

# Verbinder zweier Welten

Nach den beiden Jahren 2020 und 2021 zeigt sich deutlich, dass mobiles und ortsunabhängiges Arbeiten in allen Bereichen unseres täglichen Berufs- und Privatlebens angekommen ist. Digitale Arbeitsplätze werden zum Standard, und flexible Mitarbeiter werden effektive Kommunikationstools benötigen. Lösungen für Home Office, Home Learning und Home Automation sind die Herausforderungen, denen wir heute gegenüberstehen. Qualitativ hochwertige und ganzheitliche Lösungen werden ein wichtiger Bestandteil für EPU, KMU und Großkonzerne, um handlungs- und konkurrenzfähig zu bleiben. Der Distributor TFK Austria verbindet in diesem Fall quasi die Autobahn mit dem Automobil – die Hardware mit der Telekommunikationstechnologie – und ist somit der komplette Füller für beide Welten – Telekommunikation und ICT.



▲ TFK Austria: Produktmanager Daniel Lochner und CEO Alexander Meisriemel

**Beständiger Distributionspartner für den österreichischen Fachhandel.** Als beständiger Distributionspartner für den österreichischen Fachhandel seit mehr als 30 Jahren bietet TFK unter anderem mit den Marken Panasonic, Sony, Sharp, Nokia und Xiaomi einen sehr breit aufgestellten Produktbereich der Consumer Electronic. Lösungen für die intuitive Steuerung des eigenen Zuhauses sind für viele Nutzer komfortabel. Dies setzt voraus, die Gerätedaten von vorhandenen IoT-Produkten aus dem Bereich der Consumer Electronic zentral zugreifbar und verwaltbar zu machen. In Zeiten der Home Automation und mobilen Kommunikation sind also passende Lösungen interessante und lukrative Geschäftsmöglichkeiten für den TFK-Fachhandelspartner. Im Portfolio der TFK findet sich auch der TV für hybride Meetings, Kameras, Ringleuchten, Headsets und diverses Equipment für perfekte Bild und Tonqualität bei Meetings, Vorträge, Veranstaltungen und Schulungen bis hin zum Cloud-basierten Telefonsystem (z.B. von Unify). So bietet TFK Zugriff auf alle Lösungen, die Telekommunikation gleichermaßen wie Systemhäuser benötigen.

Eine weitere große Herausforderung werden die Engpässe bei den Verfügbarkeiten. Bis vor einem Jahr noch ein punktuell Problem ist dies mittlerweile zu einer dauerhaften Herausforderung herangewachsen. TFK hat sich auf dynamische Beschaffungsprozesse eingestellt, um Logistikkäufe soweit schlank und schnell zu halten, um den steigenden Material- und Logistikkosten entgegen zu halten.

Derzeit heißt es „Fahren auf Sicht“, um als verlässlicher Partner für den Fachhandel weiter flexibel und preisattraktiv zu sein. Klarer Fokus für das kommende Jahr wird bei TFK unter anderem auf den TFK-Shop mit seiner White-Label-Lösung für den Handel gelegt. Die 24/7-Lösung mit der Option der Direktlieferung an den Endkunden bedeutet für den Handel einen deutlichen Mehrwert bei Kundenbetreuung und Kundenbindung und darüber hinaus eine merkliche Verringerung von Logistikkosten und Zeitaufwand für den Fachhändler.

„Wir laden den Händler ein, sich mit dem Thema Digitale Kompetenz zu beschäftigen, um dem wachsenden Markt gerecht zu werden. So kommt man mit den Corona-bedingten Veränderungen zurecht und schafft durch Qualifizierungsprogramme und Schulungen die nötige Kompetenz für die Kundenbetreuung“, meint Alexander Meisriemel, CEO der TFK Austria.

TFK Austria bietet als führender Distributor in Österreich die entsprechenden Abwicklungsplattformen unterschiedlichster Hersteller für den Fachhandel an. Dies gilt sowohl für Systemhäuser als auch den klassischen Telekommunikationshandel, der sich in diesem Geschäftsfeld dank der professionellen Unterstützung bestens aufstellen kann in dem aufsteigenden Markt von Cloud-basierter Telefonie, Netzwerkprodukten und Telefonanlagen.

[www.tfk-austria.at](http://www.tfk-austria.at)