

IT-Lösungen für die Energiebranche



Dr. Kirsten Frielingsdorf

Seit 4 Jahren ein Teil der rhenag

*„Wir sind Energieversorger und  
zugleich Software-Anbieter.  
In lima verbindet sich unser  
Know-how aus beiden Bereichen.“*

Eugeniy Ivanov

Leiter rhenag-IT

# VORWORT

Energieversorgung ist ein digitales Geschäft, die fehlerfreie Datenverarbeitung ihr Rückgrat. Und es ist ein hochdynamisches Geschäft, in dem wechselbereite Kunden und gleichzeitig hochaktive Regulierungsbehörden die Energieversorger von zwei Seiten unter Anpassungsdruck setzen. Die Wahl der richtigen Software-Lösung, der richtigen Tiefe und des richtigen Umfangs der Kooperation – kurz: des richtigen IT-Partners – ist damit heute ein absolut erfolgskritischer Faktor.

rhenag kennt die ganz speziellen Herausforderungen für heutige Energieversorgungsunternehmen – und dies wahrscheinlich besser als das Gros der IT-Dienstleister. Dafür gibt es einen schlichten Grund: rhenag ist der einzige Software-Anbieter, der auch Energieversorger ist, und damit umgekehrt der einzige Energieversorger, der mit **lima** eine eigene Software-Lösung anbietet.

## Was bedeutet das für Sie?

- Es bedeutet eine praxisgeprägte IT-Lösung, die alle Bereiche Ihres Geschäfts effizient unterstützt, und ein sehr operativ angelegtes Miteinander in der IT-Partnerschaft. Praxisnah heißt in diesem Zusammenhang durchaus auch schlank und kostengünstig.
- Es bedeutet ein Höchstmaß an Substanz und Beständigkeit, da hinter den mehr als 70 rhenag-Software-Entwicklern und -Hardware-Experten des Rechenzentrums die rhenag steht – ein etabliertes, wirtschaftlich erfolgreiches Traditionsunternehmen, gegründet in Köln im Jahr 1872. Somit haben Sie die Sicherheit, dass es die IT-Unterstützung von

rhenag, die heute über 100 Ver- und Entsorger mit rund 5 Millionen Zählern nutzen, auch morgen noch geben wird.

- Es bedeutet ein funktionierendes Miteinander in der täglichen Zusammenarbeit. **lima**-Experten ticken wie Energiewirtschaftler, sprechen somit die Sprache der Anwender und hören ihnen in institutionalisierten **lima**-Anwendertreffen auch sehr genau zu. Diese Treffen sind eine Art permanente Marktforschung, mit der wir Ihre Erfahrungen, Probleme und Wünsche aufnehmen, aber auch Innovationen und Lösungen für zukünftige Fragestellungen vorstellen. Damit sind wir es letztlich gemeinsam, die als Partner **lima** kontinuierlich weiterentwickeln.

**lima** steht übrigens für „liberalisierter Markt“. Der hat seit 1998 nichts von seinem Innovationstempo eingebüßt und fordert die Versorger-IT regelmäßig aufs Neue. Mit unseren **lima**-Lösungen gehen wir dieses Innovationstempo – nachgewiesen erfolgreich – mit. Lassen Sie es uns wissen, wenn wir auch Sie im liberalisierten Markt mit den in dieser Broschüre beschriebenen Leistungspaketen informationstechnisch unterstützen dürfen.

Ihr



# DIE LIMA-PHILOSOPHIE

**lima** ist eine Software-Lösung, die für die Belange moderner Energieversorgungsunternehmen entwickelt und auf deren Prozesse konsequent ausgerichtet wurde. Hinter **lima** steht mit der Kölner rhenag Rheinische Energie AG ein Traditionsunternehmen, dessen Markenkern die Verzahnung der eigenen operativen Energieversorgung mit einem breiten Spektrum an EVU-Dienstleistungen ist – oder anders gesagt: Markenkern ist die Doppelkompetenz aus machen und beraten. B2B-Dienstleistungen der rhenag für eine wachsende Zahl kooperationsuchender Stadtwerke entstehen im eigenen Versorgungsgeschäft und damit unter Realbedingungen. Das prägt die rhenag-EVU-Dienstleistungen. Und das prägt **lima**.

## Der lima-Anspruch

**lima**-Anspruch ist es, eine Lösung bereitzustellen, die passgenau und hochzuverlässig alle Prozesse eines Energieversorgers – von der Personalabrechnung über die Marktkommunikation bis zum Jahresabschluss – unterstützt. Welche Teile der **lima**-Lösung Sie nutzen, entscheiden Sie allein. Diesem Anspruch können wir gerecht werden, weil wir der einzige Software-Anbieter sind, der gleichzeitig auch Energieversorger ist. Das bedeutet: Die Aufgaben unserer Kunden sind unsere

eigenen Aufgaben. Die IT-Lösungen, die bei uns erfolgreich entwickelt und in unserem eigenen Energiegeschäft eingesetzt werden, funktionieren auch bei unseren Kunden. Um **lima** einzusetzen, brauchen Sie keine zusätzliche IT-Organisation und kein eigenes Rechenzentrum. Genauso wenig müssen Sie sich um Release-Upgrades kümmern. Das erledigen wir für Sie. Ihre Lösung funktioniert immer und überall.

