BERGERMANN | TER HASEBORG
Die
Wirecard
Story
Die Geschichte
einer Milliarden-Lüge
FBV
manager magazin
Bestseller

Von den mehrfach ausgezeichneten
Investigativ-Reportern der *WirtschaftsWoche*
BERGERMANN | TER HASEBORG

# Die **Wirecard** Story

## Die Geschichte einer Milliarden-Lüge

FBV

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:**
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

**Für Fragen und Anregungen:**
info@finanzbuchverlag.de

Originalausgabe, 6. Auflage 2021

© 2021 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Türkenstraße 89
80799 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Sämtliche Inhalte dieses Buchs wurden – auf Basis von Quellen, die die Autoren für vertrauenswürdig erachtet – nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und sorgfältig geprüft. Der Verlag haftet für keine nachteiligen Auswirkungen, die in einem direkten oder indirekten Zusammenhang mit den Informationen stehen, die in diesem Buch enthalten sind. Textstellen, die direkt oder indirekt Zitate wiedergeben und nicht anderweitig belegt sind, stammen aus persönlichen Gesprächen, E-Mails oder sonstiger schriftlicher Kommunikation der Autoren mit den betreffenden Personen. Zudem erhielten die Autoren im Zuge ihrer Recherchen Einblick in vertrauliche Dokumente und Unterlagen der interviewten Personen.

Redaktion: Anne Büntig; Manuela Kahle
Korrektorat: Silke Panten; Anja Hilgarth; Silvia Kinkel
Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer
Umschlagabbildung: Sebastian Arlt/laif
Satz: Daniel Förster, Belgern
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-415-9
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-775-4
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-776-1

*Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter:*

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de.

# INHALT

**Akteure der Wirecard-Story** . . . . . 9

**Prolog** . . . . . 11

**Kapitel 1**
**Sex, Klicks und die ersten krummen Dinger**
*Ein schillernder Geschäftsmann mit einer genialen Idee – die Geburtsstunde von Wirecard* . . . . . 15

**Kapitel 2**
**Zwei Österreicher und ein Start-up**
*Wie Markus Braun und Jan Marsalek zu Wirecard kommen* . . . 25

**Kapitel 3**
**Zwei Männer, eine Mission**
*Paul Bauer und Markus Braun bündeln die Kräfte – und stürzen sich in das Glücksspielgeschäft* . . . . . 33

**Kapitel 4**
**Machtwechsel**
*Markus Braun steigt zur Nummer eins bei Wirecard auf – und lässt erkennen, mit welchen Methoden er sich durchsetzt* . . . 41

**Kapitel 5**
**Höchster Einsatz, volles Risiko**
*Wirecard rettet ein gefährdetes Geschäftsmodell* . . . . . 57

Kapitel 6
»Irgendwo in den Schnee pissen«
*Wirecard übersteht mehrere Attacken – und erfindet eine Strategie für zukünftige Schlachten gegen Kritiker* . . . . . 71

Kapitel 7
Spezialist in Sachen Welteroberung
*Jan Marsalek kauft Firmen rund um den Globus ein – der Nutzen ist zweifelhaft* . . . . . 89

Kapitel 8
»Das war einfach zu schön, um wahr zu sein«
*Ein Wirtschaftsprüfer aus einem Vorort von Gladbeck kommt Wirecards dunklem Geheimnis früh auf die Spur* . . . . . 97

Kapitel 9
Tausend und ein Zweifel
*Wirecards dubioses wie überlebenswichtiges Geschäft mit Partnern in Dubai, Singapur und auf den Philippinen* . . . . . 107

Kapitel 10
Die verschwundenen 320 Millionen
*Ein junger Londoner Hedgefonds hinterfragt einen dubiosen Indien-Deal – Wirecard lenkt mit einer bewährten Strategie ab* . . 125

Kapitel 11
»Keine Abschreibungen, niemals«
*Wirecards Finanzchef in Singapur schiebt Umsätze hin und her – Markus Braun redet den Skandal klein* . . . . . 143

Kapitel 12
»Wie der Heilige Geist«
*Markus Braun erreicht den Höhepunkt seiner Karriere – Wirecard steigt in den DAX auf* . . . . . 151

**Kapitel 13**
**»Fake News«**
Financial-Times-*Journalist Dan McCrum nimmt den Kampf gegen Wirecard auf – und gerät ins Visier der deutschen Finanzaufsicht* . . . . . *165*

**Kapitel 14**
**Schampus, Schnitzel, Größenwahn**
*Das schillernde Leben des Jan Marsalek – und die irre Geschichte vom Plan, die Deutsche Bank zu übernehmen* . . . . . *183*

**Kapitel 15**
**Ende der Harmonie**
*In Wirecards Aufsichtsrat geben die Braun-Jünger den Ton an – bis Thomas Eichelmann kommt und die entscheidende Prüfung veranlasst wird* . . . . . *201*

**Kapitel 16**
**Stippvisite beim Milliarden-Mann**
*Der Wirecard-Krimi verlagert sich auf die Philippinen, wo die Wirtschaftsprüfer einen skurrilen Treuhänder kennenlernen* . . . . *211*

