

Vom Maturanten zum Global Player

Anexia. Wie der Kärntner Alexander Windbichler ganz ohne Investor gegen US-Internet-Riesen erfolgreich ist

VON ANITA STAUDACHER

Wer als Österreicher gegen US-Internet-Giganten wie Google, Microsoft, Facebook oder Amazon in den Ring steigt, ist entweder jugendlich-naiv oder unerschrocken. Mit 19 Jahren war Alexander Windbichler wohl beides. Der „eher miserable“ HTL-Schüler aus Klagenfurt wollte lieber programmieren statt studieren und entschied sich zwischen der schriftlichen und mündlichen Matura spontan, sein Hobby zum Beruf zu machen.

Ganz ohne Geld oder Förderung, dafür mit ersten Aufträgen, gründete er 2006 den Internet-Provider Anexia, ein halbes Jahr später stellte er den ersten Mitarbeiter ein.

„Investoren können mit einer Milliarde Euro kommen, es wird mich trotzdem nicht interessieren.“

Alexander Windbichler
Selfmade-Unternehmer



IT-Problemlöser

Die Anexia Internet-Dienstleistungs-GmbH mit Sitz in Klagenfurt bietet individuelle Lösungen im Bereich Web- und Managed Hosting, Individualsoftware- und App-Entwicklung. Das 2006 von Alexander Windbichler gegründete Unternehmen beschäftigt 150 Mitarbeiter an mehreren Standorten, 80 davon in Klagenfurt.

Zu den Großkunden zählen u.a. Rewe, Hofer, BMW, Carrera, Western Union, Mazda, die Schoellerbank oder die Arbeiterkammer.

Mit Wachstumsraten von zuletzt 30 Prozent zählt Anexia laut Deloitte-Studie zu den 500 am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in der Region EMEA (dazu zählen Europa, Naher Osten und Afrika).

Heute, nur elf Jahre später, ist Anexia ein Global Player mit mehr als 2000 Kunden und 80 Standorten weltweit – und eines der schnellstwachsenden IT-Unternehmen Europas. Als kleines „Austro-Google“ bietet Anexia mehr als 100 IT-Dienstleistungen aus einer Hand, von der maßgeschneiderten Software-Lösung über komplexe IT-Projekte und Cloud-Dienste bis zu servierten Hosting- oder Datacenter-Lösungen.

„Das schaut zwar aus wie ein IT-Bauchladen, aber es spielt alles zusammen und Firmen benötigen einmal das eine und dann wieder etwas anderes“, erläutert Windbichler im KURIER-Gespräch. Starke Konkurrenz

gebe es in allen diesen Bereichen, aber auch viel Platz für neue, zuverlässige Anbieter.

Die Kundenschaft reicht von wachstumsstarken Firmen, bei denen die IT nicht mitgewachsen ist, bis zu internationalen Online-Shops oder Streaming-Diensten wie Netflix, der nicht von den USA aus, sondern vom Anexia-Rechenzentrum in Wien-Mariahilf seine TV-Serien an österreichische Haushalte sendet.

Daten-„Bank“

2012 übernahm Anexia das ehemalige Rechenzentrum der EDV-G, Hunderte Millionen Gigabyte an Daten werden dort für diverse Kunden sicher verwahrt, ein Diesel-Notstromaggregat sichert die

Stromversorgung bei einem Black-Out zumindest für drei weitere Tage. „Wir sind eine Art Bank für Daten, das ist eine riesige Vertrauenssache“, erzählt Windbichler. Die Tatsache, dass Anexia kein amerikanisches Unternehmen ist und über eigene unabhängige Rechenzentren verfügt, sei hier durchaus hilfreich – auch bei internationalen Kunden.

Österreich wurde dem Jungunternehmen rasch zu klein, seit einigen Jahren ist Expansion angesagt. Nach Firmenübernahmen in Österreich, Deutschland und Kanada beschäftigt Anexia inzwischen 150 Mitarbeiter. Wegen der guten Auftragslage konnte er locker 40 weitere

Mitarbeiter einstellen, sagt Windbichler, doch der Markt für IT-Experten sei so gut wie leer gefegt. Trotzdem hält Anexia am Firmensitz Klagenfurt fest und übersiedelt nicht etwa nach Wien oder gar ins Silicon Valley. Windbichler begründet dies mit einer „gewissen Grundloyalität“ der Heimatstadt gegenüber. Derschlechten Flugverbindungen wegen sei der Standort für einen Global Player aber nicht mehr ideal.

Anti-Start-up

Trotz des raschen Wachstums lehnt der 30-jährige Selfmade-Unternehmer die Bezeichnung „Start-up“ strikt ab. „Ich hatte nie Investoren, hab' sie weder gewollt noch

gebraucht“, betont er. Die Unabhängigkeit sei ihm immer das Wichtigste gewesen und das soll auch so bleiben. Windbichler ist nach wie vor Alleineigentümer und verweist stolz auf eine Eigenkapitalquote von 50 Prozent. Weitere Bilanzkennzahlen will er lieber nicht verraten.

Übernahmeangebote, die es bereits mehrfach gab, lehnt Windbichler beharrlich ab. „Die können mit einer Milliarde Euro kommen, es wird mich trotzdem nicht interessieren.“ Ihm gehe es weder um Geld, Luxus-Autos oder teure Villen, nach denen viele Internet-Gründer streben. IT-Probleme zu lösen und ein Unternehmen nach und nach aufzubauen,

das allein treibe ihn an. Sein Lebensziel habe er eigentlich schon erreicht, meint er dann etwas nachdenklich, „ich hätte nie geglaubt, dass ich einmal so eine erfolgreiche Firma mit mehr als 100 Mitarbeitern haben werde“.

Durch die Digitalisierung gibt es auch keine Zukunftsprognosen. Selbst wenn Google, Amazon & Co. übermächtig werden oder das Cloud-Thema wie einst die Dot-Com-Blase platzt, sieht sich der Anexia-Chef „gut aufgestellt“. Längerfristige Prognosen magero hnehin nicht: „Keine Ahnung, ob wir in zehn Jahren 1000 Mitarbeiter haben werden oder keine 100 mehr. Wir lassen es einfach auf uns zukommen.“

