



10 Jahre
Vater Unternehmensgruppe



Es sind nicht allein die Produkte, die ein Unternehmen zum Erfolg führen, sondern auch Ideen, Know-how und Ziele. Das Zusammenspiel dieser Komponenten hat die Vater Unternehmensgruppe zu dem gemacht, was sie heute darstellt: ein IT-Kompetenznetzwerk mit mehr als 200 Mitarbeitern an den Standorten Kiel, Hamburg und Hannover.

Informations- und Kommunikationstechnologie sind heute selbstverständlich und tragen wesentlich zum Erfolg eines Unternehmens bei. Dabei wird es immer wichtiger, neben der geeigneten Technologie auch den richtigen Partner zu finden. Einen Partner, der nicht nur den Einsatz modernster Technologie in den Vordergrund stellt, sondern diese in Einklang mit den geschäftlichen Zielen und Anforderungen des Kunden bringt. Denn nur, wer den Kunden und seine Prozesse kennt, sich an den Kundenzielen orientiert, kann die jeweils wirtschaftlichste Lösung schaffen. Eine Verantwortung, der wir uns stellen und die wir auch leben. Das zeigen unsere langjährigen Partnerschaften mit Menschen und Unternehmen in der Region.

Erfolg hat viele Väter.

Es war an einem Abend zwischen Weihnachten und Silvester 1996, als Uwe Friedrichs und ich den finalen Entschluss fassten, einen modernen Installationsbetrieb für IT-Netze und Kommunikationssysteme zu gründen. Das Angebot sollte sowohl Installation und Service als auch Beratung und Planung umfassen. Als Grundlagen für langfristigen Erfolg wurden partnerschaftliches Verhalten und gegenseitiges Vertrauen zwischen uns und gegenüber unseren künftigen Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten fest vereinbart.

In den folgenden Wochen wurden Informationen gesammelt, Kontakte geknüpft und Partnerschaften angebahnt. Einer Empfehlung folgend, fanden wir im Gewerbe- und Technik-Zentrum Raisdorf nicht nur Unterstützung bei der Erstellung unseres Gründungskonzepts, sondern auch ein ideales Zuhause für unseren Start. Ende März erhielten wir dann unseren ersten Auftrag: die Einrichtung eines Datennetzes in Lübeck. Der Auftragswert betrug 100.000 DM und Baubeginn sollte im Sommer sein. Dieser phänomenale Vertrauensvorschuss verlieh uns Flügel. Bereits das erste Bankgespräch im April endete mit einer vollständigen Finanzierungszusage, und am 23. April 1997 war es dann soweit: die Vater Kommunikations-Netze und -Systeme GmbH wurde gegründet. Die Eintragung ins Handelsregister erfolgte im Mai, ab Juni wurde ich mein eigener Angestellter und am 1. Juli 1997 war der offizielle Start. Es wurde ein gelungener Start. Nach kontinuierlich wachsendem Auftragsbestand war die Zahl unserer Mitarbeiter innerhalb eines halben Jahres von zwei auf zehn gestiegen, und nebenbei hatten wir die

5-Jahres-Ziele unserer Planung erreicht.

Und so ging es weiter. Getrieben von der Verantwortung, niemals zu wenig Arbeit zu haben, wurde es immer mehr. Nahezu jede Akquisition war erfolgreich. Als wir am 1. Juli 1999 mit 30 Mitarbeitern nach Klausdorf in unsere eigene, selbst geplante Immobilie umzogen – nicht wenige erklärten uns damals für verrückt –, zählten Siemens, Alcatel, die Telekom, Bosch, der Axel Springer Verlag, AOL, Unilever, Gruner & Jahr, Dataport, das Uniklinikum Eppendorf, die Raiffeisen HaGe und eine stattliche Anzahl von kleinen und mittleren Unternehmen, Systemhäusern und Behörden in Schleswig-Holstein und Hamburg zu unseren Kunden.

