

S+B direkt Seite 2
creditreform

S+B aktuell Seite 3
intern/ Schulungstermine

S+B fun Seite 4
abschalten/genießen/lachen

DER KLAREN LINIE FOLGEN –

für ein gesundes und erfolgreiches Arbeiten

Halten Sie doch mal ein Blatt Papier oder ein Magazin vor sich in beiden Händen und lesen den Inhalt. Sie werden feststellen, dass Sie das Dokument in einem natürlichen Winkel von ca. 30 Grad vor sich halten. Nicht horizontal oder gar seitlich neben sich. Sie wählen intuitiv die für Sie komfortabelste Position.

Nicht so am Bildschirmarbeitsplatz. Ihre Dokumente und Vorlagen liegen meistens flach auf dem Tisch. Entweder zwischen dem Körper und der Tastatur, oder



arbeiten. Ein Dokumentenhalter von BakkerElkhuizen kann hier Abhilfe schaffen.

Der FlexDesk640 von BakkerElkhuizen ist ein multifunktionaler Dokumentenhalter. Er vereinigt auf ideale Weise die Funktionen von Dokumentenhalter und Schreib- und Leseputl. Auf seiner abge-

BakkerElkhuizen entwickelt seit über 20 Jahren ergonomische Arbeitshilfen für den Bildschirmarbeitsplatz mit dem Ziel Arbeit gesünder, komfortabler und effizienter zu gestalten. Das Portfolio reicht von körpergerechten, vertikalen Computer-Mäusen über Laptophalter und Dokumentenhalter bis hin zu Fußstützen.



seitlich daneben. Beides führt dauerhaft zu einer falschen körperlichen Belastung und gegebenenfalls zu Beschwerden. Auch die Arbeitsorganisation ist nicht ideal. Häufig wird die Tastatur verschoben, um mit den benötigten Vorlagen zu

schrägten Arbeitsfläche können nicht nur Dokumente platziert werden, diese kann auch nach vorne über die Tastatur herangezogen werden. So lassen sich Schreib- und Leseaufgaben komfortabler und schneller ausführen. Bildschirm, Dokumente und Tastatur befinden sich in einer Linie, gut erreichbar und zentral vor dem Körper. Der FlexDesk640 verbessert auf elegante Weise die Arbeitsorganisation am Bildschirmarbeitsplatz.



Als autorisierter BakkerElkhuizen-Partner freuen wir uns, Ihnen die Lösungen von BakkerElkhuizen anbieten zu können und stehen Ihnen bei der Auswahl gerne beratend zur Seite, so Uwe Carsten Berger, Fachberater für Büro und Objekteinrichtungen im Hause S+B.



S+B direkt

S+B aktuell Seite 3
Schulungstermine/gut informiertS+B fun Seite 4
abschalten/genießen/lachenDEBITORENREGISTER DEUTSCHLAND (DRD) VON  Creditreform

Solvenzindikator

Die Insolvenzursache Nummer Eins sind Liquiditätsengpässe. Einer der wichtigsten Einflussfaktoren auf die Liquiditätssituation von Unternehmen ist das Zahlungsverhalten der Kunden. Hier gilt es, Ausfallrisiken durch proaktives Handeln zu identifizieren und zu minimieren. Ist der Zahlungsverzug eingetreten, ist es häufig zu spät.

Ausfallrisiken durch optimiertes Frühwarnsystem vermeiden

Creditreform mit dem Datenpool Debitorenregister Deutschland (DRD) stellt wertvolle Informationen zum Zahlungsverhalten zur Verfügung. Basierend auf dem gegenseitigkeitsprinzip kann man vom kostenfreien Austausch externer Zahlungserfahrungen zu seinen Firmenkunden (B2B-Bereich) profitieren. Unternehmen können so anonym und datenschutzkonform Veränderungen im Zahlungsverhalten Kunden genauer erkennen und rechtzeitig gegensteuern. Über 1.000 Partner liefern ihre Zahlungsinformationen mit monatlich ca. 7 Mio. Belegen und einem Volumen von 45 Mrd. EURO zu über 1.000 Branchen ein.

Die von Creditreform begleitete Anbindung an den Zahlungserfahrungspool ist denkbar einfach. Grundsätzlich gilt, dass jedes Unternehmen – unabhängig von technischen Voraussetzungen – Zahlungserfahrungen in den Pool einliefern kann. Zusätzlich existieren eine Vielzahl von Schnittstellen für die automatisierte Einlieferung und Verarbeitung der Daten.



Datum	Debitorennummer	Anzahl Belege	Ø Betrag	Ø Tage Soll	Ø Tage Ist	Ø Tage Differenz	Rating
Hatchcodes: Hustermann und Söhne, Dessau-Roßlau							
01.06.2015	55204	2469	1919	55	35	-20	1
01.05.2015	55204	450	435	26	28	2	2
01.03.2015	55204	278	1044	16	14	-2	1
01.02.2015	55204	276	713	26	14	-12	1
01.01.2015	55204	100	290	11	3	-8	3
01.12.2014	55204	50	190	12	6	-6	4
		Σ=3623	Ø=752	Ø=24	Ø=17	Ø=-4	

S+B entwickelte auf Kundenwunsch eine Schnittstelle zur Sage Office Line. So kann ohne manuellen Aufwand der Datenaustausch erfolgen. Technologie-



Jan Lehmann
Verkaufsberater S+B

basis für diese Schnittstelle ist das Sage Aufgabencenter, so dass eine Updatesicherheit der Lösung gewährleistet ist.