**Kapitel 17**
**»Prepare for bad news«**
*Protokoll des Untergangs – die Wirecard AG stürzt so spektakulär ab, wie sie aufgestiegen ist* . . . . . *225*

**Epilog** . . . . . *247*

**Quellenverzeichnis** . . . . . *253*

**Über die Autoren** . . . . . *271*

# AKTEURE DER WIRECARD-STORY

## Wirecard-Manager:

Markus Braun, langjähriger Vorstandsvorsitzender und Hauptaktionär
Jan Marsalek, langjähriger Vorstand für das operative Geschäft
Alexander von Knoop, Finanzvorstand
Susanne Steidl, Produktvorständin
Burkhard Ley, langjähriger Finanzvorstand und nach seinem Ausscheiden Berater
Alexander Herbst, Finanzvorstand in den Anfangsjahren
Oliver Bellenhaus, Geschäftsführer in Dubai
Edo Kurniawan, für Asien zuständiger Chef-Buchhalter
Stefan Kaiser*, in den Anfangsjahren Glücksspiel-Spezialist
Brigitte Häuser-Axtner, zuletzt Geschäftsführerin in Singapur

## Wirecard-Aufsichtsräte:

Thomas Eichelmann
Stefan Klestil
Wulf Matthias
Anastassia Lauterbach
Vuyiswa V. M'Cwabeni

## Wirecard-Gründer:

Paul Bauer-Schlichtegroll
Detlev Hoppenrath

## Investoren:

Bernd Menzel
Klaus Rehnig (bis 2008 Aufsichtsratsvorsitzender)

## Wichtige Geschäftspartner:

James Henry O'Sullivan, Senjo
Christopher Bauer, PayEasy
Gabor Varga*, Al Alam
Mohannad A., Al Alam

## Berater:

Abdallah Turki, Vermittler von Geschäftskontakten in Nahost
Martin Osterkamp*, PR-Berater

## Wirecard-Kritiker:

Dan McCrum, Investigativreporter *Financial Times*
Bernhard Möls*, »jigajig«: Online-Kritiker
Thomas Borgwerth, Bilanzexperte
Tobias Bosler, Börsenspekulant
Fraser Perring, Börsenspekulant
Bruce Emery, Oliver Cobb, Fia Di Liscia, Greenvale Capital
»Bobby«, Wirecard-Mitarbeiter und Whistleblower in Singapur

## Die Treuhänder:

Rajaratnam Shanmugaratnam, Singapur
Mark Tolentino, Manila

## Der Aufseher:

Felix Hufeld, Präsident der BaFin

## Die Staatsanwältin:

Hildegard Bäumler-Hösl, Staatsanwaltschaft München I

## Der Insolvenzverwalter:

Michael Jaffé

---

* Name von der Redaktion geändert

# PROLOG

Der 19. Juni 2020 ist der letzte Tag von Markus Braun bei der Wirecard AG. Fast 20 Jahre war er hier der Chef, hat aus dem Nichts einen Milliardenkonzern aufgebaut. Doch an diesem Freitag ist es vorbei.

Was am späten Vormittag in der Wirecard-Zentrale in Aschheim bei München passiert, schildern mehrere Mitarbeiter so: Der Compliance-Chef des Konzerns betritt Brauns Büro im vierten Stock. »Ich bin geschickt worden, um dich nach draußen zu begleiten«, sagt der Mann, der bei Wirecard für die Einhaltung von Recht und Gesetz zuständig ist. Braun wirkt irritiert. Ist es schon so weit?

Am Vormittag hat ihm der Aufsichtsrat das Vertrauen entzogen. Braun kann wählen: Entweder er tritt zurück oder er wird entlassen. Braun hat sich für den Rücktritt entschieden, er will eigenmächtig gehen.

Nun aber wirkt er überrascht von der Geschwindigkeit, mit der ihn seine Firma – seine Schöpfung – loswerden will. Er wird darüber informiert, dass er keine Gegenstände mitnehmen darf, die der Firma gehören.

Braun wird hinaus auf den Flur in Richtung Aufzug geführt. Eine langjährige Mitarbeiterin kommt ihm entgegen. »Mach dir keine Sorgen, es wird sich alles aufklären«, sagt er sinngemäß und soll dabei Tränen in den Augen gehabt haben.

Der Aufzug gleitet nach unten. In der Tiefgarage, auf einem abgeschotteten Parkplatz, steht der Dienst-Maybach des Noch-Vorstands-

vorsitzenden bereit. Braun muss seinen Hausausweis abgeben. Er steigt ein. Der Compliance-Chef wartet noch, bis der Chauffeur den Wagen aus der Tiefgarage gelenkt hat. Dann lässt er alle Zugangsdaten von Markus Braun in den Systemen von Wirecard sperren.

Aus. Vorbei.

Wirecard, das war eine Firma, die aus einem öden Gewerbegebiet des Münchner Vororts Aschheim heraus die Welt eroberte – ein Milliardenkonzern, zwischenzeitlich wertvoller als die Deutsche Bank, eine Art Tesla der globalen Finanzindustrie. Dank ihres Chefs. Markus Braun – ein Nerd, Guru, Heiland.