---

## Der lima-Ansatz

- Operative Nähe führt zu einem integrierten IT-Ansatz, der sicherstellt, dass die neuen Massenprozesse für die lima-Anwender so reibungsfrei wie möglich laufen. So ist die Marktkommunikation bei Strom und Gas in die lima-Lösung integriert, Schnittstellenprobleme werden vermieden, Prozesse stabilisiert.
- lima ist eine schlanke, ausschließlich auf die Belange deutscher Energieversorgungsunternehmen ausgerichtete Lösung. Das Preismodell ist transparent, Sie haben damit in der lima-Partnerschaft hohe Planungssicherheit.
- Darüber hinaus ist der Austausch mit unseren Kunden institutionalisiert. In regelmäßigen lima-Anwender-treffen werden die lima-Funktionalitäten mit den Kundenbedürfnissen abgeglichen. Das ist Marktforschung in Permanenz.

## Die lima-Kooperation

- Im Kern sind auch lima-Experten Energiewirtschaftler. Das schafft Nähe. Wir sprechen die gleiche Sprache wie unsere Kunden – und sind jederzeit ansprechbar.

## Die lima-Garantie

- Die rhenag-IT fußt auf einer über Jahrzehnte gewachsenen Substanz. Dahinter stehen mehr als 50 Software-Entwickler sowie eines der größten Rechenzentren der Versorgerbranche.
- Unsere IT-Kooperation ist auf langfristige Partnerschaft angelegt. Damit steht rhenag für Beständigkeit in einem unsteten Markt.

*„Wir mögen es unkompliziert  
und stabil – bei uns gibt es  
alle Bausteine in einer  
vollintegrierten Komplettlösung.“*



**Rainer Herter**

Seit 5 Jahren ein Teil der rhenag



## VERTRAGSMANAGEMENT UND ABRECHNUNG

Im wettbewerbsintensiven Energiemarkt müssen alle Abrechnungsmodalitäten softwareseitig vorhanden sein bzw. schnell implementiert werden können. Die IT muss Strukturen zur Kundengewinnung und Kundenbindung zielgenau unterstützen.

Zur Optimierung des Vertragswesens gehören transparente und automatisierte Prozesse wie maschinelle Vertragsverlängerungen genauso wie die revisionssichere Archivierung vertragsrelevanter Dokumente.



### Im Vertrieb:

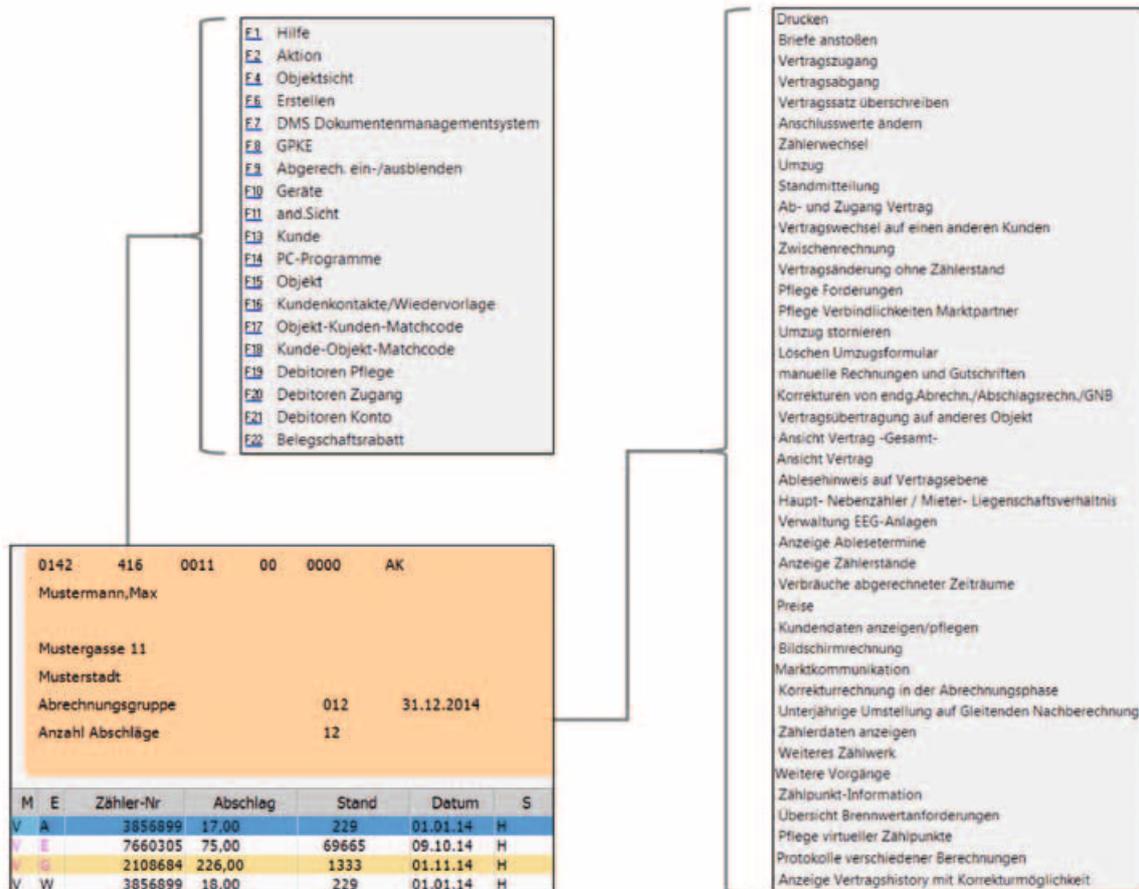
- Individuelle Tarifgestaltung inklusive Boni, Rabatte etc.
- Schnelle Erfassung neuer Preisregelungen
- Automatische Vertragsverlängerung
- Integrierter Start der Marktkommunikationsprozesse
- Simulationsrechnung jederzeit möglich
- Übersichtliches, kundenfreundliches Rechnungsformular
- Automatische INVOICE-Prüfung, wahlweise mit oder ohne ene't-Anbindung

