

Der talentierte Mr. Saidler

«Software frisst die Welt» heisst die Losung seiner Firma Centralway. Die braucht gerade viel Geld der Familie Ospel

VON BARNABY SKINNER

Die Sitzungszimmer am Hauptsitz der Firma Centralway an der Binzstrasse in Zürich heissen wie die Unternehmer, mit denen sich Martin Saidler gerne vergleicht: Warren Buffett oder Steve Jobs. In E-Mails mit Partnern bezeichnet sich der gebürtige Österreicher mit Wohnsitz in Zug schon mal als einer der weltweit wichtigsten Internetinvestoren.

Zum Beweis, wie ernst er es meint, legte der 46-Jährige vergangene Woche der SonntagsZeitung ein beglaubigtes Bankschreiben nach dem anderen auf den Tisch: 7,5 Millionen Franken für das Start-up Numbrs, eine E-Banking-Handy-App. 5 Millionen für Project D System. «Das ist geheim», sagte Saidler. Genauso wie Project S System, eine weitere App, die mit 3,5 Millionen finanziert wird.

In den vergangenen neun Monaten flossen also mindestens 16 Millionen Franken in Software, die teilweise noch keinen offiziellen Namen trägt und die in der Schweiz nie verfügbar sein wird. «Software frisst die Welt», heisst es auf der Centralway-Website. «Die Schweiz ist leider ein zu kleiner Markt», sagt Saidler. Er zielt auf Deutschland und Grossbritannien. Und die Investitionen gehen weiter. Bis Ende 2015 will der Mann 100 Millionen Franken zusammenbringen. Andere Schweizer Start-ups sind froh, wenn sie 100 000 Franken finden.

«Martin wer?», fragte die «Bilanz» schon, als sie den Mann vor drei Jahren erstmals in die Liste der 300 reichsten Schweizer aufnahm. Die Geschichte, wie der Geschäftsmann sein Vermögen von 300 Millionen angehäuft hat, geht so: Saidler hat um die Jahrtausendwende mit Centralway dazu beigetragen, aus der Scout24-Gruppe einen Multimilliardenkonzern zu machen. Mit dem Gewinn der Anteile habe Centralway in Osteuropa in 200 Firmen investiert, die für über 500 Millionen verkauft wurden.

Ein ausgeklügeltes Konstrukt für seine Visionen

So stand es auch im Wikipedia-Eintrag. Zumindest, bis die SonntagsZeitung letzten Montagabend beim damaligen CEO der Scout24-Gruppe anrief, der heute im Silicon Valley wohnt. Dieser erklärte, dass die Scout24-Gruppe viele Gründer gehabt habe. Saidler habe nicht zu den entscheidenden Figuren gehört.

Zwölf Stunden später wurde der Wikipedia-Eintrag von einem anonymen Nutzer aus Zürich angepasst. Davon, dass Centralway Scout24 zum Multimilliardenkonzern gemacht habe, fällt kein Wort mehr; die Erwähnung der Verkäufe über 500 Millionen Franken ist auch verschwunden.

Der Beitrag zur Scout24-Gruppe sei der Verkauf der Plattform Jobinteractive.com gewesen, einer Jobbörse, die Saidler in Berlin aufgebaut habe, so der Ex-CEO. Im Gegenzug habe Saidler eine Scout-Minderheitsbeteiligung erhalten und sei ins Management aufgenommen worden. Eine kurze Episode, weil er bald krankheitsbedingt ausfiel. 2002 kehrte Saidler Scout24 und der Beisheim Holding AG den Rücken und verkaufte seine geringen Anteile.

Der zweite Teil von Saidlers Geschichte, die Expansion nach



Martin Saidler: «Sehen Sie das positiv. Es ist doch fantastisch, dass auch ein Schweizer Investor etwas wagt»

FOTO: SANDRO FIECHTER

Nach Tschechien fokussiert Centralway jetzt auf die Schweiz und investiert auch in den USA

Nur ein Bruchteil der Firmen, in die Centralway vor allem in Tschechien investiert hat, sind heute aufzuspüren.

In der Powerpoint-Präsentation von Centralway, die sich an Investoren für den luxemburgischen Fonds Incubation Capital Sarl richtet, ist von 200 Firmen die Rede, in die investiert wurde – die meisten waren in Osteuropa. Damit meint Centralway in erster Linie Tschechien. Die SonntagsZeitung konnte nur 16 Centralway-Investitionen in Osteuropa nachvollziehen, und nur Inviva.cz, eine Reise-Site, und Autobazar.cz, eine Autobörse, richtete sich an Nutzer ausser-

halb Tschechiens. Dazu gehörten ausserdem ein Koch-Portal und Preisvergleichsdienste. Schwer nachzuvollziehen, dass die 16 Dienste für total 500 Millionen Franken verkauft wurden. Im Gespräch stellt Martin Saidler klar, dass damit nicht die Erträge der Centralway gemeint seien, sondern der Totalverkaufspreis, an der auch andere beteiligt gewesen seien. Mittlerweile fokussiert Saidler auf die Schweiz. Ein frühes Investment war die Proseller AG, ein Dienst zur Effizienzsteigerung im IT-Handel. Es hat laut Insidern damit hochfliegende Visionen gegeben, bei der Umsetzung sei dann wenig davon zu spüren gewesen. Andere Schweizer