Allerdings erwarteten wir nach dem Jahreswechsel 1999/2000 einen einbrechenden Markt und machten uns deshalb Gedanken, wie wir das Erreichte mindestens würden sichern können. Wir brauchten einen breiteren Zugang zum Markt. Während es in dieser Zeit nicht unüblich war, Niederlassungen in anderen Wirtschaftsregionen zu errichten, scheuten wir den hohen finanziellen Aufwand und das kaum steuerbare Risiko. Wir entschieden uns dafür, unser Leistungsspektrum und unser erfolgreiches Modell der Partnerschaft zu erweitern. Wir suchten nach geeigneten Kandidaten, die bereit sein sollten, Risiko und Verantwortung zu übernehmen, und zudem über Erfahrung und Know-how verfügen sollten, und fanden Jörg Schippmann, den wir als einen sehr zuverlässigen Lieferanten kennen gelernt hatten. Am Rande einer Messe wurde die Partnerschaft besiegelt und im November 1999 das erste Tochterunternehmen, die Vater NetCom

GmbH mit Sitz in Hamburg, gegründet. Wenn zwei schon eine Gruppe sind, dann hatte unsere hier ihren Anfang. Mit einem um aktive Netzwerk- und Client-Server-Systeme ergänzten Leistungsangebot starteten wir ins neue Jahrtausend, und die erhofften Synergieeffekte übertrafen alle Erwartungen. Während der Markt in unserem Kerngeschäft einen ersten Dämpfer erhielt, konnten wir die Anzahl unserer Mitarbeiter und den Umsatz in nur einem Jahr verdoppeln.

Vornehmlich um den eigenen Bedarf und den befreundeter Unternehmen zu decken, gründeten wir im Jahr 2000 eine Firma für Erdkabelarbeiten. Das Geschäft passte aber nicht so recht zu uns, und wir beendeten sein stiefkindliches Dasein nach ein paar Jahren dadurch, dass wir es in andere Hände gaben.

Viel besser passte da schon die Idee, die Dietmar Krause und Krzysztof Paschke im Frühjahr 2001 an uns herantrugen, nämlich die Wiederbelebung des in den Wirren des New-Economy-Hype verlorengegangenen Systemhaus-Geschäfts der Firma ohltec. ohltec war als damals größtes Systemhaus in Schleswig-Holstein an die Iision Internet AG verkauft worden. Wir erkannten die Chance, Vater zu einem in der Region führenden Anbieter von IT-Dienstleistungen zu machen und gründeten im Juni 2001 zusammen mit zwei weiteren Partnern, Manfred Pilz und Thomas Schlüsen, die Vater SysCon GmbH. Um von Beginn an möglichst viele Autorisierungen und ein breit gefächertes Know-how an Bord zu haben, gingen am 1. Oktober 25 neue Mitarbeiter an den Start. Dieser Start war allerdings anders. Die Wirtschaft hatte sich seit

dem Frühjahr deutlich abgekühlt, die Folgen des 11. September taten ein Übriges. Es bedurfte gewaltiger Anstrengungen aller Beteiligten, um den Geschäftsplan zu erfüllen - wo wir es doch gewohnt waren, unsere Pläne zu übertreffen. Aber wir haben es geschafft, und eine wichtige Erfahrung war es obendrein.

Trotz der inzwischen allgemein schwierigen wirtschaftlichen Lage setzten wir unser Wachstum fort. Als sich die Möglichkeit bot, den Betriebsteil „Landesbank“ der untergehenden Ision AG zu übernehmen, gründeten wir zusammen mit Jens Gerdau, Michael Hahnkamm, Hauke Hingst, Marc Mathäus und Kai Werner die Vater BankIT GmbH. Letztlich war es das einstimmige Votum der gut 50 Mitarbeiter und das Wohlwollen der Landesbank, die die Übernahme am 19. Juli 2002 perfekt machten. Wir hatten gerade unser 5-jähriges Bestehen gefeiert, und nun zählte Vater 140 Mitarbeiter.

2003 war ein vergleichsweise ruhiges Jahr, obgleich die Gruppe erneut Zuwachs erhielt. Hans-Joachim Mondorf brachte fast zwei Jahrzehnte Erfahrung im Bereich IT-Schulungen ein und führte seine Geschäfte fortan erfolgreich in der Vater ConTrain GmbH.