### Im Netz:

- INVOICE-Erzeugung und -Versand für
  - Netznutzungsrechnung
  - Abschlagsrechnung
  - Mehr-/Mindermengenabrechnung
- Erstellung von Einspeise-Gutschriften

## Vertragsmanagement als Ein-Klick-Plattform

Von unserem lima-Vertragsüberblick aus erreichen Sie alle wichtigen Informationen und Bearbeitungsmöglichkeiten mit nur einem Mausklick.



# CUSTOMER-RELATIONSHIP-MANAGEMENT (CRM)

Nicht nur die Liberalisierung der Energiemärkte, sondern auch die heutigen technischen Kommunikationsmöglichkeiten rücken die Kundenbedürfnisse in den Fokus eines modernen Energieversorgers. Die vom Kunden erwartete Serviceleistung besteht nicht mehr nur aus telefonischer und persönlicher Betreuung.

Wichtig ist ein intelligentes Kundenkorrespondenzmanagement inklusive E-Mail-Archivierung und eine lückenlose Kontaktgeschichte über alle Kontaktkanäle hinweg.



## Das lima-Kundenportal:

- Webbasierte Anbindung an die lima-Datenbank
- 24/7-Verfügbarkeit für den Kunden
- Kundenzugriff auf seine aktuellen und historischen Daten
- Vielfältige Bearbeitungsmöglichkeiten für den Kunden
  - Einzugsmeldung
  - Auszugsmeldung
  - Tarifwechsel
  - Lieferantenwechsel
  - Abschlagsänderung
- Simulationsrechnung
- u.v.m.
- Daten werden direkt online aktualisiert
- Keine Nachbearbeitung durch den Sachbearbeiter notwendig
- Automatische Bereitstellung der gewünschten Kundenkorrespondenz
  - Begrüßungsschreiben
  - Vertragsunterlagen
  - Kündigungsbestätigungen
  - u.v.m.
- Automatischer Versand von Marktkommunikationsnachrichten



## Integrierte CRM-Funktionalitäten:

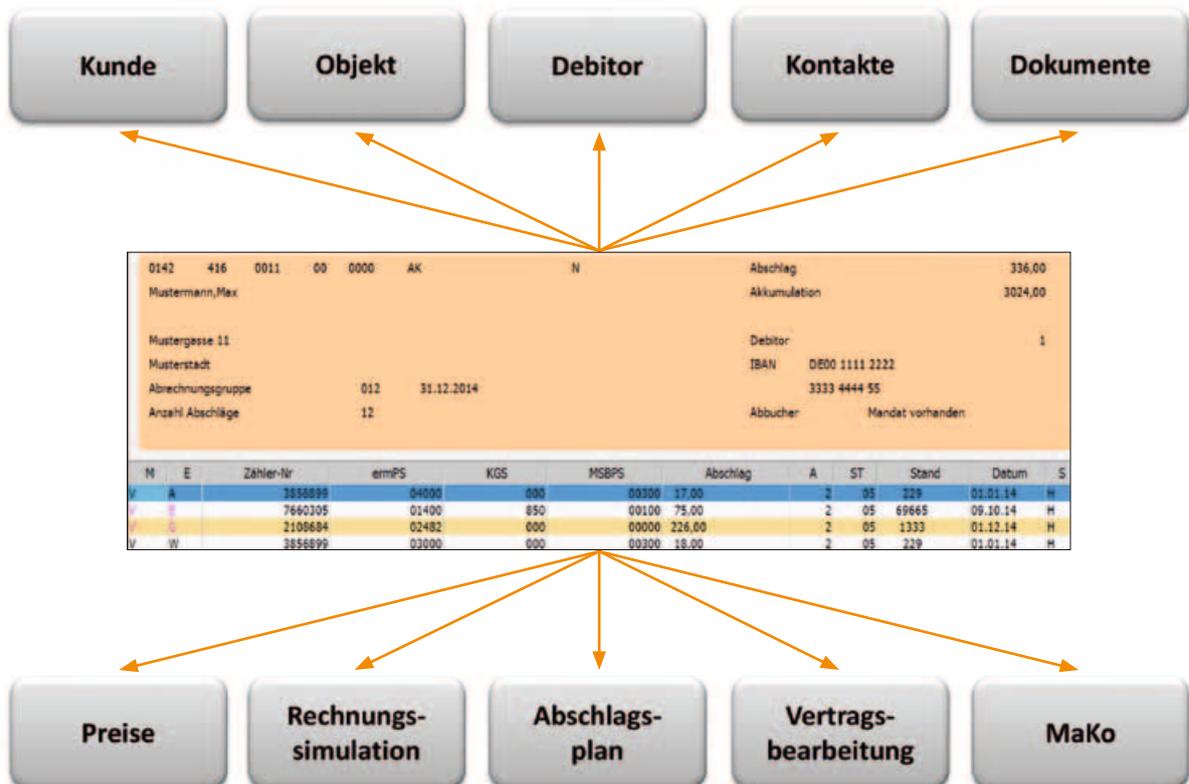
- Agenten-Cockpit
- Detaillierte Adressinformation/ Adressenmanagement
- Kontaktmanagement
- Komplette Kundenhistorie
- Kundenselektion
- Angebots- und Auftragsmanagement
- Analyse/Reporting
- Integration mit einem DMS
- Multi-Channel-Management
  - Web
  - Telefonie
  - E-Mail
- Datenimport/-export
- Integration von Office-Produkten



