

A white network diagram consisting of several interconnected nodes (small circles) and lines, forming a complex web of triangles and polygons, set against a teal background.

Bedrijfsinformatie als brandstof voor groei

Met jouw bedrijf zit jij, direct of indirect, op een enorm olieveld. Data is namelijk de nieuwe olie. Zo is het een potentieel waardevolle resource, waar je zonder al te veel moeite aan kunt komen. Net als olie moet het eerst verwerkt worden voordat je er iets aan hebt. En waar olie het zwarte goud wordt genoemd, is data het digitale goud: kijk maar naar de winstcijfers van datareuzen als Google en Facebook.

Gaat jouw bedrijf meer data gedreven werken? Dan liggen gouden bergen in het verschiet. Uit een onderzoek van McKinsey blijkt bijvoorbeeld dat échte data gedreven bedrijven tot wel 23 keer meer kans maken om nieuwe klanten te werven.

Want, zo schrijft McKinsey: 'Zij pluizen data uit op zoek naar inzichten die anderen nog niet hebben ontdekt. Zo hebben ze de organisatorische kracht om sneller en beter te reageren. En dus groeien ze sneller dan de rest van de markt.'

Goed, je kunt dan wel mooi op een gigantisch olieveld zitten. De million dollar question blijft: hoe zorg je ervoor dat deze olie de brandstof wordt voor jouw groei?

De vraag is overzichtelijk, het antwoord complex en afhankelijk van veel factoren. Wat je in ieder geval een eind op weg helpt: een goede basisstructuur.

In deze whitepaper gaan we in op twee hulpmiddelen. De eerste helpt jouw organisatie om waardevolle bedrijfsdata te verkrijgen, de tweede om deze gegevens vervolgens optimaal te verwerken en beheren.



TOOL 1:

Dun & Bradstreet's Global Database: de onuitputtelijke bron voor bedrijfsinformatie

Met geverifieerde data en inzichten over 290 miljoen ondernemingen zit je met de Dun & Bradstreet Global Database, 's werelds grootste commerciële databank, op een onuitputtelijke bron van waardevolle data. Denk aan handelsactiviteiten, internationale concernstructuren, juridisch en sociaal nieuws, eigendomsinzichten, omzetcijfers en sanctielijsten. Zet je deze data slim in, dan:

- Krijg je een overkoepelend beeld van jouw zakelijke relaties en neem je daar sneller de juiste beslissingen over;
- Ontdek je nieuwe mogelijkheden in de markt;
- Behoed je jouw organisatie voor potentiële risico's;
- Krijg je een beter overzicht van jouw bedrijfsperformance.

Een voorbeeld. Zie jij in de database dat een klant interessante zusterbedrijven heeft? Dan biedt dat mogelijkheden voor cross-selling, aangezien je al een ingang hebt binnen het concern.



