

Meine besten Fehler

Nachlese nach einem Vortrag von Damian Izdebski

Dass wir bei diesem Clubabend Mitglieder begrüßen durften, die schon gefühlte Ewigkeiten nicht mehr nach Simmering gefunden haben, zeigt das Besondere dieses Abends.

Während der angeregten Diskussionen nach dem Vortrag wurde ich gefragt, wie ich es geschafft hätte, Damian Izdebski für einen Vortrag in den „Katakomben von Simmering“ zu gewinnen. Nun, ich habe das gar nicht „geschafft“, der Grund dafür war ein Umstand, den Damian in seinem Vortrag mehrmals angesprochen hat und der unser Leben wie kein anderer begleitet: der Zufall. Meine Frage an Frau Berger, seine Assistentin, war auch gar nicht die nach dem „Chef persönlich“ sondern die nach einem Mitarbeiter, der uns, Enduser, das Angebot von techbold vorstellen könnte. Dass es dann der Chef persönlich war, der uns diesen spannenden Abend bescherte, war dem zufälligen Umstand gedankt, dass er Anfang des Jahres im Buch „Meine besten Fehler“ seine Karriere zusammengefasst hat und das er uns in einer eineinhalb-stündigen Kurzfassung vorgetragen hat. Sein Vortrag war daher eine Art positive „Themenverfehlung“, denn wie viel zum Beispiel bei techbold ein Festplattenaustausch mit Datenübertragung kostet, wissen wir wieder nicht aber bei einer Neuauflage eines techbold-Abends im kommenden Jahr werden wir das sicher noch klären können:-)

Aus der Fülle von lehrreichen Anekdoten, die wir bei Damians Vortrag gehört haben, greife ich einige heraus, die mir besonders in Erinnerung geblieben sind. Wen die ganze Geschichte interessiert, bitte das Buch lesen und - vor allem - nicht bei amazon kaufen, sondern über den Link im Abschnitt „Links“.

Top Ranking bei geizhals.at, aber wie?

Es muss so um 2000 gewesen sein, als das junge Unternehmen DiTech dem ebenso jungen Unternehmen geizhals.at aufgefal-

len ist aber DiTech noch gar keinen Webshop hatte, was aber Voraussetzung ist, um bei geizhals.at gelistet zu werden. Dieser Webshop war für den vielfach talentierten Damian nicht das Problem, das wurde in einigen Nächten, versorgt von einigen Dosen RedBull und Pizzas, programmierend auf die Beine gestellt. Das Problem war dann aber, wie man es schafft, in Geizhals ganz oben in der Liste zu stehen - auch wenn es nur ein paar Cent Preisdifferenz sind. Händisch kann man das zwar durch Anpassen des Preises punktuell erreichen, nicht aber für 1000 oder mehr Produkte. Damian entwickelte ein Programm, das die aktuellen Preise aller Mitbewerber von deren Homepage automatisch ausgelesen hat inklusive einer Prognose-Software für deren bereits bekannte Preispolitik und diese Software unterbot den Preis der Mitbewerber dynamisch, sodass man allein aus diesem Bestplatzbonus viele Kunden angelockt und wahrscheinlich auch die spätere Größe erreicht hat.

Kein Drucker ohne Kabel!

Wer weiß, wo ein Computer-Händler den größten Gewinn macht?

Der EDV-Markt ist heiß umkämpft. Bei Druckern liegen die Gewinnaufschläge oft nur im einstelligen Euro-Bereich. Dagegen sind die Gewinnaufschläge bei simplen Kabeln vergleichsweise astronomisch und können es auch sein, weil das vom Konsumenten unbemerkt bleibt; dessen Fokus lag am billigen Drucker. Daher war es eine Verkaufsaufgabe für DiTech-Mitarbeiter, mit jedem Drucker auch zumindest ein Kabel mit zu verkaufen, denn das verdoppelte gleich den Gewinn. Und Verkäufer wurden durchaus daran gemessen, ob sie es schaffen, jedem Drucker auch ein Kabel beizupacken.

Das Aus für DiTech

Es dürfte nicht nur ein einzelner Grund gewesen sein, der den Untergang von DiTech besiegelte. Da ich diesen Wirt-

schaftsfragen nicht so sattelfest bin, verweise ich auf das Buch. Jedenfalls hat es auch mit einer gewissen Panikstimmung der Versicherungen zu tun, denn in dieser Zeit sind dem DiTech-Konkurs schon einige andere voran gegangen. Warum Versicherungen? Weil von den Lieferfirmen das Risiko, einem Händler Ware im Millionenwert zu überlassen, nicht selbst getragen wird, sondern aus bilanztechnischen Gründen an Versicherungen abgegeben wird. Die Versicherungen lösten aber durch eine Reduktion des besicherten Kreditrahmens die Liefermöglichkeiten schrittweise ein, sodass die durchaus vorhandenen zahlungswilligen Kunden leeren Regale gegenüberstanden.

Während nun Damian durchaus selbstkritisch Fehler analysiert, fragt man sich als Außenstehender, ob die den Konkurs letztlich auslösenden Versicherungen diese Analyse für ihre damaligen Maßnahmen auch tun und ob es nicht auch andere Lösungen dafür gegeben hätte.

Dass an diesem enormen Druck der Insolvenz auch die Ehe der Izdebskis zerbrochen ist, ist nur eines der tragischen Details, diesen zuerst unternehmerischen, dann auch existenziellen und schließlich privaten Niedergang besiegelte.