Start-ups, in die Centralway investiert hat, daraus aber wieder ausgestiegen ist, sind C-Crowd (Online-Fundraising), Nextgeneration Finance (Investmentfirma) oder Brains-to-Ventures (Investorennetzwerk). Bei Sandbox, einer Online-Community, haben einige Mitgründer wenige Monate nach dem Centralway-Einstieg der Firma den Rücken gekehrt. Letzte Woche hat Centralway eine Minderheitsbeteiligung an der Schweizer Sicherheitsfirma DSwiss erworben. Neuerdings investiert Centralway Geld in US-Start-ups: in Buttercoin, eine Bitcoin-Wechselstube, und in Lenderclub, einen Online-Community-Geldleihdienst.

Osteuropa, ist schwieriger zu klären. Von den 200 Beteiligungen sind heute nur wenige aufzuspüren (siehe Kasten). Alle anderen, sofern es sie gab, sind in Grossunternehmen aufgegangen.

Falls sich Saidler vermöglicher machen sollte, als er ist, fragt sich, woher er die eingangs erwähnten 16 Millionen hat? Zur Finanzierung seiner kostspieligen Vision des «Company-Building» hat sich Saidler ein ausgeklügeltes Konstrukt ausgedacht.

Die Centralway Headquarters AG ist das Herz davon. Hier sind alle 69 Mitarbeiter angestellt und entwickeln die Apps für die Start-up-Firmen Numbrs AG, Project S System AG etc. Die Firmen selber haben also keine Angestellten, sondern nur die drei Verwaltungsräte, die es zur Gründung einer AG braucht.

Die Millionen kommen von einem Fonds namens Incubation Capital SARL in Luxemburg. Gefüttert von einem halben Dutzend Investoren, darunter Adriana Ospel, die Frau des Ex-Bankers Marcel Ospel. Sie scheint eine Schlüsselrolle bei Centralway zu spielen und sitzt mit Saidler und dem Anwalt Thomas Ladner, Gründer des Zürcher Clubs zum Rennweg, im Verwaltungsrat der Firma. Auch die anderen Investoren sollen aus dem Umkreis der Ospel-Familie stammen.

Saidler fordert von jedem Start-up Stillschweigen

Ladner kommentierte sein Engagement mit einem Satz: «Die Schweiz braucht mehr Unternehmertum.» Adriana Ospel reagierte betupft und warf der SonntagsZeitung eine negative Grundhaltung gegenüber schweizerischen Start-ups vor. Es ist eine Platte, die auch Saidler gerne auflegt. Er tut das aber mit mehr Charme als Ospel. «Sehen Sie das positiv. Es ist doch fantastisch, dass auch ein Schweizer Investor etwas wagt.»

Doch nicht immer macht Saidler gute Miene zum bösen Spiel. In den vergangenen Monaten hat die SonntagsZeitung mit etlichen Schweizer Start-ups gesprochen, bei denen die Zusammenarbeit mit Saidler stets dem gleichen Muster folgte. Er beteiligte sich zum Nennwert und verlangte Mitsprache im operativen Geschäft. Gleichzeitig versprach er den Gründern, ihr Business mit seiner jahrelangen Erfahrung und seinen Kontakten auf «das nächste Level» zu heben.

Wenn die Unternehmer aufmuckten, weil das Geld nur verzögert eintraf oder sich die Versprechen in Luft auflösten, schaltete er Anwälte ein und konnte in E-Mails unangenehm werden. Wie man nur so dumm sein könne, ihn zu provozieren, töne es dann. Mit Namen in der Zeitung stehen wollte keiner. Saidler setzt bei Partnerschaften frühzeitig Verträge auf, die zum Stillschweigen verpflichten – unter Androhung von hohen Geldstrafen bei Nichteinhalten.

Seine Arbeitsweise trägt auch erratische Züge. Einen Unternehmer hat er wiederholt zu dringlichen Terminen gebeten. Er wolle sofort einsteigen. Und meldete sich dann monatelang nicht mehr. «Es ist mir noch heute ein Rätsel, was Saidler wollte», sagte der Unternehmer.

Es ist nicht das erste Rätsel, das Saidler der hiesigen Start-up- und Investorenszene aufgegeben hat.