Wirecard, das war auch das Versprechen, dass die Bundesrepublik nicht nur Achtzylinder und Maschinenbau kann, sondern auch digitale Technologie.

Seit Juni 2020 aber steht fest: Es war alles eine große Illusion. Auf Konten zugunsten von Wirecard fehlen 1,9 Milliarden Euro. Der Unternehmensgewinn von mehr als fünf Jahren – er ist nicht da.

Wirecard meldet Insolvenz an, als erstes DAX-Unternehmen überhaupt. Aktionäre haben insgesamt 20 Milliarden Euro verloren.

Vier Männer kamen deswegen in Untersuchungshaft, darunter Braun. Sein langjähriger Kollege und Vertrauter ist auf der Flucht. Fotos des ehemaligen Wirecard-Vorstands sind an Litfaßsäulen im ganzen Land zu sehen. Interpol hat ihn weltweit zur Fahndung ausgeschrieben: Jan Marsalek, geboren am 15. März 1980 in Wien, 1,80 Meter groß.

Die Münchner Staatsanwaltschaft verdächtigt die Männer des gewerbsmäßigen Bandenbetrugs, der Untreue und der Marktmanipulation. Sie sollen Umsätze erfunden und die Bilanz von Wirecard damit aufgebläht haben. »Das Unternehmen sollte finanzkräftiger und für Investoren und Kunden attraktiver dargestellt werden, um so regelmäßig Kredite von Banken und sonstigen Investoren zu erlangen«, so die Münchner Staatsanwaltschaft.

Braun, der seine Untersuchungshaft in der Justizvollzugsanstalt Gablingen in der Nähe von Augsburg verbringt, weist über seine Anwältin »sämtliche gegen ihn erhobenen Vorwürfe entschieden zurück«.

Was bleibt, ist die Geschichte einer Milliardenlüge. Die Geschichte eines Unternehmens, das als kleiner Dienstleister für die Pornoindustrie begann, doch schon bald die Schmuddelecke hinter sich lassen und mit namhaften Geschäftspartnern traumhafte Gewinne erzielen sollte.

Tatsächlich war Wirecard ein Unternehmen, in dem ein dubioser Deal auf den nächsten folgte. Ein Konzern, geschaffen und getrieben von seinem Vorstandsvorsitzenden Markus Braun, der seinen Mitarbeitern Ziele diktierte, die sie kaum erreichen konnten. Ein System, geprägt von einer strengen Hierarchie, »von Korpsgeist und Treueschwüren gegenüber dem Vorstandsvorsitzenden«, wie es die Münchner Staatsanwälte beschreiben. Ein Konstrukt, das nur so lange hielt, weil so viele wegschauten – Mitarbeiter, Aufsichtsräte, Wirtschaftsprüfer, Behörden.

Wirecards Geschichte – sie war zu schön, um wahr zu sein. Von Anfang an.

KAPITEL 1

# SEX, KLICKS UND DIE ERSTEN KRUMMEN DINGER

## Ein schillernder Geschäftsmann mit einer genialen Idee – die Geburtsstunde von Wirecard

So viele nackte Frauen gibt es selten in der »Trompete«. Es ist der 9. November 2000, und der Herausgeber der deutschen Version des Erotikmagazins *Hustler* hat in den Berliner Tanzclub von Schauspieler Ben Becker geladen. Showdamen rekeln sich um eine eigens angebrachte Stange. Anlass ist die Erotikmesse »Venus 2000«, geladen sind VIPs wie Udo Lindenberg und Hausherr Ben Becker.

Das Berliner Boulevardblatt *B.Z.* wird später protokollieren, dass die Damen sich »erst ganz brav« gezeigt hätten: »Doch je früher der Morgen, desto mehr verloren sie Hemmungen und Kleidungsstücke.« Gegen ein Uhr: »Busenalarm«. Leitspruch des Abends: »Jetzt wird in der Trompete endlich mal richtig geblasen.«

Das Ereignis soll den *Hustler* in Deutschland bekannter machen – ein Heft, das bis dahin vor allem Amerikas einsamen Fernfahrern ein Begriff war. Heute, 20 Jahre später, kann der Abend zusammen mit ein paar weiteren Ereignissen aus dieser Zeit als historische Stunde

für etwas viel Größeres gelten: die Geburtsstunde der Wirecard AG. Geschaffen hat sie Paul Bauer-Schlichtegroll, ein vielseitig interessierter Geschäftsmann aus dem Raum München.

Nach dem Abitur geht Bauer nicht wie seine Klassenkameraden zur Uni. Er studiert lieber das Leben: Bauer reist nach Nairobi, nach São Paulo. Zurück in Deutschland wird er Unternehmer. Er scheint das Risiko zu mögen und probiert vieles aus. So gründet er eine Event-Agentur in Düsseldorf, verkauft sie jedoch wieder. Er importiert Textilien aus Asien und ist viel in den USA unterwegs, wo er hippe Marken aufspürt, die er in Deutschland vertreiben kann. Die Skater-Marke »Vans« etwa gehört zu seinem Portfolio. Bauer hat ein Gespür für Trends. Damit bringt er es zu einem gewissen Wohlstand.

