



VaterNews

Herzlich willkommen, Vater ProCon.

Es gibt Zuwachs in der Vater Unternehmensgruppe: Die Vater ProCon GmbH

Die Vater ProCon GmbH ist eigentlich ein alter Bekannter, war sie doch bis dato eine Fachabteilung in der Vater SysCon GmbH und hat sich dort im Bereich ERP und Software-Entwicklung über Jahre etabliert. Im Juli 2005 wurde dieser Bereich in eine eigenständige GmbH ausgegliedert.

Kleinere und mittlere Unternehmen benötigen heute eine technologische Grundlage, die ihre Geschäftsprozesse langfristig unterstützt, schnell einsatzbereit und zudem bedienerfreundlich ist. Hier bieten sich Standard-Softwarelösungen wie SAP Business One oder

Produkte von SAGE an. Das Team der Vater ProCon hat seine konzeptionelle als auch seine technologische Kompetenz im Bereich ERP bewusst auf diese Produkte ausgerichtet, um den individuellen Kundenanforderungen gerecht werden zu können.

Als SAP Business One Partner hat die Vater ProCon bereits internationale Projekte abgewickelt, so bei der Carl Zeiss Unternehmensgruppe. Ziel war es hier, an "kleineren" Standorten SAP Business One zu implementieren, wobei selbstverständlich ein bidirektionaler Datenaustausch mit dem SAP R3 der Zentrale zu gewährleisten

war. Nach erfolgreicher Einführung in Polen stehen jetzt weitere Einführungen in Osteuropa an.

Ein weiterer Schwerpunkt der Vater ProCon liegt in der Individualsoftware-Entwicklung. Durch eine Kooperation mit der Yumasoft aus Breslau ist es möglich, auch im osteuropäischen Raum Individualsoftware-Entwicklungsprojekte zu realisieren. Eine Zusammenarbeit, die sich bereits bewährt hat, was auch das Kundenspektrum - vom namenhaften Automobilhersteller über Banken bis hin zu einem der führenden europäischen Kaffeeanbieter – beweist.

Nicolas Leiser
Geschäftsführer



„Jetzt arbeiten wir zielorientiert über Unternehmensgrenzen hinweg. Dies war nur mit einem starken Partner wie der Vater Unternehmensgruppe möglich. Sowohl das technologische Know-how als auch die Termin- und Budgettreue haben uns überzeugt. Das macht Spaß auf mehr.“

Servervirtualisierung als Vertriebsinstrument

Virtualisierung bezeichnet in der IT-Welt ein Verfahren zur Ressourcenteilung. Ziel ist es, diese Ressourcen effizienter zu nutzen.

Virtualisierungssoftware wie beispielsweise Microsofts Virtual Server ermöglicht die gleichzeitige Ausführung mehrerer Betriebssysteme auf einer Server-Hardware, was wiederum die Zahl der benötigten Maschinen verringert.

Dieses Verfahren ermöglicht eine Senkung der IT-Kosten durch gesteigerte Effizienz, Flexibilität und Reaktionsfähigkeit.

Das Projekt.

Einer der führenden Hersteller von Facility Management

Software in Deutschland ist die DCS Ingenieurgesellschaft mbH mit Sitz in Kleinstheim.

Neben der Lufthansa AG, der deutschen Bundesbahn und Institutionen der öffentlichen Hand vertrauen viele Unternehmen ihr Immobilienmanagement der DCS GmbH an.

Projekte zur Einführung der Software in Unternehmen sind in der Regel sehr kosten- und zeitintensiv. Um die Einführung zu optimieren und gleichzeitig die Kosten zu minimieren, sollte die Software zukünftig via Internet für Präsentationen und Vermietung zur Verfügung stehen – selbstverständlich unter Berücksichtigung der

Faktoren Sicherheit, garantierter Verfügbarkeit und Bedienerfreundlichkeit. Aber auch der administrative Aufwand sowie Supportmöglichkeiten mussten in der Planung berücksichtigt werden.

