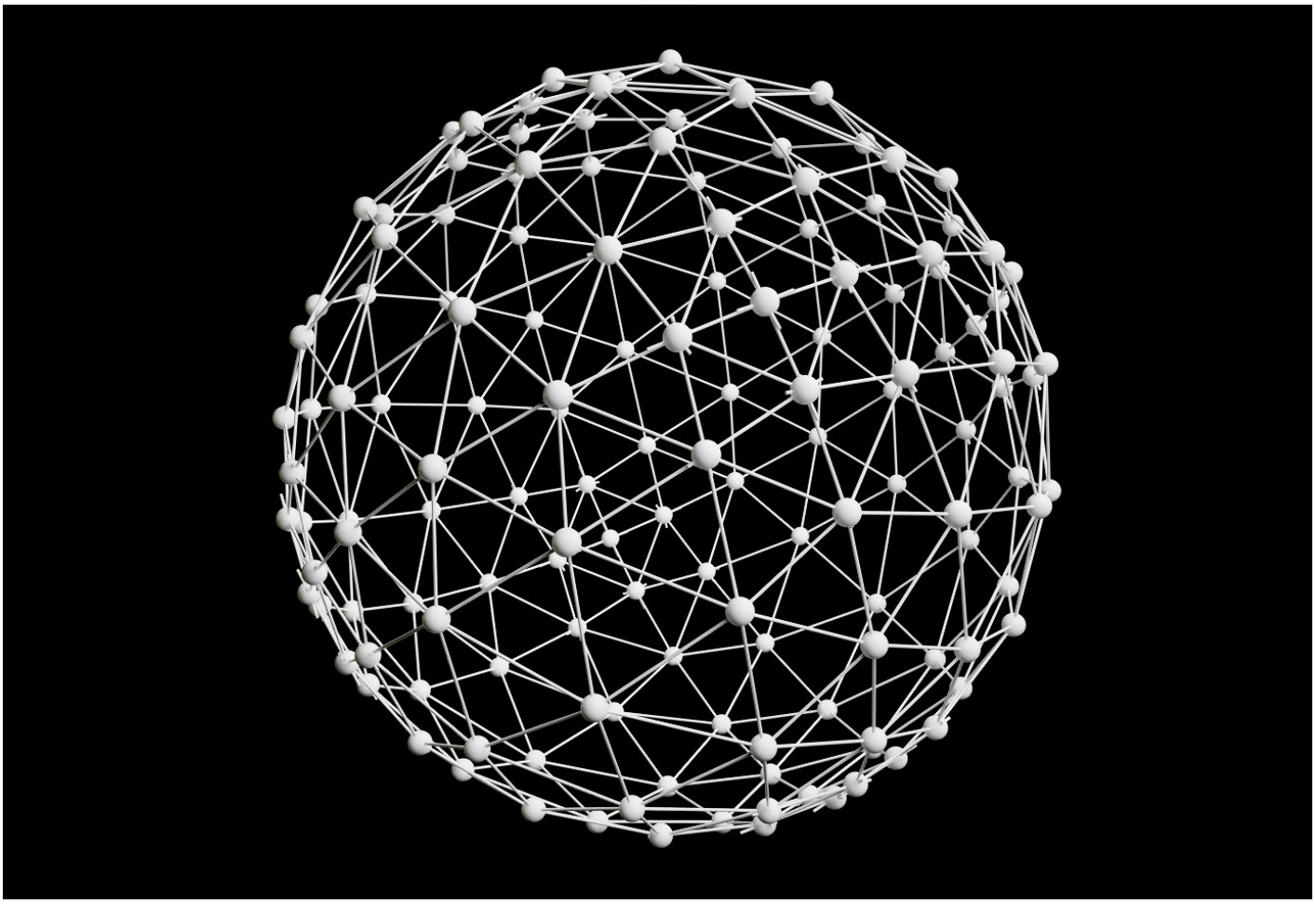
Deloitte.

Together makes progress



IDW S 1 (2026)

Was der neue Bewertungsstandard für M&A-Entscheider bedeutet

Die Neufassung des IDW S 1 verändert nicht die Grundmechanik der Unternehmensbewertung – sie verändert aber, wie Bewertungsaufträge zugeschnitten, Planungen beurteilt und transaktionsspezifische Erwartungen im Unternehmenswert abgebildet werden. Für M&A-Entscheider entsteht damit ein differenzierterer und praxisnäherer Rahmen, zugleich steigen die Anforderungen an Transparenz und Nachvollziehbarkeit.

Nach fast zwei Jahrzehnten wurde der zentrale deutsche Standard für Unternehmensbewertungen umfassend überarbeitet. Der neue IDW S 1 wurde am 8. April 2026 veröffentlicht und ist grundsätzlich auf Bewertungsstichtage nach seiner Veröffentlichung anzuwenden.

Die Neufassung hält an den kapitalwertorientierten Grundlagen fest. Zukunftserfolgswertverfahren – insbesondere Discounted-Cashflow- und Ertragswertverfahren – bleiben daher zentral. Die wesentlichen Veränderungen liegen in einer stärkeren Ausrichtung an Bewertungsanlass, Auftrag, Funktion des Bewerters und Informationsbedarf des Entscheidungsträgers sowie in der Berücksichtigung von Synergien.

