

## Pressemitteilung

„Kundenpflege voraus“ bei TLK

# Aktion „Power-Selling“ startet zum neunten Mal

**München, 4. Juni 2008 – „Kundenpflege voraus“ heißt es jetzt wieder beim Security- und Netzwerk-Distributor TLK. Am 5. Juni fällt der Startschuss zur traditionellen Verkaufsaktion „Power-Selling / Power-Sailing“ zum neunten Mal. Von Juni bis August wetteifern die Kunden von TLK um den höchsten Umsatz und die höchste Umsatzsteigerung. Als Belohnung winkt eine Woche Segeln vor der griechischen Küste im Oktober.**

Gesegelt wird in diesem Jahr vom 11. bis 18. Oktober im klassischen Mittelmeer-Segelgebiet schlechthin: im Revier Saronischen Golf – Kykladen: Dort erwarten die TLK-Segler einsame kleine Inseln mit verträumten Stränden und Ankerplätzen einerseits, das exklusive Nachtleben auf den Inseln Mykonos und Paros andererseits.

Aber das Wichtigste: Die Teilnehmer – Hersteller, Partner, Kunden – haben die Gelegenheit, sich einmal von einer anderen Seite persönlich kennen zu lernen, aktuelle Entwicklungen auf den Markt zu besprechen und Interesse an den neuen Produkten und Lösungen aus ihren Unternehmen zu wecken.

„Gesteigerte Umsätze, der große Zuspruch bei den Kunden und die vielen Kontakte zwischen Entscheidern auf Kunden- und auf Herstellerseite haben die Power-Selling-Aktion seit dem Start im Jahr 2000 zu einem sehr beliebten Event gemacht“, sagt Martin Twickler, Geschäftsleitung der TLK Distributions GmbH. „Vor allem aber haben alle Beteiligten beim gemeinsamen Segeln auch jede Menge Spaß.“

### **Wer darf mit?**

Die Kunden qualifizieren sich für die Teilnahme am Segeltörn von Athen nach Mykonos über die Power-Selling-Aktion, die von Juni bis August läuft. Während dieser Zeit bietet jeder der beteiligten Herstellerpartner – in diesem Jahr sind es Juniper und D-Link – jeden Monat zwei Power-Selling-Bundles zu attraktiven Sonderpreisen an. Die fünf erfolgreichsten Fachhandelspartner jedes Herstellers werden mit einem Platz auf dem Juniper- bzw. auf dem D-Link-Boot belohnt. Ausgewertet wird nach den Kategorien „Höchster Umsatz“ und „Höchste Umsatzsteigerung“. Damit auch kleinere Partner eine Chance haben, findet eine zusätzliche Auslosungsrunde unter den SMB-Kunden statt. Mitsegeln werden außerdem auf jedem Boot ein Vertreter des Herstellers, ein TLK-Mitarbeiter – und natürlich ein Skipper.

**Anmeldung zum Event und Segelbilder unter:**  
**<http://www.power-sailing.de>**



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

## 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  
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