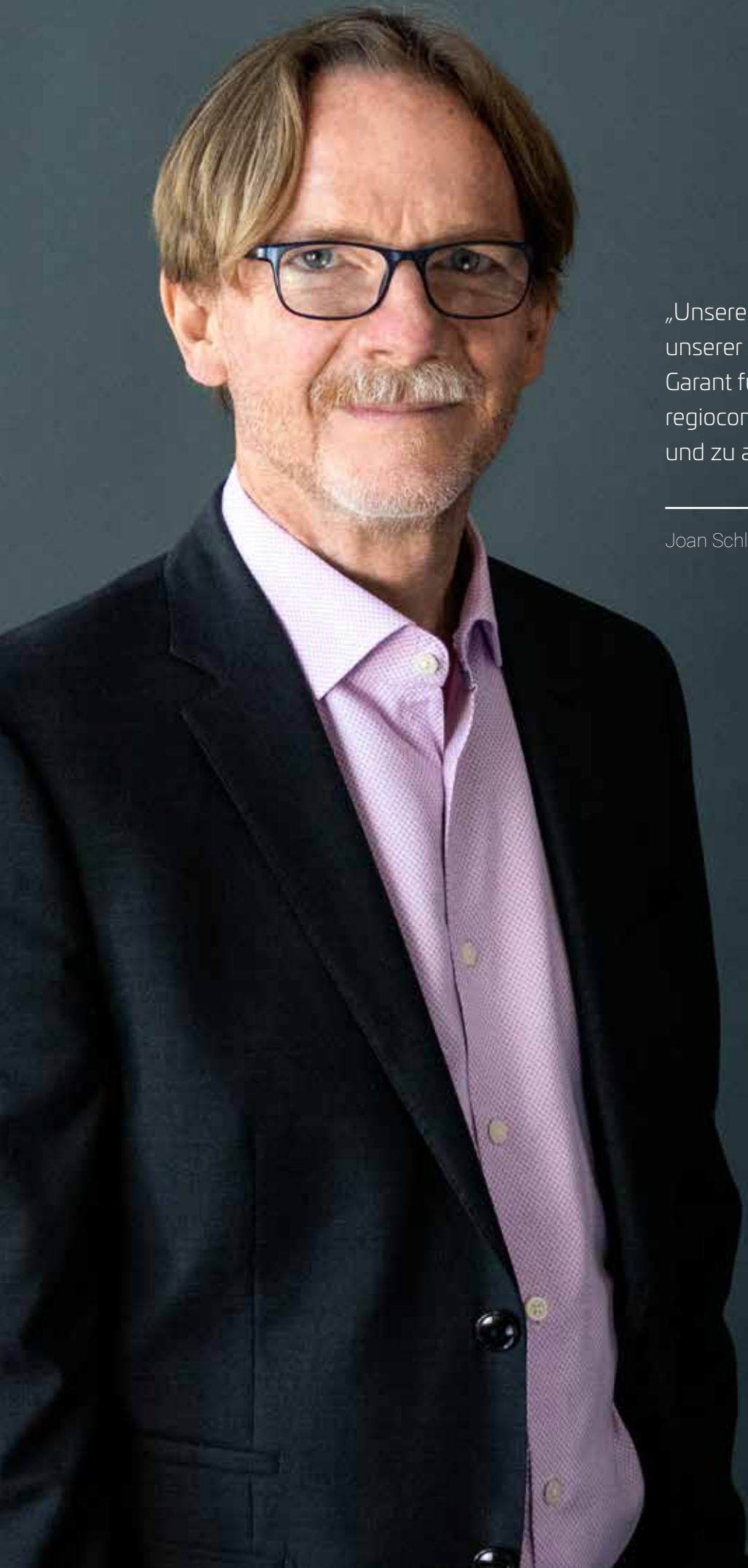


Wir gestalten  
Zukunft heute.



„Unsere oberste Maxime ist der Erfolg unserer Auftraggeber. Garant für diesen Erfolg ist der regiocom-Weg – unsere Art zu denken und zu arbeiten.“

---

Joan Schlieker, regiocom Gründer

# Die regiocom-Erfolgsstory

vom Drei-Mann-Unternehmen zum Service-Konzern mit über 5000 Mitarbeitern.

regiocom gestaltet  
Zukunft im Kundenservice.

Die Zukunft beginnt wie eine klassische „Garagen“-Geschichte: 1996 starten drei junge Männer mit einer Geschäftsidee für den liberalisierten Telefonmarkt. 25 Jahre später ist regiocom der größte, inhabergeführte Full-Service-Anbieter in Deutschland. 5000 Mitarbeiter an 20 Standorten zwischen Ostsee und Schwarzem Meer arbeiten für die Unternehmensgruppe.

