



23 Jahre alt war der gebürtige Pole Damian Izdebski (Bild), als er mit seiner späteren Frau Aleksandra den Computerfachhandel Ditech gründete. Das war im Jahr 1999. Schon ein Jahr später begann Ditech mit dem Onlineversand. Allein seit 2009 wuchs Ditech von fünf auf 16 Standorte in Österreich mit 285 Mitarbeitern an.



38,3 Prozent seines Umsatzes erzielt Ditech insgesamt über seinen Online-Shop. Für die Homepage www.ditech.at gibt es 370.000 registrierte Nutzer. 2010 wuchs der Umsatz um 31 Prozent auf 96,2 Millionen Euro an – das stärkste Wachstum der Unternehmensgeschichte, was auch an der Standort-Expansion liegt. Insgesamt wurden im Vorjahr bei Ditech zwei Millionen Artikel verkauft.



Ditech-Chefs und Ehepaar: Aleksandra und Damian Izdebski KANIZAJ (2), KK

4,34 Millionen Euro Nettoumsatz erzielte Ditech 2010 am steirischen Standort im Grazer Center West. Dazu kommen 1,711 Millionen Euro Nettoumsatz durch Onlinebestellungen, die in die Steiermark versendet wurden. Mit 133 Euro geben die Steirer je Einkauf deutlich weniger aus als im Bundesschnitt (163 Euro). „Offenbar kaufen die Steirer eher Zubehör bei uns“, so Ditech-Chef Damian Izdebski.

GRAZ. Krawatte weg, Schraubenzieher her. Auch im zwölften Jahr als Firmenchef – samt Aufbau eines Handelsimperiums – ist Damian Izdebski am liebsten dort, wo alles begonnen hat: mit Kopf, Händen und Schraubenzieher im Innenraum eines PCs, quasi Operation am offenen Megahertz.

So sitzt der gebürtige Pole auch im Gespräch mit der *Kleinen Zeitung* inmitten einer Vielzahl an offenen Computern und Grafikkarten und beginnt zu erzählen: Über das Jahr 1999, als er mit seiner Frau Aleksandra die Computerhandelskette Ditech gegründet hat. Und über sein Erfolgsrezept, das Ditech noch heute von Elektroschreibern wie Mediamarkt oder Saturn abhebt: Im Gegensatz zu ihnen habe Ditech von Beginn an auf die Doppelschiene „Beratung und Verkauf in eigenen Geschäften“ plus „Onlineversand“ gesetzt. „Heute machen wir mehr als 38 Prozent unseres Umsatzes im Onlineshop“, so Izdebski, „damals hatte die Konkurrenz auf ihrer Onlineseite die Öffnungszeiten zu bieten und sonst nichts“.

Der Plan sei aufgegangen: „Die Leute bestellen lieber online,

Ihr Herz schlägt für Megahertz

Ditech-Chef Damian Izdebski über enorme Wachstumswahlen und Folgen der Japankrise.

wenn sie wissen, da gibt es noch ein Geschäft, wo man im Fall des Falles das Gerät hinbringen kann.“ Und nicht ohne Stolz legt Izdebski die Ditech-Wachstumswahlen der vergangenen Jahre vor: Sowohl online als auch im Geschäft mit Privatkunden und den über 90.000 Firmenkunden wachse man zweistellig. Allein 2010 legte der Umsatz um 31 Prozent auf 96 Millionen Euro zu. Die Zahl der Filialen wurde seit 2009 von fünf auf bundesweit 16 aufgestockt, die Zahl der Mitarbeiter liegt mittlerweile bei 285.

Jetzt gehe es darum, das „Wachstum zu verdauen“. Detaillierte Pläne für weitere Filialen in der Steiermark außerhalb jener im Center West gebe es noch nicht. „Ditech ist kein Billa“, sagt Izdebski, „wir brauchen nicht alle drei Kilometer einen Standort.“ Viel wichtiger sei es, dass man etwa ein Gerät online reservieren könne und es dann im Beratungsgespräch in der Filiale auf die persönlichen Anforderungen zuschneiden könne. Auch wolle „Ditech kein Gemischtwarenhandel werden, sondern weiterhin auf Computer, Tablets bis hin zu Multimedia-Displays fürs Wohnzimmer fokussieren“.

Japan: Geräte werden teurer

Die Branche jedenfalls bekomme laut Izdebski die Katastrophe in Japan zu spüren. „Wir rechnen mit einer zweistelligen Preiserhöhung bei Computern. Die Preise für Speicher zogen ja schon an, da hat die Erde noch gebebt.“ Da Sony viele Werke in Japan noch bis April geschlossen halte, würden „bei so manchem Notebook wohl Lieferverzögerungen auftreten“.

ULRICH DUNST