

Global Player aus Kärnten

20.000 Kunden rund um den Erdball – von BMW bis Carrera, von PCCW bis Western Union – vertrauen auf sein Know-how: Abseits der lauten Öffentlichkeit hat sich der Kärntner Alexander Windbichler sein IT-„Imperium“ aufgebaut.

Text Claudia Grabner Fotos Peter Just

Rund um den Erdball agieren Alexander Windbichler und sein in Klagenfurt ansässiges Unternehmen



Er wollte ursprünglich nicht durch Zukäufe wachsen. Sondern durch Kunden und Leistungen. Nun, heute einverleibt er sich im Jahresrhythmus ein Unternehmen nach dem anderen – doch dazu später. Starten wir zum „Aufwärmen“ mit ein paar Zahlen-spielchen: Im ersten zweistelligen Jubiläumsjahr hält Anexia bei 20.000 Kunden und 100 Mitarbeitern, verteilt auf sechs Firmenstandorte (Klagenfurt, Graz, Wien, München, Köln, New York), und 64 technischen Standorten rund um den Globus (von Hongkong bis Los Angeles) und das alles mit 0 Euro Bankverbindlichkeiten ...

START MIT 20. Der Mann hinter dem Konzern oder „Konzernchen“, wie er sein „Kind“, seine „Leidenschaft“, sein „24/7“-Unternehmen nennt, heißt Alexander Windbichler. Heuer wird er 30 Jahre – was, richtig gerechnet, bedeutet: Der Unternehmer war zarte 20 Jahre jung, als er sich nach seiner Matura an der HTL Mössingerstraße ins Abenteuer Business stürzte. Und zwar mit seinem Maturaprojekt. Da soll noch einer sagen, dass Schule nicht fürs Leben lehrt. Jedenfalls: Besagtes Maturaprojekt ist hervorgegangen aus seiner Idee, über den HTL-Server kostenlos Webspace für Schüler und Schülerinnen zur Verfügung zu stellen. Step zwei war der Schritt zum DSL-Anbieter: Ein Internetanschluss wurde um fünf Euro verkauft. Die Faszination des Programmierens hat Windbichler fest im Griff: „Es hat mich immer beeindruckt, einer Maschine beizubringen, etwas ganz Bestimmtes zu tun.“

Heute ist Anexia bzw. die ANX Holding (sie wurde 2012 als „Mutter“ dem Unternehmen darübergestellt) eine weltweit vernetzte Beteiligungsgesellschaft von Unternehmen aus den Bereichen IT-Services und Software-Entwicklung. Auf seinen „Einkaufstouren“ – alle Zukäufe passieren „gezielt, um einerseits zusätzliches Know-how, andererseits weitere Kunden zu bekommen und drittens das Portfolio als Full-Service-IT-Dienstleister abzurunden“ – hat sich Windbichler beispielsweise Datasix geschnappt, oder die kanadische ISQ Solutions oder die in Wien ansässige emerions WebHosting oder Ende Jänner die Telematica mit Standort Graz. Die Frage, die sich aufdrängt, nämlich „wann ist die Einkaufstour abgeschlossen?“ oder anders gefragt „wann ist groß groß genug?“, beantwortet Windbichler wie folgt: „Im Moment wollen wir die Weltherrschaft. Das ist Spaß! Im Ernst: Wir bewegen uns in einem so variablen Markt, dass es sein kann, dass wir einmal 10.000 Mitarbeiter haben, aber auch, dass wir einmal wieder runterreduzieren müssen. In unserer Branche ist es so, dass künftig der überlebt, der eine gewisse Größe hat und einen gewissen Preis machen kann. Den Preis kann ich aber nur machen, wenn ich entsprechend groß bin. Eines bedingt das andere.“ Ah ja ...

FAKTOR GELD. Und weil wir schon dabei sind: In einem Interview hat Windbichler einst wissen lassen, dass –

Achtung, interessante Aussage! – „reich werden nicht mein Ziel ist“. Frage: Was IST sein Ziel? „Reich sein ist immer relativ. Wenn man den Unternehmenswert hernimmt, bin ich reich. Aber wenn man reich sein über den Lebensstil definiert, bin ich nicht reich. Ich brauche diesen Lebensstil nicht. Ich schütze mir aus der Firma nichts aus. Das interessiert mich in keiner Weise. Alles, was die Firma verdient, fließt in die Weiterentwicklung.“ Konsequenterweise hat Windbichler alle Übernahmeangebote, von denen es eine Menge gab, abgelehnt. Und das wird er „auf ewig“ so halten. Aber zurück zum Geld: Geld ist für Alexander Windbichler definitiv „kein Motivationsfaktor“: „Ich bin überhaupt nicht monetär getrieben.“

