

**tetronik**

Das sind  
doch die...

# ...die Wegbereiter

60 Jahre tetronik – eine lange Zeit und ein guter Zeitpunkt für einen Blick zurück und nach vorne.

Als sich 1958 Klaus Hantke für die Selbständigkeit entschied, tat er es, um als engagierter Ingenieur spezielle Kundenanforderungen im Kommunikationsbereich durch eigene Entwicklungen erfüllen zu können.

Die Welt hat sich seither massiv weiterentwickelt – von der Analog- über die Digitaltechnik und erste Mikroprozessoren hin zu Cloud-Computing und All-IP, und mittlerweile ist Digitalisierung auch kein rein technisches Schlagwort mehr; im Fokus steht mehr denn je der Nutzen für die Anwender.

Unser Anspruch ist nach wie vor: Innovative, professionelle, zeitgemäße und langlebige Lösungen für die Anforderungen unserer Kunden und Partner – Qualitätsprodukte aus Taunusstein.

Wir helfen mit unseren Lösungen dabei, Automatisierung und effiziente Maschine-zu-Mensch-Kommunikation zu realisieren – verlässlich sowohl im Bereich der Alarm- und Krisenkommunikation, als auch bei alltäglichen Abläufen.

Wir freuen uns auf die weitere vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Partnern, Kunden und unseren Mitarbeitern, auf die wir mit Recht stolz sein können.

Heiko Trapp

Winfried Geutsch



Die Gesellschafter (v.l. n.r.): Jens-Peter Lichtenberg, Horst Grünewälder, Heiko Trapp, Markus Heeser, Winfried Geutsch, Hartmut Luetz-Hawranke [nicht im Bild: Rainer Seelgen]



1958

Gründung von tetronik Klaus Hantke VDI als Ingenieurbüro in Frankfurt

1960er

Entwicklung und Fertigung von Spezialkomponenten auf Basis von Transistortechnik als Ergänzung von Personensuch-Funkanlagen



Szenarien praxisnah ausprobieren im Demo-Raum



Mit Rat und Tat an der Kundenseite: Der Support

## ...die Kundenversther

Unsere Produkte und Lösungen entstehen durch den intensiven Kontakt zu unseren Kunden. Das bedeutet, wir sind vor Ort, begeben uns in ihr Umfeld und hören intensiv zu, um die Anforderungen genau zu verstehen. Dabei lernen nicht nur wir sehr viel über die täglichen Abläufe und Herausforderungen unserer Kunden. Das Bewusstmachen, wo es eigentlich hakt, wo Prozesse ins Stocken geraten und sich Lücken auftun, liefert beiden Seiten wichtige Erkenntnisse.

Wir lassen uns genau zeigen und erklären, wie die Abläufe unserer Kunden funktionieren – und erarbeiten dann gemeinsam mit ihnen, wie sie technisch umgesetzt werden sollen. Diese tiefgehende Auseinandersetzung ist eine wichtige Grundlage für die Innovationen und Weiterentwicklungen unserer Lösungen, um unseren Partnern dauerhaft ein attraktives Portfolio anbieten zu können.

1964

Bau des heutigen Firmensitzes in Taunusstein-Wehen

1971

Ausgründung der tetronik Vertriebsgesellschaft mbH, heute tetronik Kommunikationstechnik GmbH

1970er

Entwicklung und Fertigung richtungsweisender Telefonkoppler basierend auf zunächst TTL-, dann CMOS- und schließlich Mikroprozessortechnik

1980

Beginn der Serienlieferung des Universal-Personensuch-Adapters UPSA 80

1980er

Enge Zusammenarbeit mit der Siemens AG und Lieferung unterschiedlichster HW-/SW-Sonderlösungen auf Basis der analogen Telefonie: Vielkanal-Paging-Koppler, Hotelgäste-Weckanlagen, Alarmserver, Wächterkontrollanlagen, Rundruf- und Konferenzenanlagen etc.

Während wir mit unserem Produktportfolio die alltäglichen Probleme vieler zufriedener Anwender lösen, sind wir gleichzeitig auch erste Anlaufstelle für all diejenigen, die ganz spezielle und komplexe Anforderungen zu bewältigen haben.

