

FreightHub-Gründer:
Michael Wax (CCO),
Ferry Heilemann (CEO)
und Erik Muttersbach
(CTO, v. l.)



FREIGHTHUB

IN ECHTZEIT

Mit einem neuen Speditions-konzept wollen die Brüder Ferry und Fabian Heilemann eine große Business-to-Business-Industrie in das digitale Zeitalter führen » **Von Almut Kaspar**

Ferry Heilemann war verblüfft, als er vor etwa zwei Jahren eine Fracht von einem Spediteur verschicken lassen wollte. Am Telefon brauchte er 20 Minuten, bis er den richtigen Gesprächspartner in der Leitung hatte, weitere drei Tage dauerte es, bis ein Angebot vorlag. „Das hat uns so schockiert, dass wir beschlossen haben, selbst etwas auf die Beine zu stellen.“ Mit seinem Bruder Fabian und zwei Freunden gründete Heilemann FreightHub, nach seinen Angaben die erste voll-digitale Frachtspedition Europas.

„Bei FreightHub finden Kunden sofortige Quotierung, Buchung und Sendungsverfolgung für den Container- und

Paletten-Transport in Echtzeit“, erläutert der CEO das Angebot und ergänzt, dass die ersten Sendungen 2016 auf der wichtigen Verbindung Asien-Europa abgewickelt wurden.

Finanzierungsrunde über 20 Mio. Dollar

Die Geschäftsidee überzeugte offenbar auch Investoren: Schon zehn Wochen nach dem operativen Start verfügte FreightHub nach der ersten Finanzierungsrunde über drei Mio. US-Dollar, im Dezember 2017 kamen nochmals 20 Mio. dazu – von namhaften Risikokapitalgebern wie Northzone oder dem Family Office der indischen Unternehmerfamilie Mittal. Das Vertrauen der Investoren

ist für Heilemann „eine sehr schöne Bestätigung, dass wir mit FreightHub auf dem richtigen Weg sind“.

Nun sind die Heilemann-Brüder auch keine Unbekannten in der Start-up-Szene. Bereits 2011 hatten sie ihr zwei Jahre zuvor gegründetes Rabatt-Portal DailyDeal für 114 Mio. US-Dollar an Google veräußert – und dann wieder zurückgekauft. „Wir haben die Firma nach dem Rückkauf restrukturiert, innerhalb von zwei Jahren profitabel gemacht und sie dann wieder verkauft, um uns einer neuen Gründung zu widmen“, erläutert Ferry Heilemann.

Nach einer sechsmonatigen Ideenfindungs- und Analysephase war Freight-

Hub auf dem Markt. „Wir hatten das Ziel, eine Idee zu entwickeln, mit der wir eine große, aber wenig digitalisierte Business-to-Business-Industrie in das digitale Zeitalter führen können“, skizziert der CEO die Branche und den Ansatz seines jungen Unternehmens.

Die deutsche Logistik-Wirtschaft gehört mit 15.000 Speditionen und einem Jahresumsatz von 250 Mrd. Euro zu den Weltmarktführern. Allerdings ist dieser Markt stark fragmentiert, und dieser Umstand hat FreightHub den Einstieg er-

„
Wir hatten das
Ziel, eine Idee
zu entwickeln,
mit der wir eine
große, aber wenig
digitalisierte
Business-to-Business-
Industrie in das
digitale Zeitalter
führen können.
“

FERRY HEILEMANN

Zusammen mit seinem Bruder hatte der CEO bereits 2009 das Rabatt-Portal DailyDeal gegründet und später verkauft

leichtert: „Wir mussten nicht wie im Online-Bücherhandel gegen einen einzigen Riesen antreten, der den Markt dominiert.“ Inzwischen hat das Berliner Start-up mit 80 Mitarbeitern schon über 650 Geschäftskunden. Viele diese Unternehmen sind laut Heilemann bereits digital aufgestellt und profitieren davon, auch ihre Logistik entsprechend organisieren zu können. Dazu gehören etwa eCommerce-Unternehmen wie Lesara oder home24. Aber auch viele Mittelständler gehören zum Kundenkreis: vom kleinen

Importeur für Spezialkabel bis hin zum Heizungsbauer Viessmann.

FreightHub-Kunden haben die Möglichkeit, zwischen rund 150 unterschiedlichen Optionen auszuwählen – zum Beispiel nach Dauer des gesamten Transports, Abfahrts- oder Ankunftsdatum, Abfahrts- oder Ankunftshafen oder Preis. Der Anbieter übernimmt zudem alle Formalitäten wie Zollbescheinigungen und Transportversicherungen. Außerdem können die Sendungen in Echtzeit verfolgt werden, inklusive des sogenannten Nachlaufs via Lkw, Binnenschiff oder Zug bis zur Tür. „Wir sind eine vollwertige digitale Spedition, also direkter Vertragspartner der Shipper und kein Vermittler“, betont FreightHub-CEO Heilemann. „Wir aggregieren Service-Leistungen von verschiedenen Frachtkonzernen und bieten unseren Kunden einen ganzheitlichen Service.“ Dafür kooperiert das Berliner Start-up, das inzwischen auch in Hamburg vertreten ist, mit den größten Reedereien, einigen Zollbüros, Truckern, Binnenschiffverkehrsunternehmen und anderen Partnern.

Dieses Mal keine Exit-Strategie

Ferry Heilemann führt FreightHub mit den Mitgründern Erik Muttersbach und Michael Wax, während Fabian Heilemann Vorsitzender des Gesellschafterbeirats ist. Im vergangenen Jahr hat die Firma Kundenaufträge mit einem Warenwert von über 50 Mio. US-Dollar abgewickelt. „Wir wollen unseren rasanten Wachstumskurs fortsetzen und das Unternehmen langfristig als das digitale Rückgrat der Logistik etablieren“, sagt Heilemann. Deshalb werde – bei einem kontinuierlichen Wachstum von bis zu 70 Prozent pro Quartal – auch keine Exit-Strategie verfolgt, wie es beim Rabatt-Portal DailyDeal der Fall war.

Auf einen Service ist Heilemann besonders stolz: Weil FreightHub die Raten der Carrier permanent abfragt und in seine Datenbank einspeist, erfolgt die Erstellung eines Angebots automatisiert innerhalb von Sekunden – und nicht von Tagen. ■

START-UP NEWS

AUTO1

Fast eine halbe Milliarde Euro

Mit 460 Mio. Euro steigt der japanische Technologiekonzern Softbank in das Berliner Start-up Auto1 ein, das sich damit an die Spitze der wertvollsten deutschen Start-ups katapultiert hat. Europaweit liegt Auto1 nun auf Platz zwei hinter Spotify. Die Gesamtbewertung des Unternehmens, das Christian Bertermann und Hakan Koç 2012 gegründet haben, steigt auf 2,9 Mrd. Euro. Die Geschäftsidee von Auto1: Nach vorheriger Bewertung in einer Werkstatt werden Fahrzeuge aufgekauft und mit Gewinn an Händler weiterveräußert. < BW



Christian Bertermann (l.) und Hakan Koç

PITCH ME!

Minutensache

Am 6. März findet in Kooperation mit dem Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg die nächste Ausgabe von „Pitch Me! – Die Pitchvorbereitung“ statt. Gründer stellen in fünf Minuten einer Fachjury und einem Publikum ihre Geschäftsidee vor. Da jedes Jurymitglied aus einem anderen Blickwinkel bewertet, bekommen die Teilnehmer ein vielseitiges Feedback. Bewerbungsschluss für Pitcher ist der 20. Februar 2018. www.ihk-berlin.de/pitchme < HAN