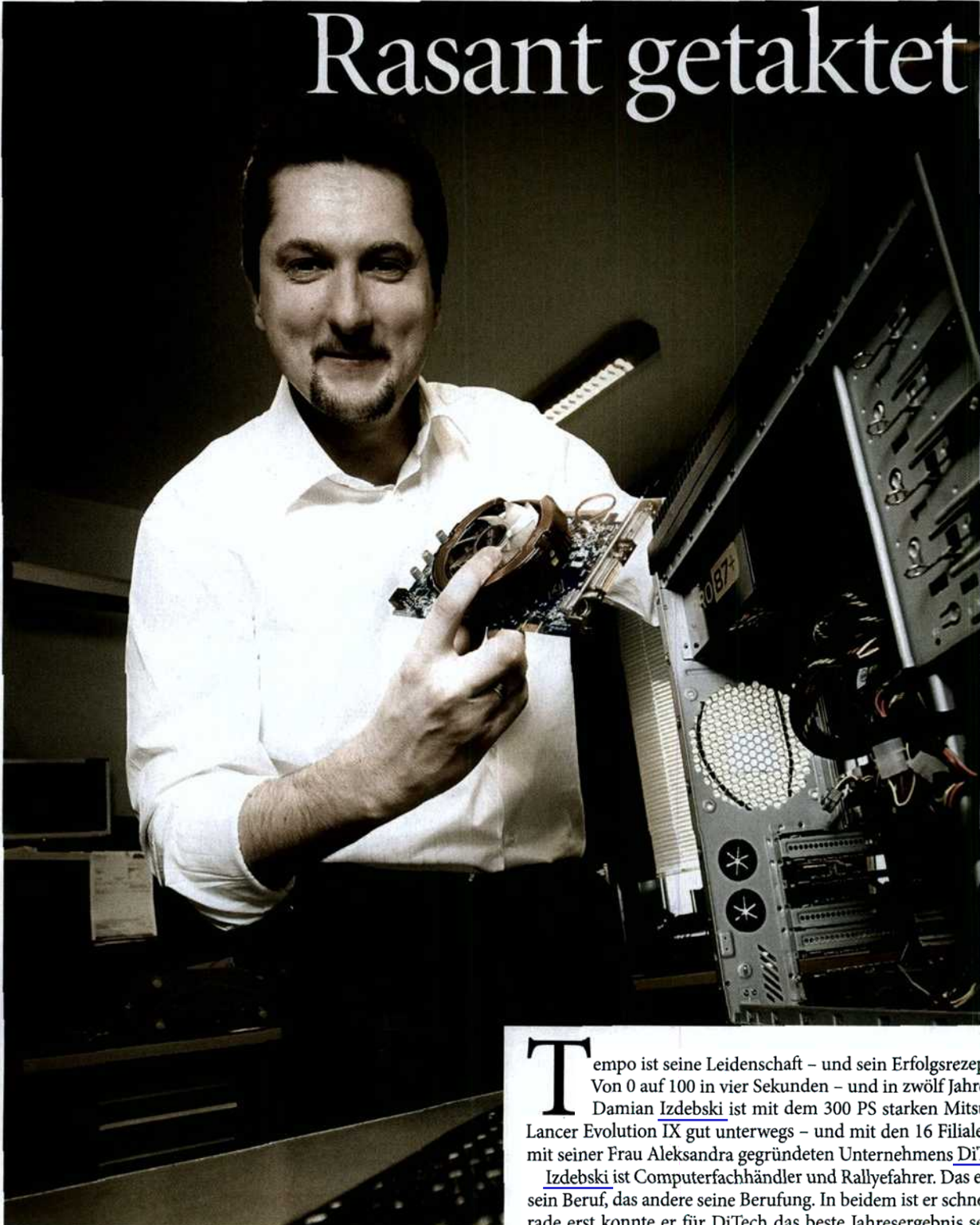


Rasant getaktet



„Computer gehören nicht zwischen Waschmaschinen und Staubsauger.“
Damian Izdebski, DiTech

Tempo ist seine Leidenschaft – und sein Erfolgsrezept. Von 0 auf 100 in vier Sekunden – und in zwölf Jahren. Damian Izdebski ist mit dem 300 PS starken Mitsubishi Lancer Evolution IX gut unterwegs – und mit den 16 Filialen des mit seiner Frau Aleksandra gegründeten Unternehmens DiTech. Izdebski ist Computerfachhändler und Rallyefahrer. Das eine ist sein Beruf, das andere seine Berufung. In beidem ist er schnell. Gerade erst konnte er für DiTech das beste Jahresergebnis seit der Gründung bekannt geben: 96 Millionen Euro Nettoumsatz und 31 Prozent Wachstum vor allem dank fünf neu eröffneter Standorte allein im Jahr 2010. Und gerade erst gewann das von DiTech vor einem Jahr gegründete und gesponserte Racingteam seinen ersten Lauf der Österreichischen Rallye-Meisterschaft.

