

UNTERNEHMENSNACHFOLGE & UNTERNEHMENSVERKAUF

Ihr Lebenswerk in guten Händen.



Die Compext-Methode für erfolgreiche
Unternehmensnachfolge &
Unternehmensverkauf

Inhalt

01	Über Compext – Wer wir sind	3
02	Übergabe ohne Plan – Warum Nachfolgen scheitern	5
03	Was ist meine Firma eigentlich wert?	8
04	Über 20% mehr Wert – Firmenwert steigern	10
05	Die Compext-Methode in 6 Schritten	13
06	Ihre Nachfolgeoptionen im Überblick	15
07	Professionelle Marktpräsentation	17
08	Nachfolge in der Familie	19
09	Stolpersteine bei der Familiennachfolge	21
10	Emotionen, Macht und Loslassen	23
11	Den richtigen Zeitpunkt finden	25
12	Programme & Leistungen im Überblick	27
13	Das Compext Team	29

01

Über Compext

Wer wir sind und wofür wir stehen – Ihr Partner für strukturierte Unternehmensnachfolge und Unternehmensverkauf.



Über Compext – Wer wir sind und wofür wir stehen



Hinter jedem Unternehmen steckt eine Geschichte. Jahre der Arbeit, Entscheidungen in schlaflosen Nächten, Momente des Zweifels – und Momente des Stolzes. Wenn der Tag kommt, an dem Sie über die Zukunft Ihres Lebenswerks nachdenken, verdient dieser Moment mehr als eine schnelle Lösung.

Genau dafür steht Compext.

Wir sind ein zertifiziertes Beratungsunternehmen mit Sitz in Potsdam, spezialisiert auf Unternehmensnachfolge, Firmenentwicklung und Unternehmensverkauf im deutschsprachigen Raum. Unser Gründer Lutz-Ingo Sauer bringt über 30 Jahre Erfahrung in der Beratung mittelständischer Unternehmen mit – und hat sich ausschließlich auf die Begleitung von Nachfolgeprozessen spezialisiert. Ergänzt wird das Team durch seine Nachfolgerin, Véronique-D. Tack, die Unternehmer:innen dabei unterstützt, Optionen realistisch zu bewerten und den Übergabeprozess diskret sowie planbar umzusetzen.

Was uns antreibt, ist eine nüchterne Realität: In Deutschland stehen jährlich über 100.000 Unternehmen vor der Nachfolgefrage. Viele finden keinen Nachfolger. Viele werden zu günstig verkauft. Und viele scheitern – nicht weil es keine Käufer gäbe, sondern weil die Vorbereitung fehlt.

Unser Ansatz ist einzigartig in Deutschland: Mit der Compext-Methode verbinden wir fundierte Unternehmensanalyse, persönliche Begleitung und digitale Entwicklungsprogramme zu einem ganzheitlichen Prozess. Wir betrachten nicht nur die Zahlen – wir sehen den Menschen dahinter.

Wir machen aus einem der größten Momente Ihres Lebens keinen Zufallsprozess.

02

Übergabe ohne Plan

Warum so viele Nachfolgen scheitern – und wie Sie es besser machen können.

Übergabe ohne Plan – Warum so viele Nachfolgen scheitern

»Ich weiß, dass ich übergeben sollte. Aber irgendwie ... noch nicht.«

Diesen Satz hören wir fast täglich. Und er ist vollkommen verständlich. Sie haben Ihr Unternehmen aufgebaut – mit Herzblut, mit Opfern, mit Stolz. Es loszulassen fühlt sich an, als würden Sie einen Teil von sich selbst abgeben. Diese Ambivalenz kennen wir. Wir begegnen ihr mit Respekt.

Doch Unentschlossenheit hat einen Preis – und der ist höher, als die meisten Unternehmer ahnen:

- Jedes Jahr ohne strukturierten Plan ist ein Jahr verlorener Vorbereitungszeit.
- Der Firmenwert sinkt messbar, wenn Prozesse, Führung und Finanzen nicht rechtzeitig optimiert werden.
- Der Druck wächst – und mit ihm schrumpfen die Optionen.
- Steuerliche und rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten gehen verloren, wenn die Zeit zu knapp wird.