Im Jahr 2000 ist Bauer 37 Jahre alt. Er hat dunkelbraunes volles Haar, ist meist braun gebrannt und hat eine sportliche Figur. Geschäftspartner aus jener Zeit beschreiben ihn als souverän und selbstbewusst, aber regelmäßig eine Spur zu laut im Auftritt. Viele aus der Zeit erzählen: Wenn Paul Bauer etwas nicht passte, dann wurde er laut oder verließ kommentarlos den Raum.

Er ist ein Macher, der nicht lange diskutiert. »Er war wie ein Duracell-Bunny«, sagt ein ehemaliger Mitarbeiter. »Er war effektiv, gab die Linie vor.«

Es ist gerade die Zeit, in der das World Wide Web erwachsen wird. Boris Becker wirbt für den Internetanbieter AOL: »Ich bin drin – das ist ja einfach.« Die Deutschen folgen dem Tennisstar in die noch fremde Welt und richten E-Mail-Adressen ein. Rund um Unternehmen, die etwas mit dem Internet zu tun haben, bricht Hysterie aus. Die seinerzeit beliebte Suchmaschine Yahoo etwa, entstanden aus einem Internetverzeichnis, das zwei Studenten für Freunde sechs Jahre zuvor angelegt hatten, ist an der Börse 100 Milliarden US-Dollar wert. AOL kommt, vor der Fusion mit dem Medienkonzern Time Warner, auf 160 Milliarden US-Dollar Börsenwert. Junge Technologiefirmen

sammeln über Börsengänge ohne Schwierigkeiten Millionen ein, sofern sie zumindest am Rande etwas mit IT oder Internet zu tun haben. Sie brauchen nicht viel mehr als eine Idee. Investoren werfen coolen Unternehmern mit kühnen Visionen das Geld nur allzu gerne hinterher; Hauptsache, sie sind online unterwegs – zumindest irgendwie.

Visionen sind eigentlich nicht so Bauers Sache. Er will die Welt nicht verändern oder etwas schaffen, an das man sich noch in 20 Jahren erinnert. Er will sich nicht einmal länger als nötig mit einer Geschäftsidee befassen, so erzählen es mehrere Weggefährten aus dieser Zeit. Bauer will in erster Linie Geld verdienen. Ihn fasziniert die Idee, etwas im Internet zu verkaufen. Nur das ist damals kaum möglich. Zahlungssysteme für das Internet, die Händlern wie Kunden Sicherheit bieten, werden entwickelt oder gerade eingeführt, aber Standard sind sie noch nicht.

Eine der ersten Branchen, die diese Hürde nimmt, ist die Pornoindustrie. Wer kostenpflichtige Filme oder Bildchen anschauen will, lädt einfach einen sogenannten Dialer auf seinen Computer. Die Software sorgt dafür, dass die Standardverbindung ins Internet, zum Beispiel über die Deutsche Telekom, beim Aufruf bestimmter Seiten durch eine 0190er-Verbindung ersetzt wird. Abgerechnet werden dann nicht mehr die üblichen 3 bis 5 Pfennig, sondern bis zu 3,63 D-Mark pro Minute. Die Dialer werden zur ersten gängigen Bezahlform im Internet. Schuhe oder Hosen lassen sich damit nicht bezahlen, aber alles, was sich in Minuten abrechnen lässt. Wie eben der Besuch von Pornoseiten.

Paul Bauer sieht diese Chance – und nutzt sie. Am 9. Juli 1998 trifft er sich mit einem Münchner Notar und gründet die EPM AG – Entertainment Print Media –, später eingetragen im Handelsregister in München unter der Nummer 122026 mit Sitz in Hallbergmoos, bei München. Geschäftszweck: »Produktion und Vertrieb von Medien und Entertainmentprodukten aller Art.« Kosten für den Verwaltungsakt: 1235,05 D-Mark.

Der Sitz von Bauers Firma ist in einem hässlichen Gewerbegebiet, nicht einmal sieben Kilometer vom Münchner Flughafen entfernt. Das Bürogebäude gehört heute zu einem Hotel.

Bauers Gesellschaft erwirbt das Recht, die Marke *Hustler* für ein deutschsprachiges Erotikangebot zu nutzen. In den USA ist das Sexmagazin, das im Vergleich zum *Playboy* eher prollig daherkommt, bekannt. Der Gründer Larry Flynt ist damit steinreich geworden und in den USA eine Legende. Seit einem Attentat 1978 ist er gelähmt. Sein Markenzeichen: ein goldener Rollstuhl.

Bauer muss auch sechs Mal im Jahr ein Heft herausgeben, das ist Bedingung. Es rentiert sich nicht. Allein die Kosten für den Druck und die Rücknahme unverkaufter Exemplare belaufen sich 1999 auf 1,6 Millionen D-Mark. »Sonderlich viel Mühe hat sich mit dem Magazin keiner gegeben«, erinnert sich ein Mitarbeiter, der in den Anfangsjahren für Bauer gearbeitet hat. »Die Zeitschrift war nur das notwendige Übel, um die Marke *Hustler* online nutzen zu können.« Die deutsche *Hustler*-Seite – laut Eigenwerbung die »hottest site on the net« – wird noch um andere Pornoangebote erweitert mit »Hardcore Live-Shows« und »Sweet Teens«.