Das von der Vater SysCon GmbH entwickelte Konzept sah für die Umsetzung der Aufgabenstellung eine Server-Virtualisierungslösung vor.

Entschieden wurde sich für den Microsoft Virtual Server 2005. Als Hostsystem dient ein leistungsstarker, skalierbarer HP ProLiant Computer der Generation 4.

Auf diesem Rechner ist ein komplettes Firmennetzwerk

(Fortsetzung auf Seite 2)

Aus der Vater Unternehmensgruppe

Einblicke. Ausblicke.

Vater Unternehmensgruppe: Das Wissen der Gruppe nutzen und dann gemeinsam neue Wege gehen.

Innerhalb von nur acht Jahren ist aus der Vater KNS GmbH eine Unternehmensgruppe mit wiederum acht Einzelgesellschaften geworden. Eine rasante Entwicklung, die ihren Erfolg in einer konsequenten Focussierung auf die Kernkompetenzen begründet.

Entstanden ist ein Kompetenznetzwerk mit derzeit ca. 200 Mitarbeitern - verteilt auf die Standorte Kiel, Hamburg und Hannover.

Waren bis dato die Themenschwerpunkte in den Bereichen Verkabelung und Netz-

werkinfrastruktur, Sicherheit, Groupware und kaufmännischen Lösungen zu finden, so bilden diese jetzt die solide Grundlage für den Auf- und Ausbau weiterer Kompetenzbereiche.

Dazu zählen insbesondere die Themen Softwareentwicklung, Beratung und Projektmanagement, die eine logische und auch notwendige Ergänzung des bisherigen Portfolios darstellen. Unser Ziel ist es, noch effizienter, noch marktorientierter innovative Lösungen umsetzen zu können.

Fortsetzung von Seite 1: Servervirtualisierung als Vertriebsinstrument

implementiert - unter anderem Firewall, Mailserver, Datenbankserver und Applikationsserver. Präsentationen, Beratungen und Schulungen werden jetzt zeit- und ortsunabhängig via Internet realisiert. Jeder Vertriebsmitarbeiter kann also jederzeit - ohne zusätzlichen Aufwand - an jedem beliebigen Ort eine Präsentation der Software durchführen, wobei Interessenten und Kunden durch Übernahme der Citrix Benutzeroberfläche durch die Anwendung geführt werden.

Im Gespräch

Klaus-Hinrich Vater und
Uwe Friedrichs
Vater KNS

Dietmar Krause,
Vater SysCon

Jörg Schippmann
Vater NetCom



„Kommunikation ist das Schlüsselwort. Kommunikation unter- und miteinander. Kommunikation mit Ihnen. Verstehen und Verstanden werden. So schaffen wir ein Netzwerk, das Beziehungen, Know-how und Technologie miteinander verbindet.“

„Stützpfeiler unseres Erfolgs sind die Ideen, das Engagement und das Know-how unserer Mitarbeiter. Sie helfen uns, unsere Produkte sowie das zugehörige Dienstleistungsspektrum zu perfektionieren. Sie sorgen dafür, dass wir flexibel auf alle Anforderungen reagieren und eine messbare Qualität liefern.“

„Das Schöne ist, dass es keine eingefahrenen Wege gibt. So können wir uns täglich neuen Herausforderungen stellen. Unsere Leidenschaft ist es, Sie zu begeistern - zu Begeistern von den Möglichkeiten unserer Leistungsstärke und Flexibilität.“

Automatisches Buchen von Eingangsrechnungen und Dokumenten mit Ascent for Invoices

Durch das Scannen von Eingangsrechnungen und anderen Dokumenten sowie das automatisierte Erkennen von Buchungsrelevanten Daten lassen sich zeitintensive Erfassungstätigkeiten erheblich beschleunigen

Ascent for Invoices ist eine Anwendung, die auf Basis von Kofax Ascent Capture, der weltweit führenden Software zur automatischen Daten- und Dokumentenerfassung, entwickelt wurde.

Ascent for Invoices findet alle relevanten Daten auf beliebigen Dokumenten von ganz alleine.

