



# ENDLICH 30

Alexander Windbichler war 19, als er Anexia, ein heute 150 Mann starkes IT-Dienstleistungsunternehmen, gründete. Seine Jugend stand ihm dabei grundsätzlich nicht im Weg. Das Alter aber schaffte schnelleres Vertrauen.

TEXT: HEIDI AICHINGER | HEIDI.AICHINGER@FORBES.AT  
FOTO: DAVID VIŠNJIĆ

Um in den Serverraum des Rechenzentrums Datasix, einer Tochter des IT-Dienstleisters Anexia, zu gelangen, passiert der Besucher zunächst eine Sicherheitsschleuse, geht durch einen dunkel ausgeleuchteten Vorraum mit schwarz glänzenden Böden und an einem aus alten Serverplatten gestalteten Pac-Man vorbei zur nächsten Sicherheitstür mit Handflächen-Scanner. Alexander Windbichler, Gründer und CEO von Anexia, freut sich sichtlich über die staunenden Blicke und hält seine Hand auf das blau leuchtende Licht. „Der Scanner liest die individuellen Merkmale der Handflächen ab“, beginnt er zu erklären, „und er reagiert auch nur auf durchblutete Hände“, grinst er. Darauf legen insbesondere seine russischen Kunden höchsten Wert. Der Unwissende wartet vergeblich auf die Pointe. Das Licht springt auf Grün um, die Tür öffnet sich.

Dahinter liegen die „Maschinenräume“ mit meterlangen symmetrischen Reihen an Serverkästen, die allesamt mit einem Dieselaggregat betrieben werden. Die Geräuschkulisse ist ohrenbetäubend. Der Energieverbrauch für den Betrieb gleicht

jenem eines ganzen Bezirkes, erklärt Windbichler, ein einziger Serverkasten sei so viel wert wie zwei Einfamilienhäuser. Bedächtig führt der 30-Jährige durch die Server-Gänge und sieht dabei ein wenig aus wie ein Gutsherr, der den Blick über seine Ländereien schweifen lässt. Zu jedem Teil weiß Windbichler eine Geschichte zu erzählen. Es sei ihm

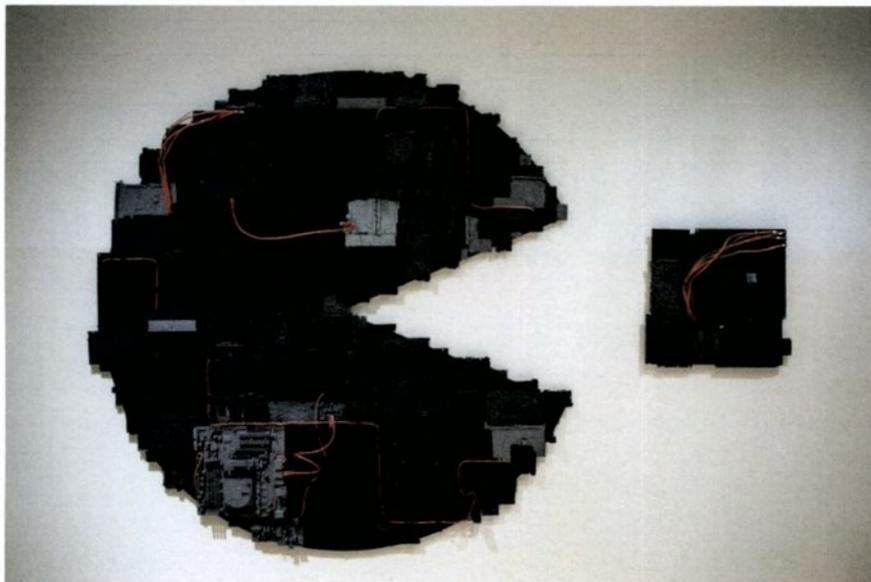
dass sich alle darüber gefreut haben.“ Datasix – und das ist eine Besonderheit – steht mitten im sechsten Wiener Gemeindebezirk. Das Gebäude blickt seit den 1960er-Jahren auf eine lange Historie als Rechenzentrum zurück, so Windbichler. Seit jeher gab es wohl Debatten über den Lärmpegel. Mit der neuen Ausstattung aber dürften sie Geschichte sein.

