

Braunschweiger Logistik-Start-up wächst und wächst

Jitpay schließt eine Marktlücke in der Branche – und will bald schon Milliarden umsetzen

Intel: Projekt in Magdeburg zum Erfolg führen

Magdeburg. Der US-Chiphersteller Intel hat sich erneut zu seinen Investitionsplänen in Magdeburg bekannt. „Wir bleiben in diesem Projekt engagiert“, sagte ein Sprecher. Man arbeite mit der deutschen Regierung zusammen, um es zum Erfolg zu führen. Mehrere Medien hatten zuletzt berichtet, dass sich der ursprünglich für die erste Jahreshälfte 2023 vorgesehene Baustart verzögern könnte. „Zum Baubeginn selbst werden wir genauere Angaben machen, sobald wir können“, hieß es. Im März 2022 hatte Intel bekannt gegeben, dass in Magdeburg ab 2027 Chips der neuesten Generation produziert werden sollen. In einer ersten Ausbaustufe sollen zwei Halbleiterwerke gebaut werden, mehrere Tausend Arbeitsplätze könnten entstehen. *dpa*

PSE schließt Aktien-Kauf ab

Stuttgart. Die VW-Dachgesellschaft Porsche SE (PSE) hat den Kauf von knapp über einem Viertel der Stammaktien am operativen Geschäft des Sportwagenherstellers Porsche abgeschlossen. Der Kaufpreis von drei Milliarden Euro für die zweite Tranche sei mit den Einnahmen aus der im Dezember beschlossenen VW-Sonderdividende finanziert worden, teilte die PSE mit.

Insgesamt gab die von den Familien Porsche und Piëch kontrollierte Holding 10,1 Milliarden Euro für 25 Prozent plus eine der stimmberechtigten Stammaktien aus – 7,1 Milliarden Euro davon finanzierte sie mit Schulden. Der VW-Hauptaktionär will so eine Sperrminorität bei zentralen Beschlüssen bei Porsche bekommen. *dpa*

Russlands Automarkt bricht ein

Moskau. Der Verkauf von Neuwagen in Russland ist 2022 im Jahresvergleich um 59 Prozent auf 626.300 Stück eingebrochen. Das berichtete die Consultingagentur „Awtostat“ der Nachrichtenagentur Interfax zufolge. Die meisten verkauften Fahrzeuge sind russische oder chinesische Modelle, nachdem die westlichen Autobauer nach Beginn von Moskaus Angriffskrieg gegen die Ukraine ihre Produktion im Land eingestellt haben. *dpa*

Hannah Schmitz

Braunschweig. Als wir uns kurz vor Weihnachten zu einem Gespräch treffen, ist nicht ganz klar, ob es nun in der zehnten oder elften Etage des Brawo-Büroturms in Braunschweig stattfinden soll. Das elfte Stockwerk im Hochhaus nahe dem Hauptbahnhof hat Jitpay gerade erst zusätzlich bezogen. Diese räumliche Vergrößerung versinnbildlicht das enorme Wachstum, das das Start-up aus Braunschweig hinlegt. Der Finanzdienstleister hat 2022, in seinem erst dritten operativen Geschäftsjahr, rund 200 Millionen Euro Umsatz gemacht, und seinen Erlös damit im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdreifacht.

Schon in wenigen Jahren, 2026, soll der Umsatz die Milliarden-Marke sprengen. „Wir haben uns vorgenommen, fünf Milliarden Euro Umsatz zu machen“, sagt Daniel Steinke, Gründer und Unternehmenschef von Jitpay. Am Konferenztisch im elften Stock, mit weitem Blick über die Stadt, fragt man sich kurz, ob man sich verhöhrt hat. Aber nein: „Der Markt ist groß“, erklärt der 49-Jährige. Und der Markt hat offenbar auch einen Riesen-Bedarf. Denn bislang habe sich um die kleinen „Truckerfirmen“, wie Steinke sie nennt, kaum ein Dienstleister gekümmert.