Der Erfolg der regiocom-Unternehmen hat mehrere Faktoren. Ein Kernthema ist der Kundenservice, der unter der Marke snt-regiocom für Auftraggeber aus den Schlüsselbranchen der deutschen Wirtschaft betreut wird. 45 Millionen Kontakte waren es im vergangenen Jahr.

Zu den langjährigen Partnern von regiocom zählen die Konzerne der Telekommunikations- und Energiebranche ebenso wie Finanzdienstleister, Logistiker und Consumer-Unternehmen. Speziell für die Energiewirtschaft bietet regiocom eine maßgeschneiderte Abrechnungsplattform und entwickelt energiewirtschaftliche Systemlösungen für Lieferanten und Netze. Regiocom baut Werkzeuge für die Energiewende, so etwa das Marktstammdatenregister der Bundesregierung.

200 Entwickler arbeiten am Hauptsitz des Unternehmens in Magdeburg täglich daran, die Anforderungen der Auftraggeber mit neuesten Werkzeugen umzusetzen, darunter Robotics, KI, Datenbank- und Front End-Entwicklung.

Regiocom betreibt ein eigenes Netz, ein eigenes Rechenzentrum in Deutschland und arbeitet nach entsprechenden Sicherheitsstandards.

Regiocom ist für viele Unternehmen ein zuverlässiger BPO-Partner, betreibt die Marktraumumstellung in Norddeutschland und bietet über eine Tochter innovative IoT-Lösungen an.

Service ist unsere Leidenschaft – überzeugen Sie sich selbst.

Willkommen in der regiocom-Welt

**regiocom**<sup>®</sup>

snt **regiocom**<sup>®</sup>

**regiocom**  
Netzdienste

**regiocom**  
bulgarien

 **Brief365**

**EVB**  
Kundenmanagement

 **BLUMENSTRAUSS**  
customer lifecycle management

 **DIGIMONDO**

 **koviko**





„Unternehmergeführt  
und im besten Sinne Mittelstand.  
So sind wir Erfolgsgarant  
für unsere Auftraggeber.“

---

Klemens Gutmann, regiocom Gründer



# Der regiocom-Baukasten

für das digitale Zeitalter  
Von Customer Journey bis Automatisierung

Als Full-Service Dienstleister in vielen Schlüsselbranchen sind wir gern auch für Sie da. Lernen Sie unsere Innovationen, die Vielfalt und die hohe Leistungsbereitschaft kennen, die hinter den beispielhaften Kompetenzen, Services und Produkten stecken.



## Unsere Produkte für Energieversorger

Als innovativer Partner treiben wir bestehende und neue Themen gemeinsam mit unseren Auftraggebern voran. Schnelle und flexible Umsetzung haben dabei einen hohen Stellenwert.

- ▶ **DOXA - Prognosewerkzeug für den Energiebedarf**  
Beschaffungsrisiko verringern und Kosten senken
- ▶ **Churn Prediction - Analysetool für den Kundenservice**  
Aus wenigen Merkmalen eine Kündigungsabsicht vorhersagen
- ▶ **MaKo as a Service - modulare Schnittstellen**  
Prozesse und Lösungen für den deutschen und österreichischen Energiemarkt
- ▶ **J-EDI Viewer - das Werkzeug für die Formatumstellung**  
Änderungen schneller und kostengünstiger bearbeiten
- ▶ **Leeranlagenrecherche - Innen- und Außendienstrecherche**  
Energiekunden gewinnen und Kosten reduzieren
- ▶ **Portal für Geschäftskunden**  
Transparenz über alle Interessengruppen schaffen und durch Self-Services profitieren

## Unsere Produkte für Netzbetreiber

Mit Projekterfahrung und eigenen Software-Entwicklungen begleiten wir sämtliche Veränderungen in der Energiebranche. Auf neue Regeln, Vorschriften, Anpassungen und Aktualisierungen sind wir bestens vorbereitet.

- ▶ **rcRegMan - Regulierungsmanagement**  
Aufgaben- und Datenmanagement effizient abbilden
- ▶ **IDA - Stammdatenverwaltungs-System**  
Dezentrale Einspeisung zentral managen
- ▶ **Marktraumumstellung (MRU) - Projektmanagement, Qualitätssicherung und Materialwirtschaft**  
MRU erfolgreich projektieren, steuern und sicherstellen
- ▶ **Steuerung von Dienstleistern - Disposition, Hotline und Beschwerdemanagement**  
Einsatz von Monteuren optimieren und Kundenzufriedenheit erhöhen
- ▶ **Smart Metering - Ausbau und Betrieb von Smart Metern und Abwicklung von Geschäftsvorfällen**  
Erfahrungen aus 10 Jahren für den eigenen Erfolg nutzen
- ▶ **Marktstammdatenregister (MaStR) - Behördliche Meldepflichten mit Reguliereraufgabe**  
Vom ‚Public-Data-Konzept‘ mit neuartigen Datenbezugsdiensten profitieren







## Unser IT-Service

Mit Robotics, Assistenzsystemen, Big Data-Tools unterstützen wir die Anforderungen unserer Auftraggeber mit einer besonders hohen Leistungs- und Reaktionsfähigkeit im Kundenservice. Und einem Experten-Pool, der sein Wissen in den Dienst unserer Kunden stellt.