Das Geschäft mit den Inhalten für Erwachsene steht aber nicht im Fokus. Bauer erkennt schnell, dass das Potenzial der Abrechnungssysteme viel größer ist als das der Pornoseiten selbst. Denn die Pornogemeinde wächst gigantisch. Bauer lässt in seiner Firmengruppe eigene Dialer programmieren oder einkaufen und stellt sie anderen Seiten zur Verfügung. »Bauer war ein Verkaufstalent«, sagt ein ehemaliger Mitarbeiter. »Es war beeindruckend, wie er die Kunden auf den Messen davon überzeugt hat, dass wir die Größten sind. Keiner konnte das so wie er.« Das Herzstück der Firmengruppe wird in EBS – Electronic Billing Systems umbenannt. Das Pornogeschäft wird später ganz wegfallen.

Ein Mitarbeiter erinnert sich: »An Bauers Schreibtisch klemmte ein Minutenzähler. Der war extra so angebracht, dass Besucher ihn

nicht sehen konnten. Auf dem Schirm konnte er immer sehen, wie viele Minuten an dem Tag schon über die Dialer abgerechnet worden waren. An seiner Laune konnte man immer ablesen, ob es ein guter oder ein schlechter Tag war.«

Doch die Dialer und ihre Schöpfer geraten bald ins Zwielicht, denn die Grenzen des Erlaubten werden mehr als ausgereizt.

Um die Jahrtausendwende stößt ein neuer Programmierer zu der Truppe aus Hallbergmoos, ein stets gut gekleideter Mann, mit amerikanischem Akzent. Er gilt als technisches Wunderkind. Mit ihm aber beginnen auch die Probleme. Die Dialer laufen technisch sehr viel besser, seit der 42-Jährige da ist. Aber es wird auch hier schmutziger.

Die Gruppe vertreibt nun auch Dialer, die der Internetnutzer herunterlädt, ohne es zu merken, und die fortan die Standard-Internetverbindung der Nutzer heimlich durch eine 0190er-Nummer ersetzen. Wer unbemerkt einen solchen Dialer installiert, zahlt fortan für jede Minute, die er im Internet verbringt, immer bis zu 3,63 D-Mark – also auch, wenn er im Netz nach Kochrezepten sucht und nicht nur, solange er sich auf einer Pornoseite vergnügt. Das Geschäft ist lukrativ. Der Nutzer erfährt erst mit der nächsten Telefonrechnung, dass er ein Problem auf seinem PC hat. Bis dahin sind aber oft ein paar Hundert, manchmal ein paar Tausend Euro an Gebühren aufgelaufen. »Dem *Hustler* und anderen Magazinen wurden Porno-CDs beigelegt, auf denen diese Dialer drauf waren«, sagen mehrere ehemalige Mitarbeiter. »Wer die CD in den Computer legte, hatte das Programm auf dem PC.« Einer ergänzt: »Das Perfideste aber waren die Einmal-Dialer, bei denen nicht pro Minute horrende Gebühren abgebucht wurden, sondern direkt bei der ersten Einwahl ins Internet eine Pauschalgebühr von bis zu 800 D-Mark entstand.« Wenn sich ein Nutzer geweigert habe zu zahlen, »wurde auch nie vollstreckt. Aber die meisten haben eben gezahlt, vermutlich aus Scham«.

Zu jener Zeit entsteht auch das Geschäftsmodell, das viele Jahre später von Betrügern missbraucht wird. Die EBS beginnt, heikle

Geschäfte an Partnerfirmen auszulagern. Viele Jahre später werden die Geschäfte mit solchen Partnerfirmen Wirecard in die Insolvenz stürzen.

Die Anfänge des Partnermodells sind relativ harmlos. Die EBS lässt Dialer von einer Firma ihres neuen, so geschickten Programmierers entwickeln und reicht die Lizenzen hierfür an ein Unternehmen namens Crosskirk mit Sitz in Palma de Mallorca weiter.

Die Crosskirk betreibt eigene Pornoseiten und vertreibt auch die Dialer der Bauer-Truppe in Hallbergmoos. Laut einem Lizenzvertrag muss Crosskirk 80 Prozent ihrer Erträge an die EBS abgeben. Die Vorteile liegen auf der Hand: Gibt es später Ärger mit den Dialern, können sich die Chefs der EBS darauf zurückziehen, dass das Unternehmen ja nur Software zur Verfügung gestellt hat und sie keine Verantwortung dafür tragen, wenn diese von einer anderen Gesellschaft für schädliche Zwecke genutzt wird. Laut Vertrag hat Crosskirk die EBS von allen Ansprüchen freizustellen, die gegen die EBS geltend gemacht werden. Hinzu kommt: Die Gesetze sind in Spanien seinerzeit laxer als in Deutschland.

Einschlägige Fachmedien warnen vor Crosskirk. Verbraucherforen sind voll mit Beschwerden. Im März 2001 berichtet *SternTV* über die Dialer von Bauers Truppe. Danach bekommt die Firma Besuch von der Polizei.

