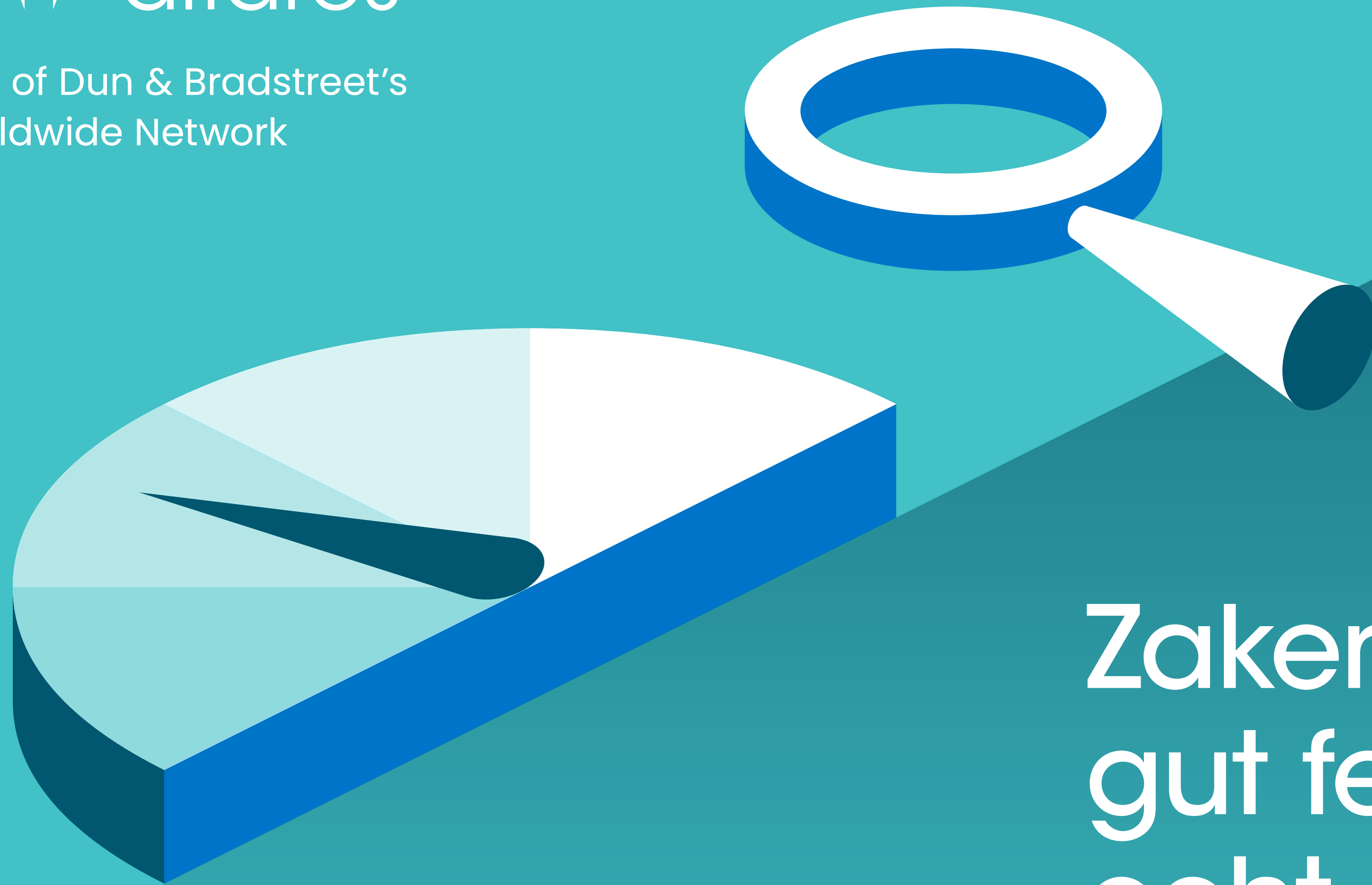




Part of Dun & Bradstreet's  
Worldwide Network



# Zakendoen op gut feeling kan echt niet meer

Over het belang en prioriteiten  
binnen bedrijfsscreening

We houden allemaal van zakendoen. Maar met wie doen we eigenlijk zaken? Gaat er achter die mooie bedrijfspresentatie wellicht een notoire wanbetaler schuil? Of vinden er zelfs malafide praktijken plaats? Om dit soort zaken vroegtijdig te weten en risico's te reduceren, kriebelt het bij steeds meer organisaties om de financiële gezondheid en ethische screening van hun zakenrelaties uit te pluizen.



---

In dit rapport delen **346** eindverantwoordelijken bij Nederlandse grote organisaties hun opvattingen over dergelijke screenings. Dat maakt duidelijk welk belang ze aan zo'n screening hechten, en wat ze dan precies willen weten.

