



Bauen+Leben, Krefeld...

...74 neue Azubis im Baufachhandel

Am 1. August startete für 74 junge Menschen die Ausbildung bei Bauen+Leben und damit eine spannende Zeit, in der die Auszubildenden viel Neues erlernen und neuen Menschen begegnen werden. 13 der 74 Auszubildenden begannen ihre Ausbildung bei der Bauen+Leben Tochtergesellschaft Eurobau-Trans. Bauen+Leben ist mit

über 60 Standorten in acht Bundesländern vertreten. Um den Einstieg zu erleichtern, veranstaltete der Arbeitgeber eine Azubi-Begrüßung in der Systemzentrale in Krefeld. Den neuen Azubis wurde damit die Möglichkeit geboten, einander kennenzulernen und sich auszutauschen. Begrüßt wurden die Neankömmlinge von der gesamten

Bauen+Leben-Geschäftsführung, die sie auch in Gruppenarbeiten begleitete. Jeder Auszubildende erhielt neben allgemeinen Informationen zum Unternehmen eine personalisierte Ausbildungsmappe mit Angaben zu bevorstehenden Terminen und ein Namensschild, um gut gerüstet ins Berufsleben zu starten.

... und weiterhin auf Erfolgskurs

Zum wiederholten Male rezertifizierte der TÜV-Rheinland das achtköpfige Creditmanagement des Krefelder Franchisegebers Bauen+Leben. Diese Rezertifizierung bestätigt die bisher erfolgreiche Tätigkeit des 20-jährigen Unternehmens und ebnet eine erfolgreiche Zukunft. Die Systemzentrale in Krefeld übernimmt für ihre Franchisepartner diverse Aufgaben, unter anderem das Creditmanagement.

Es zählt im gesamten System zu einem der wichtigsten Bausteine. Die Abteilung dient als maßgeblicher Entscheider, Unterstützer und Berater, was die Themen Kreditlimit, Forderungssicherung und -überwachung angeht. Die aktive und sehr enge Zusammenarbeit mit dem gesamten Vertrieb garantiert einen optimalen Informationsfluss, welcher für eine transparente Risikobetrachtung unabdingbar ist.

Der Franchisegeber zählt trotz seiner Größe noch zum gelebten Mittelstand und befindet sich im stetigen Wachstum sowie in einer

stetigen Dynamik. „Durch Umgestaltungen von Prozessen, wie Verkürzung der Mahnläufe, Einrichtung eines Telefoninkassos, Betreuung in Kundengesprächen, Creditmanagement-Schulungen für Vertriebsmitarbeiter oder angepasste Cash- und Kredit-

richtlinien konnten wir den Forderungsausfall sowie die Versicherungsprämien deutlich senken“, sagt Paul Wilde, Teamleiter des Creditmanagements. Des Weiteren konnte der Liquiditätsbedarf durch kürzere Forderungslaufzeiten erheblich gesenkt werden.