Dank FreiForm-Erkennung ist dies auch auf halbstrukturierten Dokumenten möglich.

Ohne aufwendige Formulardefinition verfolgt Ascent for Invoices den regelbasierten Ansatz. Sie legen einmal fest, wie das System die entsprechenden Indexfelder finden soll und können dadurch auch vorher unbekannte Belege automatisch auswerten. Zudem besteht die Möglichkeit, besonders schwierige Belege nach dem bekannten formularbasierten Ansatz auszuwerten, um eine optimale Erkennungsquote zu erreichen.

Mit Ascent for Invoices können Sie problemlos beide Verfahren miteinander kombinieren.

Mit Ascent for Invoices können Sie bereits nach kurzer Zeit ein hohes Einsparpotential erreichen.

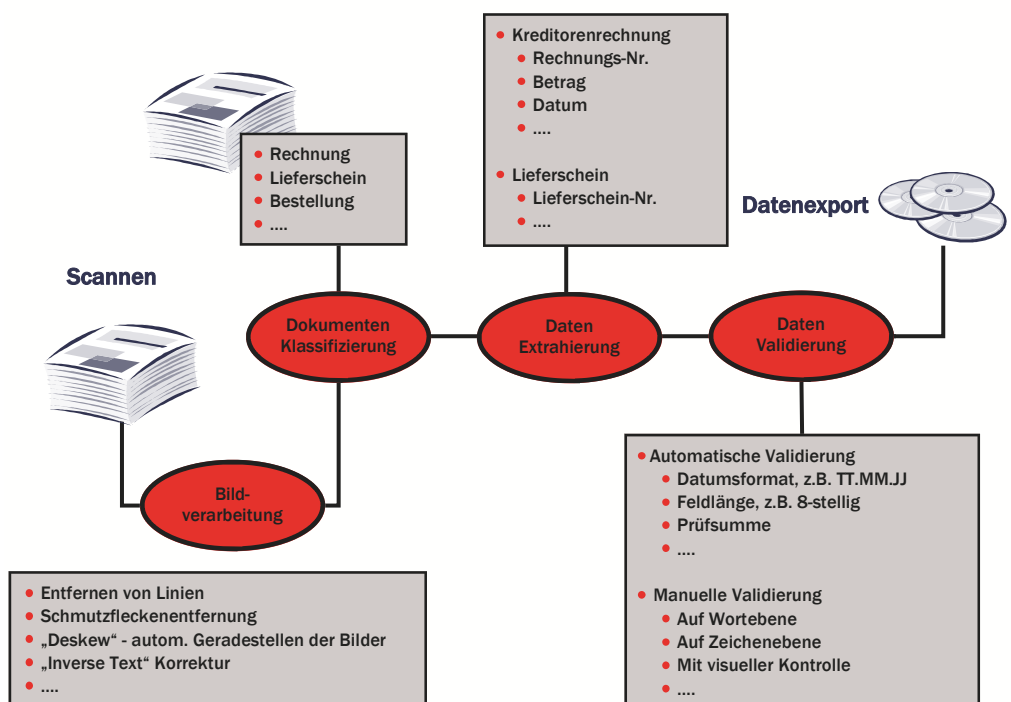
Die bedienerfreundliche Anwenderoberfläche erfordert nur eine geringe Einarbeitungszeit, was eine rasche und kostensparende Integration zur Folge hat.

Unsere Erfahrungen aus einer Reihe von Kundenprojekten haben gezeigt, dass ein Return on Investment unter 12 Monaten durchaus möglich ist.

Als autorisierter Partner des Herstellers bietet die Vater Solution GmbH interessierten Unternehmen eine Kurzanalyse zum wirtschaftlichen Einsatz der Lösung an.

