

Portrait

von
Christian
Granbacher

salzburg.red@
bezirksblaetter.com



Ein Jahr **DiTech** in Salzburg: **Aleksandra Izdebska**, Mitgründerin, Gesellschafterin und Aushängeschild der Computer-Fachhandelskette **DiTech** im Stadtblatt-Gespräch über neue und alte Wege im Umgang mit den Kunden, Preisgestaltung im Internet und den Standort „Neue Mitte Lehen“.



Aleksandra Izdebska, gemeinsam mit Andreas Kamenik, Leiter des DiTech-Fachmarktes in der neuen Mitte Lehen.

Foto: Farcher

bei **DiTech** setzen wir gleichermaßen auf Internethandel, wie auf unsere Filialen. Wir sind stolz darauf, als einziges Unternehmen auf beiden Vertriebswegen stets den selben Preis anbieten zu können.“
STADTBLATT: Seit einem Jahr betreibt **DiTech** nun eine Filiale in der „Neuen Mitte Lehen“. Sind Sie zufrieden?: „
Izdebska: Ja, wir sind sehr zufrieden mit diesem Standort. Seit in Salzburg eine **DiTech**-Filiale existiert, ist auch das Onlinegeschäft im Bundesland um 45 Prozent gewachsen. Das ist auch nicht unlogisch, denn eine Filiale gibt den Kunden ein Gefühl der Sicherheit für den Fall, dass einmal etwas nicht funktionieren sollte. Tatsächlich

Zurück zu den Wurzeln

Aleksandra Izdebska: „Unsere Mitarbeiter reden wieder mit den Kunden“

STADTBLATT: 1999 haben Sie gemeinsam mit Ihrem Mann die Firma **DiTech** gegründet. Was unterscheidet Ihr Unternehmen seither von der Konkurrenz?

Izdebska: „Bei uns sind sowohl Privat- als auch Businesskunden richtig. Unser Motto heißt ‚Computer, und nicht irgendwas‘. Wir verkaufen keine Digitalcameras oder Smartphones, sondern konzentrieren uns zu 100 Pro-

zent auf den Computer. Dabei setzen wir kompromisslos auf Beratung. Diese Haltung äußert sich bereits in der Gestaltung unserer Filialen: In einer **DiTech** Filiale finden Sie keine Regale voller Geräte, stattdessen wendet man sich als Kunde direkt an einen unserer Berater. Gemeinsam wird dann geschaut, was die ideale Lösung für den Kunden sein könnte. Wir gehen

sozusagen ‚back to the roots‘, indem wir das persönliche Gespräch fördern.“

STADTBLATT: Bei **DiTech** kann man sowohl online, als auch in der Filiale einkaufen. Was wird stärker angenommen?

Izdebska: „Im Bundesland Salzburg finden 42 Prozent der Bestellungen bei uns im Internet statt. Im Grunde ist es aber eine Frage des Geschmacks, denn

können wir dank des Know-Hows unserer Mitarbeiter in unseren Filialen so gut wie jedes Problem lösen und zwar innerhalb von kürzester Zeit. Besonders im Businessbereich wird es einfach ernst, wenn ein PC ausfällt. Dann können wir schnell und kompetent helfen.“
STADTBLATT: Ein Kunde möchte einen PC bei **DiTech** kaufen – was erwartet ihn?

Izdebska: „Es gibt viele Möglichkeiten: Man kann einfach in eine unserer Filialen gehen und mit einem Berater einen passenden PC zusammenstellen. Wer will, kann auch vorher schon mit dem PC-Konfigurator auf der **DiTech**-Homepage selbst ein System konfigurieren. Dieses kann man entweder gleich bestellen oder zusammen mit einem Berater in der Filiale weiter perfektionieren. Mit **DiMotion** bieten wir auch bereits zusammengestellte Systeme mit Top-Komponenten an. Egal ob selbst zusammengestellt oder von uns, in der Filiale oder im Internet, unsere Kunden können innerhalb kürzester Zeit loslegen – garantiert innerhalb eines Tages, sogar bei den ausgefallensten Sonderwünschen.“