

# Vector

Software - Entwicklung | Consulting | Reports & Analyse | Vertrieb | Installation | Schulungen | Hotline

## Wir stellen uns vor.

## Ein kleiner Einblick in unser Unternehmen.

Vector SW DV GmbH  
Ernst-Melchior-Gasse 20  
A 1020 Wien  
Fon: (+43) 01 / 216 50 40 - 0  
Fax: (+43) 01 / 216 50 40-50  
office@vector.at

Vector Deutschland GmbH  
Brünsteinstraße 18  
D 83043 Bad Aibling  
Fon: (+49) 0700 / 7003 8003  
Fax: (+49) 0700 / 7004 8004  
office@vector-d.de

Vector Polska Sp. z o.o.  
ul. Lektykarska 25/17  
PL 01-687 Warszawa  
Fon: (+48) 022 / 56 90 8880  
Fax: (+48) 022 / 56 90 880  
biuro@vector-polska.pl

[www.vector.eu](http://www.vector.eu)

# Inhalt

---

UNSER GESCHÄFT	3
FIRMENPOLITIK	6
GESCHICHTE	8
ORGANISATION	11
GESCHÄFTSFELDER	12
TRENDS	13
KOOPERATIONEN	14
REFERENZEN	15

# Vector Portrait

## Unser Geschäft

---



Vector ist seit 1980 ein Fixstern in der österreichischen IT: als führender Anbieter einer eigenentwickelten Software für Kfz-Betriebe. Und als Anbieter von Analyse- und Planungs-Lösungen – hier ist Vector mit einem eigenständigen Team branchenübergreifend - Pharma, Finanzdienstleister, Telko, ... – erfolgreich.

### **Car Dealer Package (CDP)**

Mit der eigenentwickelten Branchen-Software CDP lassen sich sämtliche Facetten des Fahrzeug-Geschäfts im Alltag abwickeln: Verwaltung von Kunden- und Fahrzeugdaten, Lagermanagement, Marketingaussendungen, Reporting und Analyse der wichtigsten Kennzahlen, Terminkoordination in Annahme und Werkstatt, Erinnerungs- oder Glückwunsch-SMS direkt aus CDP,... – Mit einer einzigen Software den KFZ-Betrieb organisieren: CDP!

Als einer der wenigen Anbieter in der Branche – und sicher seit 2002 als der erfahrenste – bietet Vector CDP auch in der Cloud an.

### **Vector Information Management**

Generieren, Speichern, Kommunizieren machen den Lebenszyklus von Information aus, bevor die für die Zukunft wichtige Information in Wissen verwandelt wird. Diesen Lebenszyklus von Information zu begleiten und ihn in Bahnen zu lenken, ist der Inhalt von Information Management.

Vector betreut Kunden in allen Stufen von Information Management – BI, Planning, Budgetierung, Modellierung und Simulation, Szenario-Analyse, Forecast, Reporting, ETL, Datawarehouse (DWH),... – mit unterschiedlichen Plattformen: IBM Cognos und der Excel basierten BI-Suite Jedox.



# Ihre Vorteile

---

## Warum Vector als Partner

### Was spricht für CDP von Vector?

- Zeit- und Kostenersparnis
- Mehrmarkenfähigkeit
- Mehrsprachenfähigkeit
- Mehrbetriebsfähigkeit
- **Cloud** oder On Site Lösung
- Gewachsen aus den Bedürfnissen von Kfz-Betrieben
- Erprobt und zuverlässig
- Stabilität durch den Betrieb auf IBM Servern
- Flexibilität durch Schnittstellen und Zusatzmodule
- laufende Wartung
- Schulungsangebot von zertifizierten Trainern
- Hotline
- Laufende Weiterentwicklung (Cloud-Lösung, mobile App-Integration,...)