## Moderne Kundenbetreuung über Agenten-Cockpit:

- Kundenidentifizierung über CTI (Computer-Telephony-Integration)
- Schnelle Navigation zu den erweiterten Kundendaten
- Komprimierte Übersicht der wichtigsten Kundendaten
- Direkte Anlage einer Gesprächsnotiz
- Erfassung von Wiedervorlagen

### Agenten-Cockpit



## OUTPUTMANAGEMENT

Ein intelligentes Outputmanagement liefert konkrete Informationen zu einem festgelegten Zeitpunkt und im richtigen Format an den gewünschten Empfänger. Und das Ganze am besten automatisiert.

Mit unserem Kundenkorrespondenzmanagement **PRIMA (Print lima)** können flexibel und individuell beliebig viele Brief- und Formularvorlagen generiert und angepasst werden. Dokumente können als Brief oder elektronisch per Mail versendet werden. Neben einer sofortigen Erzeugung auf manuelle Anforderung ist selbstverständlich auch die Einbindung gewünschter Dokumente in automatisierte Prozessabläufe möglich.

Die Ablage in unserem zentralen **Dokumentenmanagementsystem** sowie die automatische Zuordnung zum Dokumentenempfänger sorgen jederzeit für einen sofortigen Überblick der ausgetauschten Informationen im zeitlichen Verlauf.



### Individuelle Briefftypen und Formulare:

- Verträge
- Abschlagsanpassungen
- Bestätigungsschreiben
- Informationsschreiben
- Zählerstandanfragen
- Mahnungen
- Sperraufträge
- u.v.m.

### Vielfältige Ausprägungen und Einsatzmöglichkeiten:

- Einzel- oder Serienbrief
- Mailing-Aktionen
- Automatische Erzeugung am Ende eines Geschäftsprozesses
- Automatische Erzeugung auch innerhalb der Marktkommunikation
- Inklusive Barcode für die Archivierung der Rückläufer
- Steuerung von Kuvertiermaschinen

Herrn  
Max Mustermann  
Mustergasse 1  
12345 Musterstadt  
Deutschland

**Verbrauchsstelle**  
Mustergasse 1  
12345 Musterstadt

Mustergasse 1  
12345 Musterstadt

**Abmeldung Ihrer Er**

Sehr geehrter Herr Mustermann,

von unserem örtlichen Netzbetreiber  
Energiebelieferung für das Objekt  
Aufgrund dessen werden wir

Bitte teilen Sie uns zu diesem Zweck  
Rechnungsanschrift mit.

Falls uns kein Zählerstand mitgeteilt wird,  
und uns diesen zur Verfügung stellen,  
Ihre Schlussrechnung werden wir

Mit freundlichen Grüßen

Energieversorgung GmbH  
(Dieses Schreiben ist maschinell erstellt)

Die Zählerdaten sind auf der Rückseite

Herrn  
Max Mustermann  
Mustergasse 1  
12345 Musterstadt  
Deutschland

**Verbrauchsstelle**  
Mustergasse 1  
12345 Musterstadt

Mustergasse 1  
12345 Musterstadt

**Bestätigung - Ihr Vertragsbest**

Sehr geehrter Herr Mustermann,

wir begrüßen Sie recht herzlich. Wir freuen

Sparte	Netto
Erdgas	68,07 €
Wasser	21,50 €
<b>Gesamt</b>	

Ihre Abschlagsbeträge werden zu den

**28.11.2014 30.12.2014**

Rechnungs- und Abschlagsbeträge werden

IBAN DE00 1111 2222 3333  
BIC MUSTERXXXXX  
Gäubiger-ID DE11ZZ0000000000  
Mandatsreferenz SEPA-C-005994

**Wichtig:** Bitte prüfen Sie, ob wir Ihre persönliche  
die Bankverbindung richtig angegeben haben.  
zeitnah mit. Vielen Dank.

