

»MIT KÖPFCHEN STATT KAPITAL«



von Laura Hamminger und Daniela Hiebl

Alexander Windbichler gründete Anexia mit 19 Jahren. Heute hat die Firma Standorte rund um die Welt und macht mit ihren hochwertigen Produkten Firmen wie Google oder Amazon Konkurrenz. Im STEIL-Interview erzählt der Gründer vom Weg zum Erfolg und von den Schwierigkeiten, die die IT-Branche mit sich bringt.

STEIL: Was sind die Schwierigkeiten einer so frühen Gründung?

Alexander Windbichler: Wir sind in einem Geschäft, in dem Vertrauen sehr wichtig ist, so ähnlich wie bei Banken. Wenn man sehr jung ist, muss man versuchen, diesen Trust aufzubauen. Das ist in der Praxis nicht so einfach. Am Anfang erhielt ich deshalb keine großen Aufträge. Ich hatte auch keine Ahnung von Strukturen, was sich darin geäußert hat, dass ich zufällige Rechnungsnummern generierte, weil ich einfach nicht wusste, wie man Rechnungen richtig schreibt. Das darf ich jetzt eh sagen, weil es viel zu lange her ist, als dass sich das Finanzamt darüber aufregen könnte.

Was war Ihr persönlicher Schlüssel zum Erfolg?

Das kommt immer darauf an, was man als ›Erfolg‹ bezeichnet. Ich glaube, das muss jeder für sich selbst definieren. Ich habe mir keine Gedanken darüber gemacht, was es für mich selbst bedeutet, erfolgreich zu sein. Die Firma gibt es immer noch und sie hat jetzt eine gewisse Größe – das ist sicher ein Erfolg. Wir würden aber nicht weiterwachsen, wenn ich schon zufrieden wäre. Außerdem darf man nicht vergessen, wo das herkommt, denn man muss auch wahn-sinnig viel Glück haben. Man kann ja nicht planen, dass man einen bestimmten Auftrag oder einen bestimmten guten Mitarbeiter kriegt. Man muss nur erkennen, dass man gerade Glück hat und dann am Gas bleiben.

MAN MUSS ERKENNEN,
DASS MAN GERADE
GLÜCK HAT UND DANN
AM GAS BLEIBEN.

Was raten Sie WU-Studierenden: Erst fertig studieren oder – bei einer passenden Idee – keine Zeit verlieren und sofort gründen?

Ich würde absolut zur Selbstständigkeit raten, es muss nur der richtige Zeitpunkt sein und der ist sehr individuell. Bei mir war es schon ein Nachteil, dass ich nicht wusste, was ich in betriebswirtschaftlicher Hinsicht mache und ich musste es über den harten Weg lernen. Aber ich glaube, wenn man für etwas brennt und man das Glück hat, mit dem Feld auch Geld verdienen zu können, dann sollte man das nicht rauszögern.

ICH WÜRD ABSOLUT
ZUR SELBSTSTÄNDIGKEIT
RATEN.

Welche Rolle spielte der Zeitpunkt Ihrer Unternehmensgründung? Denken Sie, dass Sie von der Wirtschaftskrise profitiert haben, indem Sie in einen geschwächten Markt eingestiegen sind?

Der Vorteil, wenn man knapp vor oder während der Wirtschaftskrise ein Unternehmen gründet und mit null Umsatz startet, ist, dass es nicht schlechter werden kann. Während der Krise haben sich viele Firmen entschlossen, Prozesse zu automatisieren und auszulagern. Dafür haben sie auch tendenziell ein bisschen Geld ausgegeben. Wir sind Betreiber von IT-Infrastruktur, die man braucht, um überhaupt arbeiten zu können. Diese Infrastruktur ist also das Letzte, bei dem eine Firma Einsparungen machen kann.

Wie haben Sie es geschafft, auch international erfolgreich zu sein und mit Konkurrenz wie Microsoft, Google oder Facebook mitzuhalten? Mit diesen großen Anbietern mitzu-

halten ist sicher nicht einfach, aber wir versuchen uns da mit Köpfchen und nicht mit Kapital zu schlagen. Unterm Strich, um gegen Amazon und Co gegenzuhalten, muss man ganz klar versuchen, bessere Services anzubieten und ich glaube, das gelingt uns immer mehr. Die Internationalisierung war für uns von Anfang an da, weil wir von Anfang an internationale Kunden hatten. Im Prinzip gründeten wir einfach die Unternehmen in Deutschland und Amerika und zwei Wochen später konnte man starten und die Rechnungen in den jeweiligen Ländern ausstellen. Ich glaube, der Vorteil, wenn man keinen detaillierten wirtschaftlichen Hintergrund hat, ist, dass man weniger Angst vor diesen Sachen hat und nicht so darüber nachdenkt, was passieren könnte.

Was war das spannendste Projekt, das Sie bislang umgesetzt haben?

Das ist so, als würde man eine Mutter fragen, wer ihr Lieblingskind ist. Alle Projekte sind spannend für sich und auch Projekte, die nicht so gut laufen sind spannend, weil man etwas daraus lernt. Eine Metrik kann natürlich sein, welches Projekt am meisten Umsatz macht oder welches Projekt am prominentesten ist.