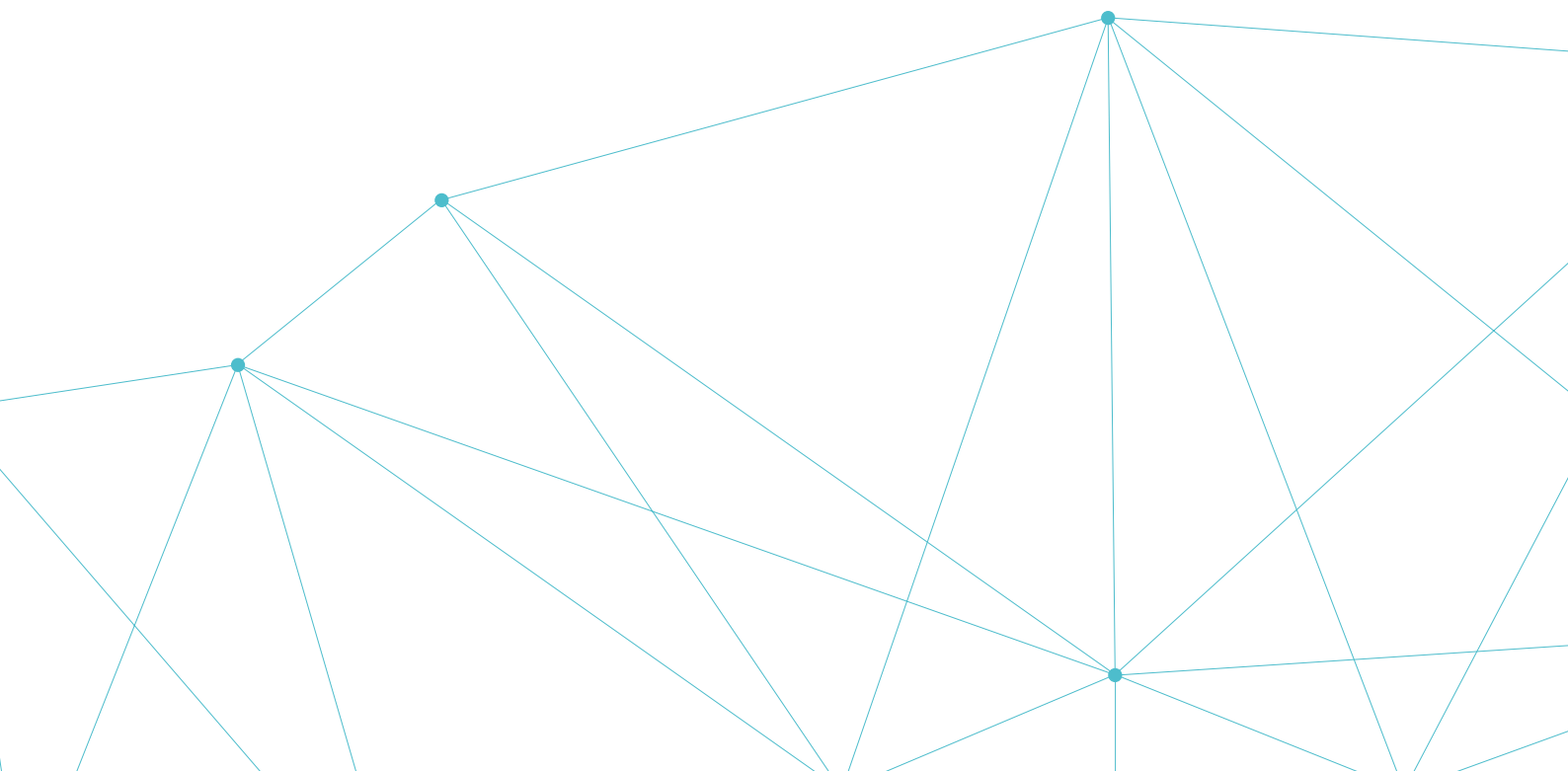


TOOL 2:

D-U-N-S-nummer, voor geraffineerd en gestroomlijnd datamanagement

Je herkent het vast. De hoeveelheid data binnen jouw organisatie stapelt zich razendsnel op. Bovendien heb je meerdere applicaties, systemen en processen met zowel interne als externe gegevens. Daardoor wordt het steeds moeilijker om die berg data te stroomlijnen, structureren en transformeren naar waardevolle inzichten.

De oplossing? Het D-U-N-S-nummer. Met dit unieke 9-cijferige nummer kun je niet alleen iedere bedrijfsentiteit identificeren. Ook breng je er structuur mee aan in de data die jouw organisatie vanuit verschillende hoeken verkrijgt over zakelijke relaties. Met D-U-N-S-nummers kun je namelijk gegevens over relaties uit verschillende systemen (ERP, ERM, CRM, SFA, CIM) met elkaar verbinden. Zo schep je als een ware 'master in data' één compleet beeld van bijvoorbeeld klanten, leveranciers, transacties en facturen.





**Goede bedrijfsdata
- en hoe dat
om te smeden
tot inzichten**

Een data gedreven bedrijf heeft, zo onderzocht McKinsey, maar liefst 23 keer meer kans om nieuwe klanten binnen te halen en 6 keer zoveel kans om bestaande klanten te behouden. Wil je jouw bedrijf data gedreven maken? Dat heeft behoorlijk wat om handen. Data moet namelijk als strategische resource worden gebruikt op ieder niveau en in ieder onderdeel van je organisatie.

Is jouw bedrijf niet volledig data gedreven? Of zijn jullie op weg, maar is de eindstreep nog niet in zicht? Niet getreurd. Ook als individuele stakeholder kun je, deels of volledig, data gedreven werken om de prestaties te boosten.

Daarbij gaat het niet alleen om de beschikbaarheid van kwalitatief goede data – al is dat vanzelfsprekend wel een noodzakelijke voorwaarde. Het 'raffinageproces' is minstens zo belangrijk. De petrochemische industrie maakt van ruwe aardolie plastic, geneesmiddelen en kerosine. Hoe smeed jij data om tot bruikbare inzichten?

Om uit te leggen hoe je van data via inzichten tot groei komt, kijken we naar zowel de beschikbaarheid als het verwerken en beheren van een specifieke vorm van data: bedrijfsinformatie.



