

IsoAcoustics übernimmt nordamerikanischen Vertrieb selbst



IsoAcoustics, ein Anbieter von akustischen Isolationslösungen für professionelle und private Audio-Anwendungen, übernimmt den Vertrieb für Nordamerika ab sofort selbst. Diese strategische Entscheidung wurde getroffen, um eine aktivere Rolle in den Händlerbeziehungen in Kanada und den USA zu übernehmen. Die Marke wächst und die vertriebliche Neustrukturierung erlaubt es IsoAcoustics, die nordamerikanischen Händler auf höchstem Niveau zu betreuen. Außerdem gewinnt das Unternehmen so tiefere Einblicke in die Marktbedürfnisse für zukünftige Produktentwicklungen.

IsoAcoustics bedient drei Kernbereiche: Home Audio, Pro Audio und OEM. Viele Schlüsselfunktionen von der Produktentwicklung bis hin zu Vertrieb und Marketing sind bereits intern gelöst. Die Übernahme des Vertriebs für Nordamerika dient dazu, das weitere Wachstum zu fördern und gleichzeitig die wichtigsten Werte zu bewahren, auf denen das Unternehmen aufgebaut wurde. „Trotz unserer globalen Reichweite bleibt IsoAcoustics ein familiengeführtes Unternehmen, und wir sind stolz auf unsere Fähigkeit, in allen Bereichen unseres Geschäfts aktiv zu sein“, sagt IsoAcoustics Gründer und CEO Dave Morrison, der das Unternehmen zusammen mit seinen Söhnen Sean und Paul leitet.

Seit der Gründung 2012 ist IsoAcoustics die erste Adresse für Isolationslösungen, die die Wiedergabe-Qualität von Lautsprechern und Audiogeräten verbessern, indem sie Resonanzen verringern und den Klang klarer und offener machen. Heute sind die Produkte des Unternehmens in über 70 Ländern erhältlich und kommen in heimischen Hör- und Wohnzimmern ebenso zum Einsatz wie in den renommiertesten Aufnahmestudios der Welt. In den letzten Jahren konnte IsoAcoustics auch ein bemerkenswertes Wachstum in seiner OEM-Abteilung verzeichnen. Mehr als 50 der weltweit angesehensten Audiohersteller arbeiten mit IsoAcoustics zusammen, um die patentierte Technologie in ihre eigenen Produkte zu integrieren – darunter Sonus faber, PSB Speakers, Marten und Perlisten, um nur einige zu nennen.

„Wir erwarten in den nächsten fünf Jahren ein erhebliches Wachstum“, sagt Dave Morrison. „Entsprechend wichtig ist es für uns, dass wir unser Fundament in Nordamerika stärken, damit wir unsere Händler hier bestmöglich unterstützen können und gleichzeitig einen Standard für unsere globalen Aktivitäten setzen.“

IsoAcoustics verfügt bereits seit langem über ein Lager im Großraum Chicago, das seit den Anfangsjahren des Unternehmens für die Versorgung der Vereinigten Staaten genutzt wird. Dieses Lager fungiert als Vertriebszentrum und wird zusätzlich aufgestockt, um die Nachfrage der Händler in den USA zu bedienen. „Die Vertriebsinfrastruktur, die wir vor Jahren aufgebaut haben, existiert nach wie vor, sodass es für unsere Händler und damit auch für unsere Kunden keine Betriebsunterbrechungen geben wird und etwaige Lücken in der Produktverfügbarkeit schnell beseitigt werden“, sagt Morrison. Zur Unterstützung der kanadischen Aktivitäten wurde zudem ein Lager in der Region um Montreal eingerichtet. Die Verlagerung des Vertriebs ins eigene Haus ist seit dem 15. Juli 2024 abgeschlossen.

„Wir sind glücklich, diese Möglichkeiten zu haben und freuen uns, dass wir den direkten Kontakt zu unseren Händlern wiederherstellen können“, sagt Morrison. „Wir wachsen sowohl hierzulande als auch im Rest der Welt. Der Moment ist daher perfekt, den Vertrieb wieder in die eigenen Hände zu nehmen.“

www.isoacoustics.com