### Was spricht für Vector Information Management?

- Produktunabhängiges Consulting & Coaching
- Langjährige Erfahrung mit unterschiedlichsten Analyse-, Reporting und Planungslösungen
- Implementierung von Lösungen für Klein-, Mittel- und Großunternehmen & Konzerne
- In vielen Branchen vertreten: Automobil, Bankenwesen, Pharma, öffentliche Hand, Telekommunikation

# Firmenpolitik

---



## Unsere Philosophie.

Dr. Daniel Reischer

Wir betrachten Qualität als wesentliches Kriterium zur Imagebildung und damit zur Abgrenzung gegenüber dem Wettbewerb. Qualität stellt für uns auch ein wesentliches Kriterium zur Aufrechterhaltung der gesunden Lebensfähigkeit unseres Unternehmens dar. Deswegen ist uns der zufriedene Kunde ein besonderes Bedürfnis. Um dies zu erreichen, ist die Qualität in verschiedenen Bereichen laufend zu optimieren:

### **Produkte**

Wir stellen hohe Anforderungen an die Qualität der von uns vertriebenen Produkte. Dazu zählt die von uns selbst entwickelte Software ebenso, wie Soft- und Hardware von Lieferanten. Wir übernehmen daher nur Produkte in den Vertrieb, hinter denen ein namhafter Produzent steht, der für die zukünftige Wartung und Weiterentwicklung garantiert. Damit erzielen wir einerseits die höchstmögliche Kundenzufriedenheit und bauen uns andererseits eine solide Referenzbasis für Neukunden auf.

### **Services**

Die von uns erbrachten Services sollen den Kunden zur optimalen Nutzung der von ihm getätigten EDV-Investition verhelfen, z.B. durch Anwenderschulungen und Hotline. Gleichzeitig bieten wir Serviceleistungen an, die für die Kunden nur mit unverhältnismäßig hohem Ausbildungsaufwand selbst durchführbar sind, z.B. Installationsarbeiten. Die Kunden sollen bei uns alle in diesem Zusammenhang gewünschten Services beziehen können.

### **Mitarbeiter**

Wir wünschen uns motivierte Mitarbeiter, die im Gesamten mit Ihrer Tätigkeit bei Vector zufrieden sind. Dazu zählt die laufende, an die Mitarbeiteraufgaben angepasste, technische und allgemeine Weiterbildung, die Identifikationsmöglichkeit mit 'unseren Produkten', die Herausforderung durch Übernahme neuer Aufgaben, das Wohlfühlen durch Teamgeist und die Möglichkeit zur persönlichen Aussprache sowie letztlich auch die finanzielle Zufriedenheit.

# Vector Portrait

## Firmenpolitik

---



### **Technologie**

Wir wollen unser Know-how stets am neuesten Stand der Technologie halten. Ausgehend von diesem Know-how entscheiden wir dann, ob diese Technologie bereits ausgereift und preiswert genug ist, um unseren Kunden auch echten Nutzen zu bringen. Technologie soll nicht zum Selbstzweck werden und es soll auch nur dann in neue Technologie investiert werden, wenn abzusehen ist, dass sie sich durchsetzen wird.

### **Umwelt**

Die von uns verbrauchten Ressourcen wollen wir in Hinblick auf den Umweltschutz möglichst klein halten. So kann z.B. der Energieverbrauch vielfältig gesenkt werden, etwa durch Abschalten nicht betriebener Geräte, Umstieg auf neuere und damit energiesparendere Technologien, Vermeidung unnötiger Beheizungen/Klimatisierungen, Nutzung von Datenfernverarbeitung für Auslieferungen oder Hilfestellungen, Optimierung von Reiserouten u.v.m.

### **Geschäftsergebnis**

Wir wollen nicht die billigsten am Markt, aber bei einem fairen Vergleich preiswert in Hinblick auf die Kosten-/Nutzenrelation sein. Gerade in unserer Branche kann der Verlust eines Lieferanten zur völligen Entwertung der Kundeninvestitionen führen. Auch unseren Mitarbeitern wollen wir langfristige Perspektiven bieten. Ein positives Geschäftsergebnis ist daher im Sinn der Existenzsicherung eines der Qualitätsziele.

Keines der angeführten Qualitätsziele darf den anderen über- oder untergeordnet werden, alle sind als gleichwertig zur Erhaltung der Qualitätsstabilität zu betrachten.

Viel Erfolg,  
Ihr

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Dach".

# Geschichte

---

## **2014**

Seit 30 Jahren entwickelt Vector Software für Kfz-Betriebe. Seit 20 Jahren ist Vector im BI und Information Management Bereich tätig. Seit 10 Jahren ist fmade mit dem Kundenkontaktprogramm "fsales" Vector Partner.

## **2011**

Auszeichnung von IBM für 25jährige Partnerschaft.