**Bedrijfsinformatie:
houdt
bedrijfsprocessen
draaiende**

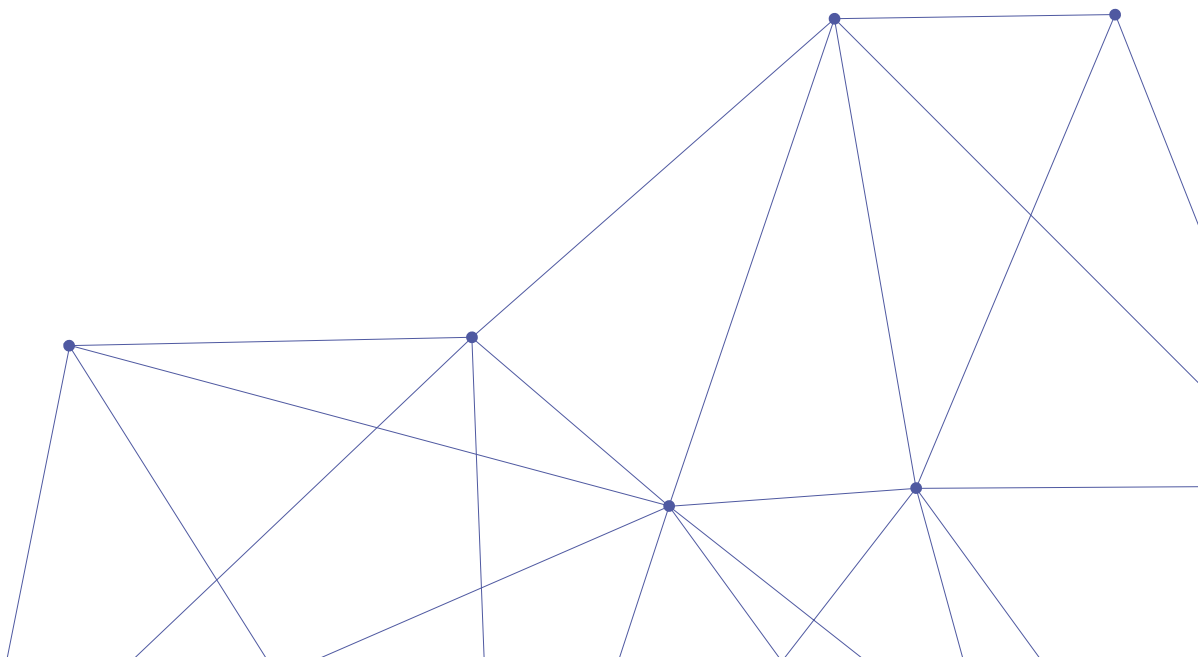
A white geometric network pattern of lines and dots is overlaid on the blue background. The pattern consists of several interconnected nodes (dots) and lines, forming a complex, web-like structure that extends across the lower half of the image.

Bedrijfsinformatie is voor jouw bedrijf wat benzine is voor een auto: je kunt niet zonder om de normale processen draaiende te houden. Bij bedrijfsinformatie maken we een onderscheid tussen interne data en externe data. Bij interne data kan het gaan om gegevens over bijvoorbeeld transactie- en activiteitenhistorie, voorkeursprofielen, contracten en facturen. Externe data bestaat bijvoorbeeld uit handelsactiviteiten, internationale concernstructuren en informatie over eventuele sancties.

Ook externe data voor één complete informatiebron

Verrijk je de interne data van je bedrijf met externe data? Dan ontstaat er één complete informatiebron. De Dun & Bradstreet-database is 's werelds uitgebreidste database voor externe bedrijfsdata. Baseer je daar je bedrijfsbeslissingen op, dan wordt de databank een buitengewoon krachtige tool om groeikansen te ontdekken, risico's te vermijden en tijds- en kostenefficiënter te werken.

De Dun & Bradstreet-database helpt jou dus, om maar bij de brandstofmetafoor te blijven, om je logge diesel in te ruilen voor een Tesla op eigen zonnestroom.

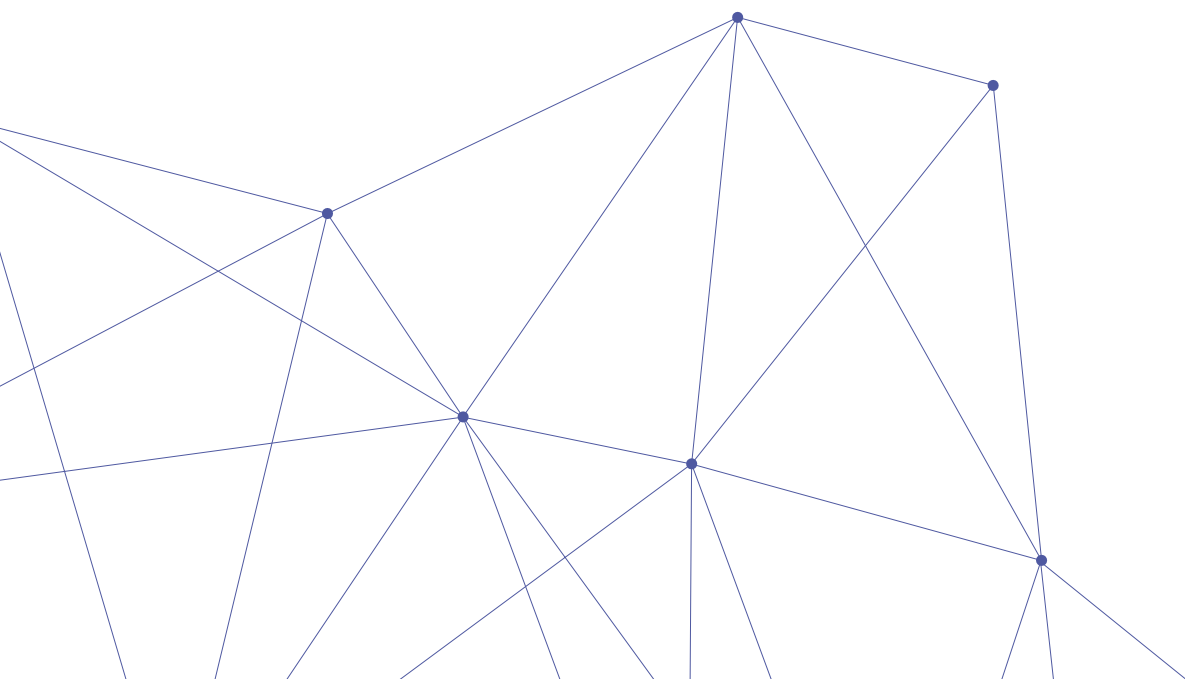


9 cijfers als instrument voor master data management

Bedrijfsinformatie over bijvoorbeeld producten, klanten, leveranciers en markten raakt de kern van je bedrijfsvoering. Daarom behoort het tot de zogeheten 'master data'. Master data is:

- 1 Je meest relevante, gestructureerde en kritische bedrijfsinformatie;
- 2 Die afkomstig is uit verschillende systemen, processen, applicaties of afdelingen;
- 3 En is samengebracht tot één informatiebron;
- 4 Welke door iedereen in de organisatie als uitgangspunt wordt gebruikt bij het nemen van strategische bedrijfsbeslissingen.