TOP FEATURES

- ▶ Erfassung über das Internet sowie über vorhandene Multifunktionsgeräte möglich
- ▶ Integrierte Image Processing Funktionen für optimierte Images und noch bessere Erkennungsraten
- ▶ Regelbasierte Erkennung - es müssen keine aufwändigen Formulartrainings durchgeführt werden
- ▶ Nicht nur für Rechnungen, auch für andere Dokumententypen einfach einsetzbar
- ▶ Lizenzierung abhängig vom Belegaufkommen - Capacity Upgrades sind jederzeit möglich
- ▶ Skalierbares Produktkonzept
- ▶ Fertige Schnittstellen zu den bekanntesten Archiv-,



Was Sie sonst noch wissen sollten



Das Wir.

Das Wetter zeigt sich von seiner allerbesten Seite. Strahlender Sonnenschein bei über 30°C, kein Lüftchen regt sich. Auch wenn wir uns für den 1. Kieler Firmenlauf schönes Wetter gewünscht haben, so warm nun doch auch wieder nicht.

Wir, das Vater-Team mit 28 Aktiven und ebenso vielen Helfern am Rand, lassen uns von so ein bisschen Hitze nicht abbringen. Ganz im Gegenteil. Alle 28 kommen heil ins Ziel. Und mit Ulf Lorenzen - nur 19:12 Minuten - haben wir unseren ganz persönlichen Sieger.

Aber ehrlich gesagt: Die Zeiten waren für uns zweitrangig. Entscheidend war das Zusammenspiel im Team. Die Läufer, die von den Helfern mit Getränken versorgt wurden, die aufmunternden Worte, wenn jemand ans Aufgeben dachte.

Und genau dieser Teamgedanke ist es, der sich in allem widerspiegelt, was wir machen. Denn nur zusammen schaffen wir es, uns jeden Tag einen Schritt vorwärts zu bringen. Das wissen wir, das leben wir. Die Arbeit bei der Vater Gruppe ist eben

Impressum

Vater Holding GmbH
Wasserwerksweg 18,
24147 Klausdorf
Tel: +49 431 799 66 – 0
Fax: +49 431 799 66 – 77
holding@vater-gruppe.de
www.vater-gruppe.de

Was bedeutet ITIL?

Die IT Infrastructure Library, kurz ITIL, ist ein in England entwickelter Leitfadens zur Unterteilung der Funktionen und Organisation der Prozesse, die im Rahmen des Betriebs einer IT-Infrastruktur eines Unternehmens entstehen (IT Service Management). In vielen Ländern ist die Organisation

dieser Prozesse nach ITIL ein weit verbreiteter Standard, in Deutschland wächst die Bedeutung ebenfalls stetig. Die ITIL ist keine Projektmanagementmethode: Sie soll nicht die Einführung einer IT-Infrastruktur organisieren, sondern vielmehr deren dauerhaften Betrieb.

Kennen Sie eigentlich den Vater IT-Stammtisch?

Alle zwei Monate findet der Vater IT-Stammtisch in den Räumlichkeiten in der Liebigstraße in Kiel statt. Die Veranstaltungen bieten Kunden und Interessenten eine Plattform, um sich in regelmäßigen Abständen über aktuelle IT-Themen zu informieren und auszutauschen. Die thematische Einführung wird dabei durch Vorträge, wie beispielsweise

- ▶ IT Service Management - ITSM
- ▶ Internet im Flugzeug WLAN/ Fliegender Hotspot

- ▶ Imaging Dokumente erkennen und Scannen unterstützt.

Am Besten gleich notieren und das nächste Mal dabei sein. Weitere Informationen erhalten Sie unter Telefon (0431) 20084-500.



...KielBIT...

Die diesjährige KielBIT findet am 22. November 2005 im Haus der Wirtschaft statt. Selbstverständlich ist auch die Vater Unternehmensgruppe wieder sowohl mit Informationsständen als auch mit Fachvorträgen vertreten.

- ▶ Einsparpotenziale und Kostenmanagement bei der Entwicklung von individuel-

len Lösungen im Mittelstand

- ▶ Digitale Steuerprüfung - praxisnahe Erfahrungsberichte

Wir würden uns freuen, Sie auf der KielBIT begrüßen zu können.

Weitere Informationen finden Sie unter www.kielbit.com.