



- > Go-International
- > Erfolgsgeschichten
- > Europa
- > ASCO: Mischen possible in Spanien

## ASCO Drink Machines: In der Welt zuhause, in Oberösterreich daheim

Der oberösterreichische Familienbetrieb produziert seit 2004 innovative Getränke-Dispenser unter der Marke FRUCTOMAT® und exportiert weltweit.



Getränkeautomat aus der Modellreihe JUICI A 4-6

© ASCO Drink Machines Produktions- und Handels GmbH

### Welche Exporterfahrungen haben Sie bisher schon gemacht?

Wir sind derzeit in 30 Ländern vertreten und das auf der ganzen Welt – Fokus ist in Europa, aber wir sind auch in Ländern wie Chile, Mauritius, Indien und Grönland/Dänemark vertreten. Wir haben im Moment rund 20.000 Geräte weltweit bei unseren Kunden – diese sind oft Fruchtsafthersteller aber auch typische Operator oder Hotel-Zulieferer, da unsere Maschinen sehr vielseitig einsetzbar sind. Es kommen jedes Jahr neue Kunden und Länder dazu, weil der Trend sehr stark in Richtung Vermeidung von Müll, Transport-Kilometern (Logistik/Transporte/Lagerung) und Energie- sowie Personaleinsparungen geht. Hier bietet unser FRUCTOMAT die optimale Lösung: Fruchtsäfte, Softdrinks, Tees oder Sportgetränke werden aus Konzentrat und frischem Wasser hergestellt; die vollautomatische Reinigung nach jeder Anwendung garantiert höchste Hygienestandards. Es gibt noch sehr viele Länder, wo Konzentrate stark im Kommen sind - also noch viel Potenzial für uns. Im Fokus liegt nach wie vor Europa, wir schauen allerdings sehr interessiert nach Australien, Nordamerika oder auch Japan.

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

Aktuell sind wir in Kontakt mit Spanien und Frankreich. Richtungsweisend für eine positive Entwicklung ist für uns

immer die Suche nach geeigneten lokalen Servicepartnern. Auch nimmt die Internationalisierung unserer Partner weiter zu. Das führt zu geänderten Herausforderungen in der Zusammenarbeit, eröffnet aber auch neue Chancen für uns, weil wir dadurch unser Service-Netz ausbauen können. Märkte in Asien erfordern dabei andere Vorgangsweisen bzw. dauern länger beim Markteintritt durch Mentalitätsunterschiede, die aber entscheidend sein können für Erfolg oder Misserfolg. Wir lernen täglich dazu und freuen uns über die Herausforderungen, welche unser hoher Exportanteil mit sich bringt.

### **Welche Rolle spielte die Unterstützung durch go-international beim Markteintritt?**

Die Unterstützung durch go-international ermöglichte diverse Marketing-Aktivitäten, eine intensive Recherche am Markt und Besuche vor Ort, die sonst in diesem Ausmaß nicht möglich gewesen wären. Weiters war die Beratung durch das AußenwirtschaftsCenter in Barcelona sehr hilfreich und hat uns diverse Kontakte beschert. Wir hatten in der WKO-Zentrale für über 1 Jahr eine Mustermaschine aufgestellt und dort im Zuge mehrerer Veranstaltungen das neue Getränkekonzept vorgestellt und präsentiert.



© ASCO Drink Machines Produktions- und Handels GmbH

Die Gründerfamilie freut sich über Exporterfolge.

### **In welchen Situationen bewährt sich die Zusammenarbeit mit den AußenwirtschaftsCentern besonders?**

Vor allem für neue Kontakte und bei der Prüfung potentieller Geschäftspartner sind die AußenwirtschaftsCenter eine gute Unterstützung. Auch für generelle Informationen zum Markt und Geschäfts-Gegebenheiten im jeweiligen Land, ist es sehr hilfreich auf vorhandene Expertise zurückgreifen zu können.

### **Ein heißer Tipp für andere österreichische Unternehmen, die den Markteintritt in Spanien planen?**

Unbedingt in das Land reisen und dort Kontakte knüpfen. Empfehlenswert sind auf jeden Fall Spanisch-Kenntnisse - das Englisch von vielen Spaniern ist sehr brüchig und oft verstehen sie zwar ein bisschen, aber beim Sprechen wird es dann problematisch. Ich habe mich dann öfter so unterhalten, dass ich auf Englisch gesprochen habe und das Gegenüber auf Spanisch. Und auch unbedingt damit rechnen, dass Termine gerne verschoben werden - sehr kurzfristig, das ist mir auch des Öfteren passiert. Meetings finden entweder in den Büros oder auch Hotel-Lobbys statt, die Unternehmen sind in Business Parks außerhalb der größeren Städte angesiedelt (Achtung: schwierig sich dort zurechtzufinden und bei der richtigen Firma zu landen, also hier mehr Zeit einplanen). Noch ein Tipp: abklären welche Bedeutung der Firmenname in der Fremdsprache hat. In Spanien haben wir gelernt, dass ASCO dort „eklig“ heißt - wir traten deshalb dort mit unserem Gerätemarkennamen FRUCTOMAT auf... sorgt auf jeden Fall

für Gesprächsstoff.

## Asco Drink Machines Produktions- und Handels GmbH im Word-Rap

- **Die bedeutendste Innovation der letzten Jahre...** „ist mit Sicherheit unsere JUICI A Reihe, die mit dem einzigartigen und eleganten Design überzeugt. Ganz im Zeichen der Smart-Phone-Entwicklung – die Modellreihe JUICI CT – mit Touch-Bedienung und WiFi Anbindung für Werbung, Kundenkommunikation und Datentransfer.“
- **Meine Export-Faustregel ist...** „Interesse für andere Kulturen und Länder zu haben.“

*Datum der Aktualisierung: November 2019*

## Asco Drink Machines Produktions- und Handels GmbH



# ASCO

## DRINK MACHINES

© ASCO Drink Machines Produktions- und Handels GmbH

Bundesland: Oberösterreich

Geschäftstätigkeit: Getränkemaschinen

Kontaktperson: Stefan Eibl

W [www.asco.at](http://www.asco.at)

### Links

- › Aktuelle Informationen zu Veranstaltungen in Spanien
- › Ihr persönlicher Kontakt in Madrid
- › Hier geht's zum Startgeld für Mutige: Internationalisierungsscheck

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**  
Digitalisierung und  
Wirtschaftsstandort



Über uns

English Summary

Offenlegung

Datenschutzerklärung

Cookie-Einstellungen