Laxe Zahlungsmoral

Der Finanzdienstleister organisiert und digitalisiert den Abrechnungsprozess zwischen kleinen und mittelständischen Transportunternehmen und deren Auftraggebern. Rund 85 Prozent der Fuhrunternehmen haben nur kleine Flotten mit maximal bis zu zehn Lkw, berichtet Steinke. 27 Prozent haben sogar nur einen einzigen Lkw. Diese Firmen seien oft Familienbetriebe, in denen der Mann selbst auf dem „Bock“ sitze, während die Frau im Büro die Buchhaltung mache. Manchmal sei noch der Sohn oder ein weiterer Mitarbeiter mit im Geschäft.

„Wir möchten ihr digitaler kaufmännischer Leiter sein“, erklärt Steinke. Denn: „Sie sind Trucker, und keine Kaufleute“, meint der Jitpay-Chef. Soll heißen: Viele arbeiten häufig analog, mit Papier und Post, oder schicken Abrechnungen schon einmal zeitverzögert heraus. Andererseits hätten es diese kleinen Betriebe mit großen Speditionen als



Daniel Steinke ist Geschäftsführer des Braunschweiger Start-ups Jitpay. Der Finanzdienstleister für die Logistik-Branche will in diesem Jahr 250 Neukunden pro Monat gewinnen.

BERNWARD COMES

Kunden zu tun, die jede Möglichkeit nutzen, später zu zahlen. „Bei einem Zahlungsziel von 30 Tagen wird im Durchschnitt erst nach 45 bis 60 Tagen gezahlt“, sagt Steinke. Für die kleinen Firmen, die Diesel und Mautgebühren vorfinanzieren müssen, ist das eine große Belastung. „Unser Start-up löst ein echtes Problem“, ist Steinke überzeugt.

Jitpay hingegen bezahlt den Fuhrunternehmen, sobald sie ihre Auftragsbescheinigung in die Datenbank des Dienstleisters hochgeladen haben, die Hälfte der künftigen Erlöse – damit können diese etwa Tankfüllungen bezahlen. Den Rest bekommen die Transportfirmen, sobald sie ein Foto oder Scan des Ablieferbelegs hochgeladen haben. Bisher wurden solche Belege von Auftraggebern laut Steinke gern im Original per Post angefordert – das kostet Zeit und damit Geld. Mit der Vorfinanzierung, glaubt Steinke, werde das gesamte Berufsbild des Fuhrunternehmers attraktiver.

Wir lösen ein echtes Problem.

Daniel Steinke, Gründer und Geschäftsführer des Finanzdienstleisters Jitpay für die Logistik-Branche

„Mehr Menschen können sich selbstständig machen – alles, was sie brauchen, ist ein Auftrag“, sagt er.

Den Auftraggebern, also Speditionen wie beispielsweise Schenker oder Dachser, gewährt Jitpay hingegen flexible Zahlungsbedingungen. Allerdings: „Wir haben ein straffes Debitorenmanagement und kümmern uns notfalls auch um Originalbelege oder mahnen Zahlungen an“, sagt Steinke. Als Bafin-reguliertes Finanzinstitut mit einer Warenkreditversicherung „hinten dran“ würde das Braunschweiger Start-up grundsätzlich verlässlich und schneller bezahlt werden, als die kleine Truckerfirma ohne Marktmacht.

Dabei geht es nicht um Riesensummen: Eine durchschnittliche Ticketgröße beträgt 650 Euro, Jitpay verlangt für seine Dienstleistung bei einem Zahlungsziel von 30 Tagen 1,99 Prozent Gebühr – also bei 650 Euro Auftragswert 12,94 Euro. Im vergangenen Jahr hat Jitpay eigenen Angaben zufolge 150.000 Rechnungen angekauft, dahinter würden rund 9000 Lkw stehen. Das Geld zur Vorfinanzierung der Rechnungen holt sich Jitpay am Kapitalmarkt, an dem es seine Forderungen verbrieft.