In Workshops, Produktvorführungen, Live-Tests und Schulungen zeigen wir unseren Vermarktungspartnern und Kunden, wie unsere Produkte optimal eingesetzt werden können. Anschließend erarbeiten wir gemeinsam mit ihnen die Lösungen für die gestellten Aufgaben. Die neuen Abläufe und Funktionen werden dann reibungslos mit der Installation eingeführt und validiert. Erst dann ist ein Problem wirklich umfassend gelöst.



Kompetenz vermitteln im tetronik-Trainingscenter



Feinarbeit bei der DAKS-Prototypen-Entwicklung



## ...die Problemlöser

1994

Erste DAKS-Generation auf ISDN-Basis und OEM-Vertrag mit der Siemens AG über die weltweite Vermarktung des Alarmserver, DAKS for Hicom'

1995

Geschäftsübergabe an die langjährigen Mitarbeiter Rainer Seelgen (GF), Heiko Trapp (GF) und Horst Grünewälder (Prokura) als Gesellschafter der tetronik GmbH Angewandte Elektronik und Nachrichtentechnik

1996

Erstmalige Umsetzung eines QMS gemäß ISO 9001

1999

Einstieg in die IP-Telefonie: 30-kanaliges VoIP-Gateway RG2200 als OEM-Produkt für die Siemens AG



# ...die Gründlichmacher



Funktionstests in unterschiedlichsten Systemumgebungen



Enge Zusammenarbeit für beste Ergebnisse

Weil wir wissen, wie sehr sich unsere Kunden auf ihre Prozesse verlassen müssen – es geht hier um eine Vielzahl alltäglicher Informationsflüsse, Krisenbewältigungen und Notfallabläufe, mitunter hohe Investitionen und den Schutz von Menschenleben – ist eine kompromisslos herausragende Qualität der wichtigste Anspruch bei unserer Arbeit.

Mit unseren Kernkompetenzen und unserem Know-how entwickeln und fertigen wir unsere Produkte im eigenen Hause. Wir haben alle Unternehmensbereiche im hessischen Taunusstein unter einem Dach vereint und sichern so unsere hohen Qualitätsstandards.

Nachhaltigkeit, Beständigkeit, Kompetenz und Gründlichkeit gehören zu den tetronik-Grundwerten von Beginn an und spiegeln sich in unseren langlebigen Erzeugnissen wider.

2000er

Permanente technologische Weiterentwicklung des DAKS-Systems hin zu VoIP und äußerst erfolgreiche Vermarktung insbesondere im Healthcare-Bereich über Siemens in Verbindung mit HiPath 4000 und cordless E

2003

Beginn der strategischen Partnerschaft mit Impact Technologies in St. Louis über die Vermarktung von DAKS in Nordamerika

2008

Aufnahme der langjährigen Mitarbeiter Markus Heeser, Jens-Peter Lichtenberg und Hartmut Luetz-Hawranke als Gesellschafter

2010er

DAKS-Portfolio-Erweiterung um einen kompakten Alarmserver (DAKSeco/OScAReco) und um Satellitenkomponenten für Kontakt-I/O, Serial-I/O, NF-I/O; Ausbau der Vermarktungs- und Integrationspartnerschaften in heterogenen ITK-Systemumgebungen

# ...die Fanbetreuer

Unsere Anwender und Vermarktungspartner sind mehr als nur Kunden – sie sind echte Fans! Das liegt zum einen an ihrer Begeisterung für unsere herausragend zuverlässigen, hochwertigen und langlebigen Produkte, zum anderen fühlen sich unsere Kunden in jeder Lebenslage bei den „tetronikern“ gut aufgehoben. Von der Projektierungsunterstützung über die reibungslose Abwicklung bis zum Support können sie sich auf die Hilfsbereitschaft und Professionalität ihrer langjährigen Ansprechpartner verlassen.

Wir engagieren uns für unsere Vermarktungspartner, die wir mit Herzblut durch Schulungen, Kampagnen und Vertriebshilfen mit jeder Menge DAKS-Kompetenz ausstatten. So können sich unsere Partner im Markt besser positionieren und ihren Kunden hervorragende Leistungen anbieten.



