



- > [Go-International](#)
- > [Erfolgsgeschichten](#)
- > [Amerika](#)
- > LUKE ROBERTS erleuchtet mit smarterer Lampe die USA

LUKE ROBERTS erleuchtet mit smarterer Lampe die USA

Das Wiener Start-up übersetzt sein Motto "Paint your light" in die Designsprache der USA. Durch Malen von Gesten auf dem Smartphone-Display wird die Richtung des Lichts bestimmt.



© Luke Roberts GmbH

Wie international ist Ihr Unternehmen aufgestellt?

Wir entwickeln smarte Design Leuchten und wussten bereits bei der Gründung, dass der Smart Home Markt in Österreich zu klein ist, um unsere hohen Entwicklungskosten zu finanzieren. Wir haben die ersten Vorbestellungen deshalb gezielt über die internationale Crowdfunding Plattform "Kickstarter" eingesammelt und haben bereits Kunden aus 29 Ländern in Europa und Nordamerika. Wir sehen uns ganz klar als internationaler Leuchtenhersteller und kommunizieren mit dem Großteil unserer Kundinnen bzw. Kunden auf Englisch.

Wie ist der aktuelle Stand Ihrer Exportaktivitäten in den von go-international geförderten Zielmärkten?

Wir haben bereits hunderte Bestellungen aus England, Irland und den USA und werden die Leuchten in den nächsten Monaten ausliefern. Bei dem geförderten Besuch der Consumer Electronics Show konnten wir außerdem Kontakte zu Marketing Agenturen und Fachhändlern aufbauen und werden den Vertrieb mit diesen Partnern weiter vorantreiben.

Welche Rolle spielt/spielte die Unterstützung durch go-international beim Markteintritt?

Ohne die finanzielle Unterstützung hätten wir die Messen in England, Irland und den USA nicht als Aussteller besuchen können und deshalb weniger Kunden und potentielle Kooperationspartner erreicht. Auf den Punkt gebracht würde das für uns weniger Umsatz und langsames Wachstum bedeuten.

In welchen Situationen bewährt sich die Zusammenarbeit mit den AußenwirtschaftsCenter besonders?

Wir sind in regelmäßigem Kontakt mit den AußenwirtschaftsCenter in unseren Zielmärkten, unter anderem haben wir die Center in Los Angeles und San Francisco besucht und planen einen Besuch in New York im Mai 2017. Bei diesen Besuchen erhalten wir immer wertvolle Tipps und Kontakte und können unsere Kundenakquise dadurch beschleunigen.

Wodurch unterscheiden sich die USA von anderen Ländern, in denen Sie bereits tätig sind?

Wir haben sehr schnell gelernt, dass sich die Designsprache in den USA signifikant von jener in Europa unterscheidet. In Europa schätzt man schlichtes modernes Design. In Europa kann man in Werbungen auch leere Räume mit schönen Möbelstücken zeigen, wohingegen Amerikaner immer Menschen sehen möchten. Die Slogans dürfen in Amerika auch gerne viele Superlative beinhalten. Dieselben Werbeslogans würden in Europa eher abstoßend wirken und Fragen zur Glaubwürdigkeit des Unternehmens aufwerfen. Wichtig ist es Partner in vielen Ländern zu haben, um das Marketing gezielt auf die einzelnen Märkte anpassen zu können.

Luke Roberts GmbH im Word-Rap

- **Die Sprache des Kunden...** „muss immer auch die Sprache des Herstellers sein.“
- **Innovation...** „bedeutet für mich, neue Dinge zu entwickeln und nicht bestehende geringfügig zu verbessern.“
- **Die bedeutendste Innovation der letzten 30 Jahre...** „ist das Smartphone.“

Datum der Veröffentlichung: August 2017

Luke Roberts GmbH



LUKE ROBERTS

SMART LIGHTING

© Luke Roberts GmbH

Bundesland: Wien

Geschäftstätigkeit: Inneneinrichtung / Lampen mit Software-Steuerung / App

Kontaktperson: Robert Kopka


W www.luke-roberts.com

Links

› Aktuelle Informationen zu Veranstaltungen in USA

› Ihr persönlicher Kontakt in New York

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2021 WKO | BMDW