Hinzu kommt ein oft unterschätzter Faktor: die emotionale Dimension. Die Frage »Wer bin ich, wenn ich nicht mehr Unternehmer bin?« ist keine Schwäche – sie ist menschlich. Und sie verdient ebenso viel Aufmerksamkeit wie die betriebswirtschaftliche Seite der Übergabe.

Die gute Nachricht: Sie müssen sich heute nicht entscheiden. Sie müssen nur anfangen, nachzudenken. Und genau dabei begleiten wir Sie – ohne Druck, ohne vorgefertigte Antworten, ohne Urteile.

Das erste Gespräch ist kostenlos, vertraulich – und entlastet.





*Ihr Lebenswerk in guten Händen – das ist unser
Versprechen an Sie.*

— Compext GmbH

03

Was ist meine Firma wert?

Die ehrliche Antwort auf die wichtigste Frage vor jeder Nachfolge oder jedem Verkauf.

»Was ist meine Firma eigentlich wert?«

Die ehrliche Antwort

Diese Frage stellt sich jeder Unternehmer irgendwann. Und die Antwort, die viele erhalten – von kostenlosen Online-Rechnern, von gut gemeinten Schätzungen aus dem Bekanntenkreis oder aus dem Bauchgefühl – ist selten die richtige.

»Meine Firma ist bestimmt 2 Millionen wert.« Vielleicht. Vielleicht auch mehr. Vielleicht deutlich weniger. Die Unternehmensbewertung ist eine Wissenschaft – und eine Kunst zugleich. Denn der Wert Ihres Unternehmens hängt nicht allein von Umsatz und Gewinn ab.

Was einen Firmenwert wirklich bestimmt:

- EBIT, Ertragskraft und nachhaltiges Zukunftspotenzial
- Mitarbeiterstruktur: Wie abhängig ist das Unternehmen von einzelnen Personen?
- Marktposition und klar erkennbare Alleinstellungsmerkmale
- Wie gut ist das Unternehmen unabhängig von Ihnen als Inhaber:in aufgestellt?
- Zeitpunkt und Form der geplanten Übergabe
- Qualität und Transparenz der Finanzkennzahlen

Ein zu hoch angesetzter Wert schreckt potenzielle Käufer ab. Ein zu niedrig angesetzter kostet Sie bares Geld – oft sechsstelligen Beträge. Wer seinen Wert nicht kennt, kann nicht souverän verhandeln.

Mit unserem 12-Schritte-Firmenwertrechner erhalten Sie eine fundierte, transparente und vollständig nachvollziehbare Bewertung Ihres Unternehmens – kostenlos und unverbindlich. Keine Schätzungen, keine Pauschalformeln. Sondern echte Zahlen, die auch vor einem professionellen Käufer standhalten.

Starten Sie jetzt Ihre persönliche Unternehmensbewertung unter rechner.compect.io – oder schreiben Sie uns direkt.



04

Firmenwert steigern

Bevor Sie verkaufen – so maximieren Sie den Wert Ihres Unternehmens gezielt und nachhaltig.

Über 20 % mehr Wert – Firmenwert steigern, bevor Sie verkaufen



Die meisten Unternehmer verkaufen zu früh. Oder zu günstig. Häufig beides gleichzeitig. Dabei liegt zwischen dem Firmenwert heute und dem erzielbaren Wert in 12 bis 24 Monaten oft ein Unterschied von 20, 30 oder sogar 50 Prozent – kein Zufall, sondern das Ergebnis gezielter, strukturierter Arbeit.

Ein Käufer bewertet Ihr Unternehmen nicht nach dem, was es war – sondern nach dem, was es künftig sein wird. Er sucht nach Stabilität, nach Unabhängigkeit von der Gründerperson, nach planbaren Erträgen und nach einem Unternehmen, das auch ohne Sie funktioniert. Genau hier liegt Ihr größter Hebel.

