

Pressemitteilung

„Kundenpflege voraus“ bei TLK

Beim Power Sailing wird aus Fremden eine echte Mannschaft

München, 29. Oktober 2008. Sardinien, Kroatien, Korsika: Was die Reviere anbetrifft, haben die bisherigen Teilnehmer des TLK-Channevents „Power Selling / Power Sailing“ schon viel Schönes gesehen. Diesmal wurde im Saronnischen Golf gesegelt, und selbst die Wiederholungstäter waren erneut begeistert: Vom Segeln und von den dabei entstandenen Kontakten.

Das Revier Saronnischer Golf – Kykladen ist das Mittelmeer-Segelgebiet schlechthin – und damit das perfekte Ziel für die neunte Auflage der „Power Sailing“-Aktion von TLK. Drei Monate hatten die Fachhandelspartner des Münchner Value-Add-Distributors Zeit, sich durch die Teilnahme am „Power Selling“ einen der begehrten Plätze auf den beiden Segelbooten – dem D-Link- und dem Juniper-Boot – zu sichern. Diese beiden TLK-Herstellerpartner hatten von Juni bis August jeden Monat zwei Power-Selling-Bundles zu Sonderpreisen angeboten. Die fünf erfolgreichsten Reseller jedes Herstellers wurden nach den Kriterien „Höchster Umsatz“ und „Höchster Umsatzgewinn“ gekürt und durften mit auf den Segeltörn in die Sonne. Um auch kleinere Partner mit an Bord zu nehmen, gab es auch diesmal eine Auslosungsrunde für SMB-Kunden.

Start bei Windstärke neun

Zehn Fachhandelspartner und die Gastgeber stachen vom Starthafen in Athen in See. Nach anfänglicher Windstärke neun trugen später sanftere Winde die kleine Flottille zur beliebten Ferieninsel Paros, von dort aus weiter nach Hydra, von Hydra nach Aegina und wieder zurück. Bei 22 bis 23 Grad im Wasser und um die 25 Grad in der Luft luden die Landgänge zum Besichtigen der hübschen Dörfer, der stolzen Ruinen und Tempelanlagen und zum Baden an den verträumten Sandstränden der Inseln ein. Und an Bord entwickelte sich echter Teamgeist: Egal, ob es darum ging, dem Smutje beim Kochen zu helfen – Erol Anil von der IQ GmbH wurde von seinem Team einstimmig zu einem solchen bestimmt –, abzuspülen oder die Segel zu setzen: Wenn es etwas zu tun gab, packte jeder mit an.

In der Sonne Geschäftskontakte pflegen

Sonne und Meer genießen, dabei Geschäftsbeziehungen pflegen, Ansprechpartner persönlich kennen lernen, neue Kontakte knüpfen und Erfahrungen austauschen zu können – das schätzen Reseller wie Wolfgang Kroha (Kroha und Heinze) und Ingo Kraupa (Noris Network AG) an dem TLK-Event ebenso wie die Hersteller. „Ziel erreicht“, denkt sich Martin Twickler von der Geschäftsleitung der TLK Distributions GmbH, angesichts der seit Jahren durchweg positiven Rückmeldungen. „Denn genau diese Mischung aus Urlaub und Erholung auf der einen und Business und Networking auf der anderen Seite macht den Charakter der Power-Sailing-Aktion aus – und auch ihren Erfolg.“

(ca. 2.600 Zeichen)

Stimmen von Power-Seglern

„Die Landschaft ist traumhaft, und mit dem Segelboot kommt man an Orte, die mit dem Auto oder zu Fuß nicht erreichbar wären. Dazu die schöne Atmosphäre an Bord und das tolle Wetter – es hat einfach alles gepasst.“

Philip Goerdts, Leiter Technik, concentrade GmbH

„Es war so schön, dass man gar nicht wieder weg wollte. Das Zusammenspiel der Leute hat sehr viel Spaß gemacht. Zudem war der Törn extrem gut organisiert.“

Erol Anil, Geschäftsführer, IQ GmbH

„Beim Segeln bildet sich nach nur einem Tag aus zum Teil fremden Leuten eine echte Mannschaft. Diesen Grad des Zusammenhalts erlebt man bei keiner anderen Veranstaltung.“

Andreas Robbert, Prokurist, K&K Networks

„Ich hatte zu allen Resellern in kurzer Zeit sehr gute und intensive Kontakte. Die entstehen zunächst durch das gemeinsame Anpacken und das Zusammensein auf engem Raum, aber sie bestehen eben auch auf der Business-Ebene fort.“

Dieter Badmann, Territory Account Manager, Juniper Networks

Bilder vom Power Sailing 2008 finden Sie unter:

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

Impressionen von den früheren 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 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