Das Geschäft läuft zunächst unbeeindruckt weiter. Im Februar 2001 rechnet die EBS durchschnittlich rund 20 000 Minuten am Tag ab. Im August 2001 sind es nach eigenen Angaben bereits fünf Mal so viel. Die Crosskirk allein setzt 2002 rund 15 Millionen Euro um.

Dass der spanische Partner ein Quell potenzieller Schwierigkeiten ist, wird nicht geleugnet. In einem Wertpapierprospekt heißt es später unter anderem: »[D]ie Zahlungssysteme der Crosskirk [entsprechen] nicht in vollem Umfang den Vorgaben der Freiwilligen Selbstkontrolle Telekommunikation e.V.« Die Mitglieder des Vereins verpflichten sich, gewisse Standards einzuhalten. Über den Verein

wollten sich die Anbieter eigentlich selbst regulieren, um härtere Gesetze zu verhindern.

Weil aber nicht nur Bauers Truppe zweifelhafte Geschäfte mit Dialern betreibt, häufen sich die Beschwerden bundesweit. Die Gesetze sollen angepasst werden. Die Dialer stehen vor dem Aus.

Zwar hat die Bauer-Truppe bereits seit 1999 auch andere Zahlvarianten wie Kreditkarte, Kontoeinzug und Scheck im Programm. Das Volumen aber ist zu vernachlässigen.

Ende 1999 stößt Alexander Herbst zur Bauer-Truppe, damals 34 Jahre alt. Eigentlich wollte er die Steuerberatungsgesellschaft seiner Mutter übernehmen, aber das Internet fand er dann doch spannender, als Paragrafen zu wälzen, sagt er. Ein Bekannter habe ihn und Paul Bauer zusammengebracht. Dann sei alles ganz schnell gegangen, erinnert sich Herbst. »Ich weiß noch genau, wie ich Finanzvorstand wurde. Paul Bauer und ich saßen an seinem Schreibtisch. In der Mitte stand der Freisprecher des Telefons. Wir telefonierten mit unserem zukünftigen Aufsichtsrat. Der beschwerte sich, dass unser Berichtswesen und unser Zahlenwerk so chaotisch sind. Bauer schaute auf die Tischplatte, als er gefragt wurde: ›Wer ist eigentlich Ihr Finanzvorstand?‹ Ein Moment lang herrschte Stille. Die Firma hatte ja keinen Finanzvorstand. Dann hob Bauer plötzlich den Kopf, schaute mich an und sagte: ›Ja genau, der Herbst ist der Finanzvorstand.‹«

Eine undankbare Aufgabe, wie sich herausstellen wird. »Die haben mich alle für unfähig gehalten, weil ich nie so genau sagen konnte, wie viel Volumen wir eigentlich abwickeln. 80, 100 oder 120 Millionen? Niemand wusste das genau, in der gesamten Industrie nicht.« Die Werte, die der EBS vorlagen, hätten sich teilweise erheblich von denen unterschieden, die der Kunde hatte oder die Bank. Dass mitten im Bezahlvorgang die Verbindung abbrach, dass es zu Doppelbuchungen oder nur einseitigen Buchungen kam, sei keine Seltenheit gewesen, meint Herbst. »Da aber eine verbindliche Auszahlung an

die Kunden zu erfolgen hatte, war eine gewisse Konsistenz in den Daten und Werten nicht nur gewünscht, sondern sogar unerlässlich.« Das Thema barg »ein hohes Risiko für uns.«

Lösen soll das Problem der Mann, der im Jahr 2020 einer der Hauptverdächtigen im Wirecard-Skandal sein und im Gefängnis landen wird: Oliver Bellenhaus, damals Anfang 20. Herbst wirbt den Banker von der DZ Bank ab.

Bellenhaus, ein blonder Junge, gerade mal erwachsen, spricht damals so gut wie kein Wort Englisch. Die einen beschreiben ihn als »ruhigen, soliden Typen aus NRW«, ein Banker, der später die Wirecard Bank aufbauen und maßgeblich für den Erfolg von Wirecard verantwortlich sein wird. Andere erinnern sich vor allem an sein selbstbewusstes, teilweise überhebliches Auftreten – und seinen Hang zu schnellen Autos.

Alexander Herbst: »Wir mussten Klarheit in unsere Zahlen bringen. Der Aufsichtsrat hat Druck gemacht. Ich habe dann Daten bei der Gesellschaft für Zahlungssysteme (GZS) – ein Gemeinschaftsunternehmen der Banken – angefordert. Das waren so grün-weiße gelochte Blätter, die auf einer Europalette geliefert wurden. Der Stapel war über einen Meter hoch. Die habe ich dem Bellenhaus hingestellt und viel Spaß gewünscht. Er sollte herausfinden, wo das Problem liegt und wie wir das lösen.«

Doch auch Bellenhaus kommt nicht weiter.

Jeder Wert für sich genommen scheint richtig zu sein, weil er die vorhandenen Informationen richtig wiedergibt. Die Informationen, die an den unterschiedlichen, in einen Zahlungsvorgang involvierten Stellen vorliegen, unterscheiden sich aber teilweise erheblich – ein Problem, das eher die Techniker lösen müssen denn die Finanzer.