Was Ihren Firmenwert messbar steigert:

- Klare, dokumentierte Prozesse – unabhängig von Ihnen als Person
- Ein starkes, stabiles Führungsteam, das Verantwortung trägt
- Wiederkehrende Umsätze und planbare, belastbare Erträge
- Langfristige Kunden- und Lieferantenverträge als Sicherheitsnetz für Käufer
- Saubere, transparente und prüffeste Finanzkennzahlen
- Eine klare Marktpositionierung mit erkennbaren Alleinstellungsmerkmalen

Mit unserem individuellen Optimierungsprogramm analysieren wir gemeinsam mit Ihnen, welche Stellschrauben bei Ihrem Unternehmen den größten Hebel haben. Und dann setzen wir sie um – Schritt für Schritt, bevor Sie in den Markt gehen. Denn ein gut vorbereitetes Unternehmen ist nicht nur mehr wert. Es verkauft sich auch schneller. Und mit deutlich weniger Stress.

Schreiben Sie uns mit dem Stichwort »Wertsteigerung« – wir zeigen Ihnen im kostenlosen Erstgespräch, wo Ihr größtes Potenzial liegt.



Struktur schafft Sicherheit. Unsere 6-Schritte-Methode gibt Ihnen einen klaren Fahrplan von der Analyse bis zum erfolgreichen Abschluss.

— Die Compext-Methode

05

Die Compext-Methode

Ihr 6-Schritte-System für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge – von der Analyse bis zum Abschluss.

Übergabe mit System – Die Compext-Methode in 6 Schritten

Eine Unternehmensübergabe ist kein Sprint. Sie ist ein Marathon – mit klar definierten Etappen, an denen sich alles entscheidet. Wer ohne Prozess startet, verliert sich im Chaos: fehlende Dokumente, ungeklärte Rechtsfragen, nervöse Käufer, verpasste Deadlines.

Die Compext-Methode wurde aus hunderten Nachfolgeprozessen in Deutschland entwickelt. Sie gibt Ihnen Orientierung auf jedem Schritt – und die Sicherheit, dass kein Detail dem Zufall überlassen wird.

Was uns von anderen unterscheidet:

- Strukturierter Prozess von Tag 1 bis zum notariellen Vertragsabschluss
- Gleichzeitige Betrachtung von Zahlen, Emotionen und persönlichen Zielen
- Klare Meilensteine – Sie wissen jederzeit, wo Sie im Prozess stehen
- Persönliche Begleitung durch zertifizierte Nachfolge-Experten
- Kombination aus analoger Beratung und digitaler Plattform



06

Übergabe ist nicht gleich Verkauf

Ihre Optionen im Überblick

Übergabe ist nicht gleich Verkauf – Ihre Optionen im Überblick

Viele Unternehmer denken bei »Nachfolge« automatisch an Verkauf. Dabei ist der klassische Unternehmensverkauf nur eine von mehreren möglichen Gestaltungsformen – und nicht immer die beste.

Die Frage »Wie soll die Übergabe gestaltet werden?« verdient eine ehrliche, individuelle Antwort. Denn die Entscheidung hängt ab von Ihrer persönlichen Situation, Ihren Zielen, Ihrer Familie und Ihrem Verständnis davon, was mit Ihrem Lebenswerk geschehen soll.

Mögliche Formen der Unternehmensübergabe:

- Externer Unternehmensverkauf an einen strategischen oder privaten Käufer
- Familiennachfolge – mit klar definierten Abläufen und emotionaler Begleitung
- Management-Buy-out (MBO) – Übergabe an das bestehende Führungsteam
- Stiftungslösung – für Unternehmer, die ihr Lebenswerk langfristig sichern möchten
- Schrittweise Übergabe – mit Übergangsphase und persönlicher Begleitung

Was die falsche Strukturierung kostet:

- Steuern, die bei frühzeitiger Planung nicht hätten anfallen müssen
- Familiäre oder betriebliche Konflikte, die sich hätten vermeiden lassen
- Zeit und Energie, die Sie für Besseres hätten nutzen können

Was die richtige Strukturierung Ihnen bringt:

- Den optimalen Verkaufspreis bei maximaler steuerlicher Effizienz
- Rechtliche Sicherheit für alle Beteiligten
- Einen Prozess, mit dem Sie nachts noch schlafen können

Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, welche Form der Übergabe zu Ihnen passt – vertraulich, unverbindlich und auf Augenhöhe.