## **2008**

Vector wird Business Partner von Jedox AG (Deutschland), einem der führenden Anbieter von Business Intelligence und Corporate Performance Lösungen

## **2006**

Erste Entwicklungen, die rein auf Java-Technologie basierend umgesetzt sind: Terminplanung, Verleihmanagement,...

## **2005**

CDP World - die grafische Benutzeroberfläche, basierend auf Java, wird fertiggestellt und freigegeben. Einfach, intuitiv und benutzerfreundlich loben CDP-Kunden.

## **2004**

fmade mit dem Kundenkontaktprogramm "fsales" wird Vector Partner. CDP und fsales bieten so die Möglichkeit einer effizienten Vertriebssteuerung. Eine Schnittstelle ermöglicht den Datenaustausch zwischen beiden Programmen. Damit sind Kunden-, Fahrzeug- und Kontakthistory übersichtlich und komplett verfügbar.

## **2002**

CDP wird erstmals in der Cloud unter dem Namen CDP Solution angeboten. Damit ist Vector wegweisend unter den KFZ-Software-Anbietern und bietet Kunden ein Rund-um-Service in Sachen Server-, System- und CDP-Wartung an.

## **2001**

Das Schwesterunternehmen Vector Polska/Warsaw wird gegründet und setzt damit einen deutlichen Schritt in Richtung Ost-Europa.

## **2000**

Nach Zertifizierung von Mitarbeitern und Geschäftsabläufen wird Vector zum „Advanced Partner“ in der IBM PartnerWorld.

## **1999**

Wir liefern die erste neue Version des Kfz-Pakets in unserer Rolle als Eigentümer aus. Das EURO-fähige Programm heißt jetzt „Car Dealer Package“, kurz CDP. In diesem Jahr erfolgt auch die Gründung unserer Schwesterfirma, der Vector Deutschland GmbH.

## **1998**

Ein bedeutendes Jahr für unsere Firmengeschichte. Im Zuge einer geschäftlichen Neuorientierung von IBM ergibt sich die Chance, die Lizenzrechte am Kfz-Paket zu erwerben. Entscheidungen über zukünftige Entwicklungsstrategien liegen nun in unserer Hand.

## **1997**

Ein großer europäischer Pkw-Hersteller homologiert das Kfz-Paket für alle Länder Zentraleuropas. Die aktuelle Programmversion wird daher für die Länder Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn neu übersetzt.





# Vector Portrait

## Geschichte

---

### 1996

Das Qualitätsmanagement gemäß ISO9001, zertifiziert durch den TÜV, wird eingeführt und stellt weiterhin gleichbleibende Qualität bei Softwareentwicklung und Kundenbetreuung sicher.

### 1994

Wir erkennen den wachsenden Bedarf an Business Intelligence Software und entscheiden uns für die Partnerschaft mit Cognos, dem Weltmarktführer in diesem Segment.

### 1993

Slowenien und Ungarn sind die ersten Länder, für die eine Übersetzung des Kfz-Pakets stattfindet. und im gleichen Jahr kommt es in den beiden Ländern auch zu den ersten Installationen.

### 1992

Die Voraussetzungen für spätere Übersetzungen des Kfz-Pakets in andere Sprachen werden geschaffen. Alle sprachspezifischen Texte und Kodierungen werden nicht mehr im Programm selbst sondern in externen, unabhängig übersetzbaren Listen geführt.

### 1991

Das für AS/400 vollkommen neu entwickelte Kfz-Paket wird fertiggestellt. Diese Software nutzt alle neuen Möglichkeiten der AS/400 wie z.B. die integrierte relationale Datenbank. Gleichzeitig gibt es die ersten kleineren Einstiegsmodelle, dies bedeutet den Durchbruch der AS/400 am Markt.

### 1990

Die stark gewachsene Anzahl an Kunden erfordert eine Neustrukturierung der telefonischen Kundenbetreuung. Die Vector-Hotline mit eigenen Mitarbeitern und Verfügbarkeitszeiten ist geboren...

### 1989

Die ersten Installationen des Kfz-Pakets in Deutschland. Selbstverständlich werden zuvor alle landesspezifischen Anforderungen realisiert, so etwa die Altteilesteuer, kleinere sprachliche Unterschiede zwischen Österreich und Deutschland sowie auch das Agenturgeschäft bei Gebrauchtfahrzeugen.