**ICH HABE EIN UNTERNEHMEN  
GEGRÜNDET, UM RECHNUNGEN  
ZU LEGEN. DAS IST, WAS MAN ALS  
UNTERNEHMER SO TUT.**

wichtig, selbst ein so abstraktes Thema wie Daten und Datensicherheit zu emotionalisieren. Das sei auch für die Anwohner des Rechenzentrums wichtig gewesen: zu verstehen, was hier passiere und „gelagert“ sei, sagt er; so etwa ihre Netflix-Serien. Und mit reichlich Schalk im Nacken: „Als wir die Dieselaggregate angeworfen haben, war es geradezu so,

Die Sicherheitsstandards im Eingangsbereich ziehen sich wenig überraschend im hochsicheren Datenbereich weiter. Windbichler erklärt die Stickstofflöschanlage mit Schalldämpfer und die Laser-Früherkennung für Rußpartikel, so tatsächlich ein Brand entstehen sollte, was in diesen Räumen so gut wie unmöglich erscheint. Das Investment in

## UNTERNEHMEN



das Equipment liege im zweistelligen Millionenbereich, sagt Windbichler.

Wenn es um Zahlen geht, hält sich der Anexia-Gründer grundsätzlich bedeckt. „Da beneide ich börsennotierte Unternehmen nicht“, sagt er. „Ich bin froh, dass ich mich da nicht rechtfertigen muss.“ Eine Verschwiegenheit, die auf der anderen Seite aber die Fantasien so mancher anregt. So heißt es etwa, dass Anexia seit der Unternehmensgründung vor zehn Jahren jedes Jahr 100-prozentige Umsatzsteigerungen verbuchte. Ein „Ondit“, das Windbichler mit einem Lächeln quittiert. „Am Anfang war das tatsächlich so“, sagt er. „Aber wenn ich nur 180.000 € Umsatz mache, dann ist eine 100-prozentige Umsatzsteigerung im nächsten Jahr keine Kunst.“ Mittlerweile habe sich das Wachstum zwischen 25 und 30 Prozent eingependelt, sagt er. „Das ist anstrengend genug.“

Windbichler war 19 Jahre alt, als er Anexia im Kärntner Lesachtal gründete. IT-Lösungen habe er bereits als HTL-Schüler mit 15 Jahren geschaffen. „Ich habe Schülern und Studenten kleine Server und Internetspeicher zur Verfügung gestellt. Zum Schluss hatten wir, da muss ich

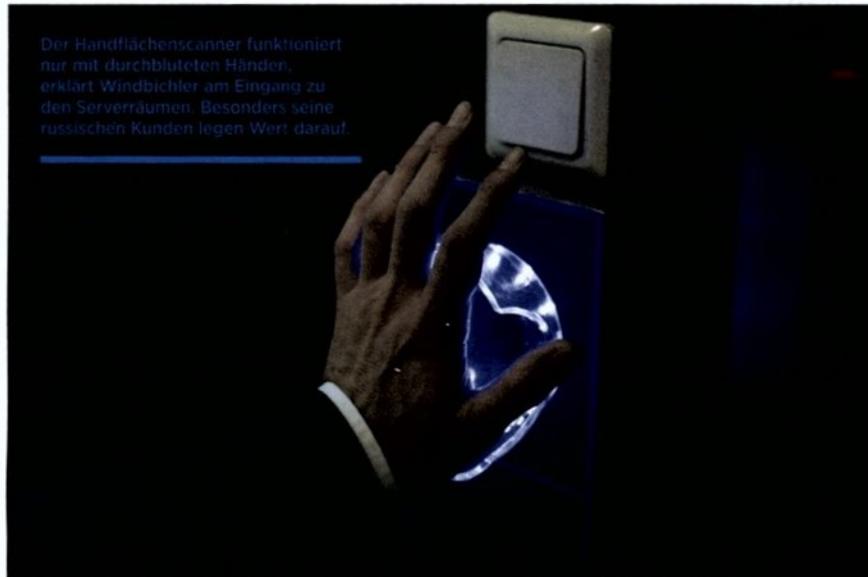
so 18 gewesen sein, immerhin 60.000 Nutzer – die allerdings nichts gezahlt haben. Damals habe ich es noch nicht geschafft, diese Services zu monetarisieren.“

Er sei ein eher zurückgezogener Jugendlicher gewesen, sagt er. Und grinst: „Der Vorteil an der IT ist ja, dass man nicht sehr viel mit Menschen interagieren muss. Gerade dann, wenn man es nicht gerne tut.“ Heute sei das anders. „In der Schule hat jeder eine andere Rolle als im späteren Leben.“ Damals hätte er sich auch nicht vorstellen können, der Anzugtyp zu sein. In diese Arbeitskleidung sei er hineingewachsen – und er gefällt sich heute auch darin.

