

PERSONEN

Ex-HSH-Vorstand bringt Firmenverkäufe voran

ste – Nach der Verständigung zwischen den Ländereignern Hamburg und Schleswig-Holstein mit der EU-Kommission auf das Auflagenpaket im Beihilfeverfahren und auf den Verkauf der HSH Nordbank bis Ende Februar 2018 entschied sich Matthias Wittenburg im Frühjahr 2016 dafür, von einem beiderseitigen Kündigungsrecht Gebrauch zu machen. Der 2015 um drei weitere Jahre verlängerte Vertrag als Vorstandsmitglied für Firmenkunden und Kapitalmärkte bei der Landesbank wurde per Ende 2016 vorzeitig aufgelöst. Seine 1991 mit einer Ausbildung bei der Dresdner Bank in Hamburg begonnene Laufbahn als Banker hat der gebürtige Lüneburger damit „mit großer Wahrscheinlichkeit“ abgeschlossen, wie er in einem Gespräch mit der Börsen-Zeitung erklärt.

Das Bankgeschäft in Deutschland stehe wegen zunehmender Regulierung und intensiven Wettbewerbs unter Druck. Er, so Wittenburg zu seinen Motiven, wolle künftig etwas tun, „was nach vorn geht“, was wächst und nicht schrumpft.

Nach der Gründung einer Unternehmensberatungsfirma im März 2017 treibt der 50-Jährige seit diesem Jahr als Inhaber und Geschäftsführer den Auf- und Ausbau einer im Frühjahr gestarteten Matching-Plattform für Unternehmensverkäufe voran. Das Ziel: Companylinks, so der Name, soll innerhalb kurzer Zeit

zur führenden Plattform werden, die Anbieter und Interessenten für Unternehmensverkäufe zusammenbringt. Rund 1 250 qualifizierte Kaufgesuche von Beteiligungsgesellschaften und strategischen Investoren seien nach sechs Wochen in der Datenbank bereits erfasst, berichtet Wittenburg. Am Jahresende sollen es zwischen 3 000 und 5 000 sein, Ende 2019 über 10 000.

Es mangelt an Nachfolgern

Angetrieben zu dem Entschluss, eine Plattform zu etablieren, wie es sie in anderen Lebensbereichen schon gebe, habe ihn kurz nach Weihnachten 2017 die Lektüre eines Zeitungsartikels, in dem das Problem der Nachfolgeregelung in mittelständischen Unternehmen thematisiert wurde, berichtet Wittenburg. Studien zufolge finde jede siebte Gesellschaft keinen Nachfolger und gehe unter. Angebote, Unternehmensverkäufer mit Interessenten zusammenzubringen, gibt es mit der Unternehmensnachfolgebörse Nexxt Change, der Unternehmerbörse DUB, den Gründerplattformen Carl Finance und Slistar sowie mit Matchmaker der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft KPMG bereits. Wittenburg sieht jedoch nur bei seiner Firma, an der nach seinen Angaben aktuell 20 Personen mit zusammen 400 Jahren Berufserfahrung mitwirken, alle notwendigen Erfolgsfakto-

ren wie Vertraulichkeit, Größe, Relevanz, Unabhängigkeit, Geschwindigkeit und persönliche Betreuung als gegeben an. Mit Companylinks, die er derzeit allein finanziere, strebe er bis Ende 2018 erste Umsätze an, sagt er. Mitte nächsten Jahres soll die Plattform profitabel sein. Das Geschäftsmodell sieht vor, dass nur im Fall einer erfolgreichen Transaktion die Verkäuferseite eine vorher vereinbarte Gebühr zahlt. Zusätzliche Dienstleistungen wie die Vermittlung von Banken, Anwaltskanzleien und Beratern könnten künftig zu weiteren Einnahmen führen. Mit Companylinks sieht er sich langfristig verbunden.

Start bei der Dresdner Bank

Nach ausbildungsbegleitendem MBA-Studium an der Universität von Cardiff hatte Wittenburg seine Karriere im Bankgeschäft 1993 im Bereich Aktienemissionen der Dresdner Bank begonnen. Später arbeitete er bei Lehman Brothers und Dresdner Kleinwort, bevor er 2007 zur Commerzbank wechselte und 2009 Bereichsvorstand Multinationale Kunden wurde. 2013 kam der zweifache Familienvater zur HSH Nordbank.

(Börsen-Zeitung, 23.8.2018)