



1999 gründeten Damian Izdebski und seine Frau Aleksandra Izdebska Ditech. Mittlerweile hat man 16 Standorte quer über Österreich verteilt mit mehr als 290 Mitarbeitern. In Kärnten ist man im Villacher Atrio und in der Klagenfurter Inglistschstraße vertreten. 2010 lag der Gesamtumsatz bei 96,2 Millionen Euro. Ditech setzt auf zwei Vertriebswege: den Internethandel und den Verkauf direkt in den Geschäften. Wobei Ditech sich von den Elektrodiskontern unterscheidet: Die Verkaufsfläche beschränkt sich auf einen Tresen.

124 Euro geben die Kärntner Kunden durchschnittlich bei einem Einkauf bei Ditech aus. Der Österreichschnitt liegt bei 163 Euro, in Salzburg liegt der Schnitt sogar bei 207 Euro. „Ob die Kärntner mehrmals zu uns kommen oder weniger Computer-Equipment einkaufen, kann ich allerdings nicht beurteilen“, so Izdebski.



130.000 Pakete wurden im Vorjahr von Ditech versendet. Der Zustellservice macht rund 20 Prozent des Umsatzes aus. Weitere 20 Prozent macht man über Bestellungen im Internet, bei denen die Kunden ihre Geräte selbst ins Geschäft abholen kommen. „Hier liegt die Abholrate bei 95 Prozent. Die Leute fühlen sich durch die unverbindliche Reservierung im Internet scheinbar trotzdem gebunden.“ Zusätzlicher Vorteil des doppelten Vertriebsweges: „Der Kunde hat einen direkten Ansprechpartner.“

KANIZAJ (2), DITECH

Ein Herz für Megaherz

Damian Izdebski, Chef des Computer-Spezialisten Ditech, über Eigenmarken bei PC und warum er seinem Konzept treu bleibt.

Vergleichen Sie uns ruhig mit Saturn oder Majdič – man kann uns nämlich nicht vergleichen.“ Was großspurig klingen mag, ist im Fall von Damian Izdebski und seinem Handelsimperium Ditech aber nur logisch. Während andere Elektrohändler von der Waschmaschine bis zum Mp3-Player alles verkaufen, in dem Strom fließt, gibt es bei Ditech Computer – „und nicht irgendwas“ wie der Werbespruch ausführt. „Wer zu uns kommt, wird gefragt, wie er den Computer verwenden will und nicht, in

welcher Farbe er das Gehäuse bevorzugt“, erklärt Izdebski. Neben den Geeks kommen mittlerweile aber auch Pensionisten zu Ditech und lassen sich einen Computer nach ihren Ansprüchen fertigen. Wobei die Eigenmarke „dimotion“ bereits die zweitstärkste Desktop-PC-Marke in Österreich ist. „Und in Sachen Hardware sind wir den Asiaten um Wochen voraus, da wir die Computer in Österreich zusammenbauen“, erklärt der gebürtige Pole.

Auch wenn die Grenzen zwischen PC, Tablets und Fernseh-

ern als Multimedia-Abspielstationen verschwimmen, will man bei Ditech den Computern treu bleiben. „Unsere Mitarbeiter würden ohne Weiteres auch bei Navis und Handys eine kompetente Betreuung bieten können, aber wir werden unserem Erfolgsrezept treu bleiben.“

In Kärnten brachte das in den vergangenen Jahren einen – ausbaufähigen – Umsatz von 17,5 Millionen Euro. „Einzig bei den Laptops ist Kärnten top. 37 Prozent der verkauften Computer sind mobile Geräte.“ **THOMAS CIK**