

## Familienunternehmen

Matthias Wittenburg

# Ein Banker als Kuppler

Der ehemalige Landesbank-Vorstand hat einen Vermittler für Unternehmensnachfolge gegründet. Nun verbündet er sich mit einer Privatbank aus der Sparkassen-Gruppe.

Christoph Kapalschinski Hamburg

**G**ediegener kann ein junges Unternehmen in Hamburg kaum residieren. Die Fassade des Kontorhauses zielt ein Standbild von Wilhelm I. Im Inneren kreist ein Paternoster, davor zeigt eine Jugendstilskulptur einen Werftarbeiter, einen Seemann und eine Frau, die die Bürgertugenden Kraft, Fleiß und Fürsorge verkörpern sollen.

Matthias Wittenburgs Geschäft ist Vertrauen, wohl auch deshalb hat er sich in das historische Gemäuer eingemietet. Obwohl sein Unternehmen Companylinks erst ein Jahr alt ist und mit einem Algorithmus arbeitet, ist er überzeugt: „Als Start-up oder Fintech würde ich uns nicht bezeichnen.“ Statt Hype will er Solidität demonstrieren.

Der ehemalige Vorstand der inzwischen privatisierten Landesbank HSH Nordbank drängt in einen schwierigen Markt: die Unternehmensnachfolge. Companylinks soll verkaufswillige mittelständische Unternehmer mit potenziellen Käufern zusammenbringen. Dabei schaut Wittenburg auf Unternehmen, die zwischen drei und 100 Millionen Euro wert sind.

Der 51-Jährige hofft, dass seine Idee nach einem Jahr Vorarbeit nun durch eine neue Kooperation an Reichweite gewinnt: Die Frankfurter Bankgesellschaft (FBG) wird Partner von Companylinks. Die Zusammenarbeit ist vor allem deshalb von Bedeutung, weil die Bank Teil der Sparkassen-Gruppe ist - und dort besonders vermögende Kunden betreut. Damit könnten künftig auch viele Sparkassen auf sein Angebot verweisen. 65 Prozent der Sparkassen

**Das Thema Nachfolge wird für die Unternehmen immer wichtiger. Digitale Plattformen können einen Beitrag leisten.**

**Marc Evers**  
DIHK-Nachfolgeexperte

in Deutschland kooperieren mit der Schweizer Privatbank. Sie verwaltet nach eigenen Angaben Kundeneinlagen in Höhe von zehn Milliarden Franken und richtet sich auch an Familienunternehmer mit Einlagen ab einer Million Euro.

„Jedes Jahr stehen in Deutschland rund 30 000 Übernahmen von wirtschaftlich gut laufenden Unternehmen an. Das Thema Nachfolge wird für die Unternehmen immer wichtiger. Digitale Plattformen können dabei einen Beitrag leisten“, sagt DIHK-Nachfolgeexperte Marc Evers. Daher sind in den vergangenen Jahren mehrere Unternehmerbörsen entstanden. Die Handelskammern bieten die Plattform Nexxt-Change an. Die Handelsblatt Media Group ist an der Deutschen Unternehmerbörse (DUB) beteiligt. Beide funktionieren wie ein digitales Anzeigenportal. „Die Akzeptanz von Onlinebörsen für Nachfolge nimmt zu“, sagt DUB-Chef Nicolas Rädecke. Sein 2010 gegründetes Portal kommt inzwischen auf eine Million Euro Umsatz und hat gut 900 Inserate online - vor allem von Unternehmen bis drei Millionen Euro Jahresumsatz.

## Intensive Beratung für große Firmen

Wittenburg will dagegen etwas größeren Unternehmen zu Nachfolgern verhelfen. In diesen Fällen sei stärkere Beratung nötig, sagt er. In den vergangenen Monaten hat sein Team 6500 Datensätze für Kaufgesuche erfasst - von Managern, die sich ein eigenes Unternehmen kaufen wollen, über Mittelständler, die eine passgenaue Ergänzung für ihr be-

stehendes Geschäft suchen, bis hin zu Family Offices und Finanzinvestoren.