07

Überzeugen statt informieren

Wie wir Ihr Unternehmen optimal am Markt positionieren und die richtigen Käufer finden.

Überzeugen statt informieren – Professionelle Marktpräsentation

Ihr Unternehmen verdient mehr als ein langweiliges Exposé. Der erste Eindruck bei potenziellen Käufern entscheidet über alles – über Interesse, über Preis, über den weiteren Verlauf des Prozesses. Wer Ihr Unternehmen nicht versteht, kauft es nicht. Wer es nicht fühlt, schätzt es nicht.

Eine professionelle Marktpräsentation ist deshalb weit mehr als ein Dokument mit Zahlen. Sie ist die Geschichte Ihres Unternehmens – erzählt auf eine Weise, die den richtigen Käufer anspricht und überzeugt.

Was eine professionelle Marktpräsentation ausmacht:

- Klare, überzeugende Unternehmensdarstellung – mit Substanz und Struktur
- Die emotionale Geschichte hinter den Zahlen – was macht Ihr Unternehmen einzigartig?
- Zielgruppengerechte Ansprache der richtigen Käufer – nicht Masse, sondern Klasse
- Diskretion als oberstes Gebot – zur richtigen Zeit, mit den richtigen Menschen
- Professionelle Aufbereitung aller relevanten Unterlagen für Due-Diligence-Prozesse

Wir inszenieren Ihr Unternehmen so, dass es seinen wahren Wert ausstrahlt. Nicht übertrieben. Nicht geschönt. Aber stark, authentisch und überzeugend.

Möchten Sie wissen, wie wir Ihr Unternehmen am Markt positionieren würden? Schreiben Sie uns – die erste Einschätzung ist kostenlos.



08

Nachfolge in der Familie

Chance und Herausforderung zugleich

Nachfolge in der Familie – Chance und Herausforderung zugleich

Die Weitergabe eines Unternehmens innerhalb der Familie gilt für viele Unternehmer als der schönste denkbare Abschluss: Das Lebenswerk bleibt in vertrauten Händen, die Werte bleiben erhalten, der Name bleibt bestehen. Und doch ist die Familiennachfolge statistisch gesehen eine der anspruchsvollsten Formen der Übergabe – gerade weil sie so viel Persönliches berührt.

Denn wo Geschäftliches und Familiäres aufeinandertreffen, entstehen Dynamiken, die in keinem Lehrbuch stehen. Unausgesprochene Erwartungen. Alte Rollenbilder. Generationenkonflikte, die plötzlich am Konferenztisch auftauchen. Und die Frage, die sich viele nie laut stellen: »*Will mein Kind das wirklich?*«

Eine gut geplante Familiennachfolge ist möglich – aber sie erfordert mehr als einen Notartermin. Sie erfordert Offenheit, Struktur und professionelle Begleitung.

Was eine Familiennachfolge von anderen Übergaben unterscheidet:

- Die emotionale Nähe ist gleichzeitig Stärke und Risikofaktor
- Rollenverschiebungen innerhalb der Familie müssen aktiv gestaltet werden
- Geschwister, Ehepartner und weitere Familienmitglieder können den Prozess beeinflussen
- Die Frage der Gleichbehandlung aller Kinder ist häufig ein Konfliktherd
- Der Übergeber muss loslassen lernen – auch wenn er »noch da« ist

Was eine gelingende Familiennachfolge auszeichnet:

- Frühzeitige, offene Kommunikation – innerhalb der Familie und mit externen Beratern
- Klare Rollenverteilung: Wer führt? Wer berät? Wer zieht sich zurück?
- Schriftlich fixierte Vereinbarungen, die spätere Missverständnisse verhindern
- Steuerliche und rechtliche Strukturierung von Anfang an
- Professionelle Begleitung, die sowohl die unternehmerische als auch die menschliche Ebene im Blick behält

Wir begleiten Familiennachfolgen mit dem Respekt, den sie verdienen – und mit der Erfahrung, die es braucht, wenn Herz und Verstand gleichzeitig gefragt sind.