Herrn  
Max Mustermann  
Mustergasse 1  
12345 Musterstadt  
Deutschland

**Verbrauchsstelle**  
Mustergasse 1  
12345 Musterstadt

**Abschlagsmitteilung**

Sehr geehrter Herr Mustermann,

Ihren monatlichen Abschlag entnehmen Sie bitte der unten aufgeführten Abschlagstabelle.

	Nettoabschlag		zuzüglich USt		Bruttoabschlag
	monatlich	EUR	%	USt	
Erdgas		68,07	19	12,93	EUR 81,00
<b>Gesamt</b>					<b>81,00</b>

**Der Abschlag in Höhe von 81,00 EUR wird jeweils fällig zum:**  
**28.11.2014 30.12.2014**

Für Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung und verbleiben

mit freundlichen Grüßen

Energieversorgung GmbH

Kundenservice  
Tel-Nr.: 01111/12345-001  
Fax-Nr.: 01111/12345-002  
E-Mail: stadtwerk@xyz.de  
Datum 02.12.2014  
Kundennummer 110.004.220-1  
**(Diese Daten bitte bei jeder Rückfrage angeben)**

## MARKTKOMMUNIKATION

Spätestens seit der Trennung der Strom- und Gasdaten in die beiden Mandanten Netz und Vertrieb sorgt die Verpflichtung zur elektronischen Kommunikation über EDIFACT zu Massenprozessen in den Unternehmen. Eine weitere Erschwernis stellen die halbjährlichen Änderungen der Prozesse und Datenformate dar.

Mit **lima** erhalten Sie die fristgerechte Abbildung aller gesetzlichen Prozessvorgaben in den Bereichen

- GPKE
- GeLi
- WiM
- Herkunftsnachweisregister
- Direktvermarktung Einspeisung

Zur Realisierung eines höheren Sicherheitsstandards im EDIFACT-Nachrichtenversand bieten wir selbstverständlich auch den Austausch über AS2-Verbindungen an.



### Die Besonderheit:

Die **lima**-Marktkommunikation ist ein integraler Bestandteil der **lima**-Lösung!

### Welche Vorteile hat das für Sie?

- Keine zusätzlichen Modulkosten
- Keine redundante Datenhaltung
- Hoher Automatisierungsgrad
- Sofortige Übernahme notwendiger Daten aus EDIFACT-Nachrichten in die **lima**-Datenbank
- Umgehende Durchführung maschineller Vertragszugänge/Vertragsabgänge im Abrechnungssystem aufgrund von Wechselprozessen
- Automatisierter Versand von EDIFACT-Nachrichten durch Geschäftsvorfälle im Abrechnungssystem (Beispiele: Umzugserfassung, Zählerstandeingabe)
- Nutzung der Funktionalitäten des Abrechnungssystems auch in der Prozessbearbeitung (Beispiel: automatischer Versand von Kundenbriefen)

Unser **umfangreiches Prozess- und Fristenmonitoring** unterstützt die workflowgesteuerte Prozessbearbeitung.

- Technische Absicherung der Nachrichten-vollständigkeit
- Laufende Aktualisierung eines einheitlichen Datenbestandes
- Vielfältige Suchkriterien
- Individuell einstellbar
- Wahlweise temporär nutzbar
- Oder als dauerhafte Hinterlegung häufig genutzter Filtereinstellungen
- Bearbeitungsreservierung durch Sachbearbeiter oder Gruppen

#### Beispiel: Lieferende aufgrund von Auszug

Mandant	N	Energieart	G			
Link Nr.	18264884	Objekt	0151	055	0072	00 0000
Vorg.Datum	05.11.2014	Prozess	LI_ENDE_E / EN4-141001			
Pos.	Vorg.	Beschreibung	Fristdatum	Fristzeit	E	Status
1	Empf	Abmeldung Netznutzung Auszug	18.11.2014	23:59:59		fertig
2	PCTS	positive CONTRL gesendet	18.11.2014	23:59:59		fertig
3	Prüf	Handelt es sich um SLP oder RLM?	18.11.2014	23:59:59		fertig
4	Prüf	Ist Abmeldung für SLP fristgerecht?	17.12.2014	23:59:59		fertig
5	Prüf	Auszug/Stilllegung/vorüberg. Anschluss?	24.11.2014	23:59:59		fertig
6	Prüf	Prüfen der Abmeldung	24.11.2014	23:59:59		fertig
7	Lima	Abgang Netznutzung erfassen (automat.)	24.11.2014	23:59:59		fertig
8	Send	Bestätigung der Abmeldung Netznutzung	24.11.2014	23:59:59		fertig
9	Prüf	Muss zukünftiger LW aufgehoben werden?	18.11.2014	23:59:59		fertig
10	Lima	Kundenbrief (Bitte um Zählerstandangabe	18.11.2014	23:59:59		fertig
11	Prüf	Passende Anmeldung vorhanden?	20.11.2014	23:59:59		fertig
12	Ende	-----	31.12.9999	23:59:59		fertig