# Inhoud

---

	1. Belang van compliance	4
	Houding	5
	Prioriteit	6

---

	2. Toepassing	7
	Nieuwe zakenrelaties	8
	Bestaande zakenrelaties	9

---

	3. Wat wil men weten?	10
	Identiteit	11
	Integriteit	12

---

	Over dit onderzoek	13
--	--------------------	----

---

	Over Altares Dun & Bradstreet	14
--	-------------------------------	----

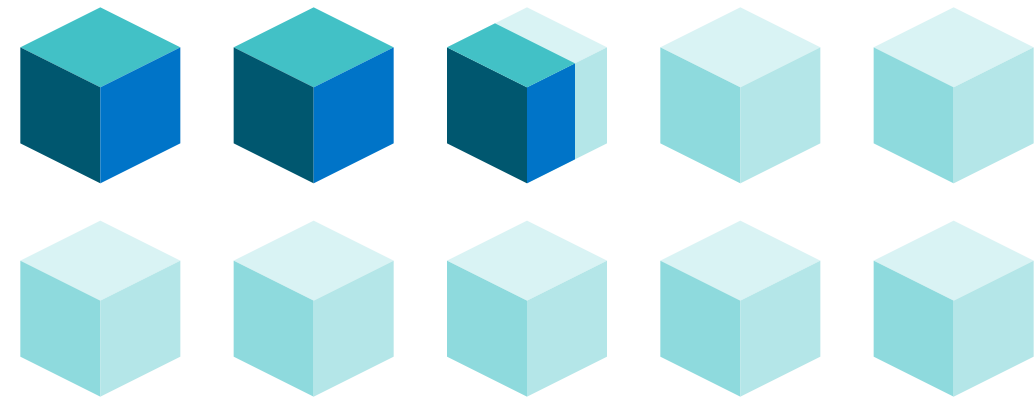
# 1 Belang van compliance

Compliance is een hygiënefactor. Negen op de tien (89%) eindverantwoordelijken bij organisaties vinden dat zakenrelaties hun compliance 'gewoon' op orde moeten hebben. Zo zijn de verwachtingen hoog. Maar hoe gaat dat in de praktijk? Dit hoofdstuk belicht het.

A 3D bar chart with a white top and a blue body. The bar is positioned on a teal background. To the right of the bar, the percentage '89%' is displayed in large white font. The bar's height corresponds to the 89% value.

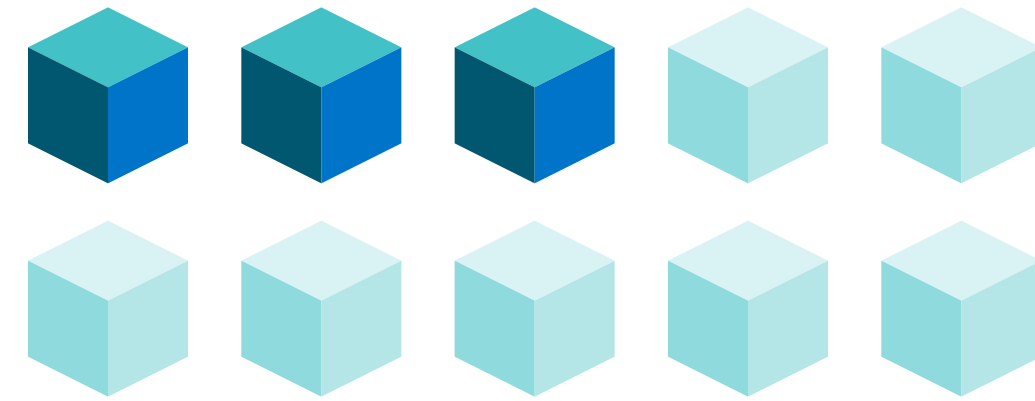
89%

# Houding



26%

prefereert *gut feeling*  
boven feiten



30%

vindt betalingsachter-  
stand een valide reden  
om samenwerking acuut  
te beëindigen

Maar liefst een kwart (26%) van de eindverantwoordelijken in organisaties vertrouwt nog op *gut feeling* bij het aangaan van nieuwe zakenrelaties, waar 59 procent zich liever baseert op feiten. Diezelfde verdeling zie je terug in het belang dat wordt toegekend aan een specialistische partner die de identiteit, geschiktheid en risico's van zakenrelaties kan verifiëren. Een kwart (23%) van de eindverantwoordelijken in organisaties vindt het onbelangrijk dat zijn organisatie zo'n partner heeft, en ruim de helft (52%) vindt dit juist wel van belang. Zo lijkt het veld verdeeld in twee kampen.

Wanneer er sprake is van een betalingsachterstand, wordt men behoorlijk rigide. Bijna een derde (30%) vindt een betalingsachterstand een valide reden om de samenwerking acuut te beëindigen. En 59 procent vindt dat er een opslag op de factuur moet komen wanneer de financiële administratie er achteraan moet om betaald te krijgen. Een kwart (25%) van de eindverantwoordelijken geeft zijn medewerkers geen enkele ruimte om individuele afspraken met klanten te maken bij betalingsachterstanden. 59 procent staat dat wel toe.

