

WHITEPAPER

# Compliance gids: Succesvolle supplier onboarding

# Het onboarden van suppliers: het kan makkelijker

Het onboarden van leveranciers wordt vaak gezien als een ingewikkeld en tijdrovend proces. Je moet allerlei gegevens valideren, zoals de vraag of de leverancier een legitieme juridische entiteit is, maar ook bijvoorbeeld de vraag of de leverancier eigenlijk wel financieel gezond is.

Het hele proces kan een grote opgave lijken door de toenemende eisen van de wet- en regelgeving, een intern tekort aan compliancevaardigheden en het moeten putten uit verschillende informatiebronnen. Maar moet het onboardingsproces dan echt zo ingewikkeld en tijdrovend zijn? Het antwoord is nee. Zo kan een externe data bron het proces versnellen en kan automatisering de handmatige stappen letterlijk uit handen nemen. Middels een externe databron en automatisering verhoog je dus de efficiëntie en verlaag je de kosten.

In deze gids presenteren we een stappenplan om jouw supplier screening- en onboarding proces zo efficiënt mogelijk in te richten en leggen we uit hoe je met automatisering en externe data de compliance uitdagingen bij onboarding kunt tackelen.

# Het belang van een goed ingericht supplier onboardingsproces

Het supplier onboarding proces is niet niks. Voor het onboarding proces heb je bergen aan informatie over de nieuwe leverancier nodig. De juistheid van deze informatie is belangrijk voor een stabiele leveranciersrelatie en het behouden van een goede reputatie. Een slecht presterende leverancier kan bijvoorbeeld negatieve impact hebben op jouw organisatie. Zo kan een leveringsprobleem in grondstoffen betekenen dat jij jouw eindproduct niet op tijd kan produceren om aan de vraag te voldoen. Het kan zijn dat jij orders van klanten moet annuleren, en erger, je klanten kiezen vervolgens waarschijnlijk voor een partij die wel snel kan leveren.

Maar omzetverlies is niet het enige gevaar. Wanneer een leverancier te linken is aan kinderarbeid of slavernij, kan dit grote imagoschade opleveren. Zaken doen met een dergelijke partij is natuurlijk ook gewoonweg ethisch onverantwoord. Om financiële schade te beperken, imagoschade te voorkomen en ethisch verantwoord zaken te doen is het screenen van de leverancier bijvoorbeeld een belangrijke stap in het onboardingsproces. We kunnen het onboarding proces opknippen in 6 stappen.

# De 6 stappen van een efficiënt supplier onboardingproces



1

# Identificeer de leverancier

Allereerst identificeer je wie je leverancier is, onder meer door de volgende vragen te stellen: Wat is zijn officiële naam en adres? Wat is zijn bedrijfsactiviteit en klopt dat binnen het totaalplaatje? Weet je zeker dat de entiteit waar je mee handelt, daadwerkelijk bestaat?

Als eerst wil je natuurlijk weten of de leverancier wel legitiem is. Je kan dit achterhalen door de volgende zaken te checken:



---

Bevestiging van de identiteit van de entiteit

---



---

Controleer of het bedrijf geregistreerd is in het lokale handelsregister

---



2

## Check de risico's

Als je de legitimiteit van de organisatie hebt gecheckt, is het belangrijk om te weten of de leverancier stabiel is. Je wilt natuurlijk geen zaken doen met een leverancier die uiteindelijk niet kan leveren.



Hanteer hier dus een risicogebaseerde aanpak. Focus je bij deze stap op de volgende zaken:



Bepaal de omvang en leeftijd van de onderneming



Kijk naar financiële gezondheid



Analyseer de jaarrekeningen

In de kredietrapporten van Altares Dun & Bradstreet vind je in een oogopslag de omvang, leeftijd en financiële gezondheid van de leverancier. Daarnaast is het belangrijk om te kijken naar:



Sector-/bedrijfstak risico's



De risico's in het land waar de organisatie gevestigd is

## 3

# Weet met wie je zaken doet



Leg de UBO-structuur van de organisatie van jouw leverancier bloot. Zo kom je erachter met wie je echt zaken doet en kan je jouw risico's beter inschatten.