Die Technik ist zu dieser Zeit einfach noch nicht so weit, der Zahlungsvorgang noch nicht vollständig digitalisiert. »Die Verbindungen brachen oft ab, Daten gingen verloren«, erinnert sich Herbst. »Die Zahlen beim Kunden und bei uns unterschieden sich mitunter

deutlich von den Zahlen«, die die GZS gebucht habe. »Wenn die Verbindung ausfiel, konnte es passieren, dass eine Zahlung durch unser System noch durch war, aber nicht bei der GZS ankam. Das war damals ein generelles Problem in der Branche und nicht nur bei uns so.«

Das stimmt. Auch andere Branchenkenner berichten, dass vor allem die Banken seinerzeit mit den Abrechnungen aus dem Netz überfordert gewesen seien. Aber zur Wahrheit gehört auch: Paul Bauer ist zwar ein genialer Verkäufer, aber kein Programmierer. Die Systeme, die seine Truppe im Programm hat, sind nicht wirklich gut und ganz sicher nicht geeignet, um eine große Nummer im internationalen Zahlungsverkehr zu werden.

Zum Vergleich: In den USA etwa ist mit PayPal zu dieser Zeit längst ein Gigant in Sachen Zahlungsverkehr entstanden. Wer mit PayPal im Netz bezahlen will, muss sich dort nur einmal mit einer E-Mail-Adresse registrieren und eine Kontonummer hinterlegen. Fortan kann er auf allen Seiten, die PayPal als Bezahlmethode akzeptieren, mit seiner E-Mail-Adresse nebst Passwort bezahlen. PayPal bucht den Betrag dann vom Girokonto oder der Kreditkarte des Kunden ab. Im Juni 2000 hat PayPal 2,2 Millionen Kunden.

Dagegen ist Bauers EBS winzig. Nicht mal in Deutschland spielt das Unternehmen in der ersten Liga. Andere Firmen sind mit ihren Internet-Bezahlsystemen viel weiter als Bauers Truppe. Eine davon befindet sich gar nicht so weit von Hallbergmoos entfernt.

KAPITEL 2

# ZWEI ÖSTERREICHER UND EIN START-UP

## Wie Markus Braun und Jan Marsalek zu Wirecard kommen

Am S-Bahnhof Erding, vor den Toren Münchens, wartet an einem Montagnachmittag im Juli 2020 Detlev Hoppenrath: ein schlaksiger Mann, 58 Jahre alt, kurze blonde Haare, Brille, drahtiger Typ. Seine Cargohose passt zum Geschäft seiner neuen Firma – sie vertreibt Campingkocher in 80 Länder. Hoppenrath hat sie selbst entwickelt.

In diesen Tagen denkt Hoppenrath aber viel mehr an Wirecard. Ohne ihn hätte es die Firma, die früher Wire Card hieß und die später bis in die erste Börsenliga DAX aufsteigt, womöglich nie gegeben.

Er hat den Namen erfunden, er ist der Gründer der Wire Card AG. Hoppenrath war es, der den langjährigen Vorstandschef Markus Braun engagiert und auch Vorstand Jan Marsalek entdeckt hat. Wenn er über die Zeit spricht, wird Hoppenrath emotional. »Mein größter Fehler war es, diese beiden Typen einzustellen«, sagt er.

Hoppenrath bittet in ein Café in der Altstadt, sucht einen Tisch im Außenbereich aus, bestellt eine Spezi und erzählt von seiner

Geschäftsidee im Jahr 1998. Zur selben Zeit wie Paul Bauer kommt auch Hoppenrath auf die Idee, eine Software zu entwickeln, mit der sich Zahlungen im Internet abwickeln lassen. »Die Banken hatten keine Ahnung davon und keinen Plan«, sagt er. Hoppenrath hingegen hatte einen Plan: Zuvor arbeitete er für den Deutschland-Ableger des US-Konzerns Bowne Global Solutions, ein Unternehmen, das Software in verschiedene Sprachen übersetzt. Das Internet fasziniert ihn. Hoppenrath hält bereits Patente für sichere Übertragungstechnologien über das Internet. Damit will er nun selbst eine Firma gründen.

Ein Risikokapitalgeber gibt ihm 4 Millionen D-Mark, um seine Idee zu verwirklichen. Hoppenrath engagiert ein paar Entwickler, die er zunächst in dem Büro einer IT-Firma in München unterbringt. Sie entwickeln »ein Verfahren und System zur automatischen Abwicklung von bargeldlosen Kaufvorgängen«, wie es im Bericht zum Patent mit der Nummer DE 100 08 280 C 1 später heißen wird.

Damit ist eine Software gemeint, die Kreditkartenfirmen, Onlinehändler und ihre Kunden verknüpft, eine Schnittstelle also. Sie sorgt dafür, dass die Bezahldaten des Kunden beim Einkauf im Netz an den Onlinehändler und an die Kreditkartenorganisationen geleitet werden. Sie analysiert binnen kürzester Zeit, ob der Kunde vertrauenswürdig und seine Zahlung plausibel ist. Sie verbindet die Kreditkarte also sozusagen mit dem Internet. Deshalb nennt Hoppenrath sein Unternehmen »Wire Card«. Später gibt es für diese Art von Unternehmen einen feststehenden Begriff: Payment Service Provider, kurz PSP. »Wir waren damals ziemlich vorne damit«, sagt Hoppenrath. Noch heute ist er stolz darauf.