# ENTERPRISE-RESOURCE-PLANNING (ERP)

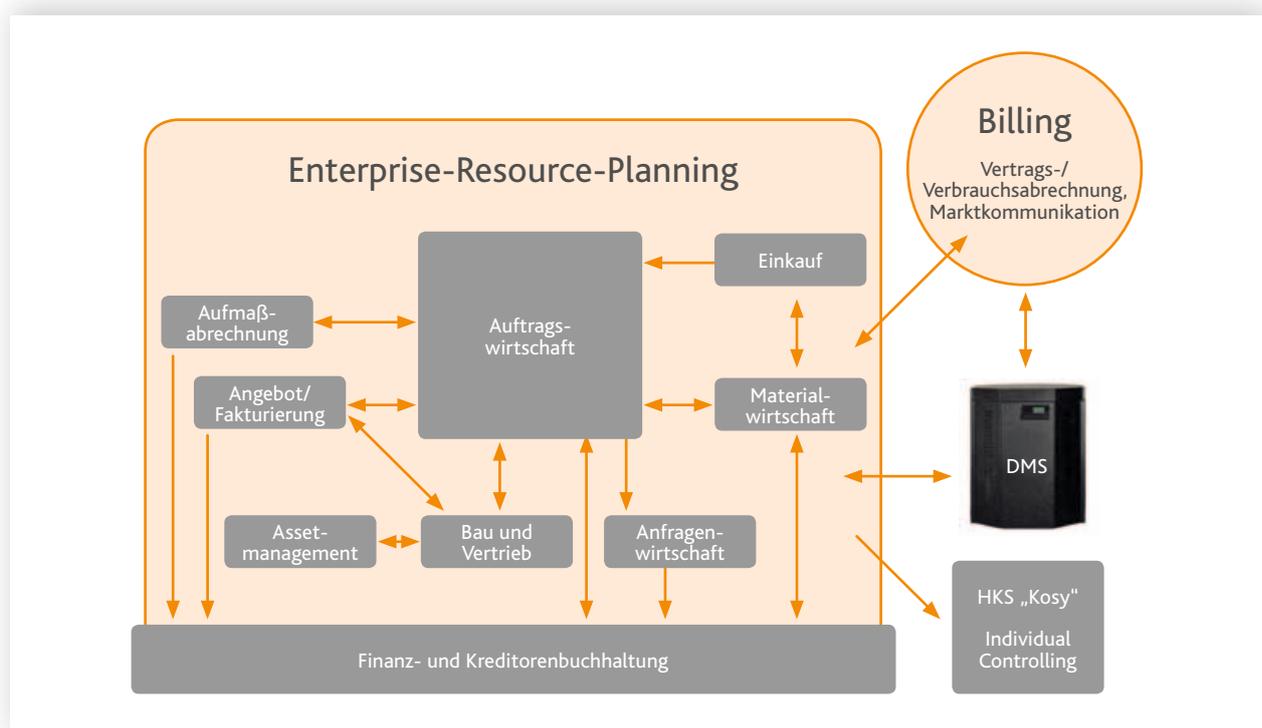
In einem sich immer schneller verändernden Markt wachsen auch die Anforderungen an die Funktionalität in den Bereichen Rechnungswesen und Controlling. Unsere ERP-Module verfügen über integrierte Schnittstellen zu den **lima**-Abrechnungsmodulen und bieten eine durchgängige Prozessabwicklung vom Angebot über eine Baumaßnahme bis zur Aktivierung eines Anlagegutes.

## Beispielprozess: Herstellung eines Hausanschlusses



## Eng verzahnte und automatisierte Abläufe

- **Finanz- und Kreditorenbuchhaltung:** Erstellen von Bilanzen/GuV nach verschiedenen Abschlussarten (HGB, EStG, IFRS/IAS) und variablen Betriebsführungskonzepten, Fast Close, Konsolidierung, Buchführung der Kontokorrentbeziehungen.
- **Anlagenwirtschaft:** mehrmandantenfähige Verwaltung der Vermögensgüter mit detaillierten Informationen über gesamte Lebensdauer jedes Anlageguts.
- **Bau und Betrieb:** workflowgesteuerte Planung, Arbeitsvorbereitung, Durchführung und Abrechnung von Baumaßnahmen.
- **Auftragswirtschaft:** projektbezogene Verwaltung angefallener Kosten in den Bereichen Material, Lohn und Fremdleistungen.
- **Aufmaßabrechnung:** Prozessverkürzung durch Abrechnung von Fremdleistungen per Gutschriftverfahren.
- **Warenwirtschaft/Einkauf:** niedrige Lagerkosten durch optimale Materialbereitstellung mit automatischen Bestellvorschlägen und gezieltem Preisvergleich.
- **Angebotswesen/Fakturierung:** Kalkulation von Kundenaufträgen inklusive Verwaltung von Anzahlungen und Erstellen von Rechnungen/Gutschriften sowie INVOICE zur Abrechnung der Entgelte bei Geräteübernahme (WiM).