Stel vast wie de bestuurders/managers zijn;



Zoek uit wie de UBO('s) is/zijn;



Maakt de leverancier deel uit van een groep of concern?



Zijn deze banden juridisch bevestigd?



Werkt de leverancier onder licentie of zijn ze een franchise?



Is het bedrijf volledig eigendom van de moedermaatschappij?



Wie zijn de UBO's van de moedermaatschappij en hun dochtermaatschappijen?

Een uiteindelijk belanghebbende is in beginsel een persoon die uiteindelijk meer dan 25% van de aandelen of stemrechten van een onderneming bezit of controleert, of op een andere manier de controle over de onderneming of het management ervan uitoefent. Bij een kleine organisatie is dit goed te overzien. Het wordt echter lastiger als ownership wordt verbloemd door meerdere lagen van indirect ownership. We hebben een aparte paper gewijd aan [het begrijpen van UBO-structuren](#).

## 4

## Screen de UBO's en bedrijfsreputatie

Als je eenmaal hebt achterhaald wie de UBO's en bestuurders zijn, is de volgende stap het screenen. Zo kan je de 'roots' van deze entiteit, onderliggende partijen en individuen screenen op alle sanctie- en PEP-lijsten wereldwijd. Op deze manier kan je snel bepalen of de potentiële relatie met de leverancier een risico vormt voor jouw reputatie.



Check of het management en de UBO's voorkomen op PEP- en/of sanctielijsten

---



Zoek uit of de UBO's of de organisatie negatief worden genoemd in de pers

---





Het identificeren en verifiëren van uiteindelijk belanghebbenden is tegenwoordig een essentiële component van het onboardingproces. Val je als organisatie onder de Wwft, dan ben je zelfs wettelijk verplicht om de identiteit van de UBO van je zakenrelaties te achterhalen.

Daarnaast is het belangrijk om de UBO achterhalen en te screenen om te voorkomen dat je zaken doet met een criminele partij. Toch is het vinden van de UBO lang niet altijd een gemakkelijke taak. Zo kan het zijn dat je met een groot aantal verschillende UBO's te maken hebt door de verschillende organisaties die vallen onder een groep en heb je een andere aanpak nodig wanneer blijkt dat je te maken hebt met UBO's hebt die zich in het buitenland bevinden.

Het zoeken en screenen van de UBO zijn het meest tijdrovend in dit proces. Gelukkig bestaan er tools als D&B Onboard en indueD die veel werk uit handen kunnen nemen. Later meer hierover.



5

## Sla de audit op

Verzamel alle gegevens en maak een audit. Documenteer alle bevindingen en officiële informatie, zodat je deze altijd bij de hand hebt. Zo ben je voorbereid op eventuele controles voor wet- en regelgeving.

### Tip

Werk met een oplossing die het mogelijk maakt om de audits op te slaan in een online omgeving. Het is nog beter als je de mogelijkheid hebt om de audits te categoriseren. Zo vind je ze snel terug bij een controle.

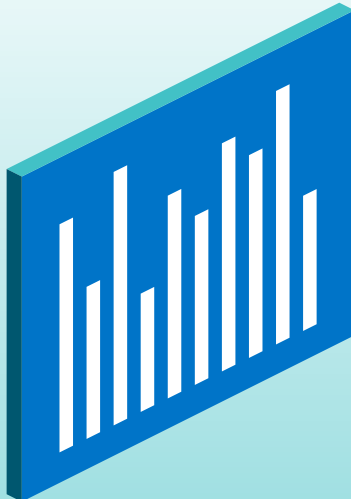


6

## Blijf je leveranciers monitoren

Een initiële check bij de selectie van een leverancier is niet afdoende. Wil je jouw organisatie blijvend beschermen, dan zal je jouw leveranciersinformatie frequent opnieuw moeten controleren.

