

Pressemitteilung

Vom Powerseller zum Powersegler

TLK-Channelevent macht aus Konkurrenten ein Team

München, 15. November 2007 – Wenn Reseller, die sich im Markt eigentlich als Konkurrenten begegnen, plötzlich an einem Strang – oder vielmehr: an einem Tau – ziehen, dann ist es wieder so weit: Die TLK-Segelflottille ist zum Powersailing aufgebrochen. In diesem Herbst zog es den Value-Add-Distributor und seine erfolgreichsten Fachhandelspartner in eines der schönsten Segelreviere im Mittelmeerraum: nach Sardinien und Korsika.

Bereits zum achten Mal veranstaltete TLK in diesem Jahr seine Verkaufsaktion „Power-Selling / Power-Sailing“. Von Juni bis August hatten die TLK-Kunden um die Teilnahme an dem beliebten Segelabenteuer gewetteifert. In diesem Zeitraum hatten die beteiligten Hersteller, diesmal Juniper, Funkwerk und Exinda, monatlich ein Produkt

zum Sonderpreis angeboten. Nach den Kriterien „Höchster Umsatz“ und „Höchster Umsatzgewinn“ wurden die Sieger-Reseller gekürt (sechs Kunden pro Hersteller), von denen jeweils ein Vertreter am Segeltörn in sonnige Gefilde teilnehmen durfte. Um auch kleineren Partnern die Teilnahme zu ermöglichen, gab es eine zusätzliche

Auslosungsrunde unter den SMB-Kunden.

Im Herbst hieß es dann: „Alle Mann an Bord“. Vom Heimathafen Marina di Portisco am Golfo di Cugnana auf Sizilien aus brachen die drei Boote mit ihren Besatzungen zur Insel Caprera auf. Von dort ging es am nächsten Tag über die Inselgruppe Iles Lavezzi in den Hafen der südlichsten Stadt Korsikas, Bonifacio. Auf insgesamt 98 Seemeilen in sieben Tagen wehten den nicht ausnahmslos segelerprobten Besatzungsmitgliedern durchaus raue und vor allem wechselnde Winde um die Ohren. Und manch einer wurde zeitweise auch ein wenig blass um die Nase, doch die sonnigen Stunden an Deck und vor allem auch die Landausflüge entschädigten für alles. Mit Zielen wie dem La-Maddalena-Archipel vor der Nordostküste Sardinien zeigten die Organisatoren von TLK ihren Powersellern (und Powerseglern) die schönsten Seiten des beliebten Segelreviers.

„Es ist immer wieder toll, beim Segeln dieses einzigartige Zusammenspiel aller Marktteilnehmer zu beobachten, die sich sonst ja eher als Konkurrenten begegnen“, freute sich TLK-Geschäftsführer Martin Twickler über das Channelevent, mit dem TLK seit dem Jahr 2000 erfolgreich seine Kundenbindung fördert. So lässt Twickler auch keine Zweifel an einer Neuauflage im Jahr 2008 aufkommen. Wohin dann gesegelt wird, verrät er jedoch noch nicht.

(ca. 2400 Zeichen)



Security & Networks Distribution

Bilder vom Power Sailing 2007 finden Sie unter:

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

Impressionen zu den letzten Segeltörns gibt es unter:

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

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