



Security & Networks Distribution

Pressemitteilung

Startschuss zum achten TLK-Power-Sailing

Zufriedene Händler und Hersteller am TLK-Partnertag

München, 29. Mai 2007 – Als vollen Erfolg verbucht der Value Add Distributor auch seinen dritten TLK-Partnertag: Über 100 Fachhändler folgten TLKs Einladung nach Köln ins SAS Radisson Hotel. Sie nutzten die Chance, sich umfassend über neueste Technologien und Produkte im Netzwerk- und Security-Segment zu informieren, denn alle TLK-Hersteller waren als Aussteller und Referenten dabei. Vor Ort erfolgte auch der offizielle Startschuss zum beliebten „Power-Sailing“.

„Ein rundes Event, interessante Gespräche und Gesprächspartner“, zieht Stephan Bickel, Channel Development Manager bei BorderWare Resumée. Dieser Meinung schließen sich auch die übrigen Aussteller, 17 Herstellerpartner des Distributors, einhellig an. Sowohl mit der Menge als auch mit der Güte der Kontakte sind die die Unternehmen rundum zufrieden.

Dass es sich gelohnt hat, nach Köln anzureisen, finden auch die TLK-Kunden. Information, Networking und nicht zuletzt die zünftige Abendveranstaltung in Kölns Traditionsbrauhaus „Em Kölsche Boor“, das sich 70 der Teilnehmer nicht entgehen lassen wollten, ergaben einen stimmigen Mix.

„Durch das große Engagement unserer Hersteller, die alle in Köln dabei waren, konnten wir unseren Fachhandelskunden ein interessantes Vortragsprogramm präsentieren“, erklärt Martin Twickler, Geschäftsleiter der TLK Distributions GmbH.

Startschuss zum achten Power-Sailing

TLK nahm seinen Partnertag auch gleich zum Anlass, den Startschuss für die inzwischen traditionelle TLK-Verkaufsaktion „Power-Selling / Power-Sailing“ zu geben: Von Juni bis August liegen die Kunden von TLK im Wettstreit um den höchsten Umsatz und die größte Umsatzsteigerung. Damit auch kleinere Partner eine Chance erhalten, dafür sorgt eine zusätzliche Auslosungsrunde unter den SMB-Kunden. Die beteiligten Hersteller tragen das ihre bei und bieten von Juni bis August monatlich „attraktive Power Selling Bundles“ zum Sonderpreis an. Im Oktober dann dürfen die erfolgreichsten Fachhandelspartner einen ihrer Mitarbeiter mit der TLK-Flottille von vier Schiffen auf großen Törn schicken. In diesem Jahr geht es in eines der schönsten Segelreviere im Mittelmeerraum, nach Sardinien und Korsika.

„Für unsere Kunden ist die Aussicht auf eine Teilnahme an unserem Segeltörn ein gutes Instrument, ihre Mitarbeiter im Verkauf zu motivieren“, betont Twickler.

Bildmaterial zum Partnerevent und Segelbilder finden Sie unter:

http://www.tlk.de/local/presse_img.html

Impressionen zu den letzten Segeltörns gibt es unter:

<http://www.power-sailing.de>



Security & Networks Distribution

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 40 Mitarbeiter an den Standorten Münster, München und Berlin.

Pressekontakt:

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

Kontakt zu TLK:

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