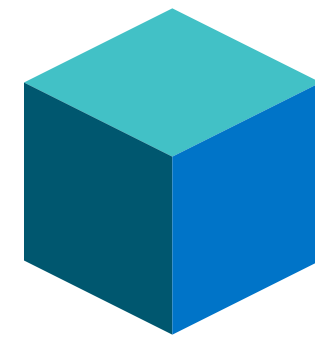
# Prioriteit

## Wat is belangrijker?



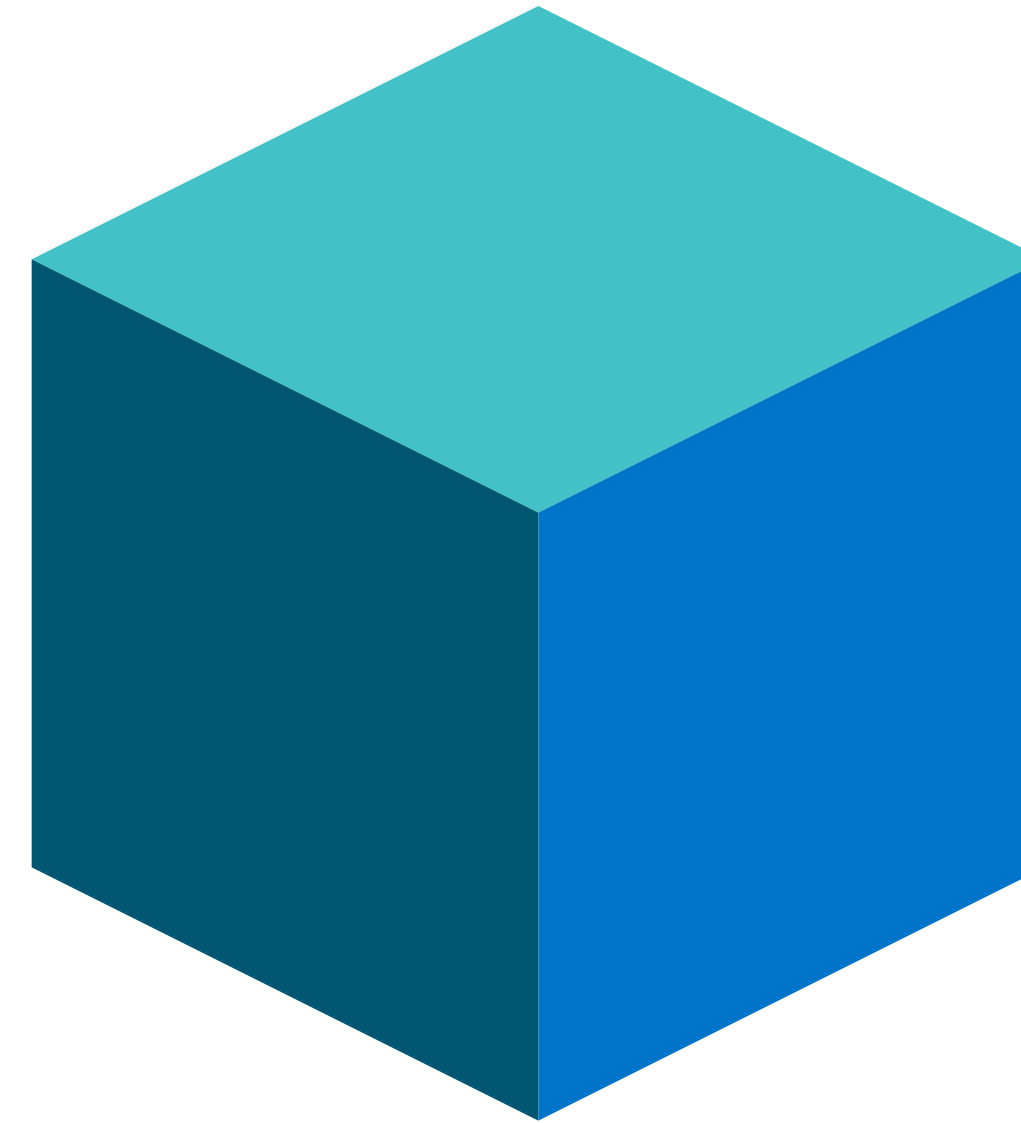
24%

compliance



12%

relatie



41%

even belangrijk

Bij zakendoen zijn zowel compliance als de onderlinge relatie van groot belang. Maar eindverantwoordelijken kijken toch vooral naar de resultaten. Ruim de helft (52%) hecht meer waarde aan tijdige betalingen dan aan een goede relatie met de klant. Bijna een derde (29%) vindt zelfs een slechte relatie acceptabel, zolang er maar tijdig betaald wordt. Een zakelijke opstelling. Tegelijk zorgt een warmer contact voor een coulanter opstelling: de ruime meerderheid (54%) geeft klanten met wie ze een goede onderlinge relatie hebben meer ruimte bij betalingsachterstanden.

## 2 Toepassing

Compliance is continu van belang. Twee derde (66%) van de eindverantwoordelijken bij Nederlandse bedrijven vindt dat organisaties altijd hun huidige en potentiële zakelijke relaties moeten checken op onlogische transacties. Dat is de algemene mening, dit hoofdstuk bekijkt de realiteit.

