

FREIHEIT FÜR DIE HÄNDE

Den Hörer am Ohr, bis es glüht, Muskelverspannungen bei jedem längeren Telefonat? Mit den Headsets von Imtradex Hör-Sprechsystemen gehören diese Leiden der Vergangenheit an. EXTRADIENST bat Geschäftsführer Ing. Franz H. Drnek zum Gespräch.

ED: Herr Ing. Drnek, würden Sie bitte Ihr Unternehmen kurz vorstellen?

Drnek: 2009 hatten wir unser 15-jähriges Jubiläum. Ich habe unser Unternehmen gegründet und aufgebaut in Partnerschaft mit Imtradex Deutschland, die zur selben Zeit gegründet wurde.

ED: Headsets zum Telefonieren – worin sehen Sie die Vorteile?

Drnek: Sie haben die Hände frei beim Telefonieren, egal ob drahtlos oder drahtgebunden. Sie werden dadurch produktiver, können effizienter arbeiten. Speziell bei längeren Gesprächen ist es um vieles angenehmer zu telefonieren. Sie können sich im Zimmer frei bewegen, bekannte Körperverspannungen gibt es nicht mehr, sie sind einfach entspannter. Jeder Vieltelefonierer, der nur einen Tag ein Headset probiert hat, gibt es nicht mehr her.

ED: Und was kostet das?

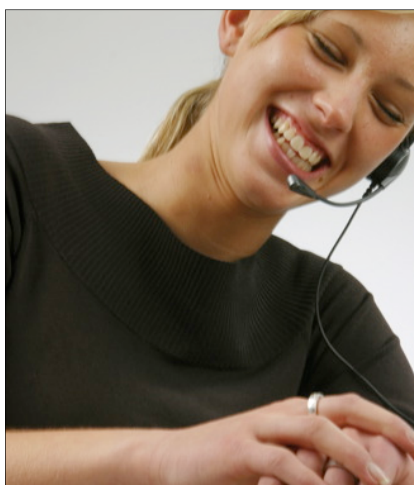
Drnek: Ab 90 Euro sind Sie dabei bei professionellen Headsets.

ED: Welche Services bieten Sie an?

Drnek: Der Riesenvorteil unseres Unternehmens ist, dass wir eine herstellerunabhängige Beratung anbieten. Wir decken den kompletten Headsetmarkt ab. Wir führen die Produkte von den beiden Marktführern Plantronics und Jabra/GN Netcom sowie eigene Produkte von Imtradex. Weiters bieten wir ein Try & Buy-Angebot: Jeder Interessent bekommt unverbindlich und kostenlos ein Testmuster. Meist entscheidet er sich dann schon nach einem Tag für unser Produkt. Weiters geben wir auf alle Headsets zwei Jahre Garantie. Wobei die Lebensdauer der Headsets weit darüber hinausgeht, wir bekommen kaum Geräte retour. Wenn, dann nur mit mechanischen Schäden, wenn



Ing. Franz H. Drnek,
Geschäftsführer von Imtradex



KONTAKT

Imtradex Hör-Sprechsysteme
Industriestrasse 60-62 / 122, 1220 Wien
Tel.: +43 (0)1 204 42 94-0
Email: headsets@imtradex.at
Web: www.headsets.at



beispielsweise jemand mit dem Bürossessel darüber gefahren ist. Ich möchte auch auf unsere Homepage hinweisen: Hier kann jeder – trotz unseres vielfältigen Angebots an Produkten und Anwendungsmöglichkeiten – mit nur wenigen Klicks zu seinem idealen Headset finden.

ED: Wie sieht Ihr gesamtes Portfolio aus?

Drnek: Grundsätzlich geht es bei allen unseren Produkten immer um das Hören und Sprechen. Die Bereiche unterteilen sich in Telefonie, was wir soeben besprochen haben. Dann gibt es jenen Bereich, wo wir Headsets für Funkgeräte liefern, die auch unter schwierigsten Umgebungsbedingungen einwandfrei funktionieren. Ein richtiggehender Nachfrageschub ergab sich durch die Einführung des Digitalfunks. Es ist einsetzbar bei extremen Lautstärken. Zielgruppen dabei sind beispielsweise Behörden, Polizei oder Feuerwehr. Sie werden eingesetzt in Fällen, wo man einerseits in der Bewegungsfreiheit uneingeschränkt sein muss und andererseits, wo es fatal wäre, wenn das Gerät funktional beeinträchtigt ist. Es muss im Ernstfall hundertprozentig funktionieren. Drittens machen wir Headsets für Leitstellen bei Rettungsdiensten oder Flugsicherung. Und schließlich bieten wir Führungsanlagen beispielsweise für Betriebsbesichtigungen oder Museumsführungen, bei denen einer spricht und viele Personen zuhören. Damit können alle Gruppenmitglieder – auch unter erschwerten Bedingungen wie extremer Lärmeinwirkung – das Gesprochene in bester Tonqualität hören.

ED: Danke für das Gespräch.