



„Das ist ein ganz toller Standort.“ So lautet das Resümee von Aleksandra Izdebska nach dem Startjahr des DiTech-Fachmarkts in der Neuen Mitte Lehen in Salzburg.

Bilder: SN/ROBERT RATZER

# Skype-Tipps für die Großmutter

**Bits und Bytes.** Der Computerspezialist DiTech will weiter wachsen. In Salzburg drängt das Unternehmen jetzt verstärkt in das Business-Segment.

MARTIN ARBEITER

**SALZBURG (SN).** Der amerikanische Traum – in Österreich. 1991 übersiedelten Aleksandra und Damian Izdebska damals als 16-Jährige von Polen nach Wien. 1999 kam die Entscheidung, in Wien-Brigittenau ein Computergeschäft zu eröffnen – auf 60 m<sup>2</sup> Fläche. Der Hintergrund: In der gemeinsamen Wohnung war kein Platz mehr, um die Computerteile zu lagern. Wenig später ließ der benachbarte Friseurladen seine Rollläden für immer hinunter – und das erste DiTech-Geschäft wurde auf 150 m<sup>2</sup> erweitert.

Heute beschäftigt die DiTech GmbH („Computer, und nicht irgendwas“) 285 Mitarbeiter und setzt 96,2 Mill. Euro um. Neben 16 Fachmärkten setzt das Unternehmen auf den Onlineverkauf. „Mit Ausnahme des Burgenlands sind wir in jedem Bundesland vertreten“, sagt Aleksandra Izdebska, die Dolmetsch und Übersetzer so-

wie Handelswissenschaften in Wien studiert hat. Ein Motto: „Computer braucht Beratung.“ So wirbt das Unternehmen damit, den Computer für die Bedürfnisse der Kunden individuell zusammenzustellen. Und, so betont Izdebska: „Wir sprechen die Sprache unserer Kunden und kein Computer-Fachchinese“.



„Die Kundenakzeptanz liegt über unseren Erwartungen.“

Andreas Kamenik, Filialleiter Salzburg

sisch. Ein Beispiel: „Ich will Skype kaufen“ – mit diesem Wunsch konfrontierte eine Frau, die günstig mit ihrer Enkeltochter in den USA telefonieren wollte, den Mitarbeiter. Nach zwei Stunden verließ die Großmutter das Geschäft – mit Computer und allem, was dazu-

gehört. „Die Kundin ist zufrieden – und der Skype-Kontakt mit der Enkeltochter funktioniert einwandfrei.“

Seit einem Jahr ist DiTech auch in Salzburg mit einem Fachmarkt vertreten – in der Neuen Mitte Lehen in der Stadt Salzburg. „Mit der Entwicklung sind wir sehr zufrieden. Das ist

ein ganz toller Standort.“ Der Umsatz im Startjahr lag bei 1,8 Mill. Euro – davon entfielen 560.000 Euro auf den Onlinehandel. Salzburg liegt mit einem durchschnittlichen Rechnungsbetrag von 207 Euro österreichweit an der Spitze (Österreichschnitt: 163 Euro). Der

Anteil der Notebooks an den verkauften Komplettsystemen ist mit 35 Prozent höher als der Österreichschnitt (28 Prozent).

„Wir sind ein Hybrid. Viele Mitbewerber sind im Fachhandel oder im Onlinevertrieb tätig. Wir bieten beide Schienen an – und sind erfolgreich.“

Im Zentrallager in Wien lagern knapp 7000 verschiedene Produkte. In Salzburg sind es 2500. „Was in den Fachmärkten nicht verfügbar ist, wird binnen 24 Stunden geliefert.“

Schritt für Schritt wachsen: Das ist ein Motto von DiTech. Die Zahl der Fachmärkte in Österreich soll bis auf Weiters nicht mehr steigen. „Wir sind ein Fachmarkt und kein Nahversorger“, sagt Izdebska. Expansion über die Grenzen ist ein Thema – möglicherweise in Slowenien oder Polen. „Das Entwicklungspotenzial in Österreich ist aber noch groß – vor allem im Business-Bereich.“ Hier will DiTech heuer angreifen – in Graz, Linz, Innsbruck und Salzburg. Schon bisher zählen das Salzburg Museum, die Universität und der Magistrat zu den Kunden.

