

Onvergetelijke boegbeelden

Mensen waren en zijn de succesfactor van onze groei en ontwikkeling. We lichten er 4 uit.

PAGINA 7

De toekomst van bedrijfsinformatie

Digitale ontwikkelingen gaan razendsnel. Wat betekent dat voor de toekomst van data en tools rondom bedrijfsinformatie?

PAGINA 8



Al 25 jaar de company.info die je nodig hebt

Om slimmere, zakelijke beslissingen te kunnen nemen, heb je de juiste informatie over bedrijven nodig. Dat was 25 jaar geleden al ons bestaansrecht en daar is sindsdien niets aan veranderd. Ruim 3.000 klanten en 100+ partners kozen voor ons. Het maakt ons trots dat zij ons sinds jaar en dag vertrouwen. Op naar de volgende 25 (en meer) waarbij wij ervoor blijven zorgen dat je precies die info krijgt die je nodig hebt. Of je nu de beste leads wilt vinden of bedrijfsrisico's wilt checken.



STICHTING
VLUCHTELING
IBAN 999



SAMEN AAN DE BAK

TIJDENS DE WEEK VAN DE VLUCHTELING

12 T/M 18 JUNI

Gevlucht voor geweld, nergens welkom en geen weet wat toekomst brengt, dat is de realiteit van veel mensen op de vlucht. Dan is het belangrijk dat er mensen zijn die wél in actie komen en helpen waar ze kunnen. Daarom gaan we Samen Aan De Bak tijdens de Week van de Vluchteling van 12 t/m 18 juni a.s. Samen zorgen we voor schoon drinkwater, voedsel, medische zorg en veilig onderdak in crisisgebieden.

Op zoek naar een betekenisvolle activiteit?

Ga samen met je collega's aan de bak en steun mensen op de vlucht. Meld je aan voor onze wandeltocht De Nacht van de Vluchteling waarbij je samen met collega's 10, 20 of 40 kilometer kan lopen óf start je eigen actie op. Voor meer informatie of je aan te melden ga naar:

VLUCHTELING.NL

Disclaimer advertentie Stichting Vluchteling

Culturele diversiteit op de werkvloer vinden wij belangrijk. Ons team bestaat uit 16 verschillende nationaliteiten. De kans dat een ramp of crisis ergens in de wereld een of meerdere collega's direct raakt is hierdoor groot. De oorlog in Oekraïne bijvoorbeeld. De familie van onze Oekraïense collega was in nood. We wilden hen graag helpen. Daarom haalden we geld op, liepen 11 collega's mee met De Nacht van de Vluchteling en zamelden we noodzakelijke spullen in, zoals tassen, powerbanks en dekens.

Column

Gaat Company.info ten onder aan ChatGPT?

Deze vraag stelde ik mezelf natuurlijk ook toen ik zag hoe snel de ontwikkelingen op het gebied van AI momenteel gaan. Mijn antwoord: NEE, ik denk niet dat AI en krachtige AI-platforms zoals ChatGPT de potentie hebben om de markt en dienstverlening van bedrijfsinformatie op te slokken. Dat komt door een aantal specifieke kenmerken van onze markt en beperkingen van AI.

Diepgaande bedrijfsgegevens zijn niet beschikbaar voor AI

Ten eerste werkt AI erg goed op data die beschikbaar zijn op het open web. Dan bedoel ik gegevens en informatie waar de AI-bots gratis en zonder login bij kunnen. AI deze gegevens dienen als trainingsdata om voorspellende algoritmes mee te ontwikkelen, testen en optimaliseren. De dienstverlening van Company.info heeft in dat opzicht een belangrijke eerste beschermingswal tegen AI. Vrij basale bedrijfsinformatie - zoals de naam of het adres van een bedrijf - is vaak nog wel op het open web te vinden. Maar meer diepgaande en specifieke informatie - zoals inzicht in de exacte structuur van een bedrijf, financiële informatie van niet-beursgenoteerde bedrijven en een goed gestructureerd overzicht van de activiteiten van een bedrijf - is niet beschikbaar op het open web. Company.info en alternatieve dienstverleners bieden deze gegevens alleen aan achter een login en tegen betaling.

Wanneer werd de eerste vrouwelijke minister-president van Nederland gekozen?

Er is nog nooit een vrouwelijke minister-president gekozen in Nederland. Wel is er één vrouwelijke minister-president geweest, namelijk Jan Peter Balkenende, die van 2002 tot 2010 premier was.
Bron: ChatGPT

Bedrijfsinformatie heeft te weinig 'Schaal in de Taal'

Ten tweede werken ChatGPT en andere AI-platforms het beste op 'taal met schaal', dus talen met een zo groot mogelijk verzorgingsgebied en een breed bereik. Dat zorgt ervoor dat heel veel teksten en documenten beschikbaar zijn om de AI-modellen mee te trainen en perfectioneren. Binnen deze context werkt AI het beste op teksten en woordcombinaties die het meest voorkomen en niet voor meerdere interpretaties vatbaar zijn. Het bedrijfsinformatiedomein is erg nationaal georiënteerd en domeinspecifiek, met allerlei verschillende termen, definities en wetten per land. Een concreet voorbeeld hiervan is de rechtsvorm van een onderneming met beperkte aansprakelijkheid. Deze kent een eigen titel in verschillende landen: LLC (Amerika), Ltd (Engeland), bv (Nederland), GmbH (Duitsland), SARL (Frankrijk). Zo kan ik nog wel even doorgaan, maar het punt is vermoedelijk wel duidelijk. Naast verschillende namen hebben deze rechtsvormen ook per land verschillende wettelijke kaders. AI moet dus een taalbarrière én een (wettelijke) definitiebarrière overbruggen. Het bedrijfsinformatiedomein voldoet met andere woorden niet aan het uitgangspunt van 'taal op schaal'.

Autoriteit ontbreekt bij AI

Een derde belangrijke reden voor waarom AI de huidige bedrijfsinformatiediensten niet volledig kan vervangen is, dat momenteel veel gegevens afkomstig zijn uit officiële openbare registers. Denk aan het Handels-

register, Kadaster, Insolventieregister, UBO-register, Rechtspraak, et cetera. Deze registers hebben een grote autoriteit van gegevens. In heel veel risicomanagement- en complianceprocessen moeten bedrijven verplicht officiële brongegevens uit een register raadplegen. Deze autoriteit gaat zelfs zó ver dat er in een aantal gevallen sprake is van derdenwerking. Dit houdt in dat je mag vertrouwen op de gegevens uit het register, zelfs als de werkelijke situatie verschilt van de gegevens uit het register. Een dergelijke autoriteit en status gaat een set van gegevens die door AI wordt gegenereerd nooit krijgen.

AI waarborgt informatie-integriteit onvoldoende door hallucinaties

Een belangrijk laatste punt is dat AI vaak een loopje neemt met feiten en harde leugens kan produceren. Deze leugens worden ook wel hallucinaties genoemd en zijn vaak erg grappig en ridicul (zie het voorbeeld

hier links over de vrouwelijke minister-president), maar soms ook rondt overtuigend en daarmee een aantasting van informatie-integriteit. Bij bedrijfsinformatiedienstverlening ligt de lat van informatieintegriteit en datakwaliteit erg hoog. Hierin werken machines en mensen in een keten samen om fouten en onzekerheden zo veel mogelijk te elimineren. Dat gaat zeker niet in alle gevallen goed, maar zeker wel met acceptabele foutmarges. Dat voorkomt dus dat de ene na de andere grove hallucinatie over bedrijven als waarheid de markt in wordt geslingerd.

Kortom, ik ben niet bevreesd voor grootschalige disruptie van onze dienstverlening door AI.

