

Familienunternehmen



**Alexander Klaiber
und Patrick Löffler (v.l.):
Erfolgreicher Exit.**

zent der Anteile gehörten, der Schweizer Frühphasen-Investor Redalpine sowie der frühere Payback-Manager Andreas Berninger.

Ursprünglich wollte der 40-Jährige einen Geschenkgutschein anbieten, der sich überall einlösen lässt - in Form einer Prepaid-Kreditkarte. Doch wie viele Gesetze dabei einzuhalten sind - von der Geldwäsche- bis zur Datenschutzverordnung -, das sei ihm überhaupt nicht klar gewesen.

Auch das Konzept brachte nicht den erhofften Erfolg. Bonayous Gutscheine richteten sich direkt an Endkunden. Nach vier Jahren beschlossen Löffler und sein Technik-Chef Alexander Klaiber, das Geschäftsmodell umzustellen: Sie konzentrierten sich darauf, ihre Kreditkarten an Unternehmen zu vertreiben, die sie an ihre Mitarbeiter weiterreichen. Seit 2017 schreibt Givve schwarze Zahlen. Verkauften die Münchener früher 500 Karten im Monat, so sind es mittlerweile 500 am Tag. Etwa 250 000 Nutzer gibt es in Deutschland. „Givve ist auf diesem Gebiet klar Marktführer in Deutschland“, sagt Dennis Meurer, Chef der Beratung Investwerk.

Mit dem Geschäftsmodell sei Givve laut Meurer eine vielversprechende Innovation geglückt: Er schätzt, dass es hierzulande etwa fünf Millionen Nutzer von Zahlkarten und Gutscheinen gibt, mit denen Arbeitgeber Mitarbeitern steuerfreie Sachleistungen zukommen lassen. Auf Dauer würden breit einsetzbare Zahlkarten solche ersetzen, bei denen Gutscheine oder Zahlkarten nur bei Partner-Restaurants oder -Läden einlösbar sind.

Für Givve sei die Übernahme durch die Franzosen wichtig gewesen, so Meurer. So kann die Firma wachsen. Fünf Bieter waren interessiert. Am Ende machte die genossenschaftliche Up Group das Rennen - obwohl sie dem Vernehmen nach nicht das höchste Gebot abgab. Aber menschlich hat es gepasst. Gründer Löffler und sein Management-Team wollen jedenfalls dabeibleiben.

Yasmin Osman

Patrick Löffler

Kreditkarte vom Chef

Der Münchener hat mit Givve den Marktführer für Prepaid-Karten für Mitarbeiter aufgebaut und nun verkauft. Zweimal drohte die Pleite.

Seinen größten beruflichen Erfolg feierte Patrick Löffler auf einem Campingplatz am Pilseener See bei München: Ende Juli verkaufte der Gründer und Chef von Givve das Start-up an die französische Genossenschaftsgruppe Up Group. Knapp 20 Millionen Euro sollen die Franzosen für den Finanzdienstleister hingeblättert haben. Das Unternehmen bietet personalisierte, aufladbare Kreditkarten an.

Unternehmen können mit Kreditkarten von Givve ihren Mitarbeitern steuerfrei Guthaben etwa für Tankfüllungen oder andere Einkäufe zu-

kommen lassen. Das funktioniert ähnlich wie die Essensgutscheine von Sodexo oder Evenred. Der Unterschied: Sodexo-Gutscheine sind nur in Restaurants oder Supermärkten einzulösen, die zum Netz des französischen Anbieters gehören. Givve-Zahlkarten können überall eingesetzt werden, wo Kreditkarten akzeptiert sind - außer zum Geldabheben.

Der Weg zum Erfolg von Givve war steinig. Löffler gründete die Firma 2010 unter dem Namen Bonayou. Zweimal stand das Start-up kurz vor der Insolvenz. „Es gab Momente, in denen ich nicht wusste, wie ich die Gehälter zahlen soll“, erzählt Löffler. Einmal verzichtet er sechs Monate auf sein Gehalt. Geholfen haben ihm in dieser Zeit treue Lieferanten - und loyale Investoren. Dazu zählen der Ex-Auslandsvorstand von Gruner + Jahr, Torsten-Jörn Klein, dem 52 Pro-

”

Mit dem Geschäftsmodell ist Givve eine vielversprechende Innovation geglückt.

Dennis Meurer
Chef von Investwerk

Evan Spiegel

Keine Zeit für lästige Aktionäre