In der Onlineanwendung der Creditreform werden die DRD-Daten 14-tägig automatisch eingespielt und stellen so

eine wertvolle Ergänzung zur Erkennung möglicher Risiken im Geschäftsalltag dar.

Weiterführende Informationen

Das Debitorenregister versteht sich als Abrundung einer fundierten Kundenbewertung. Grundlage sollten immer die Creditreform Bonitätsinformationen zu Unternehmen sein. Darauf aufbauend bietet Creditreform gern weiterführende Analysen zu Ihrem Kundenportfolio oder einzelnen Geschäftspartnern an.

Kontaktdaten:

Janine Stappen
Leitung Debitorenregister Deutschland
Verband der Vereine Creditreform e.V.
Hellersbergstr. 12, 41460 Neuss
Tel. 02131/109-5105 od. 02131 109-1616
E-Mail:
j.stappen@verband.creditreform.de
oder
call-drd@verband.creditreform.de
www.creditreform.de

S+B direkt Seite 2
creditreform

S+B aktuell

 S+B fun Seite 4
abschalten/genießen/lachen

INTERN

1. Dessauer FIRMLAUF –
Wir waren DABEI !!!

Am Mittwoch, 06. Mai 2015, startete der erste Firmenlauf in Dessau-Roßlau. Über 300 aktive Läufer und Läuferinnen bevölkerten den Dessauer Stadtpark. Auch wir waren mit 3 Teams dabei! So konnten 12 Aktive, vom Chef bis zum Azubi beweisen, dass S+B nicht nur in der Büroausstattung gut drauf ist!


<https://youtu.be/XgptD0jClIg>


Teamgeist und Spaß standen im Vordergrund. Die sportlichsten S+B Mitarbeiter(innen) bildeten ein „Mixed Walking Team“ und das „Youngstar Running Team“. Durch die Unterstützung der Gastläuferin Daria wurde es möglich, noch das „Happy Running Team“ aufzustellen. Damit waren fast die Hälfte der S+B Mitarbeiter(innen) beim Dessauer Firmenlauf aktiv dabei. Ein sensationelles Ergebnis!

17.07.2015, 14:00 Uhr

THEMA: Grundlagen des Rechnungswesens in der Sage Office Line Evolution

- Grundlegende Einweisung/Tipps Neuerungen
 - Neuanlage/Überarbeiten von Stammdaten (Adressen, Sachkonten, Hausbanken)
 - Stammdatenlisten/Erstellen von individuellen Listen mit dem Berichtsassistent
 - Erfassen von Geschäftsvorfällen in der Buchungserfassung
 - Buchungen im Ein- und Verkaufsbereich, Offene Posten
 - Aufteilungsbuchungen, Buchen von Einmalvorgängen
 - Buchen im Dialog und im Stapel
- Die Schulung ist konzipiert für Anwender des Rechnungswesens (Neu- und Wiedereinsteiger in der Buchhaltung)

31.07.2015, 14:00 Uhr

THEMA: Grundlagenschulung Sage Office Line Evolution Warenwirtschaft

Sie haben neue Mitarbeiter im Bereich Sachbearbeitung, Lager oder Vertrieb? Buchen Sie die bewährte „Neueinsteigerschulung“ für Nutzer der Sage Office Line Warenwirtschaft! Die Teilnehmer lernen die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Bereichen wie Einkauf, Verkauf und Lagerwirtschaft kennen.

14.08.2015, 14:00 Uhr

THEMA: gesund arbeiten am Computer

Gesund arbeiten am PC: Sitze ich richtig? Wie ist meine Haltung beim Sitzen? Steht auf meinem Schreibtisch alles richtig? Ist mein Bildschirm richtig eingestellt? Steht mein Bildschirm „im richtigen Licht“?

Kopf- und Rückenschmerzen, Verspannungen im Nacken und Schultern - das muss nicht sein. Tragen Sie selbst dazu bei. Besuchen Sie dieses kostenlose Seminar!

27.08.2015, 13:00 Uhr

THEMA: Sage HWP und PRIMUS SQL Grundlagenschulung

Diese Schulung richtet sich an neue Mitarbeiter, die keine oder nur wenige Kenntnisse über die Software haben, aber auch an diejenigen, die bisher nur die notwendigen Dinge mit der Software erledigen. Erlernen Sie Schritt für Schritt die Grundlagen der Handwerkersoftware Sage HWP bzw. PRIMUS SQL. An Hand konkreter Praxisbeispiele verschaffen Sie sich tiefere Einblicke in die Funktionsweise des Programms, so dass Sie zukünftig auftretende Fragen selbst lösen und effektiver arbeiten können.

18.09.2015, 14:00 Uhr

Die Sage Office Line Evolution individuell anpassen

CRM: mehr Effektivität und Überblick im Vertrieb Beschreibung: Geschäftsbeziehungen organisieren und verbessern: - Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern automatisch protokollieren - Termine zuverlässig und professionell koordinieren - (Vertriebs-) Aktivitäten strategisch im Voraus planen - Werbekampagnen planen, durchführen und den Erfolg kontrollieren - Kombination mit anderen Sage Produkten. Das Seminar eignet sich besonders für Anwender, die eine Sage Office Line Evolution um eine CRM-Anwendung erweitern wollen.