Voor ons zit de uitdaging in het beter maken van onze dienstverlening door de kracht van AI slim in te zetten. Zo maken wij geautomatiseerde voorspellingen over welk nieuws bij welk bedrijf hoort, wat de daadwerkelijke activiteiten van een bedrijf zijn, wie de mogelijke UBO's van een bedrijf zijn en welke bedrijven op basis van hun dataprofiel het meest lijken op andere bedrijven, de zogenaamde lookalikes. Ook kijken we momenteel of we korte beschrijvingen van bedrijven kunnen genereren op basis van AI als de beschikbare beschrijvingen heel kort of leeg zijn.

Zo hebben we nog veel meer ideeën. Voor ons is AI eigenlijk een snoepwinkel met oneindig veel voorraad. We kijken ernaar uit om de komende jaren met al onze klanten en collega's de lekkerste zoete versnaperingen uit te kiezen.

Matthijs Tetteroo

CEO Company.info

PS: Deze column is écht door een mens geschreven. Hopelijk viel dit je al op door de unieke en specifieke ideeën die erin staan.

Inhoud

4 Een greep uit onze baanbrekende projecten

Van inzichten leveren voor onderzoeksjournalistiek tot Politieel beleid en Taakuitvoering. Geen datavraagstuk is ons te gek.

6

6 Internationale collega's en onvergetelijke mensen vertellen

Alireza: "Ik zal nooit wennen aan die tosti's en broodjes met kaas!"

Laurens: "Het geheim van het succes zit 'm in de mensen."

Julia: "Het verbaast me niets als ik hier over tien jaar nog zit!"

8

8 De toekomst van bedrijfsinformatie

We zien een kunstmatig intelligente tool voor ons die antwoord geeft op de vraag: 'moet ik zakendoen met dit bedrijf?'

10

10 25 jaar Company.info

Eén man met een missie. In 1998 begonnen aan huis, één jaar later de eerste twee klanten en in 2020 maar liefst 2500. Een reis vol mijlpalen en ontwikkelingen.

12

12 Join the team

Salestoppers, tech-helden en datajunkies. We kunnen er nog meer gebruiken!

Volg ons op LinkedIn

Blijf op de hoogte van de laatste ontwikkelingen bij Company.info!

Colofon

Dit is een uitgave van Company.info ter ere van het 25-jarig bestaan van het bedrijf in 2023.

Redactie: Laura van Stralen, Lisa Ouweltjes, Diana Koning, Bert Merkestein & Vincent de Pooter

Artdirection en infographics: Hans Spoelman

Druk: Rodi Media, Diemen

Een greep uit onze baanb

25 jaar en duizenden klanttrajecten verder. Het maakt ons trots dat we bedrijven iedere dag helpen bij het nemen van slimmere, zakelijke beslissingen met onze data. Met het ene traject maken we nog meer impact dan met het andere. En sommige vraagstukken zijn zo out of the box dat ze je altijd blijven. 'Waar een wil is, is een weg' tekent ons en dus is geen datavraagstuk ons te gek. Een aantal van die trajecten geven we een podium.



Data science, dé onderscheidende factor

■ Dat data science the way to go was om ons te kunnen onderscheiden, zagen we al snel. Kort gezegd waren er meerdere partijen die ruwe data uit officiële kanalen en bronnen verzamelden. Daar inzichten uithalen was het pakkie-an van de klant. Dat kan anders, dachten wij. Zo gezegd, zo gedaan: wij zetten data science in om inzichten uit ruwe data te halen, die delen we met beslissers en daar kunnen zij direct iets mee. Zo doen zij snel en beter hun werk.

Uniek in de markt: de Company.info SBI-code
Onze zelf ontwikkelde Company.info SBI-code is een goed voorbeeld van data science pur sang. Op het moment van inschrijving bij het Handelsregister krijgt een bedrijf een SBI-code.

Deze zegt niet altijd wat een bedrijf daadwerkelijk doet. Neem FD Mediagroep, daar staat de SBI-code 'Financiële holdings' vermeld. Dat terwijl iedereen weet dat het bedrijf voorziet in nieuws in het financieel-economisch domein. Om de bedrijfsactiviteiten specifiek te kunnen omschrijven, crawlen (doorzoeken) wij de teksten op websites van alle bedrijven in Nederland. Met die techniek ontwikkelden wij al zo'n **3,5 miljoen gerichte SBI-classificaties voor 1,7 miljoen bedrijven!** Daarmee maken onze klanten al jaren beter doelgroepenanalyses en klantsegmenten.

Gerichte SBI-classificaties voor het compliance domein

Voor het compliance domein worden gerichte SBI-classificaties steeds belangrijker. Daarmee kunnen bedrijven sneller opsporen of een (potentiële) cliënt in een branche zit waar bijvoorbeeld witwassen vaak voorkomt. Denk aan kappers, nagelsalons en coffeeshops. Daarom ontwikkelen wij op dit moment ook SBI-classificaties die aansluiten op die risicosegmenten.

Met website crawling ontwikkelden wij al zo'n 3,5 miljoen gerichte SBI-classificaties voor 1,7 miljoen bedrijven.

De nummer 1 koppelmethode in de markt

■ Juiste bedrijfsgegevens in je CRM- of ERP-systeem vormen de basis van slim zakendoen. Maar wist je dat 15 tot 25% van je klant- en prospectdata binnen één jaar wijzigt? Die gegevens altijd up-to-date houden is dus geen vanzelfsprekendheid. En het is ook nog eens heel tijdrovend als je dat handmatig moet doen. Bedrijven regelen daar liever een geautomatiseerd proces voor in. Vanuit die behoefte riepen wij onze eigen koppelmethode in het leven. Deze controleert en verrijkt relatiegegevens als beste in de markt. Dat deden we al voor honderden bedrijven.

Dat werkt zo:

Wij hebben altijd een up-to-date en compleet databestand tot onze beschikking van alle bedrijven in Nederland. Hier koppelen en matchen wij klantdata mee. Incomplete en verouderde gegevens worden na de matching automatisch opgeschoond en verwijkt. Gegevens die in de toekomst worden ingevoerd, worden ook automatisch gecontroleerd en aangevuld.

Doordat wij met de meest vooruitstrevende technieken werken, levert onze koppelmethode de hoogste matchingspercentages op in de markt. Hoe hoger het matchingspercentage, hoe meer geüpdatete klantgegevens. Zo beperken wij foutmarges in data van klanten dus tot een minimum en zijn zij altijd verzekerd van de juiste gegevens.



Data als grondstof voor journalistiek en onderzoek

■ De inzichten uit onze data zijn meer dan eens belangrijke grondstoffen voor onderzoeksjournalistiek en nieuws. Dat proces begint bij een verzameling ruwe data. Die structureren, interpreteren en classificeren we om uiteindelijk tot relevante, visuele inzichten te komen waar journalisten mee aan de slag kunnen. Uit een dergelijke samenwerking zijn al verschillende artikelen en onderzoeken voortgekomen.



Onderzoeksrapport Royal HaskoningDHV: stijging circulaire bedrijven in kaart

Ook voor onderzoeken worden onze data regelmatig als startpunt gebruikt. Dat van advies- en ingenieursbureau Royal HaskoningDHV is daar een mooi voorbeeld van. In samenwerking met onze consultants onderzochten zij in 2020 de status van het circulaire bedrijfsleven in Nederland in opdracht van het Planbureau voor de Leefomgeving. De onderzoeksvraag luidde:

Hoe is het gesteld met de circulaire bedrijvigheid in Nederland?

Om dat te achterhalen, gebruikten we de techniek website crawling. In totaal brachten we ruim 100.000 circulaire bedrijven in beeld. Uit het onderzoek kwamen onder andere deze inzichten naar voren:

- Het aantal circulaire bedrijven is in twee jaar tijd met 8,4% gegroeid.
- Een groot deel van de innovatieve bedrijven (66%) richt zich op recycling.
- Met name gevestigde innovatieve bedrijven (28 jaar of ouder) zijn actief binnen de circulaire economie.

In 2022 voerden we dit onderzoek nogmaals uit. Ook in 2024 volgt waarschijnlijk een herhaalonderzoek. Zo monitoren we het circulaire bedrijfsleven op regelmatige basis met elkaar.