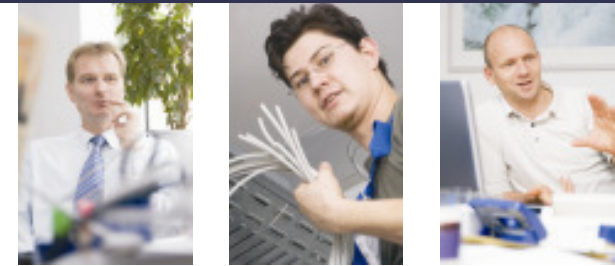
Mit der Ruhe aber war es schnell vorbei. Um für weiteres Wachstum rechtzeitig gewappnet zu sein und um der Entwicklung der Vater SysCon Rechnung zu tragen, erwarben wir eine geeignete Immobilie in Kiel-Wellsee. Noch vor der Vater SysCon hielt allerdings die Vater Solution GmbH Mitte 2004 Einzug in die neuen Räume. Mit dem Know-how der neuen Partner, Michael Wiese, Jörg Zieger, Ulf Lorenzen und Jens Maitra, erfuhr unser

Portfolio einen weiteren Qualitätssprung. Die Themen waren branchenorientiertes Lösungsgeschäft, Softwareentwicklung und Consulting.

Die mittlerweile sechs Firmen machten es notwendig, der Unternehmensgruppe eine klare Struktur zu geben. Am 1. Juli 2004 wurde die Vater Kommunikations-Netze und -Systeme GmbH zur Vater Holding umfirmiert und das operative Geschäft in die Vater KNS GmbH ausgliedert. Die Holding behielt das Rechnungswesen und die Verwaltung der Beteiligungen und übernahm weitere zentrale Aufgaben.

Gleich zwei Neugründungen gab es im Jahr 2005, die Vater ProCon GmbH im Juni und die Vater ERPteam GmbH im Oktober. Letztere firmierte zunächst als Vater SapTeam GmbH, aber SAP verwies uns liebevoll in die Schranken. Frank Schröder als neuer Partner startete das Consulting-Geschäft im SAP-Umfeld dann Anfang 2006. Die Gründung der Vater ProCon GmbH mit Krzysztof Paschke an der Spitze und Jan Setzer als weiterem Partner resultierte aus der konsequenten Trennung verschiedener Kompetenzbereiche. Krzysztof Paschke hatte den Aufbau der Bereiche Individual- und Standard-Softwareentwicklung, Compliance und speziell GDPdU zunächst unter dem Dach der Vater SysCon GmbH begonnen und diese schließlich zu einem eigenständigen Geschäftsbereich entwickelt.

Neben der Bearbeitung gewaltiger Projekte hielt das Jahr 2006 vor allem interne Aufgaben für uns bereit. Es war manches liegen geblieben in den Bereichen Marketing, Organisation und Verwaltung.



Das laufende Jahr hat uns bislang eine Neugründung, die Vater 4Office GmbH, und eine Veränderung bei der Vater ConTrain GmbH gebracht. Stephan Timm und Carsten Reimers vertreiben als jüngste Partner in der Unternehmensgruppe seit April multifunktionale Drucksysteme und schaffen ideale Synergien zu den bereits etablierten Bereichen Dokumentenmanagement und Archivierung. Mit der Firma EnergieSystemeNord unter der Leitung von Herrn Schimmelpennig vereinbarten wir die Zusammenlegung unserer jeweiligen Schulungsbereiche. Unter dem neuen Namen Vater ESN Business Academy haben wir im Mai die Zukunftsthemen Bildung, Energie und Innovation gebündelt, um sie künftig gemeinsam voranzutreiben.

Die vergangenen 10 Jahre waren eine spannende Zeit, und es wird spannend bleiben. Wir haben fast 230 Arbeits- und Ausbildungsplätze geschaffen und unser Leistungsspektrum ständig vergrößert. Wir wollen weiterhin wachsen, unsere Marktposition ausbauen und die Marke Vater weiter etablieren. Der bisherige Erfolg der Unternehmensgruppe wurde getragen von meinen Partnern, allen voran Uwe Friedrichs, von unseren fantastischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, unseren treuen, zuverlässigen Lieferanten und Partnern und nicht zuletzt von dem Vertrauen unserer Kunden. Ihnen allen möchte ich ganz herzlich danken!

Klaus-Hinrich Vater
Klausdorf, im Juni 2007



Im April 1997 gründet Klaus-Hinrich Vater die Vater Kommunikations-Netze und -Systeme GmbH. Gemeinsam mit Uwe Friedrichs und 2 weiteren Kollegen erfolgt am 1. Juli der Start im Gewerbe- und Technik-Zentrum Raisdorf. Ende des ersten Geschäftsjahrs hat sich Mitarbeiterzahl bereits verfünffacht.