Hierkomt 'master data management' om de hoek kijken. Binnen deze tak van sport draait het erom dat alle kritische data van een onderneming voor iedereen uniform en accuraat wordt weergegeven. Het 9-cijferige D-U-N-S-nummer, dat ook dient ter identificatie van ondernemingen of bedrijfsonderdelen, is een instrument dat jou helpt om de procesmatige problemen te tackelen. Zodat jij als master van je data het gaspedaal met een gerust hart vol kunt intrappen.



D&B-database: de Ghawar onder de commerciële databases



5 miljoen vaten worden dagelijks opgepompt uit het Ghawar-olieveld in het oosten van Saudi-Arabië. Met een geschatte hoeveelheid van 140 miljard vaten is dit het grootste olieveld ter wereld. En dus een absolute melkkoe voor oliebedrijf Saudi Aramco.

De Dun & Bradstreet-database, waarvan de data afkomstig is uit een wereldwijd netwerk van partners zoals Altares, is de Ghawar onder de externe bronnen voor bedrijfsinformatie. De cijfers zijn even indrukwekkend. De database bevat bijna 300 miljoen bedrijven, wordt gevoed door 30.000 bronnen en we updaten 'm 5 miljoen keer per dag. Omdat jij er ongekend veel data uit kunt halen, kan het voor jouw bedrijf een krachtige datagoudmijn zijn.

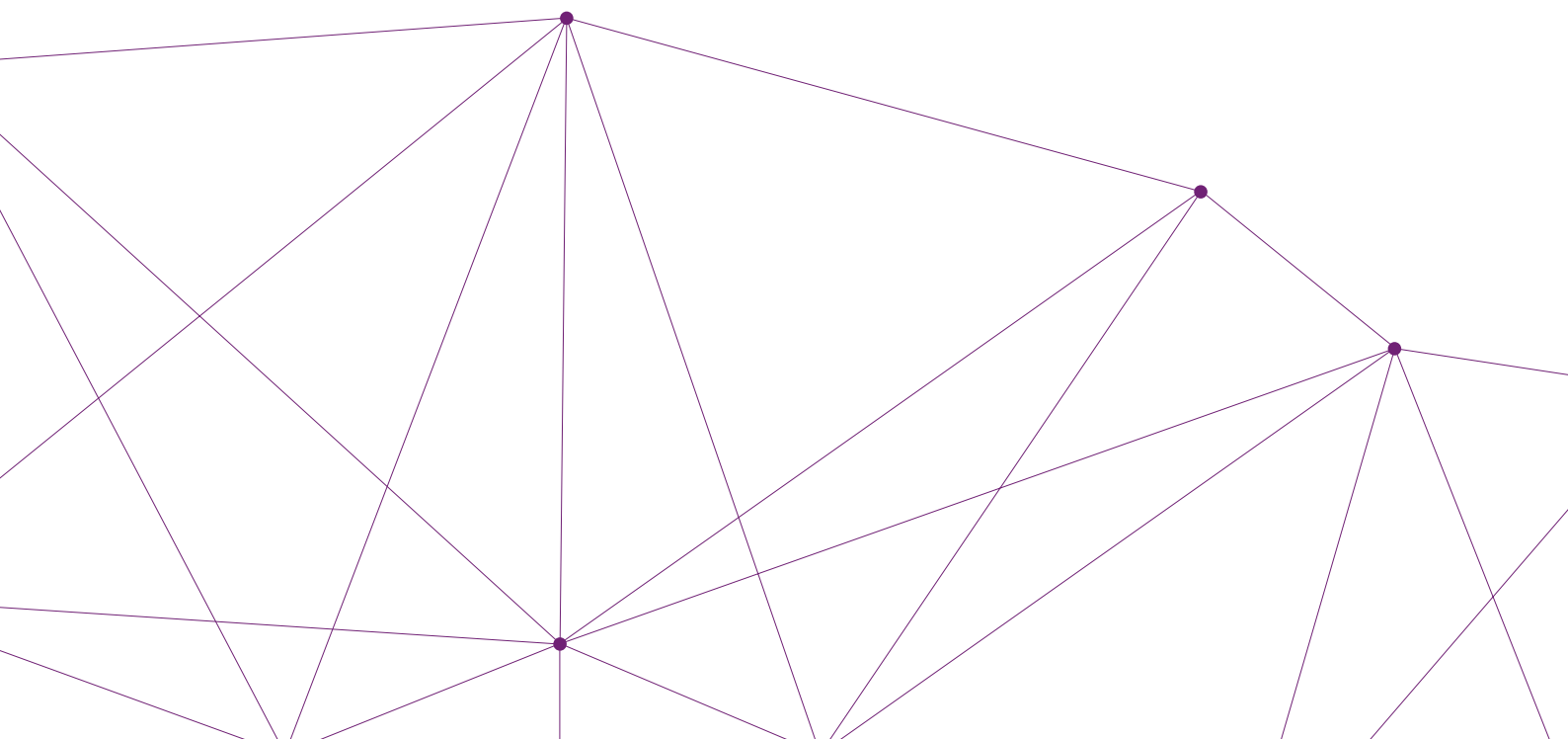
Maar er zijn ook belangrijke verschillen. Olie komt als niet-hernieuwbare en tamelijk vervuilende energiebron steeds meer in het verdomhoekje. Data kan de bedrijfsvoering juist verduurzamen, bijvoorbeeld omdat het bedrijfsprocessen efficiënter maakt.