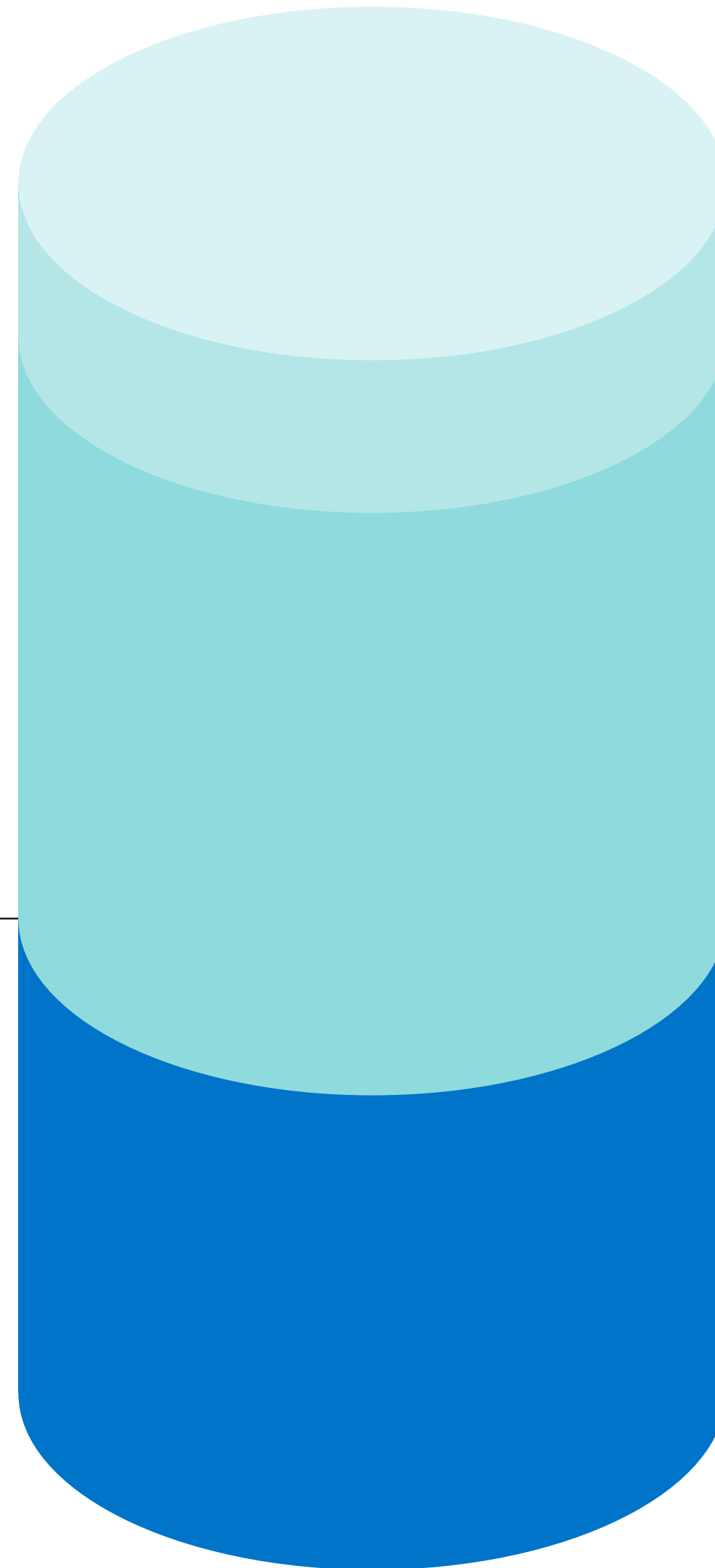
A 3D bar chart with a blue bar representing 66%. The bar is shown from a perspective view, with a white top and bottom surface. The percentage '66%' is displayed in large white text to the right of the bar.

66%

# Nieuwe zakenrelaties

47%

screenent elke nieuwe zakenrelatie



Terwijl **89%** vindt dat elke organisatie zijn compliance 'gewoon' op orde moet hebben.

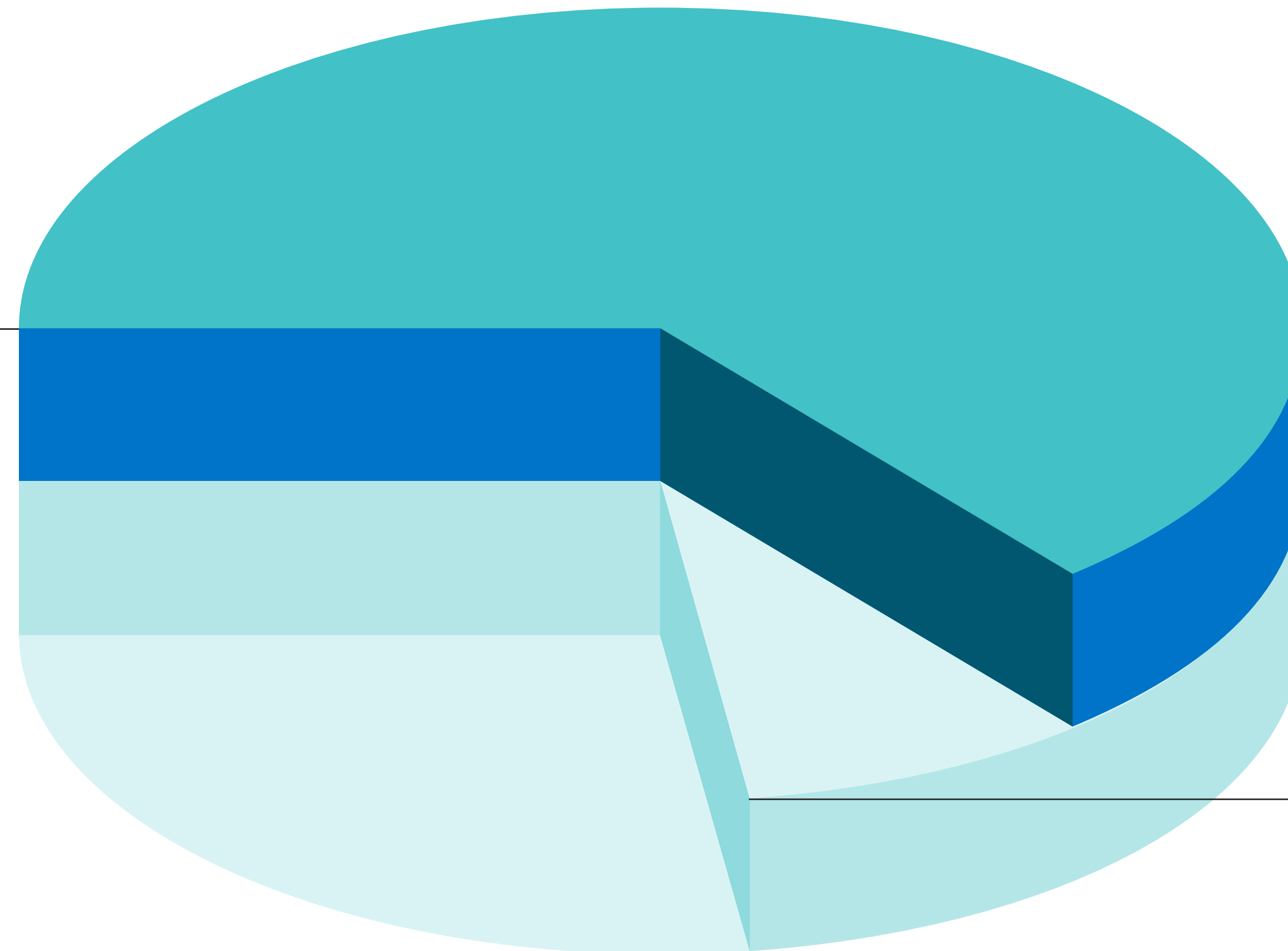
Bij het aangaan van een nieuwe zakenrelatie voert minder dan de helft (47%) daadwerkelijk een compliance check uit, 43 procent doet dat niet. Dit staat nogal in schril contrast met de eerdergenoemde 89 procent die vindt dat elke organisatie zijn compliance 'gewoon' op orde moet hebben. Vinden de respondenten dan dat hun organisatie geen risico-inschatting hoeft te maken van een beoogde zakenrelatie? Jawel, acht op de tien (78%) vindt dat de eigen organisatie dit zeker wel behoort te doen. Het gebeurt alleen niet altijd. Eén van de verklaringen hiervoor is dat bijna een kwart (22%) van de respondenten vindt dat ze geen compliance check hoeven te doen wanneer een zakenrelatie wordt aangeraden door iemand die ze vertrouwen.