Startkapital aus einem Berg von Computer-Kabeln

Es muss ein Moment der Wehmut gewesen sein, als die Konkursmasse von DiTech zur Versteigerung angeboten wurde, und Damian und seine Mitstreiter persönliche Geräte im Angebot gesehen haben. Darunter war auch ein undifferenzierter Posten „Kabel“. Damian ließ sich vom Auktionshaus ein Foto in hoher Auflösung zusenden und erkannte darauf, dass in diesen Kabeln auch wertvollere Geräte waren, die aber vom Auktionator mangels Fachkenntnis nicht getrennt angeboten wurden. Er beteiligte sich an der Auktion. Der Rufpreis für die Kabel war 5 Euro. Leider bot auch ein anderer Interessent



mit aber Damian konnte ihn schließlich bei etwa 400 Euro überbieten. Alle diese Restbestände wurden von seiner neuen techbold-Crew repariert oder zu funktionierenden Geräten ergänzt und bei weiteren Auktionen um einem Gesamtbetrag von 17.000 Euro verkauft. Ein erstaunliches Schicksal für die Reste von DiTech.

Das meiste aus den Erzählungen von Damian muss ich Euch bitten dem Buch zu entnehmen, etwa seine ersten Erfahrungen mit Software in seiner Zeit als HAK-Schüler, sein erstes Geschäftslokal in einem entlegenen Teil des 20. Bezirks, den Aufstieg in die Top-Liga der österreichischen Computer-Fachhändler, die Details der Insolvenz, den Lernprozess in den USA, die auch treffend den Unterschied der Geschäftspraktiken zwischen den USA und Europa beschreibt und auch den Neustart bei techbold, bei dem die bei DiTech fehlende Ausstattung mit Eigenkapital durch Partnerschaften mit Geldgebern vermieden wurde.

Die besten Fehler

Hier die Kurzfassung vom Buchdeckel-Text:

- Der Stigmatisierungs-Fehler
- Der Wachstums-Fehler
- Der Motivations-Fehler
- Der Perfektionismus-Fehler
- Der Tunnelblick-Fehler
- Der Loyalitäts-Fehler
- Der Festhalte-Fehler

Die Entdeckung der Simmeringer Katakomben

Der techbold-Chef und seine Assistentin müssen unser Lokal bereits gekannt haben!

Wir sind schon mehrere Jahre im Simmeringer Kellerlokal und es gibt seitens der passionierten Raucher in unserer Runde eine gewisse Aversion gegen dieses Ambiente, weil sie nämlich im Falle des Falles über die Stiege hinauf und vors Lokal oder in der Raucherbereich ausweichen müssen.

Mit einer Selbstverständlichkeit als wären sie im „Kulturschmankerl“ zu Hause, gingen unsere Gäste durch eine von uns bisher unbeachtete Tür und verschwanden dahinter. Es war die Tür zum Hauskeller in einer für alte Bauten typischen Ziegelbauweise, wo der Rauch nicht weiter auffällt.

Ab sofort hat unser Klublokal in diesen „Katakomben“ einen „separierten Raucherbereich“.

techbold

Der PC, auf dem ich diese Zeilen schreibe, kaufte ich in den letzten Tagen von DiTech, meinen Stand-PC ebendort ein Jahr zuvor. Die Infrastruktur von ccc.at stammt ebenfalls größtenteils von DiTech. Jetzt, wo die Geräte in die Jahre kommen, und den einen oder anderen Upgrade vertragen, ist es vorteilhaft zu wissen, dass sie



bei techbold, beim DiTech-Nachfolgeprojekt von Damian Izdebski, dieselbe kompetente Betreuung haben werden wie seinerzeit bei DiTech. Dafür ist nicht zuletzt durch die Zusammensetzung des techbold-Teams gesorgt, besteht sie doch auch aus vielen ehemaligen Mitstreitern bei DiTech.

Etwa die Hälfte unserer Besucher kann sich über eine techbold-Infomappe freuen, die auch je einen Reparatur- und einen PC-Einkaufsgutschein enthält. Wir haben die Dokumente der Infomappe gescannt und stellen sie Interessierten bei den Links zum Download zur Verfügung.

Zur Illustration des sich laufend in Erweiterung befindlichen techbold-Angebots sei angemerkt, dass sich der aus DiTech-Zeiten bekannte „PC-Konfigurator“ wieder auf der Webseite befindet und die Zusammenstellung eines PC auf persönliche Bedürfnisse sehr komfortabel möglich ist.

Wir danken Damian Izdebski für diesen tollen Abend und wünschen ihm und seiner neuen Unternehmung viel Erfolg!

Links

- **Infomappe techbold**
<http://see.clubcomputer.at/default.aspx?moid=198537>
- **PC-Konfigurator**
<https://www.techbold.at/pc-konfigurator/>
- **Paul Belcl**, Bericht über diesen Clubabend
<https://forum.clubcomputer.at/forum/showthread.php/7126-Vortrag-von-Damian-Izdebski>
- **Bilder und Downloads**
<http://see.clubcomputer.at/default.aspx?aid=10048>
- **techbold**: Dresdner Straße 89, 1200 Wien, Mo-Fr 9:00-18:00, Sa

09:00-13:00, office@techbold.at,
<https://www.techbold.at/>

- **Izdebski Damian**, Meine besten Fehler, Steinverlag,
<http://meinebestenfehler.at/>
[Ich gebe hier eine Bitte des Autors weiter, das Buch nicht bei Amazon zu bestellen, sondern direkt bei der Webseite.]
- DiTech (Wikipedia)
<https://de.wikipedia.org/wiki/DiTech>