Transparant en succesvol zakendoen in de toekomst veiligstellen

■ Studenten van nu zijn de zakelijke beslissers van de toekomst. Transparant en succesvol zakendoen valt of staat voor hen straks ook met de juiste bedrijfsinformatie. Daar maken wij ze nu al bewust van door tienduizenden studenten van circa twintig onderwijsinstellingen toegang te geven tot ons online portal met uitgebreide bedrijfsinformatie. Denk aan universiteiten, hbo's en mbo's als de Hogeschool van Rotterdam, de Haagse Hogeschool en Fontys Hogescholen. Met deze informatie maken de studenten opdrachten, doen zij analyses en ze gebruiken het als ingrediënt voor hun afstudeerscripties.

rekende projecten

Marktontwikkelingen uitpluizen als input voor beleidsbepaling

■ Wij helpen organisaties aan uitgebreide, overzichtelijke en betrouwbare inzichten voor marktwerking en marktanalyses. Zo brengen we ontwikkelingen bij diverse markten in kaart. Dat deden we ook in opdracht voor het ministerie van Justitie. In dit geval als input voor politiek beleid en taakuitvoering. We onderzochten hoe de politiefunctie in de private sector van 2013 tot 2020 zich heeft ontwikkeld.

Welke private partijen zijn actief binnen de politiefunctie sinds 2013 en welke omvang en kenmerken hebben zij?

Een greep uit onze bevindingen:

- De private veiligheidsbranche bestond op 1 december 2020 uit 10.491 bedrijven. De meeste bedrijven zaten in de particuliere beveiliging (74%).
- Het aantal bedrijven in de private veiligheidsbranche groeide ieder jaar sinds 2013. Het groeipercentage was ieder jaar hoger dan het groeipercentage van het totale aantal bedrijven in Nederland.
- Tussen 2013 en december 2020 is het aantal bedrijven in de private veiligheidsbranche flink gegroeid in het zzp-segment (+134%). Er was een krimp in het grootzakelijk segment (-21%).
- Het aantal medewerkers in de regio's Friesland, Noord-Holland-Noord, Zuid-Holland-Zuid en Midden- en West-Brabant steeg het sterkst (meer dan 25%). In Oost-Gelderland en Amsterdam-Amstelland daalde het aantal medewerkers het meest (meer dan -25%).

Hiermee kon het ministerie van Justitie verder inzoomen op de activiteiten die zowel door de private veiligheidsbranche als de politie worden opgepakt om beleid verder te onderbouwen.



Data ontsluiten in de meest bekende en gebruikte softwaresystemen

■ Onze data leveren wij niet alleen als los bestand of via onze tooling, zoals het online portal, data-integraties of onze marktanalyse-tool. Ook de bekendste softwaresystemen vertrouwen op onze data. Denk aan Salesforce, Microsoft Dynamics, AFAS, HubSpot, SAP en Exact. Organisaties die met een van deze systemen werken, kunnen onze data hier ook in raadplegen. Daarnaast ontwikkelen we samen met onze partners complete tooling waarin de juiste data worden ontsloten. In totaal zijn dat er wel meer dan honderd!

Miljoenen aan boetes en reputatieschade voorkomen voor bijna 30 bedrijven

■ De Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) is sinds de invoering op 1 augustus 2008 een belangrijk onderwerp voor onder andere financiële ondernemingen. Dat meerdere organisaties hun controle op witwassen in de loop der jaren niet altijd even goed op orde hadden, bleek in 2017. Daar hielpen wij ze bij.



De uitdaging

Meerdere bedrijven – zo'n 25 tot 30 – waren op het matje geroepen door de toezichhouder; zij hadden meer moeten weten over de achtergrond van hun klanten dan ze wisten. In veel gevallen hadden zij het onderzoek naar directe klanten wel op orde, maar niet naar de onderliggende organisaties tot aan het moederbedrijf. Hierdoor waren dossiers onvolledig met als gevolg dat zij geen goede risicoclassificatie konden uitvoeren. Wanneer de dossiers niet aangevuld zouden worden, dan zou ze miljoenen aan boetes en reputatieschade boven het hoofd hangen.

De aanpak

Alle ontbrekende informatie, die nodig was voor een volledige dossieropbouw en een juiste risicoclassificatie op basis van dat dossier, leverden wij via een remediation-traject. Hierdoor beschikten al deze bedrijven in één keer over de informatie om een juiste risicoclassificatie te doen.

Het resultaat

Miljoenen aan boetes werden kwijtgescholden én het risico op reputatieschade was van de baan.

Natuurlijk heb je alle informatie die je nodig hebt om dit soort checks goed uit te voeren liever vooraf tot je beschikking. Dan hoef je achteraf geen herstelacties te doen. Daarom ontwikkelden wij na deze remediation-trajecten een data-integratie (API) die alle benodigde informatie voor het cliëntenonderzoek automatisch ophaalt in het cliëntacceptatie- of monitoringsysteem. Zo voeren onze klanten het cliëntenonderzoek nu dagelijks efficiënter, sneller en nauwkeuriger uit.

De Wwft in een notendop

Nederland staat in de top 20 van de ranglijst van belastingparadijzen. Deze ranglijst beoordeelt landen op basis van hun juridische en financiële systemen en in hoeverre die gebruikt kunnen worden om vermogens te verbergen en geld wit te wassen. De Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) heeft onder andere als doel om dat laatste te voorkomen. Alle bedrijven en personen die te maken hebben met geldstromen die met de aankoop van (dure) goederen vallen onder deze wet. In de praktijk betekent dat dat zij moeten weten wie hun klanten zijn, waar hun geld vandaan komt en wat zij met dat geld doen. Dat onderzoekt een Wwft-plichtige instelling bij aanvang van de zakelijke relatie en na acceptatie op continue basis. Zo kunnen zij ongebruikelijke betalingen opsporen en melden.