Er is nog een ander belangrijk verschil. Uit het Ghawar-veld komt één dik, kleverig goedje. Uit de Dun & Bradstreet-database tal van verschillende soorten bedrijfsinformatie, zoals:

- Rechtsvorm
- Handelsactiviteiten
- D-U-N-S-nummer
- Aantal medewerkers
- Omzet
- Balansen
- Internationale concernstructuren
- Internationale eigendomsstructuren
- Directieleden
- Uiteindelijk belanghebbenden (UBO's)
- Betaalgedrag
- Juridische- en sociale gebeurtenissen
- Voorspellende modellen, scores en ratings

De database bevat van iedere entiteit een bedrijfsinformatierapport met al deze inzichten. Afhankelijk van je doel, kun je kiezen voor een identificatierapport, eigendomsrapport, wereldwijde familiestructuur, kredietrapport of compliancerapport.



A network diagram consisting of several white circular nodes connected by thin white lines, forming a complex web of connections. The nodes are scattered across the page, with a higher density in the lower half. The background is a solid dark teal color.

**Zo profiteert jouw
bedrijf van de
D&B-database**

Zo'n gigantische berg bedrijfsdata is mooi, maar nutteloos als je het niet juist verwerkt. We leggen uit hoe jouw bedrijf na 'raffinage' op organisatieniveau drie voordelen kan realiseren.

1. Zie het onbekende: ontdek groeikansen

Als bedrijf tast je op datavlak vaak in het duister. Soms weet je wat je zoekt, maar kun je het simpelweg niet zien. Af en toe weet je zelfs niet eens dat er iets is te vinden. Met de Dun & Bradstreet-database leg je bloot wat je nog niet wist. En dat betekent:

- Ontdek kansen in nieuwe markten. Je weet namelijk hoeveel bedrijven er zijn in een bepaalde regio of branche, hoeveel mensen er werken en wat hun omzet is.
- Bekijk concernstructuren van bedrijven waarmee je zakendoet en identificeer mogelijkheden voor cross-selling. Via de bedrijven in je huidige klantenportefeuille kom je immers gemakkelijk aan een referentie, waardoor je veel meer kans van slagen hebt dan bij koude leads.
- Completeer bedrijfsprofielen van klanten en prospects door interne data te verrijken met aanvullende bedrijfsgegevens. Zo kun je ze beter leren kennen en je dienstverlening verbeteren.

2. Ken je medespelers: vermijd risico's

Op het zakelijke speelveld kun je medespelers – klanten, leveranciers, prospects – niet zomaar vertrouwen op hun blauwe ogen. Zeker niet als je op internationaal niveau speelt. Stel: je hoeft voortaan niet meer alleen op je zakelijke instinct af te gaan, maar je weet écht met wie je te maken hebt. Dan kun je een hoop risico's vermijden:

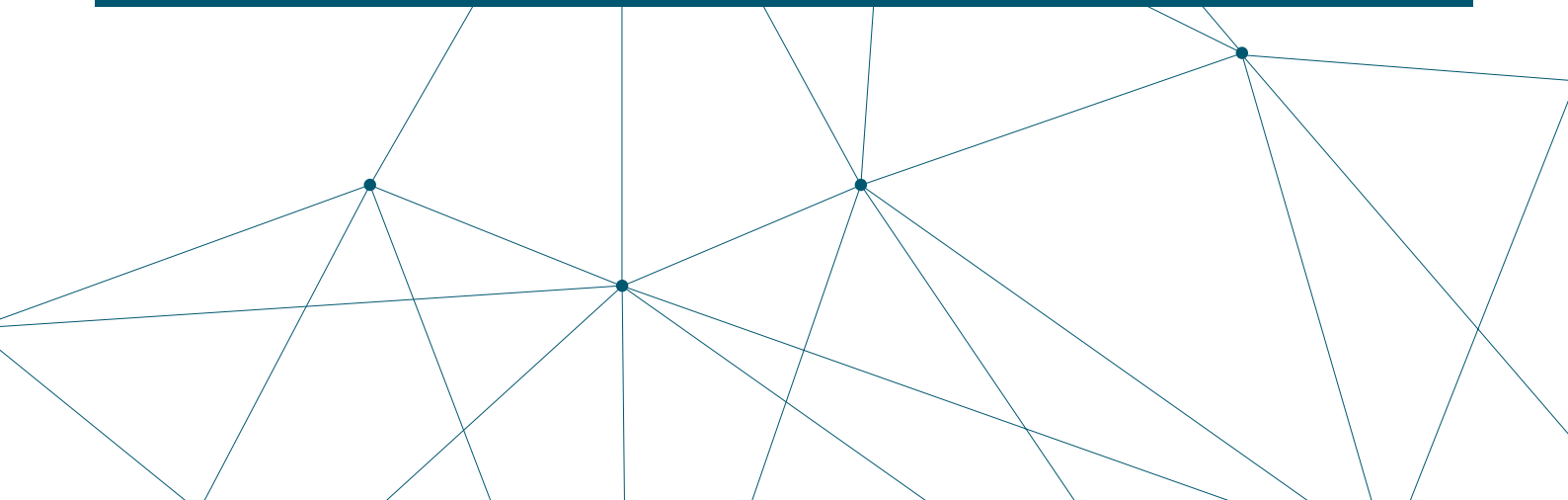
- Ken de kredietwaardigheid van nieuwe en bestaande klanten. Kun je op krediet leveren? Zo ja, onder welke voorwaarden? Gevolg: minder afschrijvingen door faillissementen en een lagere days sales outstanding.

