

ER-6 · Entscheidungsreife bei Unternehmensnachfolge

Einseiter für Steuerkanzleien, Banken, Kammern und Nachfolgeberatung.

Wann ER-6 nützt

Bevor Übernahmeinteressierte sich gegenüber einer Verkäuferseite festlegen, sollten sie wissen, welche Annahmen bereits geprüft sind und welche Frage ihre nächste Entscheidung noch offenhält. ER-6 beurteilt den Stand eines konkreten Übernahmevorhabens. Es zeigt, was bereits trägt, welcher Punkt zuerst geklärt werden sollte und was vor dem nächsten verbindlichen Schritt vorliegen muss.

Eine Empfehlung ist besonders sinnvoll, wenn jemand bereits sucht oder ein Zielunternehmen prüft, aber etwa den eigenen finanziellen Rahmen, eine Preisannahme oder die Bedingungen für die Übergabe noch nicht ausreichend geklärt hat. ER-6 ist für externe, interne und familieninterne Nachfolgen gedacht, mit oder ohne konkretes Zielunternehmen.

Was die Person erhält

Ein ausführlicher, persönlich geschriebener Bericht mit sechs begründeten Bereichsurteilen, dem vorrangigen offenen Punkt, einer Bedingung für den nächsten verbindlichen Schritt und höchstens drei konkreten Aufgaben. Er zeigt auch, welche Vorbereitungsschritte bereits erledigt sind und stellt wichtige eigene Annahmen neben belegte Vergleichszahlen. Ein separates zweiseitiges Vorbereitungsdossier bündelt die Angaben, mit denen Bank, Steuerberatung oder andere Fachleute weiterarbeiten können.

Wie ER-6 abläuft

Die beauftragende Person bearbeitet einen digitalen Fragebogen in rund 90 Minuten. Dazu gehören ein erfundener Übernahmefall, wirtschaftliche Verständnisfragen und Angaben zum eigenen Vorhaben. Danach folgt ein 60-minütiges Vertiefungsgespräch mit Dr. Luc Albrecht. Innerhalb von fünf Werktagen erhält die Person ihren ausführlichen Bericht und das Vorbereitungsdossier.

Ein Beispiel aus dem Musterbericht

Martin Keller kann gut erklären, warum Gewinn und verfügbares Geld auseinanderfallen. Für seine eigene Suche fehlen jedoch Mindestbedarf, Reserve und Haftungsgrenze. Der Bericht macht diesen finanziellen Rahmen zur ersten Aufgabe. Erst wenn er steht, sind vertiefte Zielgespräche mit einer verlässlichen Größenordnung möglich. Der Fall ist vollständig fiktiv.

Preis und Unabhängigkeit

ER-6 kostet 1.200 Euro, Endpreis inklusive Umsatzsteuer. Die beauftragende Person zahlt selbst und erhält den Bericht persönlich; Verbraucherinnen und Verbraucher haben vierzehn Tage Widerrufsrecht. Aracus gibt weder Bericht noch Rückmeldung an eine empfehlende Stelle weiter. Ob die Person ihr Vorbereitungsdossier zeigt, entscheidet sie allein. Aracus verdient nicht an einer späteren Transaktion und zahlt keine Vermittlungsvergütung. Felix Ramerts Vermittlungstätigkeit und Aracus sind wirtschaftlich getrennt; kommt eine Person über seine Vermittlung, wird das im Angebot offengelegt.

ER-6 beurteilt die Vorbereitung eines Vorhabens. Es sagt keinen Übernahmeerfolg voraus und ersetzt keine Unternehmensprüfung oder Rechts-, Steuer- und Finanzierungsberatung.

Musterbericht lesen oder ER-6 kennenlernen: [Zur Website](#)

Aracus · Verfahren ER-6 · Beurteilende Person: Dr. Luc Albrecht, Berater für Entscheidungen und organisationale Entscheidungsprozesse.