Voldoen aan vernieuwde Wwft met de UBO-classificatie

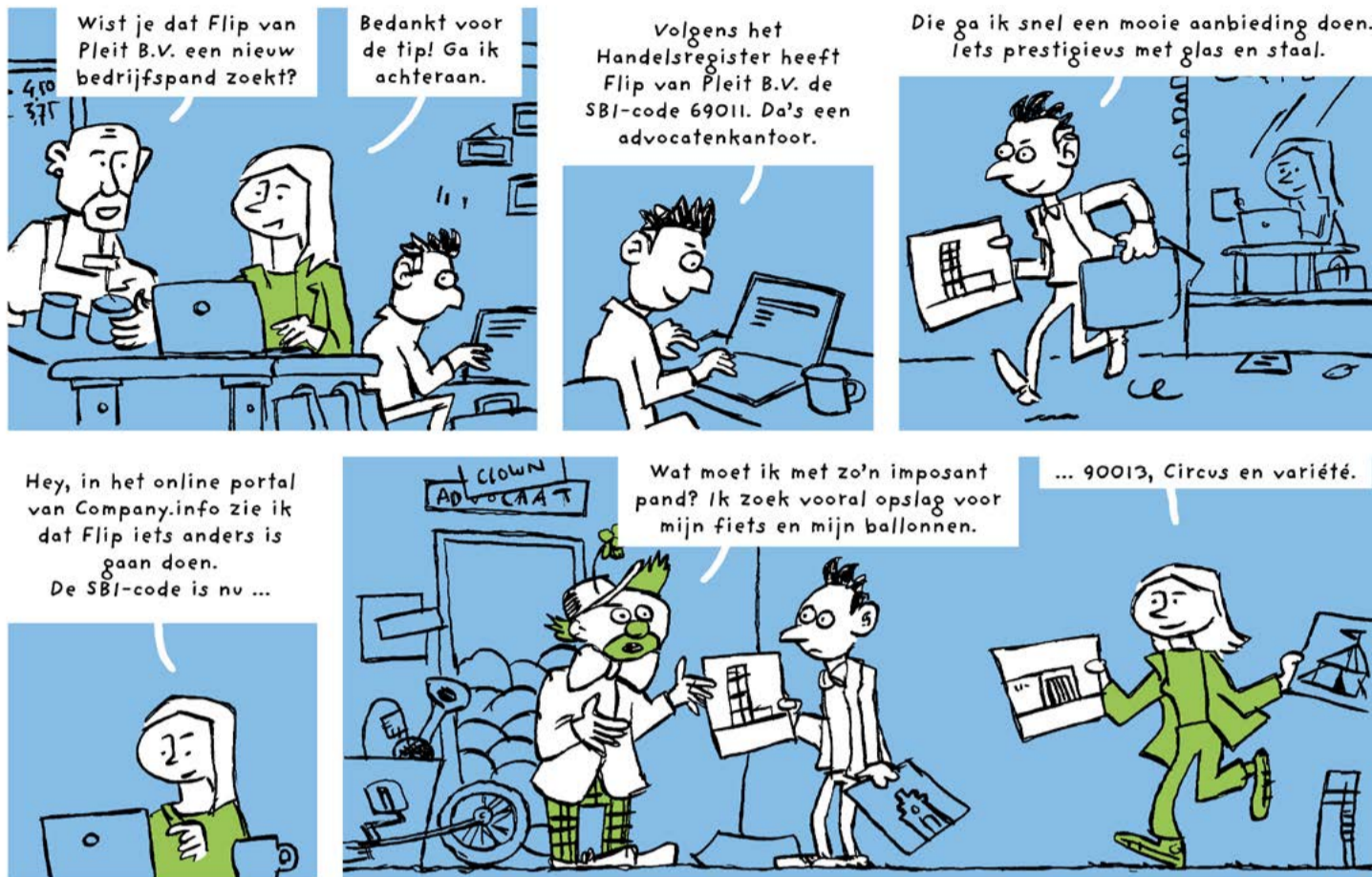
Op 25 juli 2018 werd een herziene versie van de Wwft van kracht. Een van de belangrijkste wijzigingen was dat de definitie van Ultimate Beneficial Owner (UBO), oftewel de uiteindelijk belanghebbende, was aangepast. Daarnaast moesten organisaties vanaf dat moment altijd een UBO identificeren en onderzoeken. Dit moest ook met terugwerkende kracht gebeuren. Vooral dat laatste had behoorlijk wat impact op Wwft-plichtige instellingen en dus ook op een grote groep van onze klanten. UBO's handmatig met terugwerkende kracht verifiëren is namelijk niet in een handomdraai gedaan.

Om te zorgen dat klanten vanaf dat moment met één handeling aan de herziene versie van de Wwft voldoen, ontwikkelden we de UBO-classificatie. Die helpt klanten om de (mogelijke) UBO aan de hand van uittreksels van iedere gelinkte organisatie op te sporen en te onderzoeken.

Wist je dat...

...de data-integraties die wij naar aanleiding van de remediation-trajecten en voor de UBO-classificatie ontwikkelden voorlopers zijn van onze KYC.app? Grote Wwft-plichtige instellingen hebben vaak resources in huis om data-integraties te integreren. Kleinere bedrijven niet, maar zij moeten wel aan de Wwft voldoen. Daarom ontwikkelden wij de KYC.app. Met deze standaardprocesoplossing doorloop je het complete KYC-proces in een automatische workflow.

(On)beslagen ten ijs komen

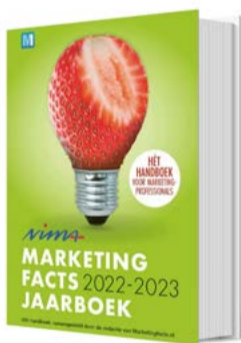


Illustratie: Herman Roozen

Ieder bedrijf dat zich inschrijft in het Handelsregister krijgt 1 of meer SBI-codes. Deze komt lang niet altijd overeen met de daadwerkelijke hoofdactiviteit van een bedrijf. Bijvoorbeeld omdat een bedrijf na een aantal jaar besluit iets heel anders te gaan doen. Daarom heeft Company.info een eigen SBI-code ontwikkeld. Daarvoor crawlen wij de teksten op websites van bedrijven. Op basis van die informatie kunnen wij de bedrijfsactiviteiten specifiek omschrijven.

Vakboeken voor op je wishlist

Welke vakliteratuur helpt je om net die extra stappen te zetten? Wij hebben een lijst met must-reads voor marketeers, sales professionals, compliance officers en data-analisten samengesteld. Tjkvol inspiratie, handige tips, strategie en meer. Of je nu de beste leads wilt vinden of bedrijfsrisico's wilt checken.



NIMA Marketingfacts Jaarboek

Auteurs
Matthijs van de Broek & Luuk Ros

Unieke samenstelling van hot topics en deelgebieden van marketing waar de veranderingen het snelst gaan. Van marketingstrategie tot customer experience, van media tot data analytics. Alles in dit boek is marketing en de inhoud is zéér actueel met de laatste insights, de meest recente trends en cijfers en best practices.



De Salesparadox

Auteur
Toine Simons

De actuele consultative selling-methode leert je hoe je inzicht krijgt in het besluitvormingsproces en hoe je invloed uitoefent op beslissers. Daarmee neem je de regie over het adviesgesprek en toon je effectief waarde. Resultaat: meer salessucces. Toine Simons inspireert je met de 5 consultative selling-inzichten, 120 cruciale vragen en een praktische opportunity assessment tool.



De intelligente datagedreven organisatie

Auteur
Daan van Beek

Slimme algoritmes gaan het verschil maken. Dit unieke handboek voor AI, BI en Data Science geeft handvatten om jouw organisatie in 10 stappen datagedreven te maken. Lees hoe je een AI-first-strategie implementeert. En hoe je een robuuste data-infrastructuur bouwt. Aan de hand van honderden voorbeelden, tips en illustraties kun je direct aan de slag.



Handboek Compliance Professional

Auteur
Nederlands Compliance Instituut

Het Handboek Compliance Professional is een must-read voor iedere complianceofficer. Het biedt houvast bij de uitvoering van de compliancefunctie en hoe je een compliancesysteem kunt inrichten in een financiële organisatie. Aan de hand van praktische voorbeelden wordt het compliancevak in al zijn facetten uitgelegd. Het handboek wordt ieder jaar geactualiseerd. Alle laatste wijzigingen in de wet- en regelgeving en nieuwe inzichten staan dus opgenomen.

10 boeiende business insights

Dagelijks structuren, analyseren en valideren wij een heleboel informatie van alle bedrijven in Nederland. Die verrijken we met zelf ontwikkelde data-intelligentie. Zo brengen we legio ontwikkelingen bij bedrijven in kaart. Denk aan groei of krimp, maar ook overnames en fusies. En we weten precies welke bedrijven net zijn gestart of juist zijn opgeheven. Tien ontwikkelingen van de afgelopen jaren vielen op.

Wist jij dat:

38.866 bedrijven - net als Company.info - in 2023 hun 25-jarig jubileum vieren?

Het aantal zzpers in Nederland vanaf 2010 is verdubbeld van 790.000 naar **1.580.000**?

De branche 'fotografie' 25 jaar geleden nog helemaal niet bestond? Inmiddels omvat deze branche bijna **17.000** bedrijven.

Particuliere studiebegeleiding, beleggingsadviseurs en paramedische zorg in de **top 5** van snelst groeiende branches staan?

22,6% van alle bestuurders in Nederland vrouw is?

Er de afgelopen 25 jaar **499** padelclubs uit de grond zijn gestampt?

Er maar liefst **53** uitvaartorganisaties met dezelfde naam zijn? Namelijk: 'De Laatste Eer'.

31.690 bedrijven een kleur (zoals 'wit', 'rood' of 'blauw') in hun naam hebben?

Nederlandse bedrijven op dit moment vooral op zoek zijn naar stagiaires?