09

Die häufigsten Stolpersteine

bei der Familiennachfolge

Nachfolge in der Familie – Chance und Herausforderung zugleich

Viele Familiennachfolgen scheitern nicht an fehlenden Fähigkeiten des Nachfolgers – sondern an Dynamiken, die niemand rechtzeitig angesprochen hat. Die gute Nachricht: Die meisten dieser Stolpersteine sind bekannt. Und wer sie kennt, kann ihnen ausweichen.

01

Keine klare Entscheidung, wer übernimmt

In vielen Familienbetrieben wird jahrelang »davon ausgegangen«, dass ein bestimmtes Kind übernehmen wird – ohne dass dies je offen besprochen wurde. Das führt zu falschen Erwartungen, später Enttäuschung und im schlimmsten Fall zu einem Zerwürfnis, der die ganze Familie trifft.

Was hilft: Ein offenes Familiengespräch – moderiert, strukturiert, ohne Druck.

02

Der Senior lässt nicht los

Er ist offiziell übergeben. Aber er sitzt noch im Büro. Er kommentiert jede Entscheidung. Er spricht mit den Mitarbeitenden über den Kopf des Nachfolgers hinweg. Dieses Phänomen ist so verbreitet, dass es einen eigenen Namen hat: das »Schatten-Management«. Es unterhöhlt die Autorität des Nachfolgers – und macht die Übergabe zur Dauerbaustelle.

Was hilft: Klare zeitliche und inhaltliche Grenzen der Rückzugsphase – schriftlich vereinbart.

03

Fehlende Trennung von Familie und Unternehmen

Wenn Familiäres und Geschäftliches permanent vermischt werden, leidet beides. Konflikte aus dem Unternehmen werden am Abendbrottisch ausgefochten. Familiäre Spannungen beeinflussen Geschäftsentscheidungen. Eine klare Trennung – mit definierten Kommunikationswegen und Entscheidungsstrukturen – ist keine Kälte, sondern professionelle Reife.

Was hilft: Eine Familienverfassung oder ein Gesellschaftervertrag mit klaren Spielregeln.

04

Unklare finanzielle Regelungen

Wer bekommt was? Wird das Unternehmen verschenkt, vererbt oder zu einem Preis übergeben? Wie werden Geschwister, die nicht übernehmen, abgefunden? Diese Fragen sind unbequem – aber sie müssen beantwortet werden. Spätestens dann, wenn es zu spät ist, sind sie es ohnehin.

Was hilft: Frühzeitige steuerliche und rechtliche Beratung – idealerweise Jahre vor der geplanten Übergabe.

05

Der Nachfolger wird nicht vorbereitet

Unternehmerische Kompetenz vererbt sich nicht automatisch. Ein Nachfolger, der ohne Vorbereitung, ohne Mentoring und ohne schrittweise Übernahme von Verantwortung ins kalte Wasser geworfen wird, hat es schwer – und das Unternehmen mit ihm.

Was hilft: Ein strukturierter Einarbeitungsplan mit klaren Meilensteinen und externer Unterstützung.

10

Emotionen, Macht und Loslassen

Die menschliche Seite der Übergabe

Emotionen, Macht und Loslassen – Die menschliche Seite der Übergabe

Kein Unternehmer gibt sein Lebenswerk einfach ab. Nicht wirklich. Selbst wenn der Vertrag unterschrieben ist, selbst wenn der Nachfolger bereits am Steuer sitzt – ein Teil des Gründers bleibt. Das ist keine Schwäche. Das ist Menschlichkeit.

