neu einzugehen, zu intensivieren oder zu erweitern, ist unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen zu entscheiden, ob und in welcher Höhe zusätzliche positive oder negative Auswirkungen auf die Zukunftserfolge anzusetzen sind. Beim objektivierten Unternehmenswert sind künftig diejenigen Synergien zu berücksichtigen, die aus der Perspektive umfassend informierter Eigenkapitalgeber mit ausschließlicher finanzieller Zielsetzung und ohne einseitigen Einfluss auf den Unternehmenswert (sog. atomistischer Anteilseigner) erwartbar sind und innerhalb plausibler Annahmen liegen. Eine Verpflichtung, sämtliche theoretisch denkbaren Synergiepotenziale zu erfassen, besteht dabei nicht. Maßgeblich sind vielmehr die relevanten und plausiblen Effekte.¹¹

Da Synergien nur gemeinsam realisiert werden können, ist nicht maßgeblich, wo sie im wirtschaftlichen Verbund

⁵Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 24 (Beraterfunktion) sowie Tz. 18 und Tz. 22 (Schiedswert als eigenständiges Wertkonzept).

⁶Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 75 (rechnerische und formelle, materielle interne sowie materielle externe Plausibilität); weiterführend IDW Praxishinweis 2/2017, Tz. 14 ff.

⁷Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 67–69; zur bisherigen zweiphasigen Vorgehensweise vgl. IDW S 1 i.d.F. 2008, Tz. 76–78.

⁸Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 70 f.; danach darf ein letztes Planjahr der Detailplanungs- oder Übergangsphase nicht unreflektiert nachhaltig fortgeschrieben werden.

⁹Zur bisherigen Unterscheidung vgl. IDW S 1 i.d.F. 2008, Tz. 33 f. (unechte Synergieeffekte) und Tz. 50 (echte Synergieeffekte); nunmehr IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 81 ff.

¹⁰Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 77 f.

¹¹Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 19 und Tz. 82 f.

tatsächlich anfallen; sie sind vielmehr vom neutralen Gutachter beziehungsweise Sachverständigen einzelfallabhängig anhand nachvollziehbarer Kriterien aufzuteilen. Für die Aufteilung nennt der Standard interne Faktoren, etwa die Managementplanung und deren Dokumentation, sowie externe Faktoren wie Kapitalmarktdaten, Übernahmeprämien und Verhandlungslösungen. Eine Aufteilung, die unabhängige, nicht dominierte und im Interesse der Anteilseigner handelnde Verhandlungspartner einvernehmlich festlegen, kann berücksichtigt werden; im Einzelfall können sachgerechte Typisierungen erforderlich sein. Gerade für gesellschaftsrechtliche Bewertungsanlässe gewinnt diese Aufteilungsregel erhebliche praktische Bedeutung. Darüber hinaus ist zu beurteilen, ob die Synergien lediglich vorübergehender Natur sind oder nachhaltig wirken.¹² Die Neufassung schafft damit einen stärker an wirtschaftlichen Realitäten orientierten Rahmen für die Berücksichtigung von Synergieeffekten.

Der plausibilisierte Entscheidungswert

Besondere Aufmerksamkeit gilt der Einführung des plausibilisierten Entscheidungswerts. Er knüpft konzeptionell an den bisherigen subjektiven Entscheidungswert an und tritt als benanntes Wertkonzept an dessen Stelle; er zählt zu den zentralen Neuerungen der Neufassung.¹³ Das prägende Merkmal ist die nun geforderte Plausibilisierung individueller Erwartungen. Während der objektivierte Unternehmenswert den intersubjektiv nachvollziehbaren Wert aus der Perspektive typisierter Eigenkapitalgeber abbildet, berücksichtigt der plausibilisierte Entscheidungswert die individuellen Erwartungen und Zielsetzungen eines spezifischen Entscheidungsträgers. Anders als beim bisherigen subjektiven Entscheidungswert müssen diese Annahmen jedoch innerhalb einer plausiblen Bandbreite liegen und nachvollziehbar sein.¹⁴ Soweit der Wert etwa aus rechtlichen Gründen gegenüber Dritten zu rechtfertigen ist, unterliegen die zugrunde liegenden Annahmen einer unabhängigen Plausibilitätsbeurteilung.

¹²Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 83; danach ist auch zu untersuchen, ob Synergien zeitlich begrenzt oder nachhaltig zu erwarten sind.

¹³Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 18 und Tz. 21; zum bisherigen subjektiven Entscheidungswert vgl. IDW S 1 i.d.F. 2008, Tz. 17 sowie Tz. 48 ff.

¹⁴Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 96; die Erwartungswerte müssen zumindest innerhalb einer plausiblen Bandbreite der Erwartungen umfassend informierter und ökonomisch rational handelnder Marktteilnehmer und -beobachter liegen.