Er **12** plaatsen in Nederland zijn waar geen enkel bedrijf gevestigd is?



1 Bergen 2 Loo 3 Beers 4 Vianen
5 Harkstede 6 Noordeinde 7 Afferden
8 Geelbroek 9 Lageland 10 Oosterwolde
11 's Gravenmoer 12 Well

Vriendelijk en gastvrij, maar dat eten!?

Vijf internationale collega's over cultuurverschillen

■ Bij Company.info verbinden we mensen wereldwijd met elkaar. Wist je bijvoorbeeld dat 30 procent van ons internationale personeelsbestand afkomstig is uit zestien verschillende landen? Met zo veel nationaliteiten binnen één bedrijf zijn er allerlei cultuurverschillen. We vroegen vijf collega's naar die verschillen.

Snel thuis voelen

Ze zijn het er alle vijf over eens: zowel de collega's bij Company.info als Nederlanders in het algemeen zijn vriendelijk en gastvrij. Ze voelden zich hier dan ook snel thuis. Peyman uit Iran: "Met collega's hier praat je over persoonlijke dingen, je kletst en lacht gezellig met elkaar. In Iran is het contact met collega's veel zakelijker."



Dagelijkse kantoorlunch. De een met een salade of bakje couscous. Maar ook het traditionele broodje kaas en de tosti ontbreken niet.

Tamar uit Israël: "De warme mensen die openstaan voor andere nationaliteiten, fijne sfeer en innovatie bij

Company.info zijn voor mij de grootste pluspunten. En het weer in Nederland, want ik vond het in Israël veel te heet!"

Betere work-life balance

Ook over de werkcultuur hier zijn ze positief. Norbert uit Hongarije: "In mijn land is het vaak een puinhoop bij bedrijven, waardoor er altijd stress is. Hier is alles tot in detail gepland. Dat geeft rust." Peyman: "De balans tussen werk en privé is hier veel beter dan in Iran. Je hebt meer tijd voor familie en vrienden." Olena uit Oekraïne beaamt dat: "Alles is hier supergoed geregeld. Dat maakt werken in Nederland zo fijn."

Smakeloos eten

Waar ze niets van snappen, is hoe wij Nederlanders omgaan met eten. Alireza uit Iran: "Nederlanders besteden geen aandacht aan hun eten. Er wordt gegeten omdat het moet: de

smaak maakt niet uit. Ik zal nooit wennen aan die vreselijke tosti's en broodjes kaas! Peyman: "Het verbaast me ook elke keer als een collega aangeeft dat ze al om 18:00 uur avondeten. Hoe dan?! In Iran staan we elke dag vier uur in de keuken en doen we veel moeite om een smakelijke maaltijd op tafel te zetten."

Om meer te leren over elkaars eetcultuur, is de 'snackdown' geïntroduceerd. Elke maand presenteert een collega een leuk kernij uit zijn of haar land om te proeven. Zo ontstaat meer verbinding tussen de culturen bij Company.info. Peyman, lachend: "Laatst hadden we een tafel vol lekkers vanwege Iraans nieuwjaar. Maar collega's aten ook de niet-eetbare decoraties. Dat was supergrappig!"



Laurens Lochtenberg
Oprichter van Company.info

■ "Voordat ik Company.info oprichtte, werkte ik bij Accenture. Ik hielp organisaties bij het bewerken van hun markt. Daarvoor moest ik informatie hebben over hun concurrenten, klanten en leveranciers. Die haalde ik uit papieren jaarverslagen. Ieder jaar in mei gingen we langs de 250 grootste bedrijven in Nederland om die op te halen. 'Waarom worden die niet online aangeboden of digitaal in pdf-vorm?', dacht ik vaak. Niemand werkte eraan, maar de behoefte was groot. Een gat in de markt dus. Zo startte ik in 1998 met het opbouwen van een database met informatie uit jaarverslagen: AnnualReports.info.

"Informatie uit papieren jaarverslagen digitaal aanbieden was een gat in de markt"

Dat deed ik thuis in mijn avonduren. Na één jaar had ik mijn eerste klanten: McKinsey en PwC. De bevestiging om mijn zinnen kort daarna volledig op Company.info te zetten. Mondjesmaat nam ik mensen aan en in 2008 stapte mijn zus, Benedicte, op de rijdende trein. Zij was erg goed in sales. Met haar aan boord volgden veel nieuwe klanten. Salesgesprekken met klanten en prospects deden we vaak samen. Die keer naar EY vergeet ik nooit. Ik was daar al vier keer geweest, maar iedere keer zonder succes. Volhardend stapten we in haar blauwe Ford Fiesta. Met 'The A-Team' op de

achtergrond op ons doel af: dit keer zou het wel gaan lukken. En dat was zo!

Nu zijn we 25 jaar verder. Company.info is onderdeel van FD Mediagroep, heeft twee bedrijven overgenomen en is uitgegroeid tot een bedrijf met meer dan negentig werknemers. Eén ding staat vast: het geheim van het succes zit 'm in de mensen. Ik ben dan ook het meest trots op de mensen die we aan ons hebben weten te binden. Onze cultuur is vrijheid en verantwoordelijkheid. Je moet goede mensen niet vertellen waar ze een punt of komma moeten zetten. Geef ze vertrouwen en laat ze hun ding doen. Dan halen ze het beste uit zichzelf én je bedrijf."

Joost Janssen (toen en nu nog PwC) en Joost van Aalten (toen PwC, nu mobiliteitsprovider Athlon) Klankborden bij het ontwikkelen van het Handelsregisterloket

■ Joost van Aalten: "In mijn functie als Informatiespecialist bij PwC was AnnualReports.info (de voorloper van het online portal van Company.info) een belangrijke bron. De informatie die onze accountants,



Joost Janssen



Joost van Aalten

belastingadviseurs en consultants nodig hadden uit jaarverslagen, bewerkte ik zodat zij die overzichtelijk konden raadplegen. Tot Laurens het online portal aan

"De lay-out en structuur van het Handelsregisterloket zijn nog steeds intact"

mij presenteerde. Daarin was het overzichtelijk weergegeven van die informatie al voor me gedaan. 'Shit, daar gaat mijn baan!', dacht ik. Dat was een doorbraak in selfservice van informatievoorziening. Wel ontbraken de uittreksels uit het Handels-



Julia Laclé
Nummer 9 op de personeelslijst en nog steeds in dienst

■ "Ik was 21, studeerde in Den Haag en ik zocht een bijbaantje. Mijn ex-schoonzus werkte parttime bij Company.info en belde Laurens op. De volgende dag mocht ik mee voor een sollicitatiegesprek op kantoor. Bij hem thuis dus. Twee korte vragen: 'Ben je goed in wiskunde?' en 'Heb je verstand van economie?' Beiden kon ik met 'ja' beantwoorden en diezelfde dag begon ik al. Mijn bureau stond tussen de stapels papieren jaarverslagen. Die sneden, scanden en converteerden we naar pdf's en die voegden we toe aan de bedrijfsprofielen in het online portal. Allemaal handmatig.

"Ik was 21, had een zakcentje nodig en nu zijn we 19 jaar verder"

Wat een tijd was dat! Laurens had een missie om van Company.info een succes te maken. Met elkaar werkten we keihard om dat te realiseren. En of dat is gelukt! De groei en ontwikkeling die we hebben door-gemaakt is mind blowing! Ik ben trots dat ik daar vanaf het begin al onderdeel van ben. Company.info voelt voor mij als een goede, oude vriend. Ik ken onze diensten door en door, er is wederzijds vertrouwen, ik voel me op mijn gemak en mijn mening doet ertoe. Als je mij negentien jaar geleden had gezegd dat ik hier nu nog zou werken, had ik je niet geloofd. Maar inmiddels zou het me niets verbazen als ik hier over tien jaar nog zit!"