- ▶ **Cloud Computing - professionelle Unternehmens-IT**  
Freiräume für Kernkompetenz durch professionelles Cloud Management (Hybrid, Multi Cloud, on-site) schaffen
- ▶ **IT Service Management - Service und Support rund um IT**  
Geschäftserfolg durch individuelle Dienstleistungen und qualitätssichere Prozesse sichern
- ▶ **Document Management - Bereitstellung und Verarbeitung von Dokumenten**  
Workflows digital und sicher meistern
- ▶ **Brief 365 - Postversand via Cloud zum Empfänger**  
Dokumente vom eigenen PC schnell und kostengünstig versenden
- ▶ **ImmCare - Plattform für die Wohnungswirtschaft**  
Liegenschaften smart verwalten und abrechnen



## Unser Customer Support

Wir verstehen die Anforderungen unserer Auftraggeber und bieten Customer Excellence durch unsere Mitarbeiter und innovative Lösungen. Marktveränderungen erkennen wir frühzeitig und reagieren darauf proaktiv. Mit Professionalität und Erfahrung gestalten wir die Zukunft im Kundenservice.

- ▶ **Service Center - Zukunft im Kundenservice gestalten**  
Beste Ergebnisse mit Kommunikationsexperten und digitalen Lösungen erzielen
- ▶ **BPO - Full Service und Billing**  
Kundenservice bedarfsorientiert outsourcen und auf Kernaufgaben konzentrieren
- ▶ **Sprachbot - sprachbasierte Self-Services**  
Kundenanliegen vollautomatisiert bearbeiten und Zufriedenheit steigern
- ▶ **Frontend Service - einfache Prozesse in Apps abbilden**  
Produktstrategie mit mobilen Angeboten komplettieren
- ▶ **Opt-In - Management Service im Beziehungsmarketing**  
Kundenservice rechtssicher und wertsteigernd gestalten
- ▶ **Digitale Telefonzentrale - schnell, flexibel, professionell**  
Kundenanliegen zuverlässig entgegennehmen





„Unsere Partner schätzen an uns die Nachhaltigkeit unserer Zusammenarbeit, unsere Art zu denken und zu handeln. Deshalb übertragen sie uns ganze Geschäftsbereiche.“

---

Dr. Sebastian Kerz, regiocom Gründer



## Die regiocom-Werte

### Offenheit

Transparenz ist Standard in jedem regiocom-Projekt. Innerhalb des Teams und gegenüber dem Auftraggeber. Diese Offenheit ist Grundlage für den gemeinsamen Erfolg.

### Agilität

Regiocom ist eigentümergeführt, mit flachen Hierarchien. Entscheidungswege sind kurz, Agilität ist der Maßstab. Wir setzen auf schnelle, zielgerichtete Projektentwicklung.

### Verantwortung

Unsere Expertenteams arbeiten stark eigenverantwortlich und denken unternehmerisch. Dabei ist die Leitlinie unseres Handelns die Perspektive unserer Kunden.

### Integrität

Wir setzen auf eine starke Vertrauenskultur und auf Zuverlässigkeit. Auch bei geschäftskritischen Prozessen können sich unsere Auftraggeber zu 100 Prozent auf uns verlassen.

### Zukunftsorientierung

Wir sind offen für Neues, arbeiten mit modernen Methoden und Werkzeugen. Und wir wollen das Beste für unsere Auftraggeber. Wir leben Innovationen – das ist unsere Maxime.

### Partnerschaft

Wer mit regiocom arbeitet, der ist für uns ein Partner. Wir setzen auf langfristige Beziehungen zu Kunden und Lieferanten, und auf strategisch-technologische Partnerschaften.



## Die regiocom-Historie

- 1996: Die Anfänge als regionale TelCo
- 1999: Wiedergeburt als Service-Center-plus-IT
- 2002: Service Center für Energieversorger
- 2005: Tiefer in die Energiewirtschaft
- 2009: Full-Service Dienstleister und BPO-Partner im Segment Energiebelieferung
- 2012: Ausbau des IT-Betriebes
- 2014: Auf dem Weg ins „Familienunternehmen“ - regiocom ganz in der Hand der drei Gründer und Geschäftsführer
- 2016: Branchenübergreifender Dienstleistungspartner
- 2017: Auf Wachstumskurs - Ausbau Full-Service Anbieter mit Fokus auf Kundenservice
- 2021: Digitalisierungspartner



**Dr. Sebastian Kerz**  
+49 177 2680036

**Klemens Gutmann**  
+49 177 8203200

**Joan Schlieker**  
+49 177 8203400

