



Matthias Büchs

Geboren am 6. Juni 1964, fünf Kinder im Alter von 4 bis 19 Jahren

Kurzprofil:

- Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien untermauert mit jahrzehntelanger Geschäftsführungs-Erfahrung
- Mehrfach unter Beweis gestellter, erfolgreicher Aufbau von digitalen Geschäftsmodellen verbunden mit der notwendigen Beharrlichkeit, in komplexen Organisationen oder familiären Strukturen Ergebnisse zu erzielen
- Anpassung von Organisationen an Marktgegebenheiten in veränderungsfreudigen Branchen (insbesondere Medien)
- Souveräner Umgang mit mittelständischen (Familien-)Unternehmen, Start Ups und Konzernstrukturen gleichermaßen
- Business-Building mit starkem Fokus auf Nachhaltigkeit und Profitabilität, erfolgreiche Begleitung von M&A Prozessen und Post Merger Integrationen
- Starke Empathie für Menschen, hohe Identifikation mit Unternehmen bzw. Unternehmern und stete Neugierde auf neue Produkte und Geschäftsmodelle

Berufliche Entwicklung

05/2017 - heute **Plant.B: Digitale Transformation – Beratung & Beteiligung, Köln**

Inhaber

Beirat / beratender Beirat:

- Mittelständisches Familienunternehmen (Dienstleistungsbranche), Unterstützung bei Strategieentwicklung und –umsetzung **Beirat**

Beratung/Coaching von Unternehmensführung und Gesellschaftern, aktuelle Projekte:

- **Dienstleistungsunternehmen**, mittelständisch: Durchführung einer Bestandsaufnahme zu den Themen Strategie, Prozesse/Strukturen und Geschäftsmodelle. Erschließung neuer Vertriebskanäle für bestehendes B-to-B Produkt **Digital Audit, Strategieentwicklung**
- **Dienstleistungsunternehmen**, mittelständisch: Entwicklung eines neuen Endkundenangebotes, Prototyping und Unterstützung bei Markteinführung (z. T. als Interim Manager) **Produktentwicklung**
- **Family Office**: Unterstützung bei Beurteilung verschiedener Investitionsmöglichkeiten in Internet Start-Ups, Begleitung während M&A Prozesses **M&A**

Beratung und Beteiligung an Start-Ups, aktuelle Projekte:

- **Software Start Up**, Entwicklung einer Plattform für den Einkauf von Druckleistungen, Unterstützung bei der Markteinführung des Angebotes **Markteinführung**
- **FinTech Start-Up**: Analyse des Business Plans, Ausarbeitung alternativer Geschäftsmodelle, Erstellung der Pitch Unterlagen **Go-to-Market Strategie**
- **HealthTech Start Up**: Analyse des Business Plans, Ausarbeitung Finanzierungsoptionen und Entwicklung Go-to-Market Strategie **Business Analyse**

2007 - 04/2017 **RTL interactive, Köln**

Unternehmen der Mediengruppe RTL Deutschland, in der alle non-TV Aktivitäten gebündelt sind. Die RTL Interactive ist der wachstumsstärkste Bereich der Mediengruppe.

Direktor Online, Mitglied der Geschäftsleitung

Berichtslinie Geschäftsführer RTL interactive, 75 Mio. € Umsatz und über 200 Mitarbeiter, Mitglied im Managementteam der Mediengruppe RTL Deutschland

Kernaufgabe und Ergebnisse:

Auf- und Ausbau des Digitalgeschäftes der Mediengruppe RTL, Ableitung und Umsetzung der Digitalstrategie der Mediengruppe, Aufbau von neuen Geschäftsfeldern, Entwicklung innovativer Digitalangebote, Integration akquirierter Unternehmen, erfolgreicher Turn-Around des Geschäftsbereiches

Inhaltliche Errungenschaften RTL interactive(Auszug):

- Entwicklung „TV NOW“
Aufbau und Weiterentwicklung einer senderübergreifenden Mediathek für die gesamte Mediengruppe, „Live Zugriff auf das gesamte TV Programm“
**Transformation
Kerngeschäft**
- Wachstumsstrategie Verticals: z.B. wetter.de oder kochbar
grundlegende Überarbeitung der zukunftsträchtigsten Angebote -> Top 1-3 in jeweiligem Segment, Partnering bei restlichen Angeboten
**Wachstums-
strategie**
- Entwicklung Videoplattform „Watchbox“ (vormals: Clipfish)
Kontinuierliche Weiterentwicklung von einem „user-generated-content“ Portal, über professionelles Clip-Portal zu einem Nischen-Angebot für „Long-Form“ Bewegtbild
**Neu-Positionierung,
Werterhalt**
- Entwicklung und Testing neuer Geschäftsmodelle
u.a. Aufbau eines zahlungspflichtigen Videoratgebers, Aufbau eines blog-basierendem Fashion Portals, Aufbau einer neuen Comedy Video-Brand via YouTube
**Aufbau neuer
Geschäftsmodelle**