Der gebürtige Pole Izdebski, der seit seiner Jugend in Wien lebt, lenkt seinen kleinen Konzern so geschickt wie seine Autos und



PORTRÄT. Die DiTech-Gründer Damian Izdebski und Aleksandra Izdebska mischen mit geschickter Taktik und enormem Tempo den Computerhandel auf.

Von Oliver Judex

sein Rallyeteam. „Er hat einen unheimlichen Willen, wenn er sich was in den Kopf gesetzt hat“, beschreibt ihn Rallyepilot Beppo Harrach, der für Izdebskis Team den erwähnten Sieg einfuhr, „er ist ein sehr ehrgeiziger Mensch, dessen Feuer in seinen Augen zu sehen ist.“

Was der heute 34-Jährige anfängt, macht er mit Vollgas, das Ziel dabei stets genau vor Augen. Für DiTech ist es klar definiert: der etwas andere Computerfachhändler zu sein, der, dem man sich mit seiner Unwissenheit anvertrauen kann, der einen fachkundig berät und bei dem das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. DiTech ist zwar nicht immer günstiger als reine Online-Händler, liegt aber mit den Preisen in der Regel unter dem Niveau der großen Elektroniksupermärkte. Denen macht er inzwischen zu schaffen, alleine im vergangenen Jahr wanderten mehr als 50.000 Computer über seinen Ladentisch (Vergleichszahlen der Mitbewerber existieren keine).

Und auch wenn er seine persönliche „Ego-Marke“ von 100 Millionen Euro Umsatz noch nicht erreicht hat, steckt er dies sportlich weg und überlegt, in den Osten zu expandieren – aber wenn, dann gleich richtig, mit einem strategischen Handelspartner vor Ort: „Wir würden nicht wieder langsam beginnen wollen.“

Computer-Wunderwelt. So wie im Jahr 1999, als er aus seiner Leidenschaft ein Unternehmen formt. Denn schon kurz nachdem er mit 16 Jahren mit seinen Eltern von Warschau nach Wien gezogen ist, packt ihn das Computerfieber. Zuerst spielt er noch auf seinem Atari 800. Später kommt ein erster PC hinzu, dessen Funktionsweise sich ihm schneller erschließt als seinen Freunden. Ihnen hilft er beim Reparieren der grün blinkenden Wunderkisten. Bald tauscht er Grafikkarten und Festplatten schneller als jedes Fachgeschäft, selten ist er ohne Schraubenzieher anzutreffen.

Zum jungen Twen herangewachsen, programmiert, bastelt und verkauft er in seiner Wohnung bereits Tag und Nacht. Die grauen Rechenmaschinen, die inzwischen nicht mehr ausschließlich von IBM stammen und von Izdebski nach Maß für die immer größere Kundenschar zusammengeschraubt werden, stapeln sich vom Vorbis ins Schlafzimmer. Bis es seiner Aleksandra – ebenfalls in jungen Jahren aus Polen nach Wien immigriert, wo sich die beiden überhaupt erst kennen lernten – zu viel wird. Die Lösung des schwelenden Konflikts ist rasch gefunden: Sie gründen mit finanzieller Unterstützung eines befreundeten Arztes die DiTech GmbH, kaufen ein Geschäftslokal in der Nordwestbahnstraße, stellen die ersten zwei Techniker ein – und heiraten.

Fortan ist DiTech ihr gemeinsames Baby – zu dem sich im Übrigen auch bald noch zwei richtige Kinder gesellen, die heute fünf und neun Jahre alt sind. Die Arbeitsaufteilung ist klar: Sie ist für

die Menschen zuständig, er für die Computer. Sie stellt die >



Damian Izdebski im Rallyefieber: „Das ist die einzige Möglichkeit für mich, wirklich abzuschalten und Kraft zu tanken.“



Aleksandra Izdebska mit Heinz-Christian Strache beim „Sommergespräch“: „Die Politik würde mich schon reizen.“

Mitarbeiter ein, er plant und designt Geschäft und Website eigenhändig, ist Einkäufer, Verkäufer und Servicemann in einem und gilt als beinhardter Verhandler. Und das Geschäft boomt. Bald ist ein größeres Verkaufslokal nötig, dann ein zweites, die ersten Businesskunden werden betreut. Das Konzept – die Kombination aus Online-Handel und Verkauf über den Ladentisch mit Beratung und Service (siehe Kasten Seite 51) – geht auf. Die Expansion verläuft klassisch, finanziert wird über Bankkredit und Cash Flow. Vor allem die fünf Filialen in Wien arbeiten jeweils bereits „ab dem ersten Tag cashflow-positiv“, so Izdebski. „Wir haben das Glück gehabt, gute Betreuer bei der Bawag zu finden, die immer an uns geglaubt haben.“ Bis heute ist DiTech zu 100 Prozent im Eigentum der Stiftung des Ehepaars und bilanzierte bis auf das expansionsbedingt ausgeglichene Jahr 2010 stets positiv. Denn als 2010 Cosmos pleiteging, sahen die Izdebskis das als Chance, weitere Standorte in Salzburg, Wiener Neustadt und Wien zu erwerben – der bislang letzte Schritt zum österreichweit tätigen Computerfachhändler, der seit einem Jahr auch via Facebook aktiv ist und bereits 21.000 Freunde verzeichnen kann.