Dit is een tijdrovende taak en betekent dat je de hele bovenstaande lijst aan controles steeds zal moeten herhalen. Daarom kan je er ook voor kiezen om deze monitoring te automatiseren. Zo blijf je continu op de hoogte van wijzigingen en ontwikkelingen binnen je portfolio om eventuele risico's onder controle te houden.



# Automatisering & externe data: beperk schade, werk efficiënt



Er bestaan nogal wat mythes over de complexe compliance wereld bij de onboarding van leveranciers. Je hoeft jouw leveranciers bijvoorbeeld niet altijd lastig te vallen met uitgebreide, verplichte compliance-checks. Externe data kan voor compliance-teams de oplossing zijn om het complianceproces te versnellen.

Door gebruik te maken van externe data kunnen organisaties een aanzienlijk deel van de benodigde informatie inwinnen zonder de leverancier daarmee lastig te vallen. Eventuele vragen kunnen beperkt blijven tot de informatie die daadwerkelijk in dat stadium nodig is. Dit kan vertragingen en de druk op een nieuwe leverancier sterk verminderen. En ondertussen verzamel je nog steeds alle data die jij nodig hebt.

Als je kiest voor een externe databron, kan je meteen ook een aantal stappen versnellen door te automatiseren. Stel je voor: Alle data wordt automatisch uit de juiste bronnen opgehaald en geverifieerd, waarna een score wordt opgemaakt en een beslissing wordt genomen. Zo neem je betere besluiten waardoor je risico's mijdt. Ook hoef je in de monitoringsfase bijvoorbeeld niet langer met een bepaalde frequentie opnieuw een check uit te voeren, maar kan je alerts instellen die je op de hoogte houden bij een verandering bij jouw leveranciers.

Je bespaart enorm veel tijd vergeleken met handmatige beslissingen. Als compliance officer zul je dus meer tijd hebben om te focussen op een proactieve compliance-cultuur. Want alleen als compliance in het DNA van je hele organisatie zit, kun je vroegtijdig anticiperen op risico's en tegelijkertijd bedrijfsgroei faciliteren.

# De voordelen van externe data en automatisering:

- 
- 1 Bespaar tijd in elke fase van het proces;

---

  - 2 Maak een einde aan de grote hoeveelheid administratieve taken;

---

  - 3 Transparante documentatie van de naleving van officiële bedrijfsprogramma's;

---

  - 4 Er is aanzienlijk minder tijd nodig om voorbereidingen voor audits te treffen;

---

  - 5 Jouw complianceteams kunnen hun aandacht richten op complexere, meer risicovolle dossiers.
- 

## Tip

Zorg ervoor dat je kiest voor een real-time databron met actuele bedrijfsinformatie. Fouten en verouderde informatie kunnen je tijd en geld kosten.

# Altares Dun & Bradstreet, jouw datapartner in supplieronboarding

Altares Dun & Bradstreet helpt je graag met slimme inzichten in jouw eigen en externe data, om zo te kunnen blijven innoveren.

Als bedrijfsdataspecialist en partner van het wereldwijde netwerk van Dun & Bradstreet bieden wij onze klanten toegang tot data over meer dan 400 miljoen bedrijven in 220 landen. Als ware datapartner helpen wij organisaties een bedrijfscultuur te creëren waarin data als strategisch wapen voorop staat. Waarom? Simpelweg omdat wij geloven in de kracht van gestructureerde data die wordt ingezet voor een specifiek doel.

Ons team is gepassioneerd over data, analytics en innovatie. Daarom zijn wij niet alleen adviesgevers of helpers, maar inspirators. Onze Dun & Bradstreet data cloud is een onuitputtelijke bron van informatie, met inzichten die 90% van alle fortune 500 bedrijven dagelijks raadpleegt. Onze Data Cloud-oplossingen leveren inzichten die klanten in staat stellen om risico's te beperken, hun omzet te verhogen, kosten te verlagen en zo hun bedrijfsprestaties te verbeteren.