Nicht ungleich interessant ist Windbichlers Festhalten am Firmenstandort Klagenfurt (immerhin hätten sich 100 von 100 mit dieser Performance schon längst Richtung Silicon Valley vertschüsselt). „Meine Motivation ist zu zeigen, dass man auch von Kärnten aus Großes schaffen kann. Es gibt nicht nur Idioten in Kärnten, wie es nach außen hin bzw. von außen manchmal dargestellt wird. Mein Antrieb ist es, etwas Großes zu machen und zu schauen, wohin es geht. Es ist wie ein spannendes, langes Abenteuer, das nicht aufhört. Die einen fahren nach Afrika, ich habe mein Unternehmen.“

KÄRNTEN-BASHING. Stichwort Kärnten: Windbichler hat es leider auch schon mit Fast-Kunden zu tun gehabt, die das Geschäft platzen ließen, WEIL er ein Kärntner ist und aus Kärnten agiert. „Tatsache, da gibt es wirklich Leute, die einen Auftrag nicht abgeschlossen haben mit dem Seitenhieb, in Kärnten sei man korrupt oder was würde passieren, wenn Kärnten pleitegeht. Da fragt man sich manchmal schon, ob es nicht wirklich besser wäre, aus Kärnten wegzugehen. Aber: Ich bin jetzt zehn Jahre hier und ich bleibe.“ „Fein“ wäre es, wenn die vielen intelligenten Köpfe, die es in Kärnten gibt, es ihm gleich tun würden; und wenn der eine oder andere intelligente Kopf, der schon nach Wien oder sonst wohin abgewandert ist, wieder zurückkäme. „Schade, dass die nicht in Kärnten sind, die könnten einiges bewegen.“ Und noch einmal Stichwort Kärnten: Nicht einmal ein (!) Prozent seines Umsatzes lukriert er von Kärntner Kunden. Peinlich, wenn dann prompt ein Kunde davon nicht

„DIE EINEN FAHREN NACH AFRIKA. ICH HABE MEIN UNTERNEHMEN.“

Alexander Windbichler

bezahlt – wie zuletzt mit dem Online-Shopping-Portal von Klagenfurt passiert. „Es ist eine kaufmännische Ehrensache zu zahlen. Wenn jemand in Zahlungsschwierigkeiten kommt, kann man ja gemeinsam einen Weg finden. Wenn ein Kunde das aber mit System macht, beenden wir irgendwann unsere Dienstleistung. Da ziehen wir sinnbildlich oder wörtlich den Stecker ...“ Dass Alexander Windbichler 24 Stunden/7 Tage mit seinem Unternehmen verbunden ist, liegt auf der Hand. Working 9 to 5 gibt's nicht. Was ihm aber sichtlich nichts ausmacht. „Das Unternehmen ist wie eine Familie. Was wir hier machen, machen wir mit Leidenschaft.“ Ob sich „nebenbei“ eine „richtige“ Familie ausgeht? „Es wird sich eine richtige Familie ausgehen. Jetzt habe ich noch keine.“ Noch ist er rund um den Erdball und rund um die Uhr im Einsatz, tritt allerdings – was das Herumfliegen betrifft – schon kürzer: „Ich habe zum Glück sehr gute Leute gefunden, die Termine auswärts übernehmen, die Aufgaben wahrnehmen, bei denen man vor Ort sein muss.“ Und weil wir schon beim Privatmann Alexander Windbichler sind, die Frage: Warum mischt sich der Anexia-Boss nie bei Events, bei Promiaufläufen unter die Society? „Ich bin nie der Eventtyp gewesen. Das ist nicht mein Metier. Die Zeit nutze ich lieber, mein Unternehmen weiterzuentwickeln ...“

Nun, heuer, wie gesagt, feiert Anexia das 10-Jahr-Jubiläum. Wo er sich bzw. sein Unternehmen in zehn Jahren sieht, wollen wir wissen. Antwort: „Es gibt den Spruch 'Länger als drei Jahre planen nur die Japaner.'“ Aber natürlich wünscht er sich, dass sein Unternehmen „noch viel größer, noch internationaler ist.“ Klartext: Es ist noch lange nicht Schluss. Ganz im Gegenteil.