

## > Zur Sache

### Das Märchen

Von Anfang an galt es für Damian und Aleksandra zu arbeiten. Schon als Schüler mussten beide Geld verdienen. Sie verkauften vor der polnischen Kirche am Wiener Rennweg Zeitungen, um 50 Schilling die Stunde. Dort lernten sie einander auch kennen. Später kellnerte sie während des Studiums und er finanzierte seine Ausbildung in der Handelsakademie mit einem Job als Softwareentwickler. Jahre später heirateten die beiden. Die gemeinsame Wohnung quoll bald vor lauter Computern über. So kam es zum Beschluss: Izdebskis „Business“ sollte auf professionelle Beine gestellt werden. Es war im Jahr 1999 als das erste Geschäftslokal gemietet wurde. Aleksandra übernahm die Buchhaltung und das Personalwesen, er verkaufte kleine Server, erstellte Internetseiten, wartete Software. Der große Durchbruch gelang mit der Insolvenz der Wiener Diskont Bank. Der Masseverwalter Richard Proksch brauchte dringend Hilfe: Seine Büro-EDV war veraltet. Die Izdebskis hatten genau ein Wochenende Zeit, die EDV auf Vordermann zu bringen. Sie schafften es.

# Ein Konzept mit Potential

## Erfolgreiche Bilanz für DiTech: 96 Mio. Euro Umsatz, 31 Prozent Wachstum

Viel Arbeit und etwas Glück, eine neue Idee sowie eine klare Fokussierung - Auf diesen Säulen bauten Aleksandra und Damian Izdebski ihre Firma auf. Und die Zahlen geben den beiden Recht.

WIENER NEUSTADT. Nicht nur in Amerika werden Einwandererträume wahr. Auch in Österreich ist das Märchen „Vom Tellerwäscher zum Millionär“ durchaus Realität. 1992 kommen der 16-jährige Damian und die ebenfalls 16-jährige Aleksandra mit ihren Eltern nach Österreich. Zwei polnische Einwandererfamilien auf der Suche nach einem besseren Leben. Und das ist es allemal geworden, zumindest für Damian und Aleksandra. Sie sind heute die beiden führenden Köpfe hinter DiTech, dem führenden Computerfachmarkt des Landes. Und das mit Erfolg. Die nackten Zahlen sprechen für DiTech. Mit 96 Mio. Euro Jahresumsatz ist den



Damian Izdebski ist mit der Filiale in Wiener Neustadt auf Erfolgskurs.

Izdebskis ein Wachstum um satte 31 Prozent gelungen. 2010 wurden rund 51.000 Computer verkauft, 34.500 Stück unter der Eigenmarke „dimotion“. „Mit dimotion sind wir in der Lage, flexibel und schnell auf die im Beratungsgespräch geäußerten Bedürfnisse einzugehen. So wurden rund 7.100 speziell auf Kunden zugeschnittene Computer-Systeme verkauft“, zeigt sich Damian Izdebski sichtlich stolz auf den Erfolg der Eigenmarke. Ein weiterer Vorteil von dimotion: bei diesen Geräten können allfällige Reparaturen in Eigenregie übernommen werden. „Andere Markenware

müsste an die jeweilige Firma geschickt werden“, sagt Izdebski, „da muss man mit bis zu sechs Wochen Reparaturzeit rechnen.“

### Kein Selbstbedienungsladen

Und das DiTech Konzept dürfte aufgehen, denn der Computerfachmarkt ist kein Selbstbedienungsladen. Die Verkaufsstellen sind eher leer, weil vorgesehen ist, dass Kunden ihre PCs quasi maßgeschneidert gemeinsam mit den EDV-Technikern von DiTech zusammenstellen. Dafür muss man aber kein Computerspezialist sein, ganz im Gegenteil. Anhand von Fragen, die der DiTech-Verkaufsberater stellt, werden im Shop oder im Online-Shop Bedürfnisse und Userverhalten ermittelt, um so das perfekte Endprodukt zusammenzustellen.

Mit Erfolg, wie auch die Zahlen des erst vor einem Jahr eröffneten Shops im Einkaufszentrum Neustadt Nord beweisen: 2 Mio. Euro Umsatz und 2.000 PC-Systeme. Eine Bilanz, die auch den Chef persönlich nicht unbeeindruckt lässt. „Der Standort Wr. Neustadt entwickelt sich zu unserer vollsten Zufriedenheit. Wr. Neustadt ist ein zusätzlicher Gewinn, denn das Einzugsgebiet reicht bis ins Burgenland und viele unserer Kunden kommen sogar aus Eisenstadt, um unsere Beratung in Anspruch zu nehmen.“

Damit gibt sich das Ehepaar noch lange nicht zufrieden. Izdebski erwartet noch mehr. „Alles andere als ein Wachstum um 30 Prozent wäre eine Enttäuschung.“