Insbesondere im M&A- und Transaktionsumfeld erhöht dies die Nachvollziehbarkeit und Konsistenz von Bewertungen. Individuelle Erwartungen und spezifische Synergieannahmen bleiben weiterhin berücksichtigungsfähig, unterliegen nun jedoch höheren Anforderungen an ihre Plausibilität.

Erweiterte marktpreisorientierte Bewertungsverfahren

Breiteren Raum als bisher nehmen zudem die marktpreisorientierten Bewertungsverfahren ein. Die Neufassung behandelt Multiplikatorverfahren ausführlicher und differenziert unter anderem zwischen Enterprise-Value- und Equity-Multiplikatoren sowie zwischen Trading- und Transaction-Multiples.¹⁵ Als inhärent vereinfachte Verfahren dienen sie weiterhin primär der vereinfachten Preisfindung sowie der Plausibilisierung von Unternehmenswerten, die nach dem Ertragswert- oder DCF-Verfahren ermittelt wurden.¹⁶ Durch die ausführlichere Behandlung wird ihre Bedeutung innerhalb der Bewertungspraxis jedoch stärker hervorgehoben.

Kapitalisierungszinssatz: Marktrisiko­prämie und Kapitalstruktur

Beim Kapitalisierungszinssatz hält die Neufassung an der kapitalmarktorientierten Ableitung auf Basis des CAPM beziehungsweise Tax-CAPM fest. Ausdrücklich benannt wird nun, dass zur Ableitung der erwarteten Marktrisiko­prämie in der Praxis sowohl historisch gemessene Aktienrenditen als auch zukunftsorientiert mittels Ex-ante-Analysen ermittelte implizite Aktienrenditen berücksichtigt werden.¹⁷ Für den Betafaktor verlangt der Standard einen Beobachtungszeitraum, der einerseits ausreichend lang ist, um statistisch signifikant zu sein, und andererseits frei von nicht in die Zukunft übertragbaren Sondereinflüssen ist. Präzisiert werden zudem die Anforderungen an die Kapitalstruktur: Im Detailplanungszeitraum sind Kapitalstrukturveränderungen grundsätzlich Periode für Periode im Kapitalisierungszinssatz zu berücksichtigen; alternativ kann eine im Zeitablauf konstante Kapitalstruktur in Marktwerten

¹⁵Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 136 ff., insb. Tz. 142 (Enterprise-Value- und Equity-Multiplikatoren) sowie Tz. 143 (Trading- und Transaction-Multiplikatoren).

¹⁶Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 14, 140; in der bisherigen Fassung wurden Multiplikatoren lediglich als vereinfachte Preisfindungen behandelt, vgl. IDW S 1 i.d.F. 2008, Tz. 143 f., 164 ff.

¹⁷Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 117 (Marktrisiko­prämie) und Tz. 118 (Betafaktor).

geplant werden. Für die Phase des nachhaltigen Ergebnisses ist die Annahme einer konstanten Kapitalstruktur stets zu unterstellen.¹⁸

Bewertung von KMU: Absage an Größenzuschläge und modifizierte Ertragswertmethode

Für die Mittelstandspraxis besonders relevant ist der eigenständige Abschnitt zur Bewertung kleiner und mittelgroßer Unternehmen (KMU). Die Neufassung stellt klar, dass Unternehmenswerte unabhängig von Art und Größe des Unternehmens nach den allgemeinen Grundsätzen zu ermitteln sind. Der in der Praxis teilweise anzutreffenden sogenannten modifizierten Ertragswertmethode erteilt der Standard eine ausdrückliche Absage; sie stellt keine sachgerechte Modifikation der Ertragswertmethode dar.¹⁹ Ebenso deutlich ist die Aussage zum Kapitalisierungszinssatz: Risikozuschläge für Aspekte jenseits des operativen Risikos und des Kapitalstrukturrisikos, etwa für die geringere Größe von KMU oder die mangelnde Fungibilität ihrer Anteile, sind nicht sachgerecht.²⁰ Besondere Aufmerksamkeit widmet der Standard zudem der übertragbaren Ertragskraft: Personenbezogene immaterielle Faktoren, die sich ohne weitere Mitwirkung des Eigenkapitalgebers im Zeitablauf verbrauchen, stehen nur zeitlich begrenzt zur Verfügung und sind über einen endlichen Zeitraum abzuschmelzen; für die Tätigkeit mitarbeitender Eigenkapitalgeber und ihnen nahestehender Personen ist eine marktgerechte Vergütung anzusetzen.²¹