### 1988

Das System IBM AS/400 wird neu angekündigt und ist zu Beginn Großbetrieben vorbehalten. Ein großer, klimatisierter EDV-Raum, 380V-Stromversorgung und entsprechendes Kleingeld sind Voraussetzung. Das Kfz-Paket läuft auf der AS/400 im sogenannten S/36-Modus.

### 1987

Vector schließt die ersten Kooperationsverträge mit Kfz-Importeuren ab. Das Ergebnis zeigt sich bald in Form hoher Zuwachsraten bei Kunden in den betroffenen Händlernetzen.

### 1986

Wir werden als eine der ersten Firmen in Österreich Business Partner von IBM. Seither haben wir eine eigene Vertriebsabteilung mit Mitarbeitern, die Interessenten bei der Erstauswahl von Hard- und Software beraten und bestehende Kunden technologisch up-to-date halten.

# Geschichte

---

## **1985**

Nach Design und Entwicklung eines Prototyps erfolgt der Testeinsatz bei einem Pilotprojekt. Die dabei gemachten Erfahrungen fließen in die erste ‚serienreife‘ Version des Kfz-Pakets ein, die in diesem Jahr von Vector entwickelt wird und auf den Markt kommt.

## **1984**

IBM beauftragt Vector mit der Neuentwicklung eines Programmpakets für Kfz-Werkstätten und -Handelsbetriebe für das System S/36. In den folgenden Jahren liegt die Planung der Produktweiterentwicklung und auch die strengen Kontrollen, die später den guten qualitativen Ruf des Pakets sichern, in den Händen von IBM.

## **1983**

Vector entwickelt IKAS, das erste Kfz-Paket von Vector für den österreichischen Markt. Die von uns eingesetzte Hardware ist das System IBM S/23, ein Einplatzsystem, das über zwei Diskettenlaufwerke, aber über kein Plattenlaufwerk verfügt!

## **1982**

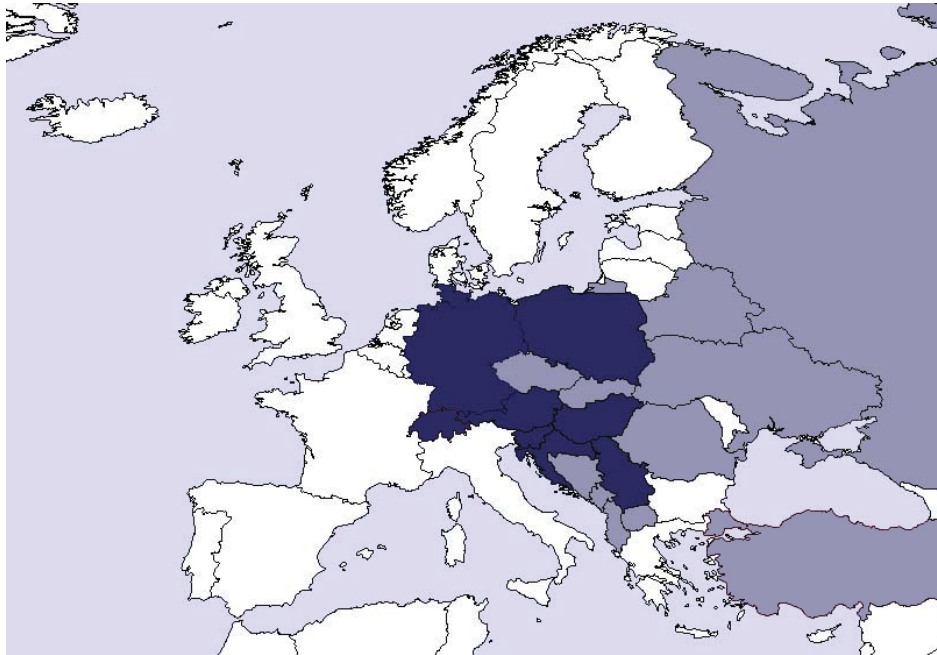
Wir konzentrieren uns bereits in den ersten Jahren erfolgreich auf die Softwareentwicklung für spezielle Branchen. So bietet die von Vector entwickelte Software für Physikalische Ambulatorien die erste von den österreichischen Krankenkassen akzeptierte automatisierte Krankenscheinabrechnung.