Mit allen per Du. 285 Mitarbeiter arbeiten heute für DiTech, 110 davon hinter den Servicepulten – alle handverlesen von Aleksandra Izdebska: „Unsere Berater müssen fachlich was draufhaben, aber auch in der Lage sein, mit Computerlaien ein verständliches Gespräch zu führen.“ Bei der Auswahl der Bewerber achtet sie aber stets auch darauf, „dass sie zur Gemeinschaft des Unternehmens passen und sich integrieren können. Denn eine offene und familiäre Atmosphäre ist für uns das Um und Auf.“

Es ist dieses besondere Team, das zum Erfolgsrezept von DiTech zählt. Alle Mitarbeiter sind per Du, wer Probleme hat, kommt zur Personalchefin und bittet schon einmal um eine Auszeit aus familiären Gründen. Izdebska: „Mich rufen auch manche Kollegen um elf Uhr nachts an, wenn sie was brauchen.“ Auch Betriebsrat Udo Nehiba kann über keine größeren Probleme klagen, selbst die Bezahlung liege meist über dem Kollektivvertrag. Wenn er auch anmerkt, dass DiTech, was den Anspruch einer Großfamilie betrifft, bereits an die Grenzen stößt: „Schließlich entwickeln wir uns inzwischen zu einem Konzern. Früher klopfte der Chef noch jedem Einzelnen auf die Schulter oder holte für uns das Mittagessen. Das geht heute nicht mehr.“

Rund ein Drittel der Mitarbeiter sind Migranten, ein Großteil davon stammt aus Polen. Wenn Damian Izdebski durch die Gän-

ge geht, werden Probleme durchaus auch einmal in der Muttersprache ausdiskutiert – manchmal auch heftiger, wie Nehiba bestätigt: „Damian kann schon explodieren, und dann wird es auch sehr laut, aber danach geht er mit einem auch auf ein Bier.“ Er sei jedenfalls der unumstrittene Chef; was er sagt, wird raschest umgesetzt, beschreibt Nehiba seinen Managementstil: „Es genügt, wenn er ein Mail schreibt, da widerspricht niemand mehr.“

Eigenschaften, die auch Geschäftspartner Michael Kramer, Geschäftsführer des Handynetzbetreibers Orange, schätzt, der Izdebski beim Rennfahren kennen gelernt hat: „Er ist, was seine Auffassungsgabe und die Umsetzung von Ideen betrifft, so schnell wie bei einer Rallye.“ Einen Großteil seines Erfolgs mache zudem sein unternehmerisches Gespür aus: „Er konzentriert sich auf sein Kerngeschäft und unterliegt nicht dem Reiz, auch Flachbildschirme und anderes zu verkaufen“ – also tatsächlich ganz dem DiTech-Slogan entsprechend: „Computer. Und nicht irgendwas.“

Reizvolle Politik. Dass den Izdebskis das einmal zu langweilig werden könnte, ist nicht auszuschließen. Denn während Damian seinen Ausgleich zum Schrauben und Programmieren seit Kurzem im Ralysport sucht, liebäugelt Aleksandra spätestens seit ihrem Auftritt beim ORF-„Sommergespräch“ mit Heinz-Christian Strache insgeheim mit einem politischen Engagement, auf das sie auch bereits von allen Parteien angesprochen wurde. „Wenn es DiTech nicht gäbe, würde mich die Politik schon reizen“, verrät Izdebska, der es vor allem die Arbeitsmarktpolitik angetan hat: „Ich halte es für wichtig, Unternehmen Anreize zu geben, Arbeitsplätze zu schaffen, aber genauso auch Arbeitslose zu motivieren, wieder zu arbeiten.“ Auf eine konkrete politische Partei will sie sich nicht festlegen, einen Quereinstieg schließt sie aber nicht aus: „Alles ist möglich.“

Auch für Politikwissenschaftler Peter Filzmayer, der ihr in der politisch unbesetzten Rolle „jüngere Frau aus der Wirtschaft“ durchaus Chancen einräumt: „Der Migrationshintergrund stärkt ihre Position und macht sie als Typus einmalig.“ Allerdings müsse sie sich erst einmal in einer Partei beweisen – oder eben in eine Spitzenfunktion quereinsteigen. Wofür es dann nur noch ein kleines Problem gäbe, nämlich ihre Nationalität. Izdebska: „Wir sehen uns als Österreicher mit polnischem Pass.“ Und das werde sich auch nicht so schnell ändern. ●