Und der Kundenstamm wächst und wächst: Zuletzt hat der Dienst-

leister 100 Neukunden pro Monat gewonnen, für dieses Jahr avisiert er 250 Neukunden pro Monat an. Aktuell umfasst der Kundenstamm rund 2000 Betriebe – drei Viertel davon hat Jitpay im vergangenen Jahr gewonnen. Entsprechend baut das Start-up auch seine eigene Belegschaft auf – sie hat sich 2022 auf 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verdoppelt und soll weiter wachsen.

Volksbank Brawo ist investiert

Steinke, der sich selbst als „Logistiker durch und durch“ bezeichnet, erzählt begeistert von dieser Entwicklung. Der 49-jährige Braunschweiger gründete die Firma 2016, seit 2018 ist Dennis Wallenda an Bord, vergangenes Jahr kam dann Manuel Faeh als Co-Geschäftsführer dazu. Im Jahr 2018 bekam das Start-up auch die für das Geschäftsmodell notwendige Factoring-Lizenz, im selben Jahr stieg die Volksbank Braunschweig-Wolfsburg unter dem Vorsitzenden Jürgen Brinkmann mit 5 Millionen Euro ein und sicherte sich damit 25,1 Prozent der Geschäftsanteile.

Damit bewies Brinkmann laut dem „Platow-Brief“ aus Frankfurt „einmal mehr seinen guten Riecher bei bankfernen Geschäften“. Steinke erinnert sich: „Das war zu die-

sem Zeitpunkt ein Mega-Erfolg.“ Steinke selbst legte 2019 sein Geschäftsführungsmandat bei der Braunschweiger Logistikberatung HDS Consulting nieder, wie die „Deutsche Verkehrszeitung“ berichtete – und konzentriert sich seitdem ausschließlich auf Jitpay.

Eurowag kauft sich ein

2020 erwischte die Corona-Pandemie das junge Unternehmen eiskalt – wie so viele. Die Geschäftsführung entschloss sich, mit dem Start-up unkonventionelle Wege einzuschlagen. „Wir haben in allen Verbänden für uns Werbung gemacht und eine 30-Tage-Zwischenfinanzierung für 0,99-Prozent angeboten. Das lief wie geschnittenes Brot“, berichtet Steinke. Das „Zusammenreißen“ zahlte sich aus: Nach drei Jahren Aufbauarbeit erwirtschaftete das Unternehmen im ersten operativen Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von rund 30 Millionen Euro. Seitdem geht es steil bergauf.

2021 schloss Jitpay eine Kooperation mit Timocom, eine zu den europäischen Marktführern gehörende Fracht- und Laderaumbörse. Damit erhielt das Start-up Zugang zu vielen neuen potenziellen Kunden.

Vergangenes Jahr kaufte sich im September dann der an der Londoner Börse notierte Mobilitätsdienstleister Eurowag mit 9,9 Prozent in den Finanzdienstleister ein, dessen Unternehmenswert damals „im deutlich dreistelligen Millionenbereich“ lag. Für Jitpay ist das laut Mitteilung „der nächste Wachstumsschritt auf dem Weg zum führenden, digitalen Abrechnungs- und Zahlungsdienstleister für die mittelständische Logistikbranche in Europa“. Zusammen wollen die strategischen Partner ein gesamtes digitales Ökosystem für Transportunternehmen aufbauen. Ein Jahr zuvor, 2021, hatte die Volksbank Brawo ihr Anteilskapital noch einmal aufgestockt. Der Ankerinvestor hält nun noch mehr als 20 Prozent an Jitpay.