# D&B Onboard: Alle cruciale inzichten in één platform

Informatie die nodig is voor het supplier onboardingsproces is verspreid over meerdere bronnen. D&B Onboard maakt gebruik van de Dun & Bradstreet Data Cloud – 's werelds meest uitgebreide bedrijfsdata bron met up-to-date informatie over meer dan 400 miljoen organisaties wereldwijd.

D&B Onboard biedt één enkel toegangspunt tot informatie en tools om eenvoudiger onderzoek te doen en beslissingen te nemen binnen het compliance onboardingsproces.

[Meer over D&B Onboard](#)



# IndueD: Een waterdicht complianceproces op efficiënte manier

Wil je jouw hele complianceproces automatiseren? Kies dan voor indueD, de compliance tool van Altares Dun & Bradstreet. Met indueD heb je 's werelds meest revolutionaire web-based complianceoplossing op de markt in huis. De tool neemt het hele screenings- en monitoringsproces uit handen.

IndueD maakt gebruik van 's werelds omvangrijkste verzameling aan sanctielijsten, negatief nieuws, PEP en landenrisico's. Jij bepaalt zelf wat belangrijk is en welk gewicht je daaraan hangt. Je hebt dus een compliance-score die volledig past bij de behoeftes en het beleid van jouw organisatie.

IndueD stopt niet bij alleen het onboarden. Wijzigt er iets in jouw portfolio? Dan ontvang je hier een melding van. Zo monitor je proactief jouw focusdashboard en krijg je te zien welke aanvullende stappen je dient te ondernemen. IndueD, helpt jou het ondenkbare te bereiken: de complexiteit van compliance beheersen en tegelijk ethisch verantwoord bedrijfsgroei realiseren.

[Meer over indueD](#)

# Laat je inspireren door de verhalen van onze klanten:

## ABN AMRO vermindert compliancerisico's met een snellere, klantgerichte aanpak

“ABN AMRO heeft een beroep gedaan op Altares Dun & Bradstreet voor de mogelijkheden om haar gegevens op te schonen en een Global Beneficial Ownership-database op te zetten. Altares Dun & Bradstreet heeft ook de screeningmogelijkheden van ABN AMRO uitgebreid met geavanceerde en meer op maat gemaakte monitoring. Gegevens, intelligentie en analyses worden gecombineerd om de risico's te monitoren en waarschuwingen te geven.”

[Naar case](#)

## Data is de smeerolie van de digitale transformatie bij SHV Energy

“We weten dat we kunnen terugvallen op de kennis en expertise van Altares Dun & Bradstreet, die wij als strategisch partner aan onze zijde hebben. Ik ben heel tevreden met de samenwerking met Altares Dun & Bradstreet. Zij snappen de data en de business. Samen gaan we stappen zetten richting de duurzame toekomst.”

[Naar case](#)

## OUR VISION

# Smart insights to shape your future

**WE** believe data is only valuable when it has a purpose



**WE** guide you through this ever-expanding data universe



**YOU** create a company culture where data is empowered to be a strategic growth change-driver

Benieuwd naar hoe wij  
jouw organisatie kunnen  
helpen bij het efficiënt  
inrichten van jouw  
supplier onboarding  
proces?

Neem contact op met  
onze consultants.

### Rotterdam office

Otto Reuchlinweg 1032  
3072 MD Rotterdam  
The Netherlands  
+31 (0)10 710 95 60

[www.altares.nl](http://www.altares.nl)

### Brussels office

Keizer Karellaan 576  
1082 Brussels  
Belgium  
+32 (0)2 481 83 00

[www.altares.be](http://www.altares.be)

[www.altares.lu](http://www.altares.lu)

### Paris (Colombes) office

58 Avenue Jean Jaurès  
92700 Colombes  
France  
+33 (0)825 805 802

[www.altares.com](http://www.altares.com)