Hoppenrath hat damals also eine Technologie, um Zahlungsinformationen weiterzuleiten. Das allein aber reicht noch nicht. Damit nach einem Einkauf im Internet die Bezahlung auch abgewickelt werden kann, das Geld also vom Konto des Kunden auf dem Konto eines Händlers ankommt, braucht es immer auch eine Bank, die das Geld

transportiert – in der Branche wird sie »Acquirer« genannt. Hoppenrath gewinnt die amerikanische Citibank als Partner. »Die anderen Banken haben uns alle ausgelacht.«

Über 30 Mitarbeiter hat Hoppenrath bald eingestellt. Er bezieht repräsentative Büroräume in einem Altbau in Münchens edlem Stadtteil Lehel, direkt an der Isar. Das Büro hatte damals hohe Decken und Fenster, Stuck, Parkett. Von der Decke hing ein Kronleuchter, erinnern sich ehemalige Mitarbeiter.

Heute residieren in dem Gebäude mit der aufwendig vergoldeten Fassade eine Schönheitschirurgin und eine Versicherung.

Hoppenrath ist, wie auch Paul Bauer-Schlichtegroll, ein Vordenker; einer, der andere mitreißen kann, auch potenzielle Investoren. Als er im Jahr 2000 noch einmal Geld braucht, um sein System zu Ende zu entwickeln, gewinnt er den Kapitalgeber Kappa IT Ventures, der ihm einen zweistelligen Millionen-D-Mark-Betrag gibt.

Hoppenrath kann damit weitere Mitarbeiter anwerben. Einer der Ersten, die jetzt neu hinzustoßen, ist ein junger Österreicher, gerade mal 20 Jahre alt: Jan Marsalek.

Ende der 1990er-Jahre ist Marsalek noch Schüler am Bundesgymnasium Klosterneuburg, 20 Autominuten von der Wiener Innenstadt entfernt. Nebenbei arbeitet er beim Start-up Gentics Net.Solutions. Im Rahmen eines Schulprojekts fiel dem Gründer des Start-ups auf, dass Marsalek ein begnadeter Programmierer ist. Die beiden bauen fortan gemeinsam Onlineshops auf, suchen hierfür Zahlungsabwickler und landen schließlich bei Hoppenrath. Der würde Gentics am liebsten übernehmen. Der Gentics-Gründer aber lehnt ab.

Dafür wirbt Hoppenrath um Marsalek, der damals noch nicht mal die Matura, das österreichische Abitur, hat. Marsalek habe Stress mit der Familie gehabt und wollte weg, sagt Hoppenrath. Er sei ein begabter Programmierer gewesen. Zusammen mit dem Gentics-Gründer habe er eine Anwendung geschaffen, mit der man über das Handy einkaufen kann. Das imponiert Hoppenrath.

Als Marsalek im Frühjahr 2000 in München seinen Dienst als »Director Technology« bei Wire Card antritt, verdient er etwa 9000 D-Mark im Monat. Kollegen beschreiben den schlaksigen jungen Mann mit den kurz geschorenen Haaren, der gerne Jeans und T-Shirt trägt, als »Buberl«. Das Verhältnis zu seiner Familie ist weiterhin nicht das allerbeste. Wenn Marsaleks Mutter wissen will, wie es ihrem Sohn geht, ruft sie Hoppenrath an.

Einen Führerschein hat Marsalek damals wie auch heute nicht, er fährt mit dem Taxi überall hin, erzählen Kollegen von damals, die Marsalek als fröhlichen und wohlerzogenen jungen Mann mit dem typisch wienerischen Charme erleben, der den Damen stets die Tür aufhält. Nur nach der Arbeit zeigt er, dass er auch anders kann: beim Kampfsport.

Tagsüber jedoch stürzt sich Marsalek in die Arbeit. Er zieht Projekte an sich und beeindruckt Hoppenrath mit seinen Programmierkenntnissen so sehr, dass dieser ihn schon bald zum CTO, also zum Cheftechniker, befördert. Hoppenrath vertraut ihm das Projekt »Wire Card 2.0« an. Vom Erfolg dieses Projekts habe damals das Wohl der ganzen Firma abgehangen, sagt Hoppenrath heute. Die gesamte Bezahlplattform der Wire Card sollte neu programmiert werden. Die erste Version sei eine »wilde Sammlung« gewesen, weil sie ohne Konzept programmiert war. Die Version 2.0 sollte Wire Card noch schneller machen, noch breiter aufstellen. Regelmäßig habe er sich den Fortschritt berichten lassen, sagt Hoppenrath. Regelmäßig habe Marsalek ihm versichert, dass alles nach Plan laufe. Später aber sei aufgeflogen, dass es »eigentlich gar nichts« gab, sagt Hoppenrath. »Er hat mich monatelang angelogen.«

Ein damaliger IT-Kollege von Marsalek sagt: »Es ist nie so fertig geworden, wie es geplant war. Alles, was von Marsalek nachgepflegt werden sollte, Management-Tools, Verwaltungs-Tools, hat irgendwie gefehlt.«