Neutraler Sachverständiger als neue Funktion des Bewerters

Unternehmenswerte sind keine universell gültigen Größen, sondern zweckadäquat zu verstehen. Das Ergebnis hängt davon ab, aus welcher Perspektive bewertet wird und welchem Zweck die Bewertung dient. Ein angemessener Wert bei einer gesellschaftsrechtlichen Strukturmaßnahme muss anderen Anforderungen genügen als ein Grenzpreis in einer Akquisition oder eine indikative Bewertung in einer frühen Transaktionsphase.

Der neue IDW S 1 unterscheidet deshalb zwischen der Tätigkeit des Wirtschaftsprüfers als neutraler Gutachter, der neuen Rolle als neutraler Sachverständiger und als Berater. Mit diesen Funktionen sind unterschiedliche Anforderungen an die Beurteilung der Unternehmensplanung und an die Berichterstattung verbunden:

- Der neutrale Gutachter führt eine vollumfängliche Plausibilitätsbeurteilung durch und erstattet ein Gutachten.
- Der neutrale Sachverständige nimmt eine für den konkreten Bewertungsanlass ausreichende Plausibilitätsbeurteilung vor und erstellt eine Stellungnahme.
- In der Beraterfunktion erfolgt eine Wertberechnung, ohne dass die Planung (ausreichend) plausibilisiert wird.

Damit wird die Bewertungsleistung stärker skalierbar. Nicht jeder M&A-Anlass erfordert ein vollumfängliches Bewertungsgutachten. Umgekehrt darf eine Wertberechnung ohne ausreichende Plausibilitätsbeurteilung nicht mit einem unabhängig abgesicherten Unternehmenswert gleichgesetzt werden. Für Auftraggeber ist daher bei Mandatsbeginn festzulegen, wofür das Bewertungsergebnis verwendet werden soll, welche Aussagequalität benötigt wird und welchen Plausibilitätsumfang der Bewerter übernimmt. Der Standard stärkt damit die Auftragsklarheit und macht den Grad der Absicherung des Ergebnisses transparenter.



Ein neues Wertkonzept für konkrete Transaktionsentscheidungen

Für gesellschaftsrechtlich und steuerlich geprägte Bewertungsanlässe bleibt der objektivierte Unternehmenswert von zentraler Bedeutung. Im Transaktionskontext rückt dagegen der plausibilisierte Entscheidungswert in den Vordergrund. Er ersetzt den bisherigen subjektiven Entscheidungswert und bildet die Perspektive eines konkreten Entscheidungsträgers ab.

Berücksichtigt werden können insbesondere individuelle Handlungsalternativen, Finanzierungsmöglichkeiten, Integrationsannahmen und Synergieerwartungen. „Subjektiv" bedeutet dabei jedoch nicht „beliebig": Auch entscheidungsträgerspezifische Annahmen müssen rechnerisch konsistent, wirtschaftlich nachvollziehbar und innerhalb einer plausiblen Bandbreite liegen.

Für Käufer und Verkäufer eröffnet dies einen geeigneteren Rahmen, um ökonomische Grenzpreise herzuleiten. Der plausibilisierte Entscheidungswert ist allerdings nicht mit dem erwarteten Transaktionspreis gleichzusetzen. Dieser entsteht innerhalb eines Verhandlungsprozesses und wird zusätzlich durch Wettbewerb, Verhandlungsmacht, Finanzierungsbedingungen, Informationsasymmetrien und die Verteilung von Synergien beeinflusst.

Die Managementplanung bleibt Ausgangspunkt – aber keine ungeprüfte Bewertungsgrundlage

Ein Unternehmenswert wird wesentlich von den Annahmen über die künftige Entwicklung von Umsatz, Margen, Investitionen, Working Capital und Finanzierung bestimmt. Der neue Standard grenzt deutlicher zwischen der vom Unternehmen erstellten Managementplanung und der für Bewertungszwecke abgeleiteten Zukunftserfolgsplanung ab. Eine Managementplanung kann für interne Steuerungs- oder Budgetzwecke geeignet sein, ohne sämtliche Anforderungen einer Unternehmensbewertung zu erfüllen. Beispielsweise können langfristige Transformationswirkungen, normalisierte Investitionen, eine nachhaltige Kapitalstruktur oder die Entwicklung des Working Capital nicht ausreichend abgebildet sein. Zudem kann die Managementplanung einen Ambitionsgrad aufweisen, den der Bewerter nicht vollumfänglich teilen kann. Abhängig von seiner Funktion hat der Bewerter deshalb zu beurteilen, ob die Managementplanung als Bewertungsgrundlage geeignet ist bzw. ob Anpassungen oder Ergänzungen erforderlich sind. Die Verantwortung für die Eignung der Zukunftserfolgsplanung für Zwecke der Unternehmensbewertung liegt dabei beim Wirtschaftsprüfer.