# Bestaande zakenrelaties

64%

screenent bestaande relaties



Ook bij bestaande relaties blijft men hechten aan compliance. Driekwart van de respondenten (73%) vindt het belangrijk om klanten continu te blijven screenen op risico's als betalingsachterstanden en faillissementen, slechts vijftien procent hecht daar geen waarde aan. In praktijk voert twee op de tien (18%) organisaties geen bedrijfscheck meer uit wanneer een zakelijke relatie het vertrouwen eenmaal gewonnen heeft. Twee derde (64%) doet dat wel.

**73%** vindt het belangrijk om klanten continu te blijven screenen op risico's

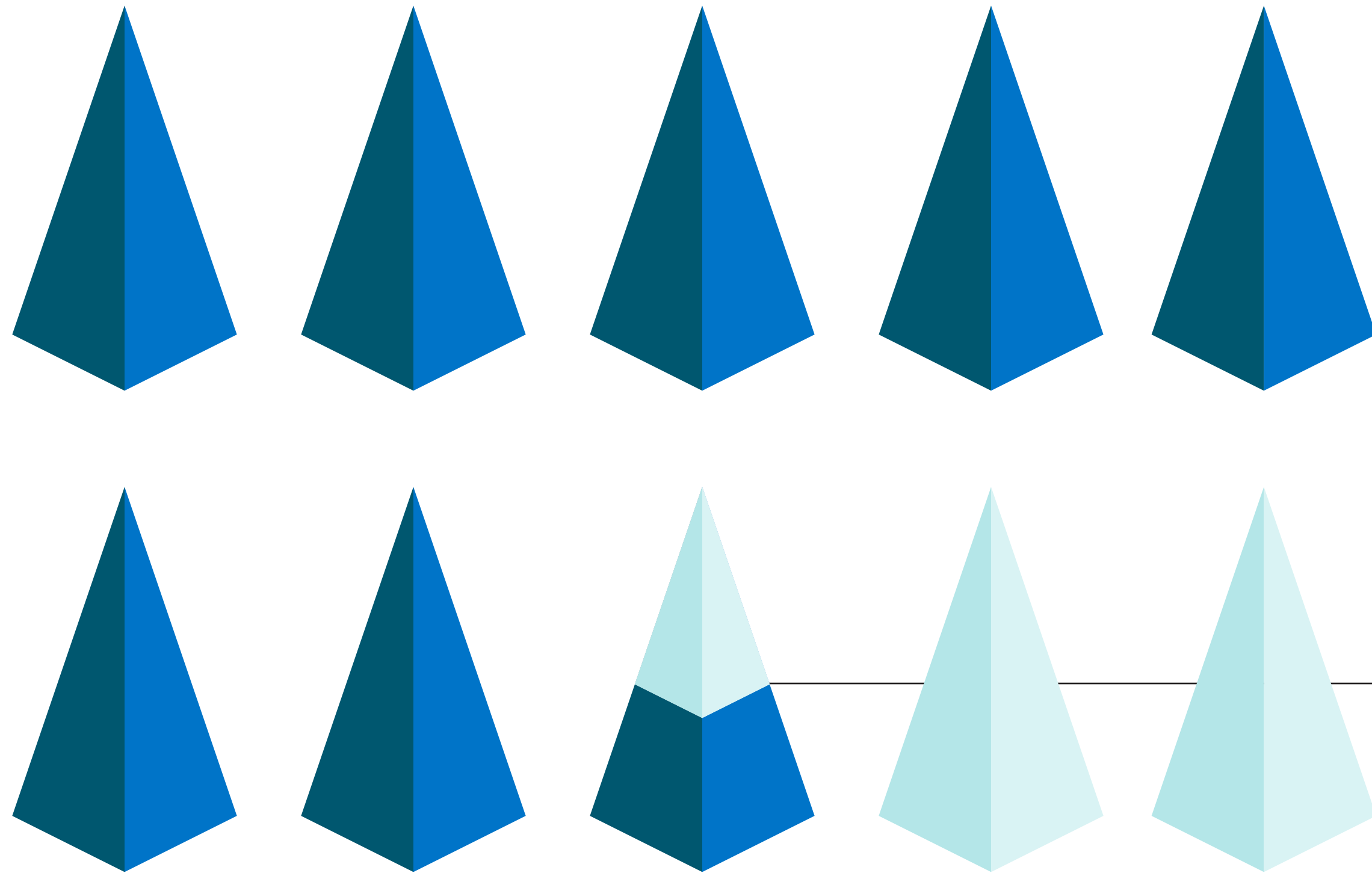
### 3 Wat wil men weten?