Kompetenz weitergeben



DAKS-Fanartikel

2012

Einstieg von Winfried Geutsch als geschäftsführender Gesellschafter

2013

Ausscheiden in den Ruhestand von Rainer Seelgen als Geschäftsführer

2013

ISO 13485-Zertifizierung als Medizinprodukte-Hersteller

2016

DAKS-Portfolio-Erweiterung um DAKSmed als Medizinprodukt

2017

Vergrößerung des Firmensitzes und Errichtung eines neuen Schulungszentrums durch Übernahme und Umbau aller Räumlichkeiten in der Silberbachstraße

# ...die Weiterdenker

Die Entwicklung von der Nachrichtentechnik der tetronik-Gründerzeit zur Telekommunikationstechnik und IT von heute ist über Jahrzehnte von radikalen Technologieumbrüchen gekennzeichnet – von der analogen Telefonie über ISDN hin zu All-IP, IoT und Cloud-Lösungen. Entsprechend war und ist es Aufgabe der tetronik-Ingenieure, das Alarm- und Kommunikationsmanagement durch all diese Phasen des Wandels hindurch zu gestalten – immer unter Verwendung der geeignetsten und innovativsten Technik und mit dem Fokus auf der Optimierung von Prozessen und der Verbindung verschiedener Technologiewelten.

Aus der Erfahrung und Projektkompetenz der 80er- und 90er-Jahre heraus entstand 1994 der erste Alarmserver – DAKS – als Grundstein für das heutige, umfangreiche DAKS-Portfolio. Speziell für den Healthcare-Bereich erweiterten wir dieses 2013 um unser erstes Medizinprodukt – DAKSmed.

Unser DAKS-Portfolio entwickeln wir konsequent weiter – für die vielfältigen Alarmierungs- und Kommunikationsanforderungen in allen Branchen.



DAKS-  
Bedien-  
oberflächen



DAKScommunicator



DAKS-100  
für DAKSeco,  
DAKS-Satellite &  
DAKS-AudioConnect



DAKS-200  
für DAKSpro,  
DAKSeco &  
DAKSmed



DAKS-300  
für DAKSpro



DAKS Mobile Client



DAKS-Module

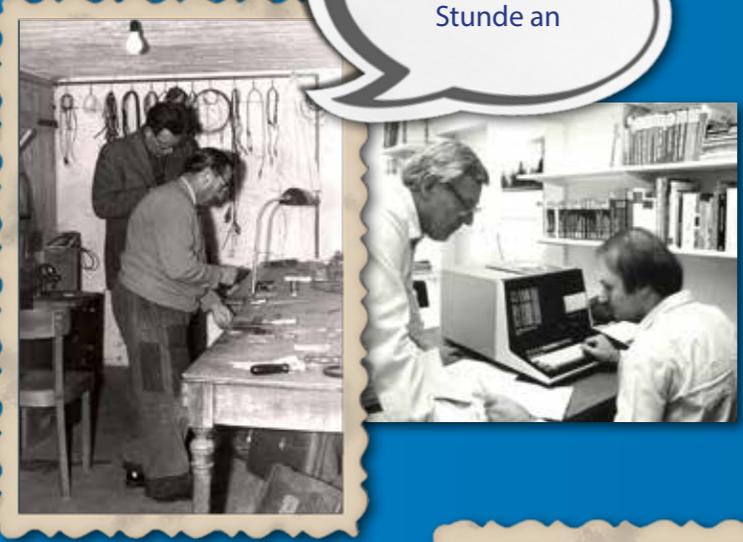
2018

Basierend auf einer stabilen Marktpräsenz und einem leistungsfähigen 40-köpfigen Team, weiterer Auf- und Ausbau strategischer Partnerschaften weltweit, Innovationen von Hard- und Software und Ausbau des tetronik-Portfolios in den Bereichen Prozessoptimierung, Personensicherung sowie Notfall-, Alarm- und Krisenkommunikation.

# ...die mit dem DAKS



...von der ersten Stunde an



...in Höhen und Tiefen



...auch wenn der Weg mal steinig ist



...wenn's gut sein muss



...immer in Bewegung



...bei Wind und Wetter



...durch den Technologie-wandel





# tetronik

**tetronik GmbH**

Silberbachstr. 10  
65232 Taunusstein  
Deutschland

+49 6128 963-0  
info@tetronik.com  
www.tetronik.com



Und wo  
finde ich die?