- Vermijd verstoringen in de supply chain, doordat je tevens weet hoe kredietwaardig je leveranciers zijn.
- Voorkom dat je zakendoet met personen of partijen die veroordeeld zijn, ergens van worden verdacht of die op een sanctielijst staan. De Dun & Bradstreet-database bevat namelijk informatie over onder meer sanctielijsten, rechterlijke uitspraken en ultimate beneficial ownership (UFO).
- Stel een verscherpt cliëntenonderzoek in als je ziet dat je handelt met een politically exposed person (PEP).
- Leef het eigen MVO-beleid na en voorkom reputatieschade door niet te werken met bedrijven die betrokken zijn bij kinderarbeid, slavernij of dierenleed.

3. Voorzie verkwisting: efficiënter werken

Bedrijfsdata helpt je ook verkwisting van tijd en geld te voorzien. De Dun & Bradstreet-database helpt je om tijds- en kostenefficiënter te werken:

- Prospecteer slim. Door de kredietbeoordelingen besteed je je marketingbudget nog slechts aan financieel gezonde prospects.
- Voorkom hoge kosten door fouten bij invoicing.
- Onderzoek concernstructuren en kom erachter of je inkoop bij meerdere zusterbedrijven. Is dat het geval? Dan kun je gunstige raamovereenkomsten sluiten.
- Beheer je leveranciersbestand beter. Identificeer duplicate records, krijg overzicht van concernstructuren en verrijk interne data met bijvoorbeeld classificatie- en activiteitencodes. Vind je vervolgens (wereldwijd) meerdere leveranciers voor dezelfde producten of diensten? Dan kun je mogelijk snijden in de kosten.



Volledige, nauwkeurige en actuele bedrijfsinformatie

De kwaliteit van master data is essentieel. Databases waarin meerdere mensen werken, nemen snel in kwaliteit af. Bijvoorbeeld omdat dubbele vermeldingen of onvolledigheden ontstaan. Slechte data leidt tot duto beslissingen en dus tot verstoringen van de bedrijfsprocessen. Enerzijds helpt het D-U-N-S-nummer je te voorkomen dat de datakwaliteit achteruit gaat. Anderzijds moet de externe data die je binnenhaalt natuurlijk van de allerhoogste kwaliteit zijn.

Altarex – Dun & Bradstreet werkt met de hoogste standaarden om te zorgen dat de data in de Dun & Bradstreet-database 24/7 volledig, nauwkeurig, actueel en wereldwijd consistent is. Het gepatenteerde D-U-N-SRight-kwaliteitsproces garandeert dit. Het omvat 2.000 geautomatiseerde controles, aangevuld met een aantal handmatige onderzoeken.



**D-U-N-S: één
nummer,
ontelbaar veel
mogelijkheden**



4 letters, 9 cijfers, ontelbaar veel mogelijkheden: dat is Data Universal Numbering System (D-U-N-S) in een notendop. Het systeem van bedenker Dun & Bradstreet maakt het enerzijds mogelijk om unieke identificatiecodes toe te kennen aan ondernemingen en anderzijds om data over deze ondernemingen te standaardiseren. Wanneer het is geïntroduceerd? 1963, ver voordat bedrijven gingen werken met digitale databases.

Vingerafdruk voor bedrijfsinformatie

Maar hoe verhoudt dat nummer zich dan tot olie? Vergeet die olie even, denk aan vingerafdrucken. Zie het D-U-N-S-nummer namelijk als een vingerafdruk. Iedere 9-cijferige identificatiereeks is uniek en wijst dus onomstotelijk naar één moedermaatschappij, dochteronderneming, hoofdvestiging of filiaal.

Een belangrijke toepassing van deze vingerafdruk is dat je er een soort vingerafdrukscanner mee kunt bedienen – de Dun & Bradstreet-database – en zo een compleet bedrijfsinformatierapport kunt bemachtigen van een ander bedrijf. Of een bedrijf het wil of niet: met zo'n makkelijk online op te zoeken vingerafdruk kom jij alle eerder genoemde bedrijfsinformatie op het spoor.

