



- > [Go-International](#)
- > [Erfolgsgeschichten](#)
- > [Europa](#)
- > ORAIN bietet dem englischen Regen die trockene Stirn

## ORAIN bietet dem englischen Regen die trockene Stirn

Im innovativen RAINCOMBI Overall genießen Englands Radfahrer das Leben auch bei Regen.



Unterwegs mit dem Raincombi Regenoverall.

© ORAIN GmbH

### Was versteckt sich hinter dem Begriff "RAINCOMBI"?

RAINCOMBI ist eine Kombination an Eigenschaften, die in ihrer Gesamtheit ein „must have“ Produkt für den Alltag eines Stadtmenschen ergeben. RAINCOMBI ist ein Regenoverall für das Radfahren in der Stadt: – Selbstverständlich wasser- und winddicht sowie atmungsaktiv – Leicht und kompakt – passt in eine Damentasche genauso gut wie in einen Rucksack – Sekundenschnell angezogen, ohne dass Schuhe ausgezogen werden! Ausgefaltet ist der RAINCOMBI ein Mantel; man schlüpft in die Ärmel rein, schließt den oberen Reißverschluss und dann Reißverschlüsse an den Beinen – und schon ist man von Kopf bis Fuß vor Nässe geschützt. Außerdem ist RAINCOMBI ein faires europäisches Produkt – eine absolute Ausnahme in der Sport- bzw. Regenbekleidungsindustrie.

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

go-international hat uns beim Eintritt in den UK-Markt begleitet. Wir haben nun in Großbritannien einen Vertriebspartner, welcher unsere RAINCOMBI Regenoveralls für Radfahrer erfolgreich vermarktet. Die Ausweitung der Vertriebstätigkeit vor Ort ist in Planung.

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

Die Förderung hat die finanzielle Belastung der Marketing-Maßnahmen in England abgedeckt und uns auf diese Weise einen erfolgreichen Start ermöglicht.



Gründerin Oksana Stavrou

© ORAIN GmbH

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

Besonders wertvoll ist die Unterstützung der [Außenwirtschaftszentren](#) für die Erstorientierung in der lokalen Firmenlandschaft sowie bei der anfänglichen Prüfung der Vertrauenswürdigkeit potenzieller Partner, z.B. durch Einsicht in öffentliche Register und Zurverfügungstellung sonstiger vor Ort vorhandenen Informationen.

## Die größte Überraschung bei Ihren ersten Schritten in den Export?

Mit Unterstützung von go-international haben wir einen neuen kurzen Imagefilm produziert. Nach seiner Veröffentlichung im Internet haben wir starke Zunahme der Webseitenzugriffe und folglich Bestellungen aus dem Ausland erlebt. Eine große Überraschung für uns war die erste Bestellung aus Australien – dieses Land galt nicht gerade als Markt für Regenbekleidung, zumindest nicht in unserer Vorstellung.

## Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Dos und Don'ts in Großbritannien?

Englisch zu sprechen bedeutet noch nicht, Engländer zu verstehen. Ein Partner vor Ort in England war für uns ein Muss.

## ORAIN GmbH im Word-Rap

- **Mein Lieblings-Exportmarkt....:** „ist Deutschland.“
- **Innovation bedeutet für mich....:** „viel Arbeit am Anfang, damit später viel Arbeit erspart bleibt.“
- **Skype-Konferenzen....:** „finde ich einen zeitsparenden Segen im Geschäftsleben.“


*Datum der Aktualisierung: September 2019*

Bundesland: Wien  
Geschäftstätigkeit: Regenschutz  
Kontaktperson: Oksana Stavrou  
W [www.raincombi.at](http://www.raincombi.at)

## Links

- › [Aktuelle Informationen zu Veranstaltungen im Vereinigten Königreich](#)
- › [Ihr persönlicher Kontakt in London](#)
- › [Hier geht's zum Startgeld für Mutige: Internationalisierungsscheck](#)

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**  
Digitalisierung und  
Wirtschaftsstandort



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2020 WKO | BMDW