Für die Käufer ist das Angebot in der Regel kostenlos. Zahlen soll den Service der Verkäufer - allerdings nur, falls eine Transaktion zustande kommt. Über die eigene, selbsterfasste Datenbank sollen die Companylinks-Berater die geeigneten Käufer für Unternehmer vorschlagen, die einen Nachfolger suchen. Dabei wollen sie besonders darauf achten, passgenaue Lösungen zu finden - damit sich etwa ein Familienunternehmer auch nach dem Verkauf noch in seinem Heimatort sehen lassen kann.

Wittenburg will den Verkäufern dabei externe Transaktionsberater und Steuerberater an die Seite stellen - sofern diese nicht bereits beteiligt sind. „Nur weil jemand seit Jahrzehnten erfolgreich Produkte verkauft, heißt das nicht, dass er auch sein Unternehmen allein verkaufen kann“, sagt er. Auch Kandidaten für einen Management-Buy-in sollen seine Berater im Aufnahmegespräch genau befragen, um die richtigen Unternehmen zu empfehlen.

Sein Angebot sieht Wittenburg dabei als Ergänzung zu den bestehenden Dienstleistungen am Markt - und als eine Arbeitserleichterung für M&A-Berater. „Wir nehmen keiner Bank und keinem Berater etwas weg, sondern bringen Transparenz in einen Bereich, in dem Intransparenz niemandem nutzt“, sagt er. Die Gebühr für Companylinks liege typischerweise bei einem Prozent des Transaktionsvolumens - also deutlich unter derjenigen der Transaktionsberater. Bislang kann Wittenburg keinen Abschluss vorweisen, allerdings liefern mehrere Verkaufsprozesse, sagt er.

## Kontakte zu den Kammern

Die Voraussetzungen sind gut: Als ehemaliger Bankvorstand kennt sich Wittenburg in der Unternehmensfinanzierung aus. Wittenburg ist 2016 bei der HSH Nordbank ausgeschieden. Bis dahin war er im Vorstand für Firmenkunden zuständig. Im Rahmen des Privatisierungsprozesses verkleinerte die angeschlagene Bank damals ihren Vorstand. Inzwischen ist sie im Besitz von Finanzinvestoren und firmiert als Hamburg Commercial Bank. Wittenburg hat in seinem Lebenslauf zudem Stationen bei der Commerzbank und der untergegangenen Investmentbank Lehman Brothers. Companylinks hat er bislang selbst finanziert, künftig will er auch seine Partner beteiligen.

Zu Companylinks hat Wittenburg neben anderen den früheren Geschäftsführer der Handelskammer Hamburg, Hans-Jörg Schmidt-Trenz, geholt. Dieser musste die Kammer verlassen, nachdem im dortigen Plenum eine neue Mehrheit zustande gekommen war. Wittenburg erhofft sich durch den Geschäftspartner gute Kontakte zu den deutschen Kammern. Der DIHK wolle jedoch keine externen Angebote explizit empfehlen, sagte eine Sprecherin auf Anfrage.

Der neue Partner FBG sieht die Zusammenarbeit mit Companylinks zunächst als Pilotprojekt. „Das wird eine Ergänzung zu dem Dienstleistungsangebot, das wir den Sparkassen zur Verfügung stellen, und zu den Kontakten unseres eigenen Family Offices“, sagte eine Sprecherin. Die Bank hofft, dass der neue Service schnelle Kontakte ermöglicht und Diskretion gewährleistet.

Das ist auch dem Bankkaufmann und Familienvater Wittenburg wichtig: „Ein größerer Mittelständler stellt sich nicht mit einem Zu-verkaufen-Schild auf den Markt“, sagt er. Auch deshalb demonstriert er schon mit seinem Bürostandort hanseatische Kaufmannstugenden. Seit Ende April darf sich Wittenburg zudem mit dem Titel des Honorarkonsuls von Namibia schmücken.



**Matthias Wittenburg:**  
Vom Spitzenbanker zum Gründer.

Companylinks