Het D-U-N-S-nummer wordt erkend, aanbevolen of zelfs vereist door meer dan 50 wereldwijde organisaties, waaronder de Verenigde Naties, de Amerikaanse federale overheid, ISO, de Australische overheid en de Europese Commissie.

Koppeltool om master in bedrijfsinformatie te worden

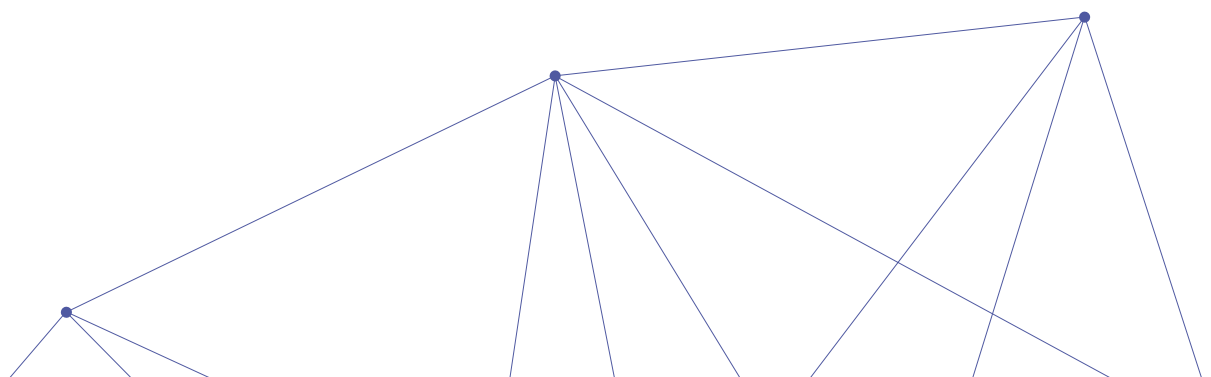
Hoewel Dun & Bradstreet al sinds 1841 in de data zit en altijd heeft gefocust op technologische vernieuwing, konden zelfs wij in 1963 niet vermoeden dat ons product decennia later nóg een belangrijke functie zou krijgen. En wel als handig instrument voor master data management.

Naast bedrijfsdata uit de Dun & Bradstreet-database halen, kun je met D-U-N-S-nummers namelijk ook:

1. Zakelijke relaties in je eigen databases verifiëren;
2. Eigen databases opschonen door dubbele records te verwijderen;
3. Gerelateerde data uit verschillende systemen met elkaar koppelen om complete bedrijfsprofielen te krijgen.

Laten we eens inzoomen op dat derde punt. Jouw bedrijf heeft een complex IT-landschap met verschillende organisaties, systemen en applicaties. Stuk voor stuk zijn ze handig, maar ze werken niet van ganser harte samen. In systemen als ERP, ERM, CRM, SFA en CIM kan bijvoorbeeld informatie over een bepaalde klant telkens heel anders vermeld staan.

Door het D-U-N-S-nummer koppel je relaties in verschillende systemen en organisaties met elkaar. Op een betrouwbare en consistente manier worden namelijk bijbehorende classificatie- en identificatiecodes toegekend aan bijvoorbeeld leveranciers, klanten, prospects en debiteuren.

