

IM BLICKPUNKT

„Bei 400 Euro klickt man nicht mehr locker“

Computerhändler Izdebski: Kombination aus Filialgeschäft und Onlinehandel als einzige Überlebenschance

GERALD STOIBER

SALZBURG (SN). Er zählt zu den Vorzeigebespielen für Zuwanderer in Österreich und ist mit seinem Computerfachhandel DiTech auf Erfolgskurs: Damian Izdebski, der 1992 als 16-Jähriger mit seinen Eltern aus Polen nach Wien kam, dirigiert knapp 20 Jahre später ein Unternehmen mit 19 Filialen, das heuer die Umsatzmarke von 100 Mill. Euro knacken wird, die Hälfte davon mit gewerblichen Kunden. 2010 betrug das Wachstum 31 Prozent, heuer und nächstes Jahr werden jeweils zehn Prozent erwartet. Den rückläufigen Prognosen zum Trotz sagte Izdebski bei einem Besuch in der Salzburger Filiale, die 2010 in der Neuen Mitte Lehen startete: „Vor 2012 fürchte ich mich nicht.“

Als sein Erfolgsgeheimnis sieht Izdebski, dass er sich von Beginn an auf Computer konzentriert hat. Dazu habe das Unternehmen, das

er im 1999 mit seiner Frau Aleksandra – sie ist Personalchefin – gegründet hat, frühzeitig auf die Kombination aus Fachgeschäft und Onlinehandel gesetzt. „Wir haben 2001 mit dem Onlinegeschäft begonnen. Wir hatten von Beginn an einheitliche Preise und ein einheitliches Sortiment“, betont Izdebski. Anderes akzeptierten die Kunden nicht oder sie würden unnötig verwirrt. Was man im Fachjargon Multichannelvertrieb nenne, sei „die einzige Überlebenschance“, sagt der DiTech-Chef, und werde auch in anderen Handelssparten wichtiger.

Anderer Anbieter wie ecotec-Dataworld aus Timelkam (OÖ) verfolgen ein ähnliches Konzept, doch Izdebski setzt stark auf Beratung in der Filiale. „Hier werden oft letzte Unklarheiten beseitigt. Der Kunde kann sich zuvor online informieren. Oft werden zwei ähnliche Produkte reserviert, die Entscheidung fällt dann in der Fi-



BILD: SINGERALD STOIBER

„Onlinehandel ist keine weitere Filiale, sondern ein Dach über allen Filialen.“

Damian Izdebski, Computerhändler

liale“, schildert der Unternehmer. Im Unterschied zum Buchversand gehe es bei Computern um ungleich höhere Beträge. „Bei 200 oder 400 Euro klicke ich nicht mehr so locker“, sagt Izdebski. Erst seit Mai 2011 verkauft er Smartphones, seit August auch Apple-Geräte. Bei den Mobiltele-

fonen gibt es keine Verträge, dafür entspernte Geräte. Viele Kunden wollten nicht die zweijährige Bindung bei einem Mobilfunkvertrag abwarten, ehe sie ein neues Smartphone nutzen könnten.

Izdebski setzt auf Transparenz. Der Kunde kann wie bei Ikea abrufen, wie viel Stück eines Artikels in einer Filiale lagernd sind. Von den 8000 Produkten seien etwa 3000 in Filialen vorhanden. Reparaturservice gibt es auch für Geräte, die nicht bei DiTech gekauft wurden. Izdebski: „Man kann den Kunden an sich binden, wenn etwas in die Hose geht.“

Im Weihnachtsgeschäft erwartet der DiTech-Chef weiterhin Tabletcomputer als Renner. Es würden bereits gleich viele mit dem Google-Betriebssystem Android verkauft wie iPads von Apple. Für Bürolösungen und den Spielbereich würden weiterhin PC wichtig bleiben, auch wenn sie seit Jahren totgesagt würden.