

DIE **Tiroler Tageszeitung** PRÄSENTIERT
DAS 21.
TIROLER WIRTSCHAFTSFORUM
Internationale Wirtschaftstagung
Perspektiven
Unternehmerische und persönliche Herausforderungen der Zukunft meistern
Mittwoch, 9. November 2011
CONGRESS INNSBRUCK

iv INDUSTRIELLENVEREINIGUNG **TIROL**
HYPO TIROL BANK
Unsere Landesbank.

PROGRAMM	
ab 9.00 Uhr	Einlass, Registrierung
10.05 Uhr	BEGRÜSSUNG Dr. Markus Jochum Vorstandsvorsitzender der Hypo Tirol Bank AG
10.15 – 11.15 Uhr	INTERNATIONALE WIRTSCHAFTS-KRIMINALITÄT UND CYBER-CRIME – AKTUELLE BEDROHUNGSLAGE Jörg Ziercke Präsident des deutschen Bundeskriminalamts
11.15 – 12.15 Uhr	DIE SYMBIOSE VON ONLINE- UND RETAIL-HANDEL ALS VERTRIEBSKONZEPT DER ZUKUNFT Mag. Aleksandra Izdebska Firmengründerin DiTech
12.15 – 13.30 Uhr	Mittagspause
13.30 – 14.30 Uhr	DIE SIEBEN HOCHGEFÜHLE, DIE MENSCHEN BEGEISTERN, UND WIE MAN SIE WECKT Dr. Christian Mikunda Mediendramaturg
14.30 – 15.00 Uhr	Kaffeepause
15.00 – 16.00 Uhr	GEGEN DEN STROM – ERFOLGSPRINZIPIEN EINES MITTELSTÄNDLERS Dipl.-Kfm. Wolfgang Grupp Inhaber und Geschäftsführer der Textilfirma Trigema
16.00 – 17.00 Uhr	DIE PHILOSOPHIE DER NUMMER 1 Oliver Kahn
17.00 Uhr	Gemütlicher Ausklang Gelegenheit zum Gedankenaustausch

Auf zwei Beinen steht sich's wesentlich besser

Vom Zwei-Personen-Startup zum führenden Computerhändler Österreichs: Beim Tiroler Wirtschaftsforum zeigt Aleksandra Izdebska den Erfolgsweg von **DiTech**.

Zwölf Jahre nachdem Aleksandra Izdebska mit ihrem Mann in Wien einen Computerladen gründete, zählt **DiTech** in Österreich 18 Filialen mit mehr als 300 Mitarbeitern. Die Erfolgsfaktoren, auf die **DiTech** setzt, sind die Konzentration auf einen konkreten Unternehmenszweck („Computer und nichts anderes“), konsequente Mitarbeiter- und Kundenorientierung und vor allem ein Vertriebskonzept, das auf zwei starken Säulen beruht. 2010 steuerte der Online-Shop bereits fast 40 Prozent zum Umsatz bei, den sich Business- und Endkun-



Aleksandra Izdebska erläutert am 9. November ihr erfolgreiches Vertriebskonzept. Foto: **DiTech**

den je zur Hälfte teilen. Wie eine solche Vertriebs-Symbiose gewinnbringend umgesetzt

wird, zeigt Aleksandra Izdebska in ihrem Vortrag am Tiroler Wirtschaftsforum.