Die Übergabe eines Unternehmens ist einer der bedeutsamsten Übergänge im Leben eines Unternehmers. Sie berührt Fragen, die weit über die Bilanz hinausgehen: Wer bin ich, wenn ich nicht mehr Chef bin? Was bleibt von mir, wenn das Unternehmen einen anderen Namen trägt? Wie übergebe ich Macht, ohne mich ohnmächtig zu fühlen?

Was viele Unternehmer in dieser Phase erleben:

- Stolz und Trauer gleichzeitig – auf das Erreichte und auf das, was endet
- Die Angst, nicht mehr gebraucht zu werden oder an Bedeutung zu verlieren
- Unsicherheit über die eigene Identität jenseits der Unternehmerrolle
- Den Wunsch, loszulassen – und gleichzeitig die Unfähigkeit, es wirklich zu tun
- Konflikte mit dem Nachfolger, die eigentlich innere Konflikte sind

Diese Gefühle sind normal. Sie sind kein Zeichen von Schwäche – sondern von Tiefe. Und sie verdienen genauso viel Aufmerksamkeit wie die steuerliche Gestaltung oder die Kaufpreisverhandlung.

Was wirkliches Loslassen bedeutet:

Loslassen bedeutet nicht, gleichgültig zu werden. Es bedeutet, Vertrauen zu übertragen. Es bedeutet, dem Nachfolger den Raum zu geben, den er braucht – auch wenn er Dinge anders macht als Sie. Vielleicht sogar besser. Vielleicht auch schlechter. Aber auf seine Weise.

Wir begleiten Sie nicht nur durch den Prozess der Übergabe – sondern auch durch den Prozess des Loslassens. Weil beides zusammengehört.

11

Den richtigen Zeitpunkt finden

Wann ist der beste Moment?

Den richtigen Zeitpunkt finden – Wann ist der beste Moment?

Die Antwort auf diese Frage lautet fast immer: früher als Sie denken.

Die meisten Unternehmer beginnen ernsthaft mit der Nachfolgeplanung, wenn der Druck bereits spürbar ist – wenn die Gesundheit nachlässt, wenn ein Schicksalsschlag eintritt, wenn ein potenzieller Käufer von sich aus anklopft. In all diesen Situationen fehlt das Wichtigste: *Zeit. Zeit für Vorbereitung. Zeit für Wertsteigerung. Zeit für eine souveräne Entscheidung.*

Warum frühzeitige Planung so entscheidend ist:

- Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten setzen frühzeitiges Handeln voraus – manche Modelle benötigen mehrere Jahre Vorlauf.
- Die Wertsteigerung Ihres Unternehmens braucht Zeit – 12 bis 24 Monate sind realistisch, um messbare Ergebnisse zu erzielen.
- Die Suche nach dem richtigen Nachfolger ist kein Sprint – auch der beste Kandidat braucht Zeit zur Einarbeitung.
- Familiäre Klärungsprozesse lassen sich nicht beschleunigen – sie brauchen Raum und Offenheit.
- Ein ungeplanter Ausfall des Inhabers – durch Krankheit oder Unfall – kann das gesamte Unternehmen gefährden, wenn keine Regelung existiert.

Wann ist der richtige Zeitpunkt?

Der richtige Zeitpunkt ist nicht dann, wenn Sie müssen. Er ist dann, wenn Sie können. Wenn Sie noch voller Energie sind. Wenn das Unternehmen gut dasteht. Wenn Sie die Wahl haben. Denn nur wer aus einer Position der Stärke heraus übergibt, kann die Bedingungen selbst gestalten – den Preis, den Zeitplan, den Nachfolger, die Form der Übergabe. Wer wartet, übergibt irgendwann nicht mehr aus Stärke. Sondern aus Notwendigkeit.

Sprechen Sie noch heute mit uns – auch wenn Sie noch gar nicht wissen, ob und wann Sie übergeben möchten. Genau dafür sind wir da.

12

Unsere Programme

Leistungen im Überblick

Unsere Programme & Leistungen im Überblick

Jeder Weg ist anders. Unsere Angebote auch.

