

„Heuer knacken wir die 100-Millionen-Euro-Marke!“

Das sind Werte, von denen die Konkurrenz nur träumen kann! Innerhalb eines Jahres legte DiTech als ehemaliger David der heimischen Computerbranche um sagenhafte 31 Prozent auf 96,2 Millionen zu. Heuer soll das Umsatzplus zumindest zehn Prozent betragen. Das Geheimnis von Aleksandra und Damian Izdebski: die perfekte Verknüpfung von Online-Shop, Filialnetz und professioneller Beratung.

1999, ganz am Anfang, stand ein kleines Warenlager im ehelichen Schlafzimmer. Heute umfasst die DiTech-Zentrale bereits fünf Stockwerke des Bürohauses in der Dresdner Straße 43 im Wiener Bezirk Brigittenau.

Von Wolfgang Bartosch

Nichts geändert hat sich am Konzept, das DiTech bisher 370.000 registrierte Abnehmer beschert hat. „Viele Menschen kostet es Überwindung, online 700, 800 Euro zu zahlen und zu hoffen, dass etwas kommt. Bei uns gibt's neben dem Online-Shop mit der Möglichkeit zur unverbindlichen Reservierung Fi-

lialen, wo der Kunde hingehen, sich beraten lassen kann – oder die Ware zurückschmeißen und sich das Geld retour holen kann“, schmunzelt Damian Izdebski. Ebenso wichtig sind dem Firmengründer und seiner Co-Chefin Aleksandra Izdebska das Vertrauen und die Zufriedenheit der Käufer. Immerhin – „mit einem PC verbringt man

mehr Zeit als mit dem Partner!“ Nach der Expansionsphase der vergangenen Jahre – DiTech betreibt mit 285 Mitarbeitern derzeit 16 Filialen – wird jetzt auf Optimierung gesetzt. Die einzige bereits fixe Erweiterung ist Shop Nummer 17 in Horn (NÖ) – Eröffnung am 14. Juli!



Foto: Graf

Aleksandra, Damian Izdebski (beide 35): Auch ÖBB, Orange, E-Control, Siemens, Magna und Spitäler vertrauen auf ihr Können