Organisatorische Errungenschaften RTL interactive (Auszug):

- Kontinuierliche Re-Organisation des Online Bereiches: z.B. Zusammenführung von zersplitterten Digitalaktivitäten, Neu-Positionierung des Online-Bereiches, frühzeitige Organisation nach Angeboten anstatt nach Plattformen, Einführung agile Produktentwicklung
**Organisations-
entwicklung**
- Integration „Gutscheine.de“ in den Online-Bereich und Unterstützung, um notwendiges Wachstum zu gewährleisten, Bindung des GF über „Earn-Out“ Phase hinaus
Integration
- Führung „Wer-kennt-Wen“, zunächst in „Start-Up Modus“, zeitweilig größtes dt. Soziales Netzwerk, aufgrund fehlender wirtschaftlicher Perspektive rechtzeitige Abwicklung
**Start-Up Begleitung
& Abwicklung**

RTL Disney Fernsehen („Super RTL“), Köln

Gemeinsames Unternehmen der Mediengruppe RTL Deutschland und Disney (Buena Vista int.). Marktführer im Bereich Kinderfernsehen über 100 Mio. € Umsatz und 150 Mitarbeiter.

2000-2007

Direktor Operations, Mitglied der Geschäftsleitung

- verantwortlich für die Bereiche Finanzen, Personal, Technik und Neue Medien
- Entwicklung/Umsetzung der Unternehmens-Cross-Media-Strategie bzw. Struktur
- Launch der Free Sites (u.a. Toggo.de), der zahlungspflichtigen Online Clubs Toggolino Club, Toggo Clever Club, eines Download Portals für Kinderhörspiele und eines Kinder-Handytarifs. Trotz kontinuierlicher Investitionen ab Start profitabel.

**Wachstums-
strategie**

**Neues
Geschäftsfeld**

1996-1999

Kaufmännischer Direktor

- verantwortlich für die Bereiche Finanzen, Personal und Business Development
- Konzeptionierung und Einführung wesentlicher kaufmännischer Systeme in der Startphase des Unternehmens
- Turn-Around des Senders zu einem heute hochprofitablen Unternehmen durch effizientes Kostenmanagement und Identifikation neuer Umsatzpotentiale

**Schaffung kfm.
Grundlagen**

Sanierung

1993-1995

Bertelsmann AG, München

Unternehmensbereich Fachinformationen

Projektleiter Unternehmensentwicklung/ Mergers & Acquisitions

- Analyse, Strukturierung und Umsetzung von Unternehmensakquisitionen
- Koordination und Durchführung sämtlicher Phasen eines Unternehmenskaufes (Marktstudie, Verhandlungen, interne Genehmigungen, Due Diligence und Integration)

M&A

1991-1992	Booz Allen & Hamilton –heute: Strategy&, München/ London Internationale Strategieberatung	
	Associate, u.a.:	
	<ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung von Geschäftsstrategien für einzelne Unternehmensbereiche eines Telekommunikationsunternehmens • Erarbeitung und Umsetzung eines Post-Merger Integrationsplans für eine britische Regionalbank 	Strategieberatung

Studium & Ausbildung

2008 & 2013	Harvard Business School Executive Management Program	Cambridge
1992-1993	INSEAD, MBA-Programm Deans List of Honours	Fontainebleau
1986-1990	Wiss. Hochschule für Unternehmensführung (WHU) Stipendiat der Studienstiftung des Deutschen Volkes Auslandssemester an der Kellogg School (NW University) und an der ESC Lyon	Koblenz Chicago, Lyon
1986-1989	Praktika in Frankreich, England und den USA	
1984-1986	Deutsche Bank, Banklehre	Düsseldorf

Sprachkenntnisse

Englisch	Verhandlungssicher in Wort und Schrift
Französisch	reaktivierbare, verhandlungssichere Kenntnisse
Spanisch	reaktivierbare, gute Kenntnisse

Netzwerkaktivitäten

Aufbau der WHU Alumni Regionalkreise sowohl in München als auch in Köln
Aktives Mitglied im INSEAD Alumni Verein

Profil im Netz

LinkedIn	https://de.linkedin.com/in/matthias-buechs/de
XING	https://www.xing.com/profile/Matthias_Buechs