Eine Unternehmensnachfolge ist kein Standardprozess – und deshalb gibt es bei Compext auch keine Standardlösung. Manche Unternehmer stehen ganz am Anfang und möchten zunächst einfach wissen, wo sie stehen. Andere haben bereits eine klare Richtung und suchen einen erfahrenen Partner, der sie durch den gesamten Prozess begleitet. Und wieder andere brauchen in erster Linie eines: ein ehrliches Gespräch, ohne Druck und ohne Verpflichtung.

Genau dafür haben wir unsere Leistungen entwickelt – modular, flexibel und immer auf Ihre individuelle Situation abgestimmt. Ob Sie gerade erst anfangen, nachzudenken, oder bereits konkrete Schritte planen: Bei Compext finden Sie das passende Angebot für genau diesen Moment.

01

NextCheck

Der ideale Einstieg: In einer kompakten Analyse erhalten Sie eine erste, ehrliche Einschätzung Ihrer Ausgangssituation – ohne Verpflichtung, ohne Verkaufsdruck. Starten Sie jetzt unter **checkup.compext.io**.

02

Firmenwertrechner

Kostenlos, unverbindlich und vollständig transparent: Ermitteln Sie Ihren Firmenwert in nur 12 Schritten – fundiert, nachvollziehbar und belastbar. Verfügbar unter **rechner.compext.io**.

01

Compext-Begleitung

Von der Potenzialanalyse bis zum notariellen Vertragsabschluss. Wir begleiten Sie persönlich durch alle 6 Schritte der Compext-Methode – analog und digital, immer auf Augenhöhe.

02

NextFounder

Unser digitaler Club bietet Ihnen Zugang zu Expertenwissen, Entwicklungsprogrammen und einem aktiven Netzwerk gleichgesinnter Unternehmer:innen. Jetzt beitreten unter **plattform.compext.io**.

13

Das Compext-Team

Das Compext-Team

Lutz-Ingo Sauer – Gründer & Geschäftsführer

Seit mehr als 30 Jahren ist Lutz-Ingo Sauer in der Beratung mittelständischer Unternehmen tätig und hat sich ausschließlich auf die Begleitung von Nachfolgeprozessen spezialisiert. Als Gründer der Compext GmbH bringt er nicht nur fachliche Tiefe mit – sondern auch die Erfahrung eines Unternehmers, der weiß, was es bedeutet, ein Lebenswerk aufzubauen und zu übergeben.

Kontakt: lis@compext.io



Véronique-D. Tack – Nachfolgeberaterin

Als erfahrene Nachfolgeberaterin unterstützt Véronique-D. Tack Unternehmer:innen dabei, die Nachfolge frühzeitig zu klären, Optionen realistisch zu bewerten und den Übergabeprozess diskret sowie planbar umzusetzen – mit dem Ziel, den Unternehmenswert zu sichern und Kontinuität für Mitarbeitende und Kunden zu gewährleisten.

Kontakt: vt@compext.io



Kontakt & Ihre nächsten Schritte

Sie haben diese Broschüre bis hierher gelesen. Das ist kein Zufall. Vielleicht denken Sie zum ersten Mal ernsthaft über die Zukunft Ihres Unternehmens nach. Vielleicht haben Sie schon konkrete Vorstellungen – aber noch keine klare Richtung. Vielleicht suchen Sie einfach jemanden, mit dem Sie offen sprechen können, ohne dass sofort eine Verpflichtung entsteht.

In jedem Fall: Wir sind für Sie da.

Ihre nächsten Schritte:

- Firmenwert kostenlos berechnen: rechner.compext.io
- NextCheck starten: checkup.compext.io
- Nachfolgetelefon nutzen: 0331 – 28 12 76 46
- Schreiben Sie uns: info@compext.io

Compext GmbH

Lindenstraße 61, 14467 Potsdam

Telefon: +49 331 23542521 | E-Mail: info@compext.io | Website: www.compext.io

So starten Sie mit Compext:

1. Kostenloser NextCheck
2. Persönliches Erstgespräch
3. Individuelle Strategie entwickeln
4. Erfolgreich übergeben

compext.io | info@compext.io

Weil Ihr Lebenswerk das
verdient.

