

TREND
WIRTSCHAFT
↓
ÖSTERREICH

**Der Klagenfurter Unternehmer
ALEXANDER WINDBICHLER
machte aus einem Schüler-
Start-up den Datendienst-
leister Anexia mit Kunden
wie Netflix, BMW, Lufthansa,
Rewe und airbnb.**

VON ULRIKE MOSER

Wenn demnächst auf Netflix die sechste Staffel von „The Walking Dead“ startet, oder wenn Sarah Jessica Parker in „Divorce“ vorzeigt, wie man eine Scheidung durchzieht, dann flimmern die neuen Serien nicht aus dem Netflix-Headquarter in Los Gatos (Kalifornien). Stattdessen springen im Keller eines unscheinbaren Bürohauses in Wien-Mariahilf die gigantischen Server an. Hier befindet sich Datasix, das Rechenzentrum des IT-Dienstleisters Anexia. Auf einem der unzähligen Großrechner liegt das gesamte in Österreich verfügbare Netflix-Angebot. Und der Streamingdienst ist nur einer der illustren Kunden, der die Dienste von Alexander Windbichlers Anexia in Anspruch nimmt. Dieses Unternehmen mit Hauptsitz in Klagenfurt ist dabei, sich als einer der führenden Internet-Cloud-Anbieter zu etablieren. Auch BMW, Lufthansa, Rewe Group, airbnb oder Libro setzen auf die Datenlösungen des erst dreißigjährigen Unternehmers.

CLOUD-LÖSUNGEN. Dabei ist er schon ein alter Hase im Geschäft. Der Startschuss fiel direkt nach seiner HTL-Matura 2006. „Wäre es nach mir gegangen, hätte ich das Unternehmen schon mit 15 Jahren gegründet. Die Wirtschaftskammer hätte das nur mit elterlicher Zustimmung erlaubt. Aufgrund meiner schlechten Noten haben sie es aber nicht erlaubt“, schmunzelt Alexander Windbichler. Damals bot er Gästebuch-Services für Websites an und durfte dafür die schuleigenen PCs nutzen. Doch die kamen schnell an ihre Leistungsgrenzen, also setzte er auf öffentliche Internet-Server, um bis zum Ende seiner Schulzeit 65.000 Nutzer betreuen zu können. Als ihm ein Projekt für Daten-Sicherheitslösungen in Schulen 1.500 Euro einbrachte, wagte er die Unternehmensgründung und bot zunächst ADSL-Lösungen an. Erster Kun-



Der Herr über die Daten

RECHNERKÖNIG. Anexia-Gründer und -CEO Alexander Windbichler setzt erfolgreich auf Cloud-Lösungen für Unternehmen.

de war der Vater eines ehemaligen Schulkollegen, der seinen Internetanschluss von Windbichlers Unternehmen bezog. Dass der Entrepreneur bei Problemen rund um die Uhr für seine Kunden erreichbar ist, dass selbst bei einem Ausfall um fünf Uhr früh nach zwanzig Minuten wieder alles so läuft, wie es soll, bescherte Windbichler schnelles Kundenwachstum.

Mittlerweile hat sich Anexia auf Cloud-Lösungen für Unternehmen spezialisiert. Ein Markt mit einem enormen Wachstumspotenzial und Milliardenumsätzen. Marktführer sind US-Konzerne wie Amazon, Microsoft, IBM und Google.

Doch die laxen Datenschutzbestimmungen in den USA spielen europäischen Cloud-Anbietern in die Hände. Davon profitiert auch Anexia, das mittlerweile Umsätze „im sehr guten zweistelligen Millionenbereich“ erwirtschaftet. 2012 waren es erst 3,07 Millionen Euro.

KLUGE INVESTMENTS. Jährlich wuchs das Unternehmen um hundert Prozent. Langfristig will man sich bei 20 bis 30 Prozent einpendeln. Die Werbetrommel zu rühren, das hat der IT-Dienstleister nicht nötig. „Unsere Kunden gewinnen wir ausschließlich über Mundpropaganda“, so Windbichler. Bankverbindlichkeiten hat das Unternehmen durch kluges Wirtschaften keine. „Die Gewinne wurden zunächst stets in neue Server investiert, Kredite gab es nie.“

Auch heute fließt noch ein erklecklicher Teil der Gewinne in den Ausbau der Infrastruktur. So wälzt Windbichler Pläne für ein weiteres großes Rechenzentrum in seiner Heimat, Kärnten, mit dem Ziel, vielleicht dort auch gleich den Strom selbst zu erzeugen, den die Server verschlingen. Da überrascht es nicht, dass Windbichler bei Übernahmeangeboten stets abwinkt. Unabhängigkeit geht dem Unternehmer über alles.

Anexia in Zahlen

	über 10 Mio. Euro (geschätzt)
Umsatz	
Mitarbeiter	150
Niederlassungen weltweit	5
Standorte für Server weltweit	60
Gründung	2006

