

„Wir können mit Amazon mithalten“

Anexia. Alexander Windbichler über Cybersicherheit und die Pläne des erfolgreichen Kärntner Cloudanbieters

INTERVIEW

VON DAVID KOTRBA

Das Kärntner Unternehmen Anexia wurde 2006 vom damals 19-jährigen Alexander Windbichler gegründet. Seither ist es zu einem rasant wachsenden IT-Dienstleister geworden. International hat Anexia vor allem mit Cloud-Hosting Bekanntheit erlangt, wie man es etwa für Streaming-Dienste benötigt. Zu den Kunden gehören aber nicht nur Netflix, sondern auch Lufthansa, REWE, BMW und zahlreiche andere. Wir haben Gründer und CEO Alexander Windbichler getroffen um über Cybersecurity, Start-ups und Zukunftspläne zu sprechen.

KURIER: Im März 2018 wurde Anexia Ziel einer großen Cyber-Attacke. Wie hat sich die Sicherheitslage seither entwickelt?

Alexander Windbichler: Die Zahl der Attacken ist massiv gestiegen. Vor einem Jahr hatten wir noch deutlich weniger. Viele der Angriffe bekommen wir gar nicht mit, weil sie automatisch abgewehrt werden. Alle Kunden, die gedacht haben, so etwas betrifft sie nicht, waren schon Ziel einer Attacke.

Wie schützt Anexia die Daten seiner Kunden?

Bei unseren Rechenzentren haben wir einen hohen Standard. Jedes kritische System ist redundant ausgelegt. Wir haben automatische Löschesysteme, überall sind Kameras. Wir haben auch Sicherheitsdienste.

Die sind angeblich auch bewaffnet, richtig?

Ja, manchmal. Wir haben weltweit Serverstandorte. Es gibt Märkte, wo man erst überrascht wäre, wenn man eine Panzerfaust vor dem Rechenzentrum hat. In Europa ist man schon erstaunt, wenn man von einem bewaffneten Sicherheitsdienst spricht. Hier ist physische Sicherheit nicht das große Thema. Cybersicherheit ist da wichtiger.

Wie geht Anexia dabei vor?

Wir haben Sensoren, die kleinste Veränderungen auf den Systemen erkennen. Andere Systeme erkennen, ob Daten entfernt werden. Wir verwenden zig Verschlüsselungsmethoden. In manchen Regionen wird mehrfach verschlüsselt, weil auch Regierungen versuchen, an die Daten zu kommen.

Seit 2018 zählen auch die Harvard-Universität oder Aida Cruises zu Ihren Kunden. Wie kommen die auf Sie?

Über die klassische Weiterempfehlung, Internet, Berichte oder die Open-Source-Gemeinschaft. Unser großes Verkaufsargument ist, dass wir 90 Standorte weltweit haben. Wir denken langfristig, stehen für Kontinuität und erzählen Kunden keinen Blödsinn, wenn etwas schief läuft.

Wie gut kommt Anexia an Fachkräfte?

Die Lage ist in den vergangenen Jahren verdammt schwer geworden. Für neue Mitarbeiter muss zwar das Geld stimmen, aber eine interessante Aufgabe ist wichtiger.

Sie wollten einmal eine private IT-Berufsschule mitbegründen. Was wurde aus dieser Idee?

Wir sind nach wie vor in der Ausarbeitung und führen Gespräche mit Partnerfirmen. Ob es eine Berufsschule wird, ist unklar. Es geht eher darum, Menschen Marktwert

durch Fachwissen zu geben. Deine Ausbildung interessiert in unserer Branche niemanden. Interessant ist, welche Projekte du bereits umgesetzt hast und wieder an Lösungen herangehst.

Was sind Ihre Pläne für Anexia in den kommenden zwei Jahren?

Unser Service-Portfolio umfasst rund 100 verschiedene Dienste. Wir machen Software, Mobilentwicklung, Cloud – wir finden immer mehr Kunden, wo genau diese Bereiche miteinander verschmelzen. Ich bin überzeugt, dass wir noch ein großes Wachstum vor uns haben. Asien und Nordamerika haben ihre Cloudanbieter. Wir wollen „der“ europäische Cloudanbieter sein.

Sie meinen Anexia hat das Zeug dazu, in einer Liga mit Amazon, Microsoft und Alibaba mitzuspielen?

Natürlich sind wir noch nicht so groß, aber ich bin der Meinung, dass wir weltweit in einer Liga mit den genannten Anbietern spielen können. Vor zwei Jahren hätte ich mich das noch nicht getraut zu sagen. Mittlerweile weiß ich, dass es definitiv realistische Chancen gibt. Wir stehen eigentlich eher auf der Bremse, als dass wir losgelegt hätten, weil wir die Verantwortung gegenüber unseren Kunden ernst nehmen.

Also Skalieren mit Bedacht?

Der Prozess soll niemandem auf den Kopf fallen. Momentan skalieren wir noch mit Vorsicht, um aus jeder Situation zu lernen.



Von Klagenfurt aus weltweit tätig: Anexia-Gründer Alexander Windbichler