Onvergetelijk

Zonder mensen waren we nergens. Sterker nog, ze zijn onze succesfactor. Mensen bepaalden de koers die we zijn gaan varen. Hun talenten beïnvloedden onze groei. En ze zorgden voor veranderingen, groot en klein. Dat maakt ze onvergetelijk. Ons lijstje met onvergetelijke mensen is groot. We lichten er vier uit.

De toekomst van bedrijf

Van data in eigen beheer tot AI-tools

Cryptovaluta, de metaverse, kunstmatige intelligentie; digitale ontwikkelingen gaan razendsnel. Wat betekent dat voor data en tools rondom bedrijfsinformatie? En wat is de rol van Company.info daarin? We delen onze verwachtingen voor het marktdomein over tien jaar.

Minder informatie, meer inzicht

Over tien jaar bieden we onze klanten meer inzichten uit bedrijfsinformatie dan nu. Het gaat daarbij niet alleen om feitelijke informatie uit registers, maar ook om sentimenten en trends rondom bedrijven. Klanten hebben behoefte aan meer diepgaande, kant-en-klare inzichten in plaats van aparte informatie-eenheden, zoals de financiën en concernstructuur. Om die reden komt er meer gelaagdheid in de data. Door feitelijke kenmerken uit onder andere het Handelsregister te combineren met informatie over bijvoorbeeld sociale activiteiten, de markten die een bedrijf bedient en reviews, ontstaat een nog completer beeld. Daardoor is sneller duidelijk hoe het écht gaat met een onderneming.

Dat betekent zeker niet dat we onze klanten overspoelen met al die extra informatie. In de kern is er veel meer data achter de schermen en vóór de schermen juist minder. De hamvraag van een klant is uiteindelijk: 'moet ik zakendoen met dit bedrijf?' We zien een kunstmatig intelligente tool voor ons die daar antwoord op geeft, via een aantal criteria die op rood of groen staan. Als bijvoorbeeld vijf criteria op groen staan, is de uitkomst: 'je kunt zakendoen'. Zo hoeven onze klanten zelf geen conclusies meer te trekken uit een enorme hoeveelheid data.



WE ZIEN EEN KUNSTMATIG INTELLIGENTE TOOL VOOR ONS DIE ANTWOORD GEEFT OP DE VRAAG: 'MOET IK ZAKENDOEN MET DIT BEDRIJF?'

Daarbij is het belangrijk dat de tool niet alleen 'ja' of 'nee' zegt, maar de uitkomst ook onderbouwt. Klanten willen namelijk zeker weten dat de conclusie is gebaseerd op juiste informatie. Daarom is er bij elk onderdeel een optie om door te klikken naar alle onderliggende brondata, zodat ze het zelf kunnen checken. Dat maakt

de tool betrouwbaar en zorgt dat klanten de output voor waar aannemen. Want in een tijdperk met zo veel desinformatie is echtheid van groot belang.

Alle data in eigen beheer dankzij dataplatform

Een andere ontwikkeling die we de komende tien jaar verwachten, is een dataplatform waarop elk bedrijf een eigen profiel heeft. Op dat profiel staat alle mogelijke informatie over een onderneming, van de omzet tot aan de activiteiten. Het bedrijf heeft alle data in eigen beheer. Het bepaalt zelf welke informatie voor wie beschikbaar is. Dat past bij de ontwikkelingen op het gebied van privacy. Zowel consumenten als bedrijven willen namelijk zelf beslissen wie of wat ze blokkeren en toegang geven tot bepaalde informatie. Op die manier hebben ondernemingen zelf de controle over wat andere bedrijven van ze weten.



EEN GROOT VOORDEEL VAN EEN DATAPLATFORM IS DAT BEDRIJVEN MET ÉÉN DRUK OP DE KNOP ALLES DELEN VOOR EEN BEPAALD PROCES.

Een potentiële klant kan bijvoorbeeld aangeven dat een bedrijf toegang krijgt tot alle relevante informatie rondom het onboarden van nieuwe klanten. Zo kan die onderneming onderbouwd besluiten om wel of geen zaken te doen. Een groot voordeel van een dataplatform is dan ook dat bedrijven met één druk op de knop alles delen voor een bepaald proces. Het is dus niet meer nodig om steeds opnieuw voor elke klant en leverancier alle gegevens in te vullen. Dat bespaart veel tijd en is daarmee een stuk efficiënter dan hoe het op dit moment gaat.

Artificial intelligence als hulpmiddel, maar geen vervanging

Een andere manier om aan (bedrijfs-)informatie te komen, is via kunstmatig intelligente (AI) chatbots. Denk aan ChatGPT en Bard. Zijn dit over tien jaar de grote concurrenten van Company.info? We denken zelf van niet. Dit soort chatbots haalt hun informatie namelijk uit openbare bronnen, terwijl onze bedrijfsinformatie ook grotendeels uit gesloten registers komt. En, nog

belangrijker: chatbots controleren niet of de informatie klopt en geven geen bronvermelding. Terwijl onze klanten voor compliancedoeleinden 100% zeker moeten weten dat de informatie juist is. Die garanties geven chatbots niet.

Daarnaast is het niet aannemelijk dat alle afgeschermd informatie uit registers over tien jaar openbaar is en chatbots daar gebruik van kunnen maken. Zowel bedrijven als consumenten willen hun data namelijk in eigen beheer houden. Ze willen zelf invloed hebben op wie tot welke informatie toegang heeft. Daarom is het in onze visie een stuk waarschijnlijker dat het eerder beschreven dataplatform er komt dan dat chatbots die taak overnemen.

Maar kunstmatige intelligentie biedt wel kansen voor bijvoorbeeld sales- en marketingtoepassingen. De exacte brondata zijn daarin minder van belang. Sales- en marketingspecialisten vragen dan bijvoorbeeld aan een chatbot welke bedrijven uit een bepaald marktsegment het interessantst zijn om te benaderen of targeten.

Hoe dan ook heeft kunstmatige intelligentie grote gevolgen. Over tien jaar verlopen allerlei bedrijfsprocessen dankzij AI een stuk efficiënter en zijn ze minder tijdrovend. Daardoor zijn er minder mensen nodig om dezelfde taak uit te voeren. Dat betekent dat er meer tijd is om te focussen op andere essentiële taken binnen een bedrijf.



OVER TIEN JAAR VERLOPEN ALLERLEI BEDRIJFSPROCESSEN DANKZIJ AI EEN STUK EFFICIËNTER EN ZIJN ZE MINDER TIJDROVEND.

Over tien jaar zakelijke transacties via cryptovaluta?

De afgelopen jaren bleek de waarde van cryptovaluta grillig te zijn. Hoe dat over tien jaar is, hangt af van het vertrouwen dat mensen erin hebben. Valuta werken namelijk alleen bij voldoende vertrouwen. Als cryptovaluta ongereguleerd blijven, zoals nu, dan blijft het vertrouwen wisselend. In dat geval is het over tien jaar alleen nog een spaarmiddel en geen betaalmiddel, zowel voor zakelijke als particuliere transacties.

Maar stel dat de Europese Centrale Bank besluit zelf cryptovaluta uit te brengen die wél gereguleerd zijn. Dan kan het zo zijn dat de betrouwbaarheid hoger is en ze daardoor toch een populair betaalmid-



informatie

De metaverse als toevoeging op de echte wereld

Een andere grote ontwikkeling is de metaverse. Dat is een digitale laag boven op de fysieke wereld, waarin mensen als avatars met elkaar communiceren en (samen)werken in een volledig virtuele omgeving. Het vormt daarmee een nieuwe digitale wereld. Bij Company.info zien we hier allerlei toepassingen voor. Zo wordt de metaverse straks de standaardplek om zakelijke online meetings te organiseren. Het gedoe met Teams-links is dan voorbij.

