

## Kundenorientierung umgesetzt

*Mit Kundenorientierung werben viele Unternehmen. Wie ein solcher Slogan in der Praxis umgesetzt aussehen kann, zeigt das bundesweit tätige Wiesbadener Unternehmen TELTEC GmbH mit seinem erfolgreichen Geschäftsmodell.*

TELTEC sieht sich selbst als zuverlässigen Spezialisten für innovative Lösungen in der [Broadcast](#)-Branche und im Medienbereich. Bei genauerem Hinsehen von der Kundenseite aus bewahrheitet sich dies schnell. Eine umfassende herstellerunabhängige Beratung bei Produkten und Systemlösungen sowie flexible Projektumsetzungen zeichnen das Geschäft mit Kunden aus ganz Deutschland aus. „Wir sagen dem Kunden nicht, was nicht geht. Wir zeigen ihm, welche Produkte und Vorgehensweisen zu seinen Anforderungen passen.“ erläutert Ralf P. Pfeffer, Geschäftsführer der TELTEC. Vom modernen Camcorder über Postproduktionstechnik bis zur kompletten Sendetechnik kann TELTEC alles anbieten.

Sollten Wartungen oder andere Reparaturen notwendig sein, bietet das Unternehmen zusätzlich einen direkten Service, um das professionelle Equipment schnell wieder einsatzfähig zurück zu liefern.

Neben dem Hauptsitz in Wiesbaden gibt es außerdem Niederlassungen in Berlin und ganz neu auch in Hamburg sowie eine Außendienstbetreuung im Kölner Raum. So wird auch eine möglichst große räumliche Nähe zu den Kunden gewährleistet.

Ein besonderes Angebot der TELTEC für Kunden sind die sogenannten TELPACs. Das sind Produktpakete, die z.B. neben einer [Kamera](#) dazu passendes Zubehör zu einem attraktiven Preis beinhalten. Die können die passende Tasche, eine Lichtausstattung, eine Audiofunkstrecke, das optimale [Stativ](#) und andere Produkte sein, die aus einem Produkt ein funktionierendes Produktionssystem macht.

Durch Großhandelskonditionen kann TELTEC einen attraktiven Preis an seine Kunden weiter geben.

Zu den derzeit beliebtesten Paketen gehören das [Sony PMW-EX3 PROFESSIONAL TELPAC](#) sowie das [Panasonic AG-HVX201AE TELPAC](#).

„Auch zu dem neuen [Panasonic AG-HPX301E](#) wird es demnächst in einem TELPAC geben.“ verspricht Michael Schneider, Vertriebsleiter. Den Kunden wird es freuen.



Abbildung 2: Sony PMW-EX3  
PROFESSIONAL TELPAC



Abbildung 1: Panasonic AG-HVX201AE TELPAC

2092 Zeichen

## Ihr Ansprechpartner

Weitere Meldungen und Bildmaterial finden Sie auch im [TELTEC-Pressbereich](#). Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Joshua Schneeloch unter [marketing@teltec.de](mailto:marketing@teltec.de) gerne zur Verfügung.