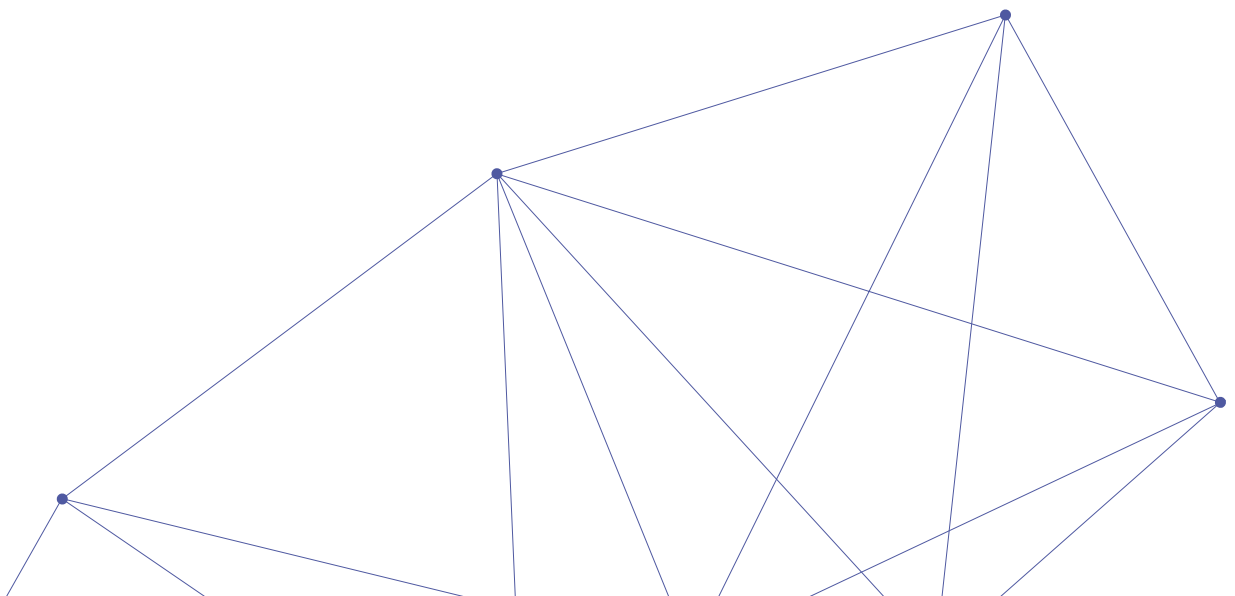


Conclusie

Data gedreven bedrijven hebben 23 keer meer kans om nieuwe klanten binnen te halen en 6 keer zoveel kans om bestaande klanten te behouden. Of data voor jouw bedrijf ook echt de brandstof is voor bedrijfsgroei? Dat is afhankelijk van veel factoren.

Een belangrijke vraag daarin is: welke data over andere bedrijven heb jij tot je beschikking? Die informatie is cruciaal voor jouw bedrijf om alle processen draaiende te houden. Verrijk je de interne data met externe data zoals omzetcijfers, kredietbeoordelingen en sanctielijsten? Dan ontstaat er één complete informatiebron, waardoor je betere beslissingen kunt nemen. En dus kunt groeien.

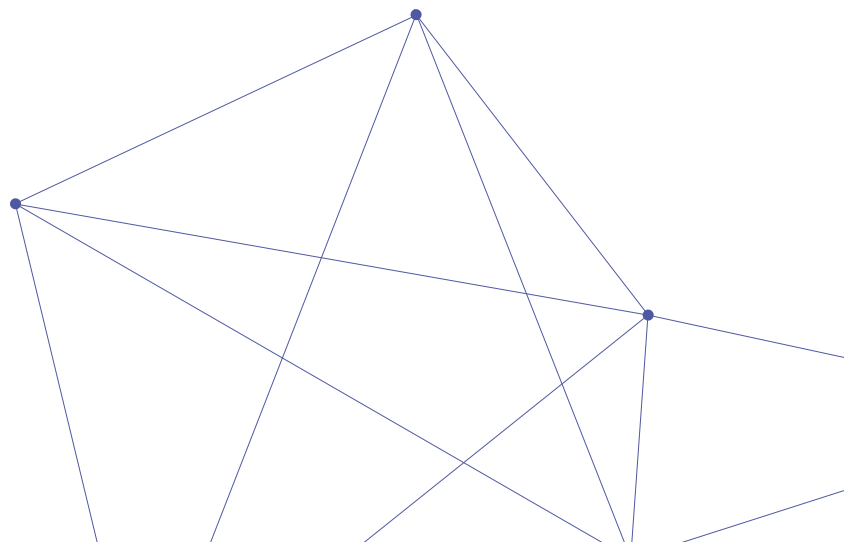
De Dun & Bradstreet-database, waarvoor wordt samengewerkt met Altares, bevat gegevens over bijna 300 miljoen bedrijven en is daarmee 's werelds uitgebreidste database voor externe bedrijfsinformatie. Hij bevat bijvoorbeeld handelsactiviteiten, internationale concernstructuren, juridisch en sociaal nieuws, eigendomsinzichten, omzetcijfers en sanctielijsten. Smeed jij deze data om tot inzichten, dan is het een buitengewoon krachtige tool om groeikansen te ontdekken, bedrijfsrisico's te vermijden en efficiënter te werken.

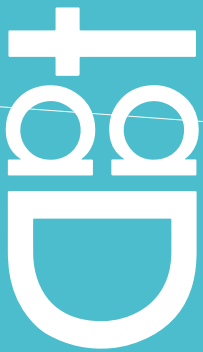


Minstens zo belangrijk als de beschikbaarheid van gegevens is het verwerken en beheren van data. De datakwaliteit neemt snel af wanneer meerdere mensen in je bedrijf in een database werken. Bovendien zal één uniform en consistent beeld van bijvoorbeeld relaties vaak ontbreken. Bedrijven werken vaak met meerdere organisaties, systemen en applicaties (ERP, ERM, CRM, etc.), bovendien wordt informatie over zakelijke relaties doorgaans in verschillende systemen anders vermeld. Een gemiste kans, want master data management is synoniem aan groeipotentie.

De oplossing: het D-U-N-S-nummer. Niet alleen is deze unieke 9-cijferige code voor een bedrijf of businessunit een soort vingerafdruk waarmee je – via de Dun & Bradstreet-database – alles over de onderneming te weten kunt komen. D-U-N-S-nummers zijn ook een handig instrument binnen je master data management. Ze helpen namelijk om één uniform beeld te scheppen van je zakelijke relaties.

Via D-U-N-S-nummers worden namelijk op een consistente manier classificatie- en identificatiecodes toegekend aan bijvoorbeeld leveranciers, klanten en debiteuren. Zo ontstaat één overkoepelend beeld van deze vorm van master data. En word jij een ware master in data.





Benieuwd geworden naar de database?

Wil je meer weten over alle dataelementen van Altas Dun & Bradstreet of het D-U-N-S-nummer? Bel dan met onze customer service in Nederland (010-7109560) of België (02-4818300).