Maar dit alles is alleen een toevoeging op de echte wereld. Want uiteindelijk heeft een meeting in real life meer waarde dan een digitale afspraak via avatars. Niets kan menselijk contact vervangen, omdat echtheid belangrijk is bij het opbouwen van een relatie. Bovendien vormen deze toepassingen maar een klein aspect van ons vakgebied. We verwachten dan ook dat de metaverse niet heel belangrijk wordt voor zakelijk Nederland in het algemeen en zakelijke transacties in het bijzonder.

del wordt. Maar die kans lijkt ons klein. Want het bestaansrecht van crypto is juist dat ze ongeregeerd is. Daarom denken we dat cryptovaluta geen grote rol gaan spelen bij zakelijke transacties.

WAARSCHIJNLIJK ZIJN CRYPTOVALUTA OVER TIEN JAAR ALLEEN NOG EEN SPAARMIDDEL EN GEEN BETAALMIDDEL, ZOWEL VOOR ZAKELIJKE ALS PARTICULIERE TRANSACTIES.

UITEINDELIJK HEEFT EEN MEETING IN REAL LIFE MEER WAARDE DAN EEN DIGITALE AFSpraak VIA AVATARS, WANT NIETS KAN MENSELIJK CONTACT VERVANGEN.

Er zal wel een grote behoefte ontstaan om bedrijven te valideren. Is die webshop in de metaverse wel echt de webshop die hij zegt te zijn? Die validatie kunnen wij verzorgen, zodat bedrijven en consumenten veilig shoppen en zakendoen. Naast shoppen voor zowel online (avatars een nieuwe outfit geven) als offline doeleinden (producten bestellen) wordt de meta-

verse ook een belangrijke plek voor grote productaankondigingen, opleidingen en investeringen.

Onafhankelijke ESG-score dankzij onze bedrijfsinformatie

Dan is er nog de impact van ESG, oftewel Environment (het milieu), Social (de mens en maatschappij) en Governance (behoorlijk bestuur). Dit zijn de drie criteria die laten zien hoe duurzaam bedrijven zijn. Een ESG-rapportage is nu al verplicht voor beursgenoteerde ondernemingen en instellingen van openbaar belang.

OVER TIEN JAAR KUNNEN ONZE KLANTEN VIA COMPANY.INFO VALIDEREN OF ESG-RAPPORTAGES KLOPPEN.

Vanaf 2025 geldt die verplichting ook voor bedrijven die aan twee van de volgende drie criteria voldoen: 40 miljoen euro omzet, 20 miljoen euro balanstotaal en minstens 250 medewerkers. Dit heeft ook impact op kleinere bedrijven die producten of diensten leveren aan deze organisaties. In de rapportage staat namelijk onder andere hoe inkooppartijen, zoals leveranciers, presteren op ESG-gebied.

ESG gaat dus een grote rol spelen in de toekomst. Maar hoe weet je of zo'n rapportage ook overeenkomt met de werkelijkheid? Daar komt Company.info in beeld. Over tien jaar (mogelijk zelfs al eerder) kunnen onze klanten via ons valideren of rapportages kloppen. Denk aan een bedrijf dat aangeeft dat de CO₂-uitstoot in een jaar flink is verminderd, terwijl data laten zien dat het fossiele wagenpark in dat jaar is verdrievoudigd.

Om dit soort valse rapportages te voorkomen, ontstaat er een flinke behoefte aan een onafhankelijke ESG-score. Daar kunnen wij dankzij betrouwbare bedrijfsinformatie in voorzien. Met andere woorden: een door Company.info gevalideerde ESG-rapportage is juist en voldoet aan de hoogste eisen.

Kortom: er staan ons de komende jaren heel wat nieuwe ontwikkelingen te wachten. Wij blijven er in ieder geval alles aan doen om bedrijfsinformatie in die wirwar van data en tools zo betrouwbaar mogelijk te maken.



Hoe denkt ChatGPT zelf over de toekomst?

■ We vroegen ook aan ChatGPT hoe de toekomst van bedrijfsinformatie opvragen eruitziet. Wat is daarin de rol van kunstmatige intelligentie? Dit was het antwoord:

“Als chatbot kan ik geen voorspellingen doen over de toekomst, maar ik kan wel aangeven dat bedrijfsinformatie opvragen een belangrijk en waardevol aspect blijft voor bedrijven. Het is mogelijk dat technologische ontwikkelingen en de voortdurende vooruitgang van kunstmatige intelligentie in de toekomst de rol van chatbots zoals ik versterken in het verstrekken van bedrijfsinformatie.

In veel gevallen kan mijn vermogen om grote hoeveelheden informatie te verwerken en snel antwoorden te geven, taken efficiënter maken. Dit kan bijvoorbeeld gelden voor taken zoals het verstrekken van basisinformatie over een bedrijf, het uitvoeren van geautomatiseerde analyses of het verstrekken van eenvoudige ondersteuning.

Echter, er zijn ook taken die menselijke interactie vereisen, zoals het geven van persoonlijk advies, het nemen van strategische beslissingen en het oplossen van complexe problemen. In deze gevallen is menselijke expertise en ervaring van onschatbare waarde. Als chatbot kan ik dus een aanvullende rol spelen op bepaalde gebieden, maar het vervangen van mensen is niet mijn doel.”

25 jaar Company.info

Laurens Lichtenberg had een missie: relevante bedrijfsinformatie overzichtelijk en inzichtelijk maken. In 1998 begon zijn avontuur in de avonduren aan huis. Eén jaar later had hij zijn eerste twee klanten, dertien jaar later nam FD Mediagroep Company.info over en in 2020 groeide het klantenbestand uit naar 2.500 bedrijven. Kortom, de reis van de afgelopen 25 jaar was er een vol mijlpalen en ontwikkelingen.

1998

- Oprichting van Company.info door Laurens Lichtenberg



1999

- Jaarrekeningen van de 250 grootste bedrijven beschikbaar, en PwC en McKinsey starten als eerste klanten



Van kantoor aan huis naar de Derkinderenstraat, het Prins Bernhardplein, de Mr. Treublaan tot de huidige locatie aan de Abraham Dudok van Heelstraat.

- Mijlpaal bereikt: 20.000 jaarrekeningen beschikbaar op ons online platform

2003

- Verhuizing van kantoor aan huis naar eerste bedrijfspand

2005



De website van Company.info door de jaren heen, van 2003 tot 2010.



2007

- Doorontwikkeling tot het online portal zoals we dat nu kennen. Hierin was complete bedrijfsinformatie van ruim 50.000 bedrijven beschikbaar met directe toegang tot het Handelsregister voor het bestellen van uittreksels.

- Uitbreiding van de database tot 2 miljoen bedrijven

2009

- Start Benedicte Lichtenberg als Sales Director

2008

2012

- Overname Company.info door FD Mediagroep

Weet je nog?

1998 was niet saai. Integendeel. De film 'Titanic' won maar liefst elf Oscars en Microsoft introduceerde Windows 98. Wat weet jij nog van het jaar 1998?



01-01 Het geregistreerd partnerschap wordt ingevoerd. Koppels (van hetzelfde of verschillend geslacht) kunnen hun relatie bij de burgerlijke stand laten registreren.

