

BAUEN+LEBEN: ERFOLGREICHES WACHSTUM

Erfolgreich im Baustoffhandel: BAUEN + LEBEN ist ein wachsendes Franchisesystem mit 60 Systempartnern in sieben Bundesländern. Bei einem Umsatz von 250 Millionen Euro im Jahr bildet ein gut organisiertes Credit Management das Fundament für den Erfolg des Unternehmens. Für diesen Bereich ist ein achtköpfiges Team in der Zentrale in Krefeld zuständig. Eine Abteilung, die sich seit Jahren Bestnoten verdient, wie die erneute Rezertifizierung durch den TÜV Rheinland zeigt.

20 Jahre Wachstum: Seit der Gründung ist das Baustoffhandelsunternehmen auf mehr als 60 Systempartner angewachsen – und will auch in Zukunft mittelständischen Baustoffhändlern eine sichere Zukunft bieten. Durch die dynamische Struktur der Krefelder Systemzentrale erstreckt sich das Expansionsgebiet mittlerweile über das gesamte Bundesgebiet. Derzeit beschäftigt das Unternehmen bundesweit circa 1.100 Mitarbeiter.

Wichtiger Baustein

Die Systemzentrale in Krefeld übernimmt für ihre Systempartner diverse Aufgaben aus den Abteilungen Einkauf, Personal, Marketing, EDV, Buchhaltung, Immobilien, Compliance, Versicherung, Rechnungsprüfung und Credit Management, sodass sich jeder Systempartner vollumfänglich auf den Vertrieb und die Führung der Geschäfte vor Ort konzentrieren kann. BAUEN+LEBEN ist zudem Gesellschafter in Europas größter Einkaufskooperation im Bereich Baustoffe und somit an mehrere Zentrallager der EUROBAUSTOFF in Deutschland angeschlossen.

Das Credit Management zählt im gesamten Franchisesystem zu einem der wichtigsten Bausteine. Der Fachbereich dient als maßgeblicher Entscheider, Unterstützer und Berater bei den Themen Kreditlimit, Forderungssicherung und -überwachung. Die aktive und sehr enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb garantiert einen optimalen Informations- und Arbeitsfluss entlang des „Order2Cash-Prozesses“, der für eine

transparente Risikobetrachtung und eine umfängliche Entscheidungsgrundlage unabdingbar ist.

Rezertifizierung

Dass dieser Bereich bestens organisiert ist, hat das Unternehmen jetzt erneut schriftlich bestätigt bekommen: Zum wiederholten Male konnte das Credit Management-System des Krefelder Franchisegebers vom TÜV Rheinland erfolgreich rezertifiziert werden. Die Erst-Zertifizierung war im Jahr 2012 erfolgt. Mit der Rezertifizierung bestätigt das 20-jährige Unternehmen das erreichte Qualitätsniveau des eingeführten Credit Managements sowie die eigene Verpflichtung zur kontinuierlichen Verbesserung, um auch zukünftig erfolgreich zu sein.

Der Franchisegeber zählt trotz seiner aktuellen Größe und seines dynamischen Wachstums noch zum Mittelstand. „Durch die Optimierung von Prozessen, wie Verkür-

zung der Mahnläufe, Einrichtung eines Telefoninkassos, Betreuung in Kunden(kredit)gesprächen, Credit Management-Schulungen für Vertriebsmitarbeiter oder angepasste Cash- und Kreditrichtlinien, konnten wir die Forderungsausfallquote, und folgerichtig auch die Warenkreditversicherungskosten, deutlich senken“, sagt Paul Wilde, Teamleiter des achtköpfigen Fachbereichs „Credit Management“. Zusätzlich wurde durch kürzere Forderungslaufzeiten der Liquiditätsbedarf erheblich gesenkt.

Prozesse gestalten

Auch in Zukunft will das Unternehmen die Dynamik und Zielstrebigkeit in der Gestaltung sämtlicher Prozesse beibehalten und weiter vorantreiben. „Der TÜV Rheinland unterstützt dieses Ziel seit 2012 im Rahmen einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit“, betont Horst Döller, Projektmanager/Lead Auditor, Credit Management Certification, TÜV Rheinland Cert GmbH.



Das Credit Management von Bauen + Leben wurde erfolgreich rezertifiziert. Horst Döller (Dritter von rechts) konnte die Urkunde überreichen. Foto: Bauen + Leben