Das Braunschweiger Unternehmen hat bereits Standorte in der Schweiz, Polen und Rumänien und will weiter in den Süden Europas vordringen, so plant Jitpay etwa die Eröffnung eines Standorts in Spanien. Der Zahlungsdienstleister möchte „der gute Partner der Trucker sein“, sagt der Gründer Steinke und betont: „Wir sind nicht die Heuschrecke.“

Verbände kritisieren Scholz vor Spitzentreffen mit Autoindustrie

Während die Branche ihre Forderungen vorbereitet, fühlen sich Verkehrsverbände mit anderen Schwerpunkten außen vor gelassen

Berlin. Beim nachhaltigen Umbau der Autoindustrie steht die Bundesregierung vor mehreren Problemen: Sie muss die Bedingungen schaffen, dass die Unternehmen genug Elektroautos produzieren und die Menschen sie auch kaufen. Zugleich sollen Entwicklung und Produktion möglichst im Land und Arbeitsplätze erhalten bleiben. Lösungen will der Bund gemeinsam mit der Branche entwickeln und hat deshalb eine „Strategieplattform Transformation Automobil- und Mobilitätswirtschaft“ ins Leben gerufen. Vor dem Spitzentreffen im Bundeskanzleramt an diesem Dienstag erntet sie bereits Kritik.

Denn bei dem Gespräch ist vor allem die Autoindustrie vertreten: Erwartet werden etwa die Chefs der Autokonzerne Mercedes, VW und BMW, Ola Källenius, Oliver Blume und Oliver Zipse. Auch Niedersachsens Ministerpräsident Stephan Weil (SPD) soll dabei sein, ein wich-

tiger VW-Anteilseigner. Dazu sind Vertreter von Zulieferern und IG-Metall-Chef Jörg Hofmann geladen. Wer aus Sicht von Kritikern fehlt: Akteure des Verkehrssektors abseits der Autobranche.

Dass sich der Titel der Plattform auf die gesamte Mobilitätswirt-

schaft beziehe, sei deshalb „Etikettenschwindel“, sagte am Montag Dirk Flege, Hauptgeschäftsführer des Interessenverbands Allianz pro Schiene.

Ähnlich äußerten sich der Radfahrerclub ADFC, der Bundesverband Zukunft Fahrrad sowie der Zweirad-Industrieverband. „Wo Mobilitätswirtschaft drauf steht, muss auch Mobilitätswirtschaft drin sein“, sagte Wasilis von Rauch, Geschäftsführer von Zukunft Fahrrad. Die Verbände forderten Scholz auf, die Verkehrswende zur Chefsache zu machen.

Auch die Bauindustrie wäre gerne gekommen. Der Bau von Infrastruktur etwa beim Hochleistungs-

netz der Bahn sei „Grundlage für die Mobilitätswende und wir bauen diese Wende“, teilte der Hauptgeschäftsführer des Hauptverbands der Deutschen Bauindustrie, Tim-Oliver Müller, am Montag mit. „Deshalb kann ich es nicht nachvollziehen, wieso der Bau beim Mobilitätsgipfel des Bundeskanzlers keine Rolle spielt.“

Stattdessen dürfte es auf dem Treffen am Dienstag unter anderem um den Hochlauf der Elektromobilität in Deutschland gehen. Entsprechend stellten sich die zuständigen Verbände zuvor mit ihren Forderungen auf. „Wer den schnellen Umstieg auf die E-Mobilität will, darf die Förderung batterieelektri-

scher Fahrzeuge derzeit nicht kappen“, teilte etwa der Präsident des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, Jürgen Karpinski, mit. „Wir brauchen langfristig verlässliche Förderbedingungen und einen beschleunigten Ausbau der Ladeinfrastruktur, sonst leidet das Vertrauen der Kunden.“

Der Verband der Deutschen Biokraftstoffindustrie warnte wiederum davor, Verbrennerantriebe mit Biokraftstoffen zu vernachlässigen. „Ein Verzicht auf Biokraftstoffe würde das Ziel vereiteln, schnell den Verbrauch fossiler Energie im Straßenverkehr herunterzufahren“, teilte Verbandsgeschäftsführer Elmar Baumann mit. *dpa*



Sehen sich am Dienstag beim Autogipfel in Berlin wieder: Die Parteinossen Scholz (links) und Weil. WOLFGANG KUMM/DPA