

business weekend



© DiTech

> DiTech: Smartphones
sind auch nur Computer

Komplettsortiment mit Smartphone-Auswahl



© DiTech

DiTech-Gründer Aleksandra und Damian [Izdebski](#) feiern bestes Jahresergebnis und steigen ins Smartphone-Geschäft ein.

Smartphones sind auch nur Computer Der Computerfachhändler [DiTech](#) hat sein Sortiment erweitert und vertreibt in seinen Stores österreichweit nun auch eine Auswahl vertragsfreier Smartphone-Modelle.

DiTech Der Computerfachhändler hat sein Produktportfolio um bindungs- und vertragsfreie Smartphones erweitert

Mit Smartphones neue Kundenkreise erschließen

Das Unternehmen konnte im Vorjahr einen Gesamtumsatz von über 96 Millionen € einfahren.

CHRIS HADERER

Wien. Als Computerfachhändler konnte sich DiTech in den letzten Jahren sowohl einen guten Namen machen als auch seine Marktposition kontinuierlich ausbauen. Laut einer Studie des Gallup-Instituts ist das vor 12 Jahren von Aleksandra und Damian Izdebski gegründete Unternehmen sogar „Österreichs bestes Computergeschäft“ und kommt im Vorjahr einen Umsatz von 96,2 Mio. € einfahren. Derzeit hat DiTech rund 91.000 registrierte Firmenkunden, mit denen im vergangenen Jahr 49% des gesamten Jahresumsatzes erwirtschaftet wurden.

Nachdem DiTech neben der Eigenmarke dimotion ein umfangreiches Sortiment an Computerprodukten führt, wird das Portfolio nun um ein neues Segment erweitert. Ab sofort sind in den österreichweit 16 DiTech-Stores und im Online-Shop auch freie Markenhandys zu haben. „Smartphones sind kleine Computer, die immer weniger als Telefon gesehen werden“, sagt Damian Izdebski. „Wir haben uns daher entschlossen, den bei DiTech sehr eng definierten Computerbegriff um diese Produkte zu erweitern. Als Computerfachmarkt sehe ich es als meine Pflicht, jedem Kunden den jeweils passenden Computer anbieten zu können – das ist für viele heute neben Stand-PCs und Notebooks eben auch ein Smartphone.“

Neue Arbeitsplätze

Den Start macht DiTech mit Smartphones von Samsung und LG, unter anderem mit den Modellen Samsung Galaxy S2 und LG Optimus P990. Weitere Hersteller sind noch im Gespräch. „Der Le-



Bieten jetzt auch Smartphones von Samsung und LG in ihren Stores: die DiTech-Gründer Aleksandra und Damian Izdebski.

benszyklus von Smartphones hat sich extrem verkürzt. Heute werden Geräte oft schon nach einigen Monaten wieder gewechselt, weil sich die Technologie weiterentwickelt hat. Dabei wollen sich Kunden häufig nicht von den Bedingungen der Vertragsanbieter einengen lassen – 24 bis 36 Monate Vertragsbindung entspricht einfach nicht den Bedürfnissen der Kunden. Das ist schon fast so, als ob man zehn Jahre lang das gleiche Auto fährt“, ist Damian Izdebski überzeugt.

Top-Rechenzentren

Genau genommen „sind moderne Smartphones heute viel leistungsfähiger, als es echte Computer vor 15 Jahren waren“, sagt Izdebski.

„Mit der Erweiterung unseres Produktsortiments reagieren wir auf den veränderten Markt. Auch was den Tablet-Bereich betrifft, sind die Grenzen zwischen einem Telefon und einem Computer immer verschwommener.“ Für den Konsumenten wird dadurch kompetente Beratung immer wichtiger, damit er im Angebotsdschungel den Überblick behält.

Beratung ist auch eine der Kernkompetenzen von DiTech. Um die Beratungsqualität der Mitarbeiter auch im Smartphone-Bereich zu gewährleisten, hat DiTech-Gründerin und Personalchefin Aleksandra Izdebska in die Ausbildung der 285 Mitarbeiter investiert. „Fachkompetenz bei unseren Mitarbeitern hat höchste Priorität“, sagt sie.

„Jeder Mitarbeiter, der unseren Kunden ein Gerät empfiehlt, muss über maximales Wissen bezüglich Geräteeigenschaften und Anwendungsmöglichkeiten verfügen. In den letzten Wochen haben unsere Verkaufsmitarbeiter daher intensive Trainings erhalten, um DiTech-Kunden beim Kauf eines Smartphones optimal beraten zu können. Wir sind kein Selbstbedienungsladen, sondern wollen unseren Kunden anhand von Beratung den richtigen Computer beziehungsweise das optimale Smartphone empfehlen. Dafür ist es notwendig, mit den Kunden ein ausführliches Gespräch zu führen, in dem das Nutzungsverhalten und die Erwartungen abgeklärt werden.“ www.ditech.at