Gesondert bewertetes Vermögen und Abgrenzung zu IDW S 17

Begrifflich vollzieht die Neufassung den Wechsel vom nicht betriebsnotwendigen zum gesondert bewerteten Vermögen. Vermögenswerte, die in der für die Bewertung maßgeblichen Zukunftserfolgsplanung nicht oder nur unvollständig abgebildet sind, sind entweder dort zu erfassen oder dem Zukunftserfolgswert als gesondert

bewertetes Vermögen hinzuzurechnen. Zugleich erkennt der Standard ausdrücklich an, dass der Unternehmenswert auf Basis mehrerer Einzelplanungen als Summe der Barwerte der jeweiligen Zukunftserfolge ermittelt werden kann (Sum-of-the-Parts-Bewertung).²² Klargestellt wird ferner das Verhältnis zum neuen IDW S 17: Die Beurteilung der Angemessenheit börsenkursbasierter Kompensationen ist nicht Gegenstand des IDW S 1, sondern des IDW S 17. Für die Frage, ob ein Börsenkurs im Einzelfall als Indikation für den vollen wirtschaftlichen Wert eines Unternehmens herangezogen werden kann, stellt IDW S 17 einen Kriterienkatalog bereit; bei bestimmten aktienrechtlichen Anlässen bleibt der Börsenkurs nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung zudem als Wertuntergrenze relevant.²³

Auftragsvereinbarung, Qualitätssicherung und Berichterstattung

Über die methodischen Änderungen hinaus enthält die Neufassung erstmals einen eigenständigen Abschnitt zur Auftragsvereinbarung und zum Qualitätsmanagement.

Darin sind unter anderem die vom Wirtschaftsprüfer zu übernehmenden Aufgaben, die jeweilige Funktion sowie das zugrunde liegende Wertkonzept eindeutig festzulegen.²⁴ Darüber hinaus werden Mindestanforderungen an die Berichterstattung definiert. Bei Gutachten und Stellungnahmen ist zudem eine Vollständigkeitserklärung einzuholen.²⁵ Neu aufgenommen ist zudem eine ausdrückliche Treuepflicht: Ergeben sich bei vertraglich abweichend geregelten Wertfeststellungen Anhaltspunkte dafür, dass der ermittelte Wert erheblich vom vermuteten Zukunftserfolgswert abweicht, hat der Wirtschaftsprüfer den Auftraggeber hierauf hinzuweisen und dies in seiner Berichterstattung zu würdigen oder den Auftrag niederzulegen; an irreführenden Informationen darf er nicht mitwirken.²⁶ Auch die Honorargestaltung wird adressiert: Ein Pauschalhonorar für einen Gutachtenauftrag darf grundsätzlich nur vereinbart werden, wenn eine Honoraranpassung für den Fall nicht vorhersehbar

¹⁸Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 120; weiterführend IDW BewH 5.011 (Stand: 06.09.2023).

¹⁹Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 161 mit Nachweisen zur Rechtsprechung des BGH.

²⁰Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 168.

²¹Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 164–166; weiterführende Hilfestellungen enthält der IDW Praxishinweis 1/2014.

²²Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 46 f.; zur bisherigen Terminologie des nicht betriebsnotwendigen Vermögens vgl. IDW S 1 i.d.F. 2008, Tz. 59 ff.

²³Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 6, Tz. 41 und Tz. 43; IDW S 17 (Stand: 08.11.2025).

²⁴Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 26 ff. (Abschn. 3: Auftragsvereinbarung und Qualitätsmanagement).

²⁵Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 171 ff. sowie – zur Berichterstattung – Tz. 175 ff.; zur bisherigen Regelung vgl. IDW S 1 i.d.F. 2008, Tz. 84 und Tz. 173 ff.

²⁶Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 5.

rer aufwandserhöhender Umstände im Bereich des Auftraggebers vorgesehen ist.²⁷ Die Neufassung schafft damit zusätzliche Anforderungen an die Dokumentation und Transparenz des Bewertungsprozesses.

Fazit

Die Neufassung des IDW S 1 verändert die etablierten Bewertungsverfahren nicht grundlegend. Die wesentlichen Neuerungen liegen vielmehr in der stärkeren Konkretisierung von Verantwortlichkeiten, Plausibilisierungspflichten und Anforderungen an die Zukunftserfolgsplanung sowie in der Neubestimmung von Synergien und Wertkonzepten.

Die Neufassung stärkt die Eigenverantwortung des Bewerter und differenziert die Bewerterrollen stärker

nach Umfang der Plausibilitätsbeurteilung. Zugleich rücken die optionale Übergangsphase, die Neuordnung der Synergien sowie der plausibilisierte Entscheidungswert Nachvollziehbarkeit, Transparenz und die sachgerechte Herleitung von Bewertungsannahmen stärker in den Fokus. Für die Mittelstandspraxis sind daneben die klaren Aussagen zur KMU-Bewertung von besonderer Bedeutung, insbesondere die Absage an pauschale Größen- und Fungibilitätszuschläge sowie an die modifizierte Ertragswertmethode. Für die Bewertungspraxis bedeutet dies höhere Anforderungen an Analyse, Dokumentation und Begründung, insbesondere im M&A- und Transaktionsumfeld.



ANSPRECHPARTNER

Sezgin Yüksel

Partner, CVA (Certified Valuation Analyst)

+49 211 545584-0 · sezgin.yueksel@auricon-group.de · www.auricon-group.de

²⁷Vgl. IDW S 1 i.d.F. 2026, Tz. 29.