## PERSONALMANAGEMENT

Zu einer modernen Personalpolitik gehört mehr als nur die Abwicklung der monatlichen Lohn- und Gehaltsabrechnung. Eine zukunftsorientierte Personalkostenplanung zur Erreichung betrieblicher Ziele ist genauso unerlässlich wie Instrumente zur Mitarbeiterbindung wie beispielsweise individuelle Arbeitszeitmodelle. Ein Zuwachs an Funktionalität darf aber nicht zu komplizierten und umständlichen Prozessabläufen führen.

### Sichere Entgeltabrechnung

- Abrechnung verschiedener Arbeitszeitmodelle
- Individuelle Teilzeitregelungen
- Altersteilzeit
- Abrechnung von Versorgungsempfängern
- Einbindung aller Verfahren in das elektronische Meldewesen
- Berücksichtigung unterschiedlicher Zusatzversorgungskassen (VBL, ZVK ...)
- Umsetzung aller gesetzlichen Bestimmungen, Tarifverträge und Betriebsvereinbarungen
- Plan-Ist-Vergleiche in mehreren Planszenarien
- Einfache Abbildung von Prozessen

Eine Flexibilisierung der Arbeitszeit aufgrund von Unternehmenszielen wie auch wachsende Anforderungen der Mitarbeiter an individuelle Arbeitszeiten erfordern eine zielgerichtete Ressourcenplanung. Automatisierte Prozessabläufe vereinfachen das Personalcontrolling.

## Flexible Zeitwirtschaft

- Modularer Aufbau, erweiterbar und flexibel
- Intuitive Nutzung ab dem ersten Tag
- Dienst-, Schicht- und Personaleinsatzplanung
- Beliebige viele Arbeitszeitmodelle
- Langzeit-, Lernzeit- oder Ampelkonten
- Integrierte Zutrittskontrolle und Besucherverwaltung nach Bedarf
- Employee-Selfservice/Workflow-Management nach Bedarf

Firma		Personaldaten	
RE rhenag		195	Mustermann, Max
Filter			
	Urlaub beantragen	Alle	01.05.2014
Stornieren	Vorgangsbezeichnung	Status	Von Datum
<input checked="" type="checkbox"/>	<a href="#">Urlaub beantragen</a>	Unbearbeitet	05.12.2014
<input type="checkbox"/>	<a href="#">Urlaub beantragen</a>	Genehmigt, verarbeitet	25.08.2014
<input type="checkbox"/>	<a href="#">Urlaub beantragen</a>	Genehmigt, verarbeitet	25.07.2014
<input type="checkbox"/>	<a href="#">Urlaub beantragen</a>	Genehmigt, verarbeitet	12.05.2014

*„Expertenattitüde werden  
Sie bei uns nicht erleben.  
Wir sind Kollegen, die  
Ihre Sprache sprechen.“*



**Jennifer Wolf**

Seit 4 Jahren ein Teil der rhenag

# DER NUTZER STEHT IM MITTELPUNKT

Rund um den Einsatz unserer Software-Lösung **lima** finden Sie bei uns Hilfe, die Ihnen die tägliche Arbeit erleichtert. Ob telefonische Beratung durch unsere Hotline oder operative Unterstützung vor Ort, ob Surfen in unserer Wissensdatenbank **limaWIKI** oder Besuch eines Seminars: Bei uns profitieren Sie von unserer Doppelkompetenz als IT-Spezialist und Energieversorger.

## Wir bieten Unterstützung – Sie bestimmen den Umfang!

- Wissensdatenbank **limaWIKI**
- Telefonische Support-Hotline
- E-Mail-Helpdesk
- Projektbezogene operative Unterstützung vor Ort
- Personalgestellung (Beispiel: Datenschutzbeauftragter)
- Dienstleistende Übernahme von Geschäftsprozessen



## rhenag-Academy: Wir geben unser Wissen gern an Sie weiter:

- Eigenes Weiterbildungsprogramm
  - Technik und Arbeitssicherheit
  - Energiewirtschaft
  - Kundenorientierung und Vertrieb
  - Informationsverarbeitung
  - Arbeitsmethodik
  - Führung und Zusammenarbeit
- Inhouse-Schulungen
  - Basierend auf unserem Weiterbildungsprogramm
  - Oder individuell zugeschnitten
- Fachveranstaltungen
  - Aktuelle Branchenthemen

### Beispiel: Portfoliomanagement

<b>Produkt:</b>	Portfoliomanagement & Bezug
<b>Modul 1:</b>	Bereitstellung von Informationstechnologie für die Prognose
<b>Modul 2:</b>	Konfiguration der Informationstechnologie
<b>Modul 3:</b>	Pflege und Optimierung der Informationstechnologie
<b>Modul 4:</b>	Bedarf und Prognose
<b>Modul 5:</b>	Beschaffungsausschreibung/Energieeinkauf
<b>Modul 6.1:</b>	Bilanzkreismanagement – Unterstützung beim Aufbau
<b>Modul 6.2:</b>	Bilanzkreismanagement – vollumfängliches Führen
<b>Modul 7.1:</b>	Optimierung des Beschaffungspotfolios – Unterstützung beim Aufbau
<b>Modul 7.2:</b>	Bewirtschaftung Beschaffungspotfolio – vollumfängliches Führen