1997



Mit Gründung der Vater NetCom GmbH wird nicht nur das ursprüngliche Portfolio um die Bereiche Netzwerk- und Client-Server-Systeme erweitert, es wird auch der Standort Hamburg besetzt.

1999



Ab jetzt geht es Schlag auf Schlag: Das Leistungsspektrum wird kontinuierlich um zusätzliche Schwerpunktthemen erweitert und führt im weiteren Schritt zur Gründung der Vater SysCon GmbH im Jahr 2001.

2000



Es ist geschafft: Im Juli 1999 bezieht die Vater KNS GmbH das neue Firmengebäude in Klausdorf. Im Oktober folgt die Auszeichnung als erfolgreichste Existenzgründung im GTZ in Raisdorf, Kreis Plön.

2001



Gleich ein doppelter Grund zum Feiern: Passend zum 5-jährigen Firmenjubiläum der Vater Unternehmensgruppe geht das vierte Unternehmen an den Start. Mit Gründung der Vater BankIT GmbH wird nicht nur der Strategie, den Ausbau zu einem IT-Komplett-dienstleister voranzutreiben, Rechnung getragen, es wird auch die magische 100 bei den Mitarbeiterzahlen überschritten.

2002

ORIE



Mit der Neugründung der Vater ConTrain GmbH wird das Portfolio um den Bereich Fort- und Weiterbildung ergänzt.



In diesem Jahr nehmen gleich zwei weitere Gesellschaften die Geschäftstätigkeit auf: die Vater ProCon GmbH und die Vater ERPteam GmbH. Auch diese ziehen, wie schon die Vater SysCon GmbH zum Jahresbeginn, in das Gebäude Liebigstraße.

2003

2004

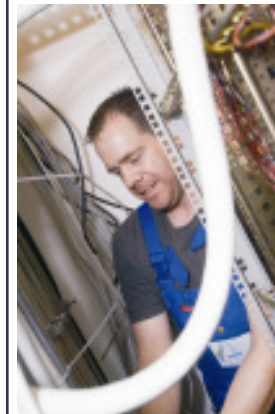
2005

2006

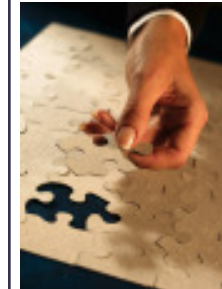
2007



Das Jahr 2004 ist ein ereignisreiches Jahr. Mit Gründung der Vater Solution GmbH werden die Geschäftsfelder um weitere Schwerpunkte bereichert und die neuen Räume in der Liebigstraße in Kiel-Wellsee bezogen. Es erfolgt eine Umstrukturierung der bisherigen Gesellschaften in eine Unternehmensgruppe mit einer Holdingstruktur.



Die Vater KNS GmbH baut für die Hamburger Sparkasse und für die Volksfürsorge die größten Datennetze ihrer Firmengeschichte mit 32.000 Anschlüssen und fast 2.000 km Datenkabel.



Die Vater ProCon GmbH gewinnt den Innovationspreis 2007 der Initiative Mittelstand im Bereich Beratung und Consulting mit dem Konzept "DocSetMinder - Compliance Management im Unternehmen". Die Vater 4Office GmbH erweitert das Leistungsspektrum der Unternehmensgruppe um multifunktionale Drucksysteme. Zukunft schaffen - Mit dieser so einfachen wie auch anspruchsvollen Zielsetzung geht die „Vater ESN Business Academy“, eine Kooperation von Vater und ESN, an den Start.

Das können wir für Sie tun.



Informationstechnologie stellt das unverzichtbare Rückgrat eines Unternehmens dar. Sie ist die Basis für den reibungslosen Ablauf der Geschäftsprozesse. Geschäftsprozesse, die sich von Branche zu Branche erheblich unterscheiden. Geschäftsprozesse, die fundiertes Branchen-Know-how gepaart mit IT-Wissen erforderlich machen.

Bestens beraten mit Vater Kompetenzteams.

