



- > [Go-International](#)
- > [Erfolgsgeschichten](#)
- > [Amerika](#)
- > [Insort schickt steirische Sherlocks nach Kanada](#)

Insort schickt steirische Sherlocks nach Kanada

Die 2016 gegründete Kanada-Niederlassung dient als Sprungbrett für den nordamerikanischen Markt, wo Insort erste Erfolge mit Technologien zur Qualitätssicherung von Lebensmitteln erzielt.



© Insort GmbH

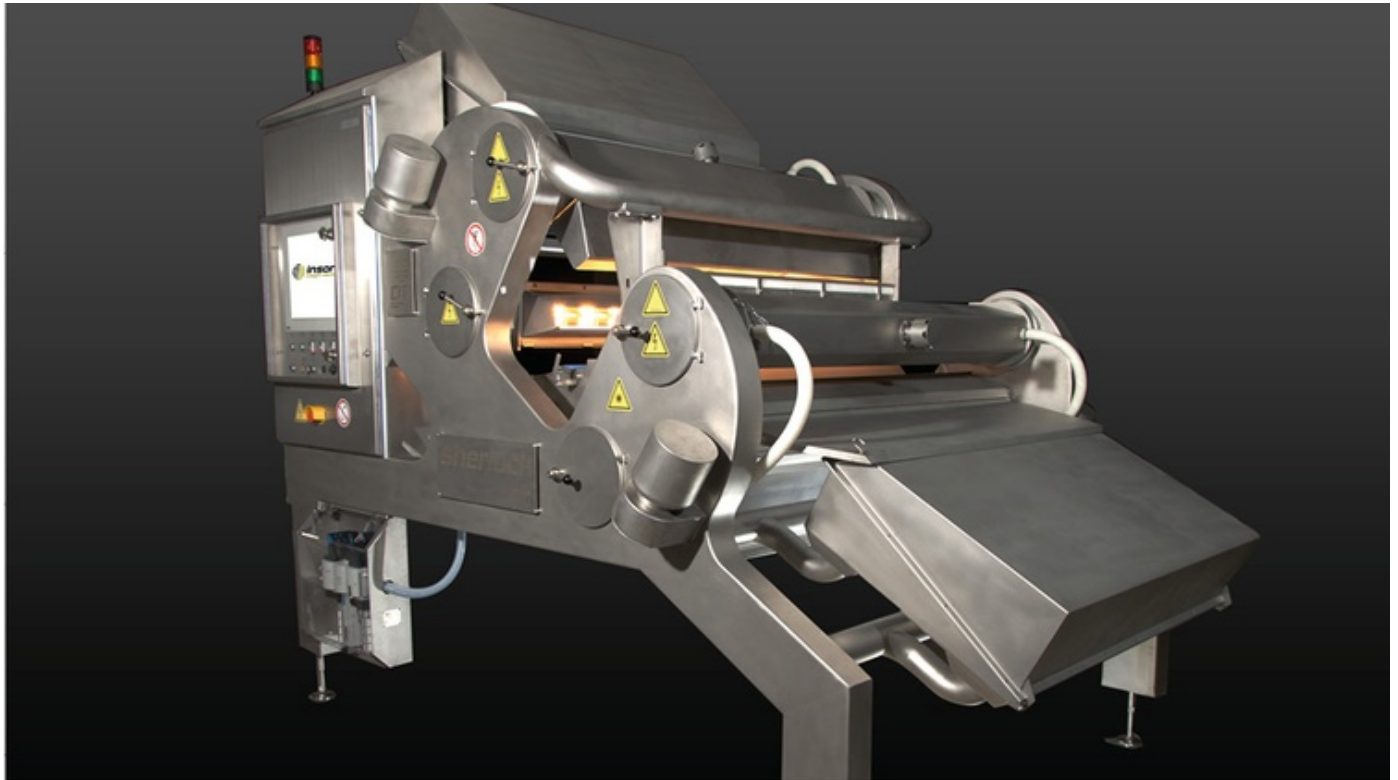
go-international hat Sie bereits in mehrere Märkte begleitet - wie geht es Ihnen aktuell in Kanada?

In Kanada haben wir im Vorjahr ein Tochterunternehmen gegründet. Diese Service- und Vertriebsniederlassung mit Sitz in Toronto hat den Marktaufbau Nordamerika zum Ziel. Mittlerweile dürfen wir auch schon einige große namhafte kartoffelverarbeitende Betriebe zu unseren Kunden zählen. Die Märkte Japan und Chile sind im Aufbau begriffen, wobei in Japan auch schon erste Abschlüsse getätigt werden konnten. Für uns hat diese Unterstützung eine große Rolle gespielt, da wir als junges, sehr entwicklungsintensives Unternehmen sehr auf die Kosten achten müssen und zusätzlich die meisten potentiellen Kunden im Ausland (dabei meist in Übersee) beheimatet sind.

