

MULTIMEX wurde 1991 gegründet, das Unternehmen in 100% ungarischem Besitz entwickelt sich seitdem dynamisch und verfügt über einen sicheren finanziellen Hintergrund. Unsere Firma war die erste, die sich in Ungarn mit Warteschlangensystemen beschäftigte, wir sind stolz darauf, dass wir diese Art von Kundenbedienung in Ungarn einführen konnten. Während den seitdem vergangenen mehr als 25 Jahren haben wir beinahe 1000 Systeme in Ungarn und in Mitteleuropa installiert, die bis heute ausgezeichnet funktionieren und zur Zufriedenheit der Kunden benutzt werden.



Unsere Systeme wurden in eine einheitliche Schnittstelle integriert: Dadurch entstand unser zentralisiertes integriertes CFM-System Namens Q-FUSION, das in der Lage ist, von einer Schnittstelle das ganze Spektrum (Warteschlangensystem, Multimedia- (DMS), Terminbuchungs- und Kundenzufriedenheitsermittlungssystem) zu bedienen. Bei unserer Arbeit spielen unterschiedliche Lösungen, mit Hilfe von denen das Q-FUSION-System mit externen Systemen kommunizieren kann, eine wichtige Rolle.



In unserem Angebot sind alle notwendigen Elemente von Warteschlangensystemen zu finden, von Ticketautomaten über Displays bis zu den Zubehören. Für uns spielt die Qualität der verkauften Geräte eine sehr wichtige Rolle, aber es ist auch unser Ziel, unseren Kunden vom Bestand auf Lager Hardware zu verkaufen, bei dem auch das Preis-Leistungs-Verhältnis günstig ausfällt.



Wir suchen Systemintegratoren für eine langfristige Zusammenarbeit und Geschäftsbeziehung, unter Beachtung von gegenseitigen Interessen, die

- im IT-Bereich tätig sind;
- neue Produkte in ihr Portfolio aufnehmen möchten;
- über den nötigen technischen- und Software-Hintergrund verfügen;
- ihre Kontakte bei den vorhandenen Kunden nutzen möchten;
- über gute geschäftliche Beziehungen verfügen in den Bereichen Finanzen, Gesundheitswesen, Öffentliches Leben, Dienstleistungen;
- sich zu einem bestimmten Jahresumsatz auf eigenes Risiko und in Eigenfinanzierung verpflichten können.

MULTIMEX Kft. sichert im Vertrag:

- die Komponenten vom Hardware und Software;
- die Schulung der Fachkräfte;
- laufenden Support und Weiterbildungen;
- Garantie für die gelieferten Produkte;
- Fach- und Marketingmaterial an den Distributor;
- nach Bedarf Schulung für die Kunden des Distributors.