## **1980**

Gründungsjahr der Vector Software Datenverarbeitung GmbH. Die Firma wird von vier jungen Akademikern aufgebaut. Zwei davon sind heute noch Gesellschafter und im Unternehmen selbst aktiv tätig: DI Dr. Daniel Reischer und DI Gerald Langer.

# Vector Portrait Organisation

---



## Zentrale Österreich

A 1020 Wien  
Ernst-Melchior-Gasse 20

## Zentrale Deutschland

D 83043 Bad Aibling  
Brünnsteinstraße 18

## Zentrale Polen

PL 01-822 Warszawa  
ul. Efraima Schroegera 28

## Partner

Kroatien

Schweiz

Serbien

Slowakei

Slowenien

Ungarn

Türkei

# Geschäftsfelder

---

## Software - Entwicklung

Car Dealer Package  
Standardisierte Zusatzmodule  
Individuelle Zusatzfunktionen

## Vertrieb

CDP - das Dealer-Management-System für alle Markenbetriebe  
Reporting-, Analyse- und Planungslösungen:  
IBM COGNOS und Jedox/Palo  
IBM Server  
PC Hard- und Software  
Drucker  
Zubehör  
Supportleistungen

## Services

Verkabelung  
Installation Hard- und Software  
Datenübernahme  
laufende Datenversorgung  
Schulungen, Workshops  
Hotline  
Beratung / Consulting / Coaching

# Trends

---

Internationalisierung

Strategische Kooperationen

(mobile App-) Integrationen

Cloud Computing

Open Source

# Kooperationen

---

## Hersteller & Importeure

BMW

Iveco Austria

Faber (Piaggio)

Kia Austria

Fiat Group Automobiles

Nissan Center Europe

Ford Central&Eastern  
Europe

PSA Peugeot Citroën

Ford Motor Company  
Austria

Groupe Renault

Ford Werke GmbH

Renault AT, DE, CH, PL,  
HU, SI, HR, RS

Honda Motor Europe

# Referenzen CDP

---

## Wer vertraut auf CDP

... über 5.000 Anwender in Deutschland, Kroatien, Österreich, Polen, Schweiz, Serbien, Slowenien und Ungarn

... das gesamte Renault Haupthändlernetz

... die Importeursniederlassungen PCR Peugeot Citroën Retail, RRG Renault Retail Group und Toyota Frey

# Referenzen CDP

---

## Österreich

### Edelsbrunner

Peugeot

### Feja

Ford

### Hänfling

Chrysler, Dodge, Honda, Jeep,  
Kia, Lancia

### Havelka

Honda, Suzuki

### Hentschl

Citroën, Toyota

### Hofmann

Ford, Peugeot

### Pfaller

Kia, Mazda, Volvo

### Skala

Dacia, Renault

### Vogl

Alfa Romeo, Dacia, Fiat, Jeep,  
Lada, Lancia, Nissan, Renault

### Wiesenthal

Citroën, DAF, Mercedes,  
Smart, Ssang Yong

### Weintritt

Alfa Romeo, Dacia, Ford, Renault

### 2Rad-Börse

Aprilia, Honda, Kawasaki,  
KTM, Piaggio, Suzuki, Yamaha



# Referenzen CDP

---

## Andere Länder

### DEUTSCHLAND

---

#### Eder Gruppe

Dacia, Ford, Jaguar, Land Rover, Mazda, Peugeot, Renault, Volvo

#### Süverkrüp

Citroën, Dacia, Mazda, Peugeot, Renault

#### Günther

Infinity, Nissan

#### AutoTag /

#### CarUnion

Dacia, Renault

#### Freier

Citroën, Peugeot

#### Olympic

Abarth, Alfa Romeo, Fiat, Jeep, Nissan

### POLEN

---

#### Auto-Zieba

Renault

#### Dyszkiewicz

Renault

#### Auto Compol

Renault

#### Rosiak i Syn

Renault

#### RRG Warszawa

Renault

### SERBIEN

---

#### A.K. Kompressor

Renault

### UNGARN

---

#### Petrányi

Ford

# Referenzen

---

## Vector Information Management

AK NÖ

Pappas AG

Baxter AG

Raiffeisen

Bernegger

sBausparkasse

BMW Wien

Telekom Austria

C&A Mode

Trogas

Kotanyi

Unger Stahlbau

Landesregierung  
Salzburg

Western Union