

## Pressemitteilung

TLK-Partner-Roadshow erfolgreich abgeschlossen

# Informationen direkt vor die Haustür

**München, 15. Juni 2009. In acht Städten verteilt über ganz Deutschland waren der Security-Distributor TLK und seine Hersteller im Rahmen ihrer Partner-Roadshow unterwegs: Sie lieferten ihren Kunden Hintergrundinformationen über Produkte und Services frei Haus. Die Mühe hat sich ausgezahlt, denn die Fachhandelskunden wissen den Service ihres Distributors zu schätzen.**

„Enger Kundenkontakt frei Haus“, so lautete die Aufgabe, die sich TLK mit seinem Roadshow-Format gestellt hatte. Zwei Monate später, nach acht Stationen, die quer durch ganz Deutschland führten, ist das TLK-Roadshow-Team wieder zu Hause und zieht Bilanz: Es hat sich gelohnt.

„Wir haben uns ganz bewusst dafür entschieden, auch in Regionen auszustellen, in denen sonst kaum Roadshows stattfinden wie etwa in Dresden oder Berlin“, erklärt Martin Twickler, Geschäftsleitung der TLK Distributions GmbH. „Durch diese Strategie gelang es uns, vor allem kleinere Händler dazuzugewinnen. Dass wir durch die Vorortpräsenz mit den Zeitressourcen unserer Kunden schonend umgehen, kommt gerade in Krisenzeiten ebenfalls gut an.“

Die Händler lobten die Ausrichtung weg von der Großveranstaltung in Ballungszentren hin zu kompakteren Events, die in etwas schlichterem, kleinerem Rahmen stattfinden. Durch die kürzeren Anfahrtswege entschieden sich viele für die Teilnahme, denen es eine knappe Personaldecke ansonsten unmöglich macht, solche Veranstaltungen zu besuchen. Das intime Umfeld förderte zudem intensivere Kontakte.

„Wir haben uns sehr gefreut, dass TLK uns quasi zu Hause abgeholt hat“, konstatiert Anne Muth, Geschäftsführerin des Systemhauses Trizwo GmbH aus Hamburg. „So haben wir aus erster Hand Informationen erhalten, die wir bereits jetzt ganz konkret in Projekten einsetzen können. Hätten wir eine lange Anreise in Kauf nehmen müssen, hätten wir wohl auf die Veranstaltung verzichtet.“

Vorgestellt wurden Produkte und Lösungen von verschiedenen Herstellern wie Astaro, LifeSize, Exinda, Funkwerk oder Innovaphone sowie die Services von TLK selbst.

„Das Ziel der Roadshow war es, das Know-how der Reseller zu vertiefen. Wir geben ihnen Tools an die Hand, mit denen sie ihren Kunden helfen, Kosten zu senken und die



Security & Networks Distribution  
Mit **Sicherheit** vernetzt!

Effektivität zu erhöhen. So können die Händler gerade in schwierigen Zeiten ihre Geschäfte mit fundierter Leistung absichern“, betont TLK-Geschäftsführer Winfried Herrmann.

*(ca. 2.500 Zeichen)*

#### **Über TLK**

Die TLK Distributions GmbH gehört zu den bundesweit führenden High-End-Lösungsdistributoren für aktive Netzwerk- und Security-Komponenten. Das 1983 gegründete Unternehmen bietet Resellern und Internet-Service-Providern ein umfangreiches Produktangebot von IT-Security-Lösungen sowie die Leistungen und das Know-how eines erfahrenen Value-Add-Distributors. Besonderen Wert legt TLK auf die durchgehende Unterstützung der Partner. Zum Serviceangebot gehören Schulungen sowie professioneller Pre-/Postsales- und technischer Support. TLK-Kunden profitieren damit von den Synergieeffekten, die sich aus der Verknüpfung aller Leistungen – Consulting, Lieferung, Service, Installation, Wartungsverträge, Support und Training – ergeben. Heute beschäftigt TLK insgesamt rund 50 Mitarbeiter an den Standorten Münster, München und Berlin.

#### **Pressekontakt**

werdandi PR München  
Evi Hierlmeier  
Telefon: 089 60601598  
Evi.Hierlmeier@werdandi.de  
Märchenweg 17, 81739 München  
www.werdandi.de

#### **Kontakt zu TLK**

TLK Distributions GmbH  
Martin Twickler  
Telefon: 089 45011-0  
martin.twickler@tlk.de  
Balanstraße 55, 81541 München  
www.tlk.de