

## Handelsunternehmen

**ZWEIBEINIG IST GUT STEHEN**

**DiTech-Gründer Damian Izdebski** sieht in der Verbindung Fachmarkt und Online-Portal die Zukunft des Computerhandels. Der Erfolg scheint ihm recht zu geben.

**Weekend:** Wann kam Ihnen die Idee, Online-Handel und Fachmarkt zu kombinieren?

**Damian Izdebski:** Wir hatten von Anfang an die Idee, die Vorteile beider Vertriebswege zu kombinieren. Uns wurde dann sehr schnell

schäft zuschlagen. Hat man ein Problem, kann man das Gerät zurückbringen.

**Weekend:** Sie sind seit Anfang 2010 in Salzburg präsent. Wie nutzen die Kunden Ihre beiden Vertriebskanäle?

in Salzburg 26 Prozent gewachsen.

**Weekend:** Warum ist die persönliche Beratung beim Computerkauf wichtig?

**Damian Izdebski:** Weil die Geräte unterschiedlich sind

macht, sich mit den neuesten und besten Geräten zu beschäftigen. Wenn dann auch die Kommunikationsfähigkeit stimmt, sind das beste Voraussetzungen. Wir schulen intern sehr intensiv und bieten eine Lehrlingsausbildung an.



klar, dass man dieselben Preise bieten muss und dasselbe Produktportfolio, weil die Kunden heute sehr gute Vergleichsmöglichkeiten haben. Bei uns können Sie mittlerweile auch nachschauen, ob die gewünschte Ware gerade vorrätig ist und sie sich reservieren. Ich denke, der Verbindung von Fachmarkt und Online-Kauf gehört die Zukunft. Wer einen Rechner erwirbt, will keine Katze im Sack kaufen. Man kann sich bei uns im Geschäft umfassend informieren, drüber schlafen und anschließend online bestellen. Man kann sich aber auch im Onlineshop vorinformieren und dann im Ge-

**Damian Izdebski:** Wir hatten schon einen Online-Kundenstock hier und dachten, dass sich das Geschäft in den Fachmarkt verlagern würde – dies ist aber nicht passiert. Der Onlinehandel hat sich gesteigert, weil wir als Firma greifbarer wurden. Wir sind

wie Autos. Bei uns geht man in jedem Fall mit dem richtigen Gerät nach Hause.

**Weekend:** Was muss ein Verkäufer bei Ihnen können?

**Damian Izdebski:** Die besten Verkäufer sind die Technikverliebten, denen es Spaß

**Weekend:** Was sind Ihre Unternehmensziele für 2012?

**Damian Izdebski:** Wir wollen um zehn Prozent wachsen, das ist ein realistisches Ziel. Wir wollen den Geschäftskundenbereich weiter ausbauen und uns vermehrt als Partner für Firmen positionieren. Wir haben rund 100.000 gewerbliche Kunden, es sollen noch mehr werden.

**Weekend:** Wollen Sie über Österreich hinauswachsen?

**Damian Izdebski:** Wir denken an ein Engagement in der Slowakei nach. Ein kleines Nachbarland in der Währungsunion, sehr gut geeignet für eine behutsame Expansion.

Gert Damberger

**DiTech**

wurde 1999 von dem damals 23-jährigen Damian Izdebski und seiner Frau Aleksandra gegründet. Beide kamen erst im Alter von 16 Jahren von Polen nach Österreich. Am Anfang stand ein Laden im 20. Wiener Gemeindebezirk, heute ist DiTech eine auf PCs, Notebooks, IT-Zubehör und Smartphones spezialisierte Fachmarktkette mit österreichweit 19 Standorten. 2011 wird der Umsatz bei etwa 107 Mio. liegen, die Zahl der Mitarbeiter 300. Seit 2005 gibt es eine Computer-Eigenmarke mit dem Namen dimotion.