Sind Sie auch in Kontakt mit unseren AußenwirtschaftsCenter?

Der Kontakt zu den AußenwirtschaftsCenter ist uns sehr wichtig, da diese über ein großes Marktwissen und ein breites Kontaktnetzwerk verfügen. Diese Zusammenarbeit hat sich bereits in mehreren Fällen sehr bewährt. Dies war einerseits die Unterstützung in einem komplexen Reklamationsfall in Spanien, die sehr umfangreiche Hilfeleistung bei unserem Start in Toronto, die fundierte Beratungsleistungen durch das AußenwirtschaftsCenter

Los Angeles, sowie die Unterstützung in einem Streitfall in Ägypten. Wir haben immer sehr kompetente, fundierte und freundliche Unterstützung erhalten.



© Insort GmbH

Der Export scheint für Ihr Unternehmen eine große Rolle zu spielen?

Unser Unternehmen ist mit einer Exportquote von rund 98% sehr international aufgestellt, wobei unsere Hauptmärkte in Nordeuropa, Kanada, USA und Japan zu sehen sind. In diesen Ländern finden sich die großen Lebensmittelproduzenten im Bereich Kartoffel, Beeren, Nüsse etc.

Um gerade den nordamerikanischen Markt noch besser betreuen zu können, haben wir im Jahr 2016 in Toronto ein Tochterunternehmen gegründet.

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

Die Menschen in Kanada sind sehr hilfsbereit und freundlich. Die enge Verbundenheit zu England spiegelt sich unter anderem in der ausgesprochenen Höflichkeit der Kanadier wieder. Sofern man ihnen mit dem gleichen Respekt und Höflichkeit begegnet und versucht, sich bestmöglich zu integrieren, werden einem hier keine Steine in den Weg gelegt. Gerade in diesen politisch schwierigen Zeiten sollte man jedoch vermeiden, Kanada in einen Topf mit seinem großen Bruder USA zu werfen. Vergleiche dieser Art stoßen meist auf wenig Gegenliebe.

Ein heißer Tipp für andere österreichische Unternehmen die den Markteintritt in Kanada planen?

Für uns hat sich Kanada als sehr guter erster Stützpunkt und Sprungbrett in Nordamerika herausgestellt. Rechts-, Gesundheits-, und Ausbildungssystem sind deutlich näher an den Standards, die wir in Europa gewohnt sind als jenen der USA. Der kanadische Markt entspricht zwar in der Regel nur ca. 10% des US-Marktvolumens, ist jedoch eine gute erste Bewährungsprobe bevor man sich in das ganz große Abenteuer der US-Marktbearbeitung stürzt. Sobald man sich am kanadischen Markt bewährt hat und erfolgreich Strukturen für Marktbearbeitung und Service in verschiedenen kanadischen Territorien aufgebaut hat, kann diese Erfahrung genutzt werden, um den US-Markt in Angriff zu nehmen. Eines der wichtigsten Themen in Nordamerika ist Service und Erreichbarkeit. In den USA hat man es meist mit deutlich größeren Unternehmen zu tun, welche einen sehr hohen Anspruch an Service und Erreichbarkeit haben. Für viele Unternehmen sind diese Punkte oft ein KO-Kriterium für Produktimporte aus Europa. Eine Zweigstelle in Kanada kann von potentiellen US-Kunden zwar noch immer etliche Flugstunden entfernt sein, wir haben jedoch die Erfahrung gemacht, dass dies meist sehr positiv aufgenommen wird und den Einstieg dementsprechend erleichtern kann.

Insort GmbH im Word-Rap

- **Innovation bedeutet für mich...** „das notwendige Werkzeug um immer einen Vorsprung zu haben.“
- **Österreichische Unternehmen sind...** „überall auf der Welt gern gesehene Geschäftspartner.“
- **go-international...** „ist Grundlage für unser Wachstum und wurde durch das Programm go-international tatkräftig unterstützt.“

Datum der Veröffentlichung: Juni 2017

Insort GmbH



© Insort GmbH

Bundesland: Steiermark

Geschäftstätigkeit: Sensortechnik für Lebensmittelindustrie

Kontaktperson: Eva Jeindl-Gombocz

W www.insort.at

Links

› Aktuelle Informationen zu Veranstaltungen in Kanada

› Ihr persönlicher Kontakt in Toronto

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort



Über uns

English Summary

Offenlegung

Datenschutzerklärung

Barrierefreiheit

Cookie-Einstellungen

© 2021 WKO | BMDW