Für M&A-Prozesse bietet sich daher ein frühzeitiger Valuation Readiness Check an. Planungsmodell, Businessplan und Transaktionsannahmen sollten in sich konsistent sein und sich mit historischen Entwicklungen, operativen Werttreibern, Marktinformationen sowie realistischen Umsetzungsmöglichkeiten verbinden lassen. Eine rechnerisch integrierte Planung allein reicht nicht aus. Entscheidend ist, ob die wirtschaftlichen Annahmen konsistent und belastbar sind.

Langfristige Transformationen müssen explizit modelliert werden

Viele Unternehmen erreichen am Ende des Detailplanungszeitraums noch keinen nachhaltigen Zustand. Dies betrifft etwa Geschäftsmodelle in der Transformation, Unternehmen mit längeren Investitionszyklen oder Situationen, in denen Margen, Wachstum, Kapitalumschlag und Finanzierung erst schrittweise ein langfristig tragfähiges Niveau erreichen.

Der neue IDW S 1 trägt diesem Umstand durch eine stärkere Betonung der Übergangsphase zwischen Detailplanung und nachhaltigem Ergebnis Rechnung. Das letzte Planjahr darf nicht unreflektiert in die ewige Rente fortgeschrieben werden. Vielmehr ist zu analysieren, wie sich operative und finanzielle Werttreiber langfristig entwickeln und welches Ergebnisniveau dauerhaft erzielbar ist.

Diese Anforderung kann erhebliche Auswirkungen auf den Unternehmenswert haben, da bei vielen Bewertungen ein wesentlicher Teil des Werts auf den Terminal Value entfällt. Bereits geringe Änderungen der nachhaltigen Marge, des langfristigen Wachstums oder der Reinvestitionsannahmen können den Wert deutlich verändern. Für Entscheidungsträger sollte deshalb nicht nur das Ergebnis, sondern insbesondere die Überleitung vom letzten Detailplanjahr zum nachhaltigen Zustand transparent sein.

Synergien: wirtschaftliche Erwartbarkeit statt formaler Kategorien

Auch der Umgang mit Synergien wird neu geordnet. Die bisherige begriffliche Abgrenzung zwischen „echten" und „unechten" Synergien wird aufgegeben. Maßgeblich ist nun stärker, welche positiven oder negativen Effekte aus der jeweiligen Bewertungsperspektive zu erwarten und plausibel ableitbar sind.

Dies bedeutet nicht, dass sämtliche theoretisch möglichen Synergien wertsteigernd angesetzt werden dürfen. Bewertungsrelevant sind nur Effekte, die konkret beschrieben, zeitlich eingeordnet und wirtschaftlich fundiert werden können. Zu analysieren sind insbesondere

- erforderliche Umsetzungskosten und Investitionen,
- Eintrittswahrscheinlichkeit und Realisierungszeitpunkt,
- mögliche negative Integrations- oder Dis-Synergien,
- die Nachhaltigkeit der Effekte sowie
- die Verteilung der Synergien zwischen den Transaktionsparteien.

Damit wird die Synergieplanung stärker zum Bestandteil eines belastbaren Investment Case. Ein pauschaler Synergieaufschlag auf einen Stand-alone-Wert ist regelmäßig weniger aussagekräftig als eine integrierte Modellierung der Effekte in Ergebnis, Cashflow und Kapitalbedarf.

Fazit

Der neue IDW S1 schafft insgesamt mehr Flexibilität, verlangt aber zugleich eine präzisere Definition des Bewertungsauftrags. Zu Beginn eines Projekts sollten daher folgende Fragen geklärt werden:

- Welcher konkrete Entscheidungs- oder Dokumentationszweck wird verfolgt?
- Welches Wertkonzept entspricht diesem Zweck?
- Welche Funktion übernimmt der Bewerter?
- In welcher Tiefe soll die Planung plausibilisiert werden?

Der IDW S 1 i.d.F. 2026 ist damit kein Paradigmenwechsel, aber eine relevante Weiterentwicklung der Bewertungspraxis. Er stärkt die Verbindung zwischen Bewertungszweck, Planung und Aussagequalität. Für Unternehmen liegt die Chance darin, Bewertungen nicht lediglich als rechnerische Ableitung eines Punktwerts zu verstehen, sondern als strukturierten Prozess zur Verbesserung von Entscheidungsgrundlagen. Somit ergibt sich eine bessere Grundlage für Investitionsentscheidungen, Kaufpreisverhandlungen und die Kommunikation mit Aufsichtsgremien, Finanzierern und weiteren Stakeholdern.



Kontakt



Dr. Matthias Knabe
Partner
Valuation & Modeling
Tel: +49 211 8772 3241
mknabe@deloitte.de

Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation"). DTTL (auch „Deloitte Global" genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet führende Prüfungs- und Beratungsleistungen für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeitenden liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, und unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen. Deloitte baut auf eine 180-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 470.000 Mitarbeitenden von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters" täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation") erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeitende oder Bevollmächtigte haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.

Stand 10/2026

MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845