Wir begleiten Sie mit unseren Kompetenzteams in allen Belangen Ihrer Informationsverarbeitung. Dabei orientieren wir uns an Ihren Zielen und sind erst zufrieden, wenn Sie zufrieden sind.

Zielorientiertes Handeln, Innovationskraft und wirtschaftliches Denken bestimmen unsere Vorgehensweise. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Lösungen, die ein Maximum an Nutzen und Effizienz für Ihr Unternehmen schaffen. Dabei kann es sich ebenso um die schrittweise Optimierung eines bereits be-

stehenden Systems handeln als auch um die Umsetzung einer neuen IT-Strategie.

Aus welchem Blickwinkel Sie es auch betrachten: Das Ergebnis unserer Zusammenarbeit ist immer eine Lösung, die optimal zu Ihrem Unternehmen passt.

Das Portfolio

Unser Ziel ist es, Ihnen alles aus einer Hand bieten zu können. Dazu wurde und wird das Leistungsspektrum kontinuierlich ausgebaut und das Zusammenspiel der einzelnen Bereiche - Geschäftsfelder, Dienstleistungen und Kompetenzen - optimiert.

So können wir Sie in allen Anforderungen Ihrer IT von der Verkabelung und Netzwerkinfrastruktur über Sicherheit, Groupware, Dokumentenmanagement- und ERP-Systemen bis hin zur Softwareentwicklung unterstützen.

Ein perfektes Zusammenspiel

Das Leistungsspektrum der Vater Gruppe überzeugt sowohl durch seine Vielfältigkeit gepaart mit hoher Detailkompetenz als auch durch die konsequente Verzahnung der Geschäftsfelder, der Dienstleistungen und der Kompetenzen.



Geschäftsfelder

- Geschäftsprozesse • Anwendungen
- Software-Entwicklung & Integration
- Informationsmanagement • Kommunikation
- Sicherheit • Verfügbarkeit
- Client • Server
- Datennetze & Sprachdienste
- Gebäude-/Campusverkabelung • Rechenzentren • Telekommunikation

Dienstleistungen

- Beraten: zuhören - verstehen - beraten
- Projektieren: Ziele setzen - planen - umsetzen & steuern
- Gestalten: entwerfen - abstimmen - entscheiden
- Umsetzen: entwickeln - einführen - dokumentieren
- Betreiben: ausführen - unterstützen - sichern
- Trainieren: motivieren - ausbilden - zertifizieren
- Pflegen: warten - instand halten - weiterentwickeln

Kompetenzen

- Technische Kompetenz
- Lösungskompetenz
- Branchenkompetenz

einfach mehr...

Zwei Worte die unser Anliegen kurz und bündig auf den Punkt bringen. Denn in einer Zeit, in der IT im Unternehmen ein Selbstverständnis darstellt und Kosten- und Nutzenanalysen den Alltag so manch eines IT-Mitarbeiters bestimmen, muss es manchmal einfach nur ein bisschen mehr sein ...

einfach mehr... Partnerschaft und Vertrauen

Für eine langfristige Kundenbeziehung legen wir uns mächtig ins Zeug, gehen offen und ehrlich miteinander um und trauen uns, auch mal Nein zu sagen. Denn eines unserer Ziele ist es, für Sie ein Partner Ihres Erfolgs und Fortschritts zu sein.

einfach mehr... Nähe

Das prägt unser Handeln als inhabergeführte Unternehmensgruppe. Kurze Kommunikationswege machen uns zu einem Partner, der immer persönlich ansprechbar ist.

einfach mehr... Querdenker

Wir sind offen. Offen für neue Wege, neue Ideen, neue Bilder. So schaffen wir für komplexe Herausforderungen unkomplizierte Lösungen.

einfach mehr... Erfahrung

Wir machen das, was wir können. Und manchmal auch ein bisschen mehr. Schließlich haben wir mehr als 2500 Mannjahre Erfahrung.

einfach mehr... Reden

Die wichtigste Voraussetzung für ein gelungenes Projekt ist das gemeinsame Verständnis über Ziele und Nutzen. Gerne diskutieren wir sachbezogen um die beste Lösung, wobei Sie sich darauf verlassen können, dass wir sie anschließend gemeinsam in die Tat umsetzen.

einfach mehr... IT





Kiel • Hamburg • Hannover
www.vater-gruppe.de