Met een screening kan men beter inschatten hoe kansrijk het is dat de facturen daadwerkelijk betaald worden. Zo vindt driekwart (72%) van de respondenten het zeer waardevol te weten of een nieuwe zakenrelatie bij andere partijen een betalingsachterstand heeft. Waarin moet een screening nog meer inzicht geven?



72%

# Identiteit



74%

wil precies weten met welke personen en bedrijven hij zaken doet

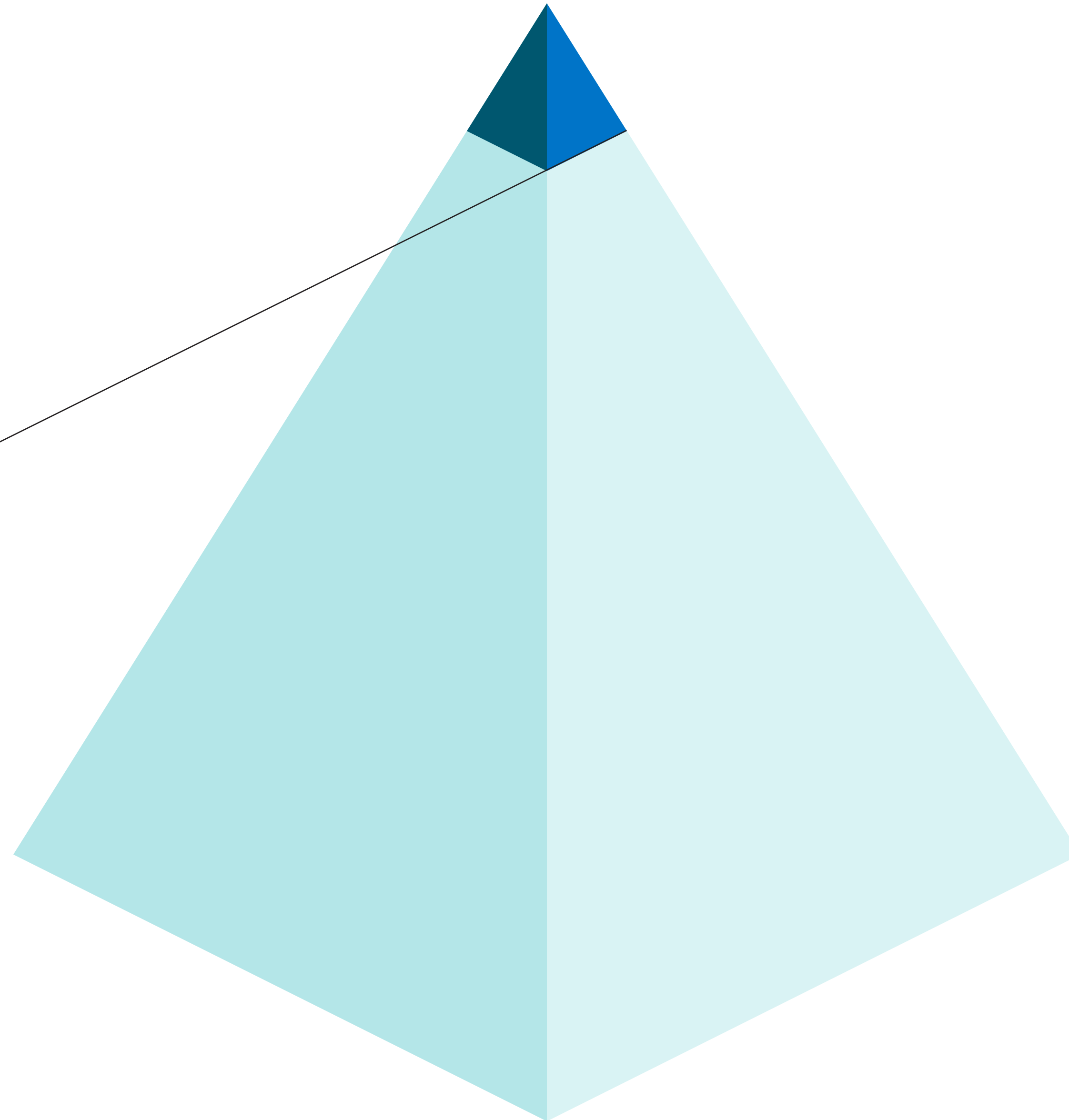
Eindverantwoordelijken bij organisaties willen vooral weten wie er zoal achter de beoogde zakenrelatie schuilgaat. Een verkeerde naam kan een financieel risico vormen of wellicht leiden tot imagoschade. Daarom wil driekwart (74%) precies weten met welke personen en bedrijven ze zakendoen. Ruim de helft (51%) wil de concernstructuur kennen.