<b>Modul 3:</b>	Pflege und Optimierung der Informationstechnologie
<b>Leistungsumfang:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einrichtung des Prognosesystems BelVis                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse der IT-Landschaft</li> <li>- Einrichtung der Schnittstellen zu anderen Systemen</li> <li>- Konfiguration von Datenversand</li> </ul> </li> <li>• Energielast-Analyse und -Prognose – energiewirtschaftliche Dienstleistungen                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse der unternehmensindividuellen Gegebenheiten</li> <li>- Pflege der aktuellen Konfiguration</li> <li>- Ggf. Anpassung an neue Rahmenbedingungen</li> <li>- Optimierung des Systems</li> </ul> </li> </ul>
<b>Ausgangssituation:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konfigurierter und gefüllter BelVis-Mandant im Einsatz</li> </ul>
<b>Ihre Vorteile:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktualisierung der IT durch Mitarbeiter aus dem Energiegeschäft =&gt; daher nicht nur systemseitige Pflege, sondern auch Anpassung an energiespezifische Themenstellungen</li> <li>• Systemoptimierung</li> </ul>

*„IT-Kosten sind  
ein Fass ohne Boden?  
Nicht bei uns!“*

**Martin Altmeyen**

Seit 23 Jahren ein Teil der rhenag

# PLANUNGSSICHERHEIT DURCH ALL-IN-PREIS

Bei uns verzichten Sie auf ein unübersichtliches Durcheinander von Lizenzkosten. Mit dem **lima**-All-in-Preis zahlen Sie lediglich einen jährlichen Festpreis je Zähler und sind damit vor bösen Überraschungen sicher.

Wir setzen konsequent auf „software as a service“. Sie müssen keine komplexe, teure und risikoreiche Investition tätigen, sondern zahlen einen „Arbeitspreis“, genau wie Ihre Energiekunden.



## Ein Preis – alle Leistungen!

Folgende Standardleistungen sind für Sie inklusive und ohne Aufpreis:

- Nutzung aller **lima**-Software-Module
- Nutzung der Rechenzentrumsleistungen
- Anbindung beliebig vieler Arbeitsplätze/User
- Support-Hotline
- Gesetzliche Weiterentwicklung
- Funktionale Weiterentwicklung
- Wartung
- Release-Wechsel

Zubuchbare Extras (Beispiele):

- Internet-Security-Services (Virenschutz, Spam-Schutz, Webfilter ...)
- Individualprogrammierung



## Ihr Vorteil:

Ihre IT-Kosten sind für Sie jederzeit nachvollziehbar. IT-Planungsrechnungen für kommende Geschäftsjahre können belastbar und sicher kalkuliert werden.

## Ihr besonderer Vorteil bei Strom und Gas im 2-Mandanten-Modell:

Bei allen eigenversorgten Lieferstellen im eigenen Netz ist der jährliche Festpreis nur in einem Mandanten in voller Höhe zu zahlen. Im zweiten Mandanten stellen wir lediglich die Hälfte des Preises in Rechnung.

*„Gute Software benötigt Hardware,  
die immer auf dem neuesten  
technischen Stand ist.*

*Diesen State of the Art 24/7  
zu garantieren, ist unser Job.“*

**Andreas Weingarten**

Seit 21 Jahren ein Teil der rhenag

---

# UNSERE SPEZIALISTEN SORGEN FÜR VERFÜGBARKEIT, SICHERHEIT UND KOMFORT

Ob im Büro, im Homeoffice oder mobil:

## **Wir kümmern uns um die Technik – Sie arbeiten von jedem beliebigen Ort aus!**

Wir übernehmen die Rechnerauslegung, Skalierung, Updates, Infrastruktur und Services im Systemumfeld. Bei uns profitieren Sie von den Vorteilen einer Cloud, ohne sich selbst um die Begleitthemen des Cloud-Computing kümmern zu müssen, wie den Datenschutz oder die Sicherheitsanforderungen des BSI.

Ein Team von 15 Mitarbeitern kümmert sich ausschließlich um die Erfordernisse eines modernen Rechenzentrumsbetriebs. Wir haben die Spezialisten für Hardware und Systemtechnik, Datenschutz und Sicherheitskonzepte, Leitungsanbindung und Datensicherung.

## **Arbeitsplatzrechner einschalten – und los!**

- Die **lima**-Software als Service
- Beliebig skalierbar
- Leistungsstarke IT-Plattform IBM System iSeries
- Durchführung der Systemeinrichtung und Konfiguration
- Bundesweite Anbindung
- Keine lokale Installation notwendig
- Hohe Flexibilität in der Anbindung gewünschter Schnittstellen





---

## Sprechen Sie uns an!

### **rhenag Rheinische Energie AG** **Dienstleistungsvertrieb**

Bayenthalgürtel 9  
50968 Köln

T 0221.93731-602  
F 0221.93731-600

[dienstleistung@rhenag.de](mailto:dienstleistung@rhenag.de)  
[www.rhenag.de](http://www.rhenag.de)