Trotz Standorten in New York, Wien und Köln, ist Ihr Headquarter noch immer in Klagenfurt. Hat dies strategische oder persönliche Gründe?

Das hat rein emotionale Gründe. Es gibt aber viele Beispiele von großen Konzernen, die in keiner Metropole sind. Kärnten und Wien, das macht beides Sinn und hat beides seine Vorteile. Die Infrastruktur in Wien ist, natürlich auch als lebenswerteste Stadt betrachtet, viel weiter ausgebaut. Es besteht die Möglichkeit, am Morgen in den Flieger zu steigen und am Abend wieder nach Hause zu kommen. Ich

habe mich immer mehr geistig davon getrennt zu sagen, ich fokussiere mich nur auf einen Standort.

Sie sind nach wie vor Alleineigentümer von Anexia, mit einer Eigenkapitalquote von 50 %. Warum ist Ihnen diese Unabhängigkeit so wichtig?

Man ist sich selbst keine Rechenschaft schuldig und kann seinen Zielen nachgehen. Es ist nicht so, dass ich mir von niemanden was sagen lassen möchte. Ganz im Gegenteil. Aber es ist dennoch ein Vorteil, wenn am Ende jemand die Entscheidung fällen kann und man sich nicht mit vier oder fünf anderen Eigentümern streiten muss. Es ist Fluch und Segen zugleich.

ALLEINEIGENTÜMER ZU SEIN IST FLUCH UND SEGEN ZUGLEICH.

Es gab ja schon einige hochpreisige Übernahmeangebote. Kommt ein Exit für Sie gar nicht infrage?

Nein. Zum jetzigen Zeitpunkt kann ich das ausschließen. Ich bin nicht monetär motiviert, sonst hätte ich schon längst verkauft. Ich wüsste auch nicht, was ich mit dem Geld anfangen soll. Wenn man sich für einen Bereich interessiert, sollte man langfristig denken. Es ist auch das, was unsere Kunden wollen.

ICH BIN NICHT MONETÄR MOTIVIERT, SONST HÄTTE ICH SCHON LÄNGST VERKAUFT.

Auf Ihrer Website sind rund 20 freie Stellen ausgeschrieben. Warum ist es so schwierig, geeignete IT-Experten zu finden?

Weil jeder im Moment IT-Experten sucht. Die Digitalisierung ist ein extremes Thema. Heutzutage reichen Grundkenntnisse im Bereich Programmieren nicht aus. Besonders schwierig ist es, Entwickler zu finden. Doch Entwickler ist nicht gleich Entwickler. Mittlerweile sollte man neben einer Fähigkeit wie Programmieren auch in einem weiteren Bereich, wie der Wirtschaft, Kenntnisse besitzen.

Wenn ein Entwickler neben seinen Software Skills auch noch weiß, wie eine Buchhaltung oder eine Abschreibung aussieht und funktioniert, ist er am Markt Gold wert. Solche Menschen werden haufenweise gesucht. Nicht nur bei uns, sondern überall.

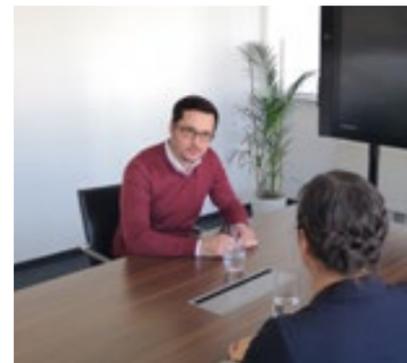
WENN EIN SOFTWARE-ENTWICKLER AUCH NOCH AHNUNG VON BUCHHALTUNG HAT, IST ER AM MARKT GOLD WERT.

Was bieten Sie zum Beispiel einem Wirtschaftsinformatik-Absolventen der WU, den Sie nach Klagenfurt locken möchten?

Grundsätzlich haben wir über zehn Bürostandorte, an denen man sich aussuchen kann, wo man arbeitet. Für WU-Absolventen ist sicher unser Büro in Wien attraktiv. Prinzipiell ist es mir gleich, wo die Talente sitzen. Einige arbeiten auch im Homeoffice. Der Ort hängt immer von dem persönlichen Umfeld ab, aber ich denke, dass wir an allen Standorten viel bieten.

Wie soll sich Anexia in Zukunft entwickeln?

Da hat sich das große Ziel der Weltherrschaft nicht wirklich geändert (lacht). Nein, wir wollen weiterwachsen, sind knapp davor, einen sehr großen Launch von unserer Plattform vorzubereiten, der noch dieses Jahr kommt. In einer exponentiellen Kurve sind wir erst in der Seite drinnen und wir werden viel besser und viel größer skalieren. Es kommen noch viele spannende Sachen. Wir sind bei weitem noch nicht am Ende.



Alexander Windbichler im Gespräch mit STEIL-Redakteurin Daniela Hiebl.



Im Juni 2006 gründet ALEXANDER WINDBICHLER (32), auf Basis seines HTL-Maturaprojekts, die Firma Anexia als Einzelunternehmen. 2007 gründet er die österreichische ANEXIA Internetdienstleistungs GmbH. Seit 2006 ist Alexander Windbichler alleiniger Geschäftsführer.