Twee derde (64%) van de respondenten vindt het belangrijk te weten wie de achterliggende belanghebbenden zijn van het bedrijf waarmee hij zakendoet, ook al komt hij daar niet direct mee in contact. Iets minder dan de helft (48%) vindt het belangrijk de ultimate beneficial owner – de persoon die de uiteindelijke zeggenschap heeft, bijvoorbeeld omdat hij meer dan 25 procent van de aandelen bezit – van een potentiële zakenrelatie te identificeren. Twee derde (65%) vindt het belangrijk van tevoren te weten of ze zakendoen met een politiek prominent persoon.

# Integriteit

15%

maakt het niet uit of een relatie fraude pleegt of geld witwast, zolang hij maar betaalt

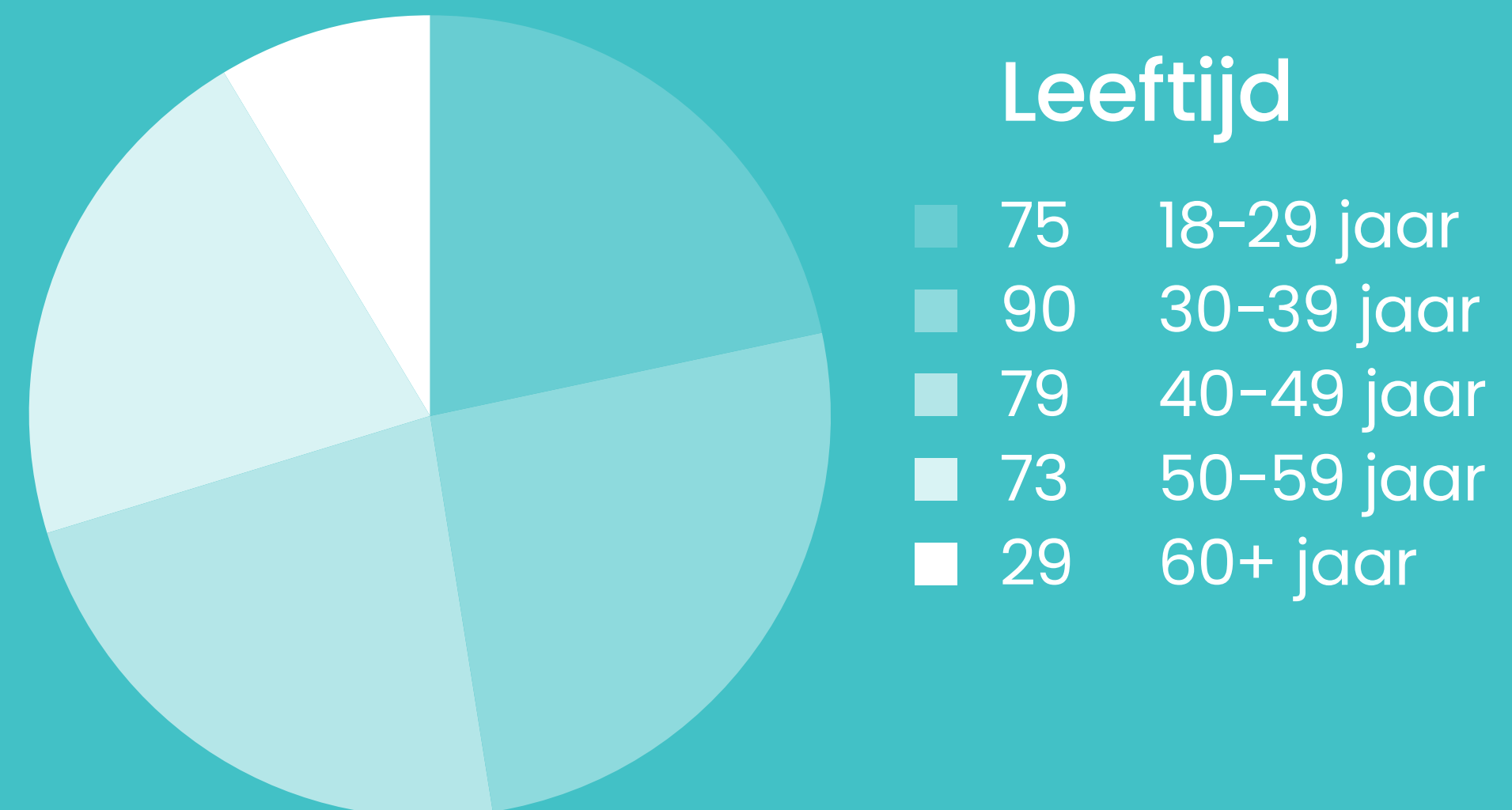
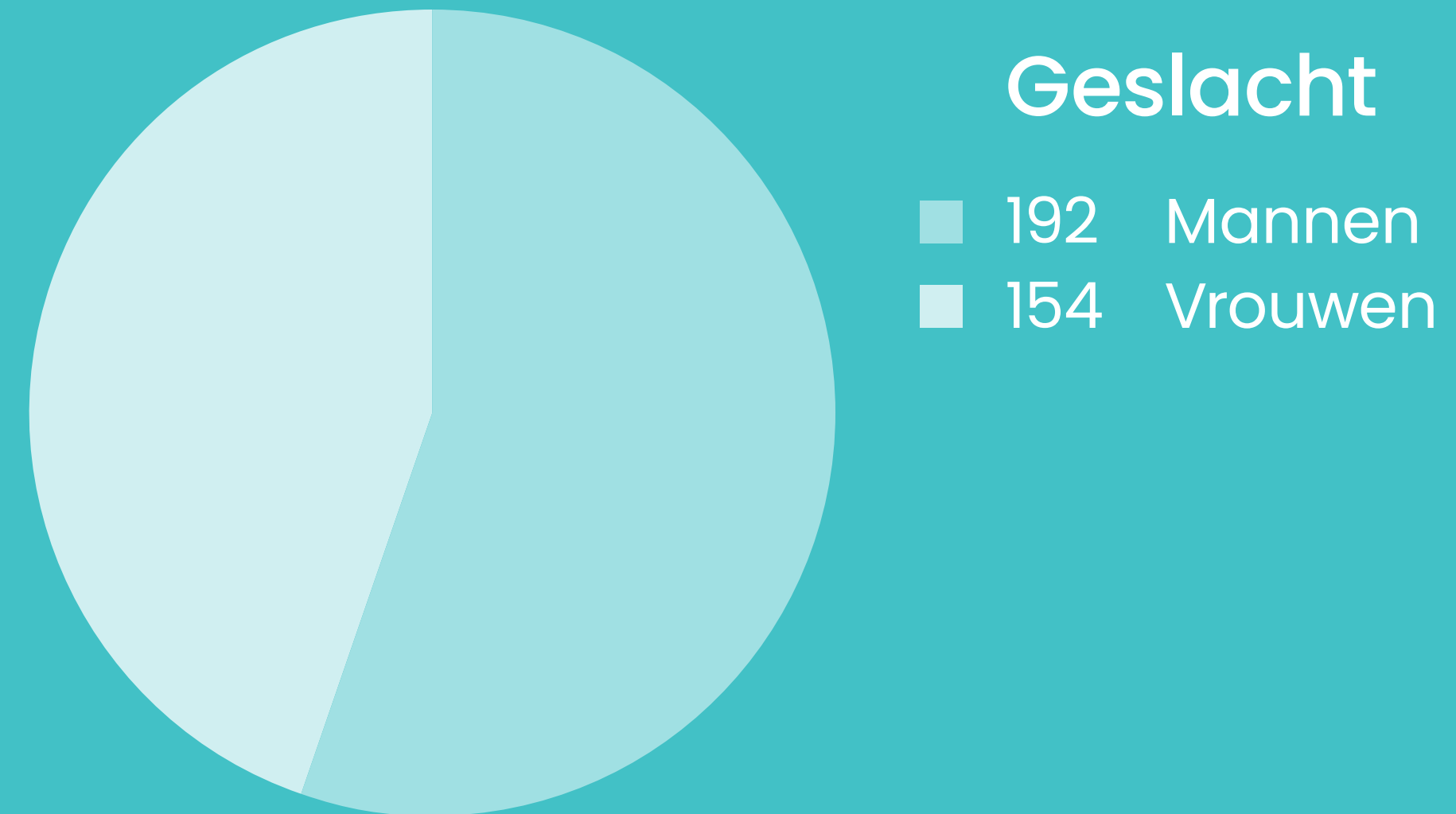


