



**Wissen um die Bedeutung der Kundenakquise:** Petra Patzelt, Aleksandra Izdebska, Karl Glaser und Martina Gleissenebner. Foto: RIZ

## Von 0 auf 370.000: Die Kunden machen den Erfolg

■ Tipps und Kniffe zur erfolgreichen Kundengewinnung standen beim diesjährigen RIZ-Gründerabend auf dem Programm. „Kundengewinnung ist eine wesentliche Grundvoraussetzung, um als Gründer und Jungunternehmer am Markt reüssieren zu können. Die beste Geschäftsidee nützt nichts, wenn man als Unternehmer nicht weiß, wer die Zielgruppe ist und wie man diese effizient ansprechen kann“, informiert Wirtschaftslandesrätin Dr. Petra Bohuslav.

Die Bedeutung der Kundengewinnung wurde durch das pro-

minent besetzte Podium unterstrichen. So gab auch Aleksandra Izdebska, Mitbegründerin und Prokuristin von „DiTech“ konkrete Einblicke in die Erfolgsgeschichte der Computerfachkette und zeigte auf, wie der ehemalige Kleinbetrieb zu über 370.000 registrierten Kunden gekommen ist. „Zum Erfolg hat vor allem das sogenannte Multichannel-Konzept geführt. Dieses ermöglicht DiTech-Kundeneintransparente Online-Filialverfügbarkeitsanzeige, Reservierungsmöglichkeit und Online-Kauf mit Lieferung innerhalb von 24 Stunden.“