

»Es reicht nicht, Computer neben Waschmaschinen hinzustellen«

Ditech: Auf jüngste Expansion folgt 2011 Konsolidierung.

WIEN – Der Computerhändler **Ditech** hat 2010 das stärkste Wachstum seit der Gründung des Unternehmens vor zwölf Jahren verzeichnet. Der Nettoumsatz legte von 73,5 Millionen auf 96,2 Millionen um fast ein Drittel zu, was allerdings auch auf die fünf neu eröffneten Filialen in Österreich zurückzuführen ist.

Ditech hat ein Rekordplus erwirtschaftet. Was sind in Ihren Augen die Eckpfeiler dieses Ergebnisses?

Damian Izdebski »Computer. Und nicht irgendwas« ist nicht nur ein Slogan, sondern unsere Unternehmensphilosophie. Ich bin davon überzeugt, dass eine Marke nur stark sein kann, wenn sie scharf positioniert ist. Darüber hinaus ist Beratung unser wesentliches Merkmal. Anders als unsere Mitbewerber sind wir der Meinung, dass es nicht reicht, Computer neben Waschmaschinen auszustellen und den Kunden ohne Beratung allein zu lassen. Nur anhand eines Fachgesprächs können Userverhalten und Anforderungen, die an den PC oder Laptop gestellt werden, eruiert werden. Unser Vorteil liegt auch darin, dass Kunden sich bei uns nicht zwingend mit der Materie auskennen müssen – das verlangen wir nicht. Der Anteil jener Kunden, die intensive Beratung brauchen, macht laut einer Gallup-Studie von November 31 Prozent aus.

Die Historie der Computer-Spezialisten in Österreich ist lang. Vobis, Birg und Co. haben ein ähnliches Konzept mittelfristig nicht erfolgreich umsetzen können. Was macht Ditech anders?

Wir stehen immer auf zwei Beinen. So betreiben wir nicht nur Endkunden, sondern auch Businesskunden sehr erfolgreich. Auch in den Vertriebskanälen setzen wir auf mehrere Standbeine. So sind wir nicht nur mit 16 Standorten in Österreich vertreten, sondern verkaufen auch massiv Online. Wir haben 2010 rund 38,3 Prozent oder 36,8 Millionen des Umsatzes online erwirtschaftet. Im Webshop reicht es aber nicht, nur Angebote oder Preise zu kommunizieren, sondern man muss dem Kunden einen Mehrwert und Transparenz bieten.

Ditech expandiert sehr konservativ und bewusst. Was kann man bezüglich Expansion 2011 erwarten?

Das Jahr 2011 steht im Zeichen der Konsolidierung. Wir haben in den letzten zwei Jahren unsere Standorte verdreifacht. Jetzt ist es wichtig, die Struktur dahinter zu optimieren, um die Qualität und Effizienz zu halten. Derzeit sind keine weiteren Neueröffnungen geplant. Das ist aus meiner Sicht auch nicht vorrangig, denn wir sind kein Nahversorger, der um die Ecke vorhanden sein muss. Zurzeit sind wir in jedem Bundesland vertreten, außer dem Burgenland.

Über ein Tochterunternehmen lässt Ditech eine eigene Marke namens

Dimotion fertigen. Welchen Anteil hat die Eigenmarke am Gesamtgeschäft?

Wir haben bei **Ditech** 2010 rund 51.000 Computer verkauft, 34.500 Stück unter der Eigenmarke **Dimotion**. Der Vorteil unserer Eigenmarke ist, dass wir flexibel und schnell auf die Marktbedürfnisse in Österreich reagieren können.

Sie haben in den vergangenen Jahren intensiv an einem B2B-Portal gearbeitet. Trägt die Arbeit Früchte bzw. wie hoch ist der Anteil Ihrer Geschäftskunden?

Mit B2B hat **Ditech** 1999 begonnen, wir haben also schon langjährige Erfahrung in diesem Bereich. Was viele nicht wissen ist, dass wir 48 Prozent unseres Umsatzes 2010 im Businesskunden-Bereich erwirtschaftet haben – Tendenz weiter steigend. Zurzeit arbeiten im Business-Bereich 30 Mitarbeiter, die sich rund um die Uhr um eine optimale Betreuung kümmern. Insgesamt zählen wir zurzeit 91.000 Businesskunden in ganz Österreich.

Werden sich Tablets Ihrer Meinung nach nachhaltig am Markt etablieren?

Tablets sind ein Trend, wie jeder andere, aber ersetzt werden sie einen PC nie. Zurzeit sind Tablets bessere Smartphones, ohne dass man damit telefonieren kann. Ich bin eher vorsichtig, was diesen Trend betrifft. Denn ich glaube, dass Menschen auch weiterhin einen ordentlichen Computer zum Arbeiten brauchen werden, mit einer Bildschirmgröße, von der man keine Augenprobleme bekommt.

Das Gespräch führte Alex Wolschann.



DAMIAN IZDEBSKI

In der Nähe von Warschau in Polen geboren, kam **Damian Izdebski** 1991 mit seiner Familie nach Österreich und lebt seither in Wien. Nach dem Besuch einer Privatschule für Datenverarbeitung und der **HAK-Matura** studierte **Izdebski** Wirtschaftsinformatik an der TU Wien. Nach vier Semestern zog es ihn allerdings ins Berufsleben, wo er zunächst als selbständiger EDV-Berater tätig war. 1999 gründete er im Alter von 23 Jahren gemeinsam mit seiner Frau **Aleksandra** die Firma **Ditech** und legte so den Grundstein für den rasch wachsenden Computerfachmarkt.