De drijfveer voor organisaties om precies te achterhalen met wie ze zakendoen, is vaak heel integer, maar dat is niet altijd het geval. Zo hoeft een kwart (23%) van de respondenten niet te weten of de ultimate beneficial owner van een zakenrelatie een veroordeling achter zijn naam heeft staan. En maar liefst vijftien procent maakt het niet uit of een zakenrelatie fraude pleegt of geld witwast, zolang hij maar aan de financiële verplichtingen naar zijn organisatie voldoet.

Ook of er sprake is van eventuele belangenverstremgeling bij een (potentiële) zakenrelatie, hoeft vijftien procent van de eindverantwoordelijken in Nederlandse organisaties met meer dan 500 medewerkers niet te weten. En één op de tien (9%) vindt het onbelangrijk te weten of een zakenrelatie op de sanctielijst staat, een internationale lijst met organisaties die verdacht worden van ongewenste handel, witwassen of terrorisme. Zo gaat zakendoen voor sommigen – gelukkig niet voor de meesten – vooral om de euro's.

# Over het onderzoek

De gegevens in dit rapport zijn afkomstig van een online enquête die in april 2021 is afgenomen onder diverse eindverantwoordelijken bij een organisatie met 500 of meer medewerkers. Aan het onderzoek namen 346 deelnemers deel, waarmee het onderzoek representatief is voor Nederland.



## Werkgebied



## Over Altares Dun & Bradstreet

Altares Dun & Bradstreet is in de Benelux marktleider in het verzamelen, verwerken en leveren van zakelijke bedrijfsgegevens. Als bedrijfsdataspecialist en partner van het wereldwijde netwerk van Dun & Bradstreet (NYSE:DNB) bieden zij hun klanten toegang tot data van meer dan 400 miljoen bedrijven in 220 landen. De Data Cloud-oplossingen van Altares Dun & Bradstreet 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.

## Smart insights to shape your future

### 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)