Windbichler ist im Auftreten wie auch den wohlgewählten Worten ernsthaft, wenig verspielt, anders als das viel propagierte Bild eines jungen, hippen Unternehmers. Angesprochen auf sein Alter und die Hürden, die ihm aufgrund seiner Jugend vielleicht im Weg lagen, sagt er: „Es ist nicht so, dass mir mein Alter zwangsweise immer im Weg gestanden ist.“ In einer so hochsensiblen Branche wie der IT-Dienstleistung und der Sicherheit der Daten sei Vertrauen

das Um und Auf. „Unsere Kunden lagern, wenn Sie so wollen, ihr Hab und Gut zu uns aus. Allen Unternehmen ist wichtig, dass die technische Infrastruktur funktioniert. Und so verwalten wir – das haben wir mal überschlagen – mehrere Milliarden € im Jahr direkt. Würden wir morgen offline sein, dann könnten unsere Kunden diesen Umsatz nicht mehr erwirtschaften.“ Mehr als jede Zertifizierung, so Windbichler weiter, zähle für die Kunden deshalb, dass das Unternehmen stabil sei. „Wir haben eine Eigenkapitalquote von über 50 Prozent. Das stellt sicher, dass es uns auch in den nächsten Jahren noch geben wird. Sie wissen auch, dass wir schon zehn Jahre am Markt sind, einen ‚track record‘ haben. Entsprechend loyal gehen sie unseren Weg mit uns mit.“

Gerade jetzt, da das 150-Mann-Unternehmen mit über 80 Rechenzentren weltweit den nächsten Schritt in Richtung Wachstum macht, helfe die Loyalität der Kunden unheimlich. „Wenn einmal eine Rechnung falsch ausgestellt wird oder ein Angebot etwas mehr Zeit braucht, diese typischen Wachstumsschmerzen, die wir auch haben“, so Windbichler, „dafür hätte nicht jeder Verständnis. Aber sie sehen auch, dass es besser wird. Wir versuchen, Fehler nicht zweimal zu machen.“ Der Unternehmer hat viel vor: Es soll in Automatisierung investiert werden, um schneller zu werden. „Wir werden immer stärker zum Partner für Digitalisierungsfragen unserer Kunden, wir werden Dienste ausbauen, in die Cloud auslagern, wo unsere Kunden dynamisch Ressourcen von uns anmieten können – und zwar weltweit.“ Aktuell sei man dabei, das Unternehmen auf dieses horizontale Wachstum vorzubereiten, die Organisation, die ohnedies schon wie ein Konzern strukturiert sei, in dieser Form auch zu stabilisieren. In der jetzigen Phase



befinde sich das Unternehmen deshalb in einer permanenten Veränderung. Und – ganz ungefragt: „Was definitiv nicht auf unserer Roadmap steht, ist das Reinholen externer Investoren oder das Verkaufen von Anteilen.“ Punktum. Der 100-prozentige Eigentümer soll es auch in Zukunft bleiben. Windbichler nennt das scherzhaft eine „Diktatur mit demokratischen Ansätzen“, die er ohne sein Team überhaupt nicht leben könnte.

Angebote habe er schon mehrmals bekommen, sagt er. „Ich hätte Anexia bereits mehrere Male um sehr, sehr viel Geld verkaufen können – und das wäre eine super Exit-Story für Österreich gewesen“, sagt er. Verkaufen war und ist aber nicht seine Absicht. „Ich habe ein Unternehmen gegründet, um eine Rechnung schreiben zu können, und die Vision, mit 80 Jahren im Rollstuhl noch hier drinnen zu sitzen.“ Als Start-up-Unternehmer habe er sich also nie gesehen, auch nicht wirklich als Teil dieser Szene. Er werde oft dafür kritisiert, nicht auf Events zu gehen. Das liege daran – und das gehe sicher vielen, auch Start-ups genauso –, dass ein Erfolg in dieser Größenordnung nicht „nine

to five“ zu absolvieren sei. „Da muss man mit härtester Konsequenz dranhängen. Man bringt verdammt viele Opfer. Das alles ist nicht nur Glück und eine coole Story. Es ist sehr viel Arbeit und 80 Prozent Rückschläge. Oft ist es auch einfach nur die Kunst, die Lust an dem, was man tut, nicht zu verlieren“, so Windbichler weiter.

Apropos Rückschläge: Der Inszenierung des Scheiterns, wie etwa auf Fuck-up-Nights, kann Windbichler Positives abgewinnen. „Ich scheitere jeden Tag zig Mal, habe aber den Vorteil, deswegen nicht gleich pleitezugehen. Wenn man sich die Unternehmer anschaut, die große Pleiten hingelegt haben, war es oft nur ein ganz kleines Ding, das übersehen wurde.“ Und dann sei man schnell abgestempelt. Diese überspitzten Feiern tragen aber das Ihrige dazu bei – so hofft der junge Unternehmer –, dass sich diese Kultur verändert. Weil niemand wisse, was morgen ist. „Ich kenne sehr viele Unternehmer, die gescheitert sind“, sagt Windbichler, „und denen geht es nicht gut. Niemand ist da stolz darauf und jeder Einzelne von ihnen will sein Unternehmen zurück – so, wie es einmal war.“