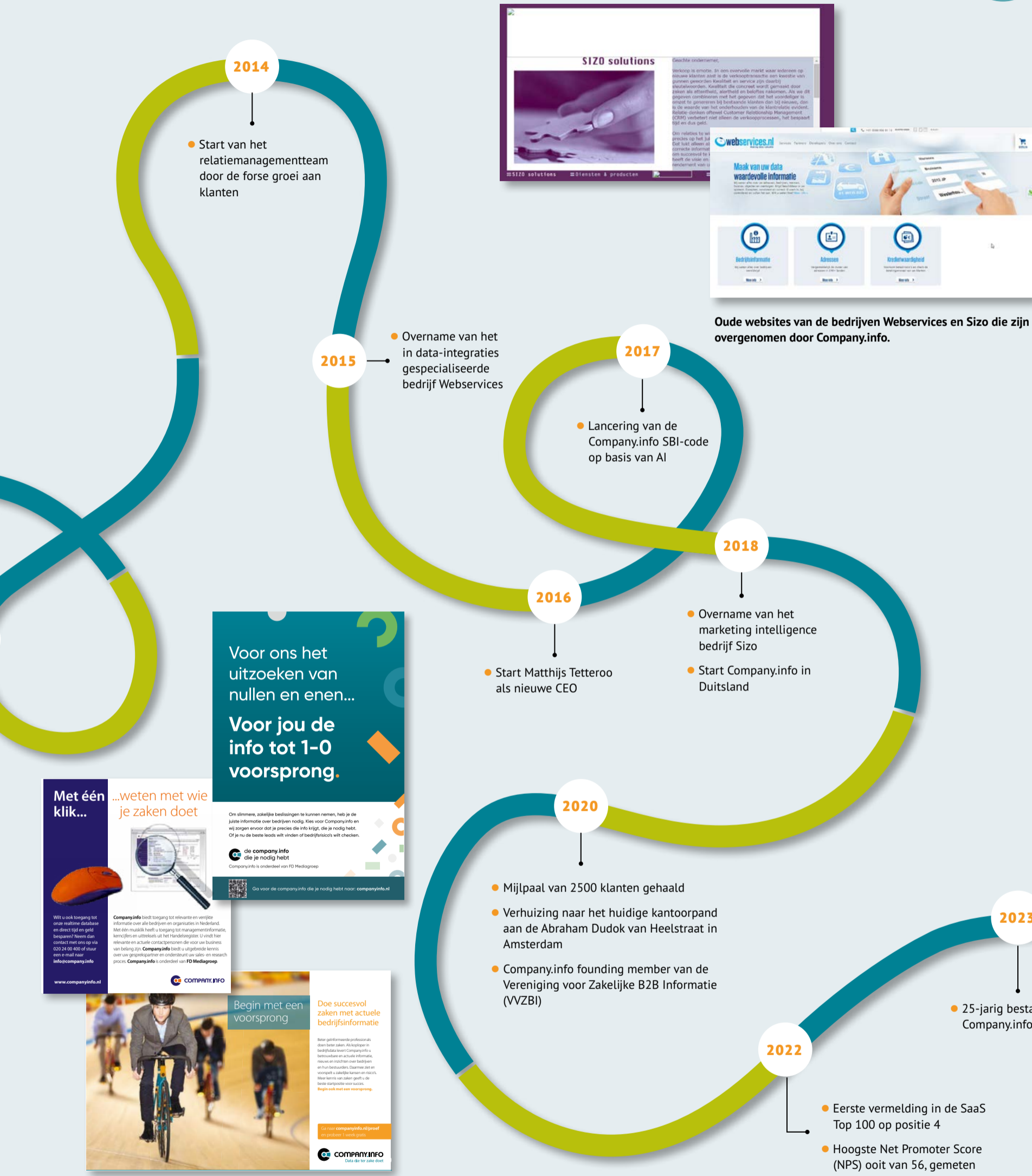
11-01 Raymond van Barneveld veroverd voor de eerste keer de officieuze wereldtitel darts, de Embassy-cup (tegenwoordig Lakeside).



23-03 De film 'Titanic' wint elf Oscars.



20-05 De eerste vrouwelijke voorzitter van de Tweede Kamer wordt verkozen: Jeltje van Nieuwenhoven (PvdA).



2014

- Start van het relatiemanagementteam door de forse groei aan klanten



Oude websites van de bedrijven Webservices en Sizo die zijn overgenomen door Company.info.

2015

- Overname van het in data-integraties gespecialiseerde bedrijf Webservices

2017

- Lancering van de Company.info SBI-code op basis van AI

2018

- Overname van het marketing intelligence bedrijf Sizo
- Start Company.info in Duitsland

2016

- Start Matthijs Tetteroo als nieuwe CEO

2020

- Mijlpaal van 2500 klanten gehaald
- Verhuizing naar het huidige kantoorpand aan de Abraham Dudok van Heelstraat in Amsterdam
- Company.info founding member van de Vereniging voor Zakelijke B2B Informatie (VVZBI)

2023

- 25-jarig bestaan Company.info

2022

- Eerste vermelding in de SaaS Top 100 op positie 4
- Hoogste Net Promoter Score (NPS) ooit van 56, gemeten onder onze klanten

Voor ons het uitzoeken van nullen en enen...
 Voor jou de info tot 1-0 voorsprong.

Om slimme, zakelijke beslissingen te kunnen nemen, heb je de juiste informatie over bedrijven nodig. Kies voor Company.info en wij zorgen ervoor dat je precies die info krijgt, die je nodig hebt. Of je nu de beste leads wilt vinden of bedrijfsrisico's wilt checken.

de company.info die je nodig hebt
 Company.info is onderdeel van FD Mediagroep

Go voor de company.info die je nodig hebt naar: company.info.nl

Met één klik... ..weten met wie je zaken doet

Wilt u ook toegang tot onze realtime database en direct tijd en geld besparen? Neem dan contact met ons op via 020 24 00 400 of stuur een e-mail naar info@company.info

www.company.info.nl

Company.info biedt toegang tot relevante en verrijkte informatie over alle bedrijven en organisaties in Nederland. Met één muisklik heeft u toegang tot managementinformatie, kerncijfers en uitsneden uit het Handelsregister. U vindt hier relevante en actuele contactpersonen die voor uw business van belang zijn. Company.info biedt u uitgebreide kennis over uw gegoepte partner en onderdaant van sales- en research proces. Company.info is onderdeel van FD Mediagroep

Begin met een voorsprong

Doe succesvol zaken met actuele bedrijfsinformatie

Beoordeel professionele zaken. Als koper in bedrijfszaken? Company.info u beschikbare en actuele informatie, nieuw en schillen over bedrijven en hun bestuurders. Daarmee doet u voorspel op zakelijke kansen en risico's. Maar kennis van zaken geeft u de beste startpositie voor succes.

Begin ook met een voorsprong.

Go voor de company.info/proof en probeer 1 week gratis

de company.info Data die te zake doet

Huisstijlen en advertenties uit de periode 2010 tot nu.

01-06 De Europese Centrale Bank wordt opgericht met als vestigingsplaats Frankfurt.

25-06 Microsoft introduceert Windows 98.

04-07 Dennis Bergkamp scoort in de laatste minuut van de kwartfinale tegen Argentinië in Frankrijk het mooiste doelpunt voor Oranje op een WK.

15-08 Apple stelt de eerste iMac voor.

17-08 De president van de Verenigde Staten, Bill Clinton, geeft toe een affaire te hebben gehad met Monica Lewinsky, een stagiaire van het Witte Huis.

27-09 Google wordt opgericht door Larry Page en Sergey Brin.



20-11 De eerste module van het internationaal ruimtestation ISS wordt gelanceerd.

Join the team!

■ Company.info is marktleider in het samenbrengen, structureren en toegankelijk maken van bedrijfsinformatie. Uit die berg aan informatie vissen wij talloze inzichten. We brengen bijvoorbeeld ontwikkelingen bij bedrijven in kaart. Denk aan groei of krimp. Ook overnames en fusies maken we inzichtelijk. En we spotten bedrijfsrisico's. Dankzij die info doen compliance officers veilig en verantwoord zaken, schatten sales professionals verkoopkansen beter in en weten marketeers alles over hun markt en marktpotentieel.

Hard werken en minstens zoveel plezier maken

Dat maken we mogelijk met een groep van ruim honderd datagedreven professionals. Met elkaar zijn we het erover eens: de combinatie van hard werken en minstens zoveel plezier maken is key. We komen regelmatig samen voor hackatons, brainstorms en incompany trainingen. Zo blijven we sturen op verdere ontwikkeling en dagen we elkaar uit tot het bedenken van nieuwe ideeën. The only way is up en daar groeien we met elkaar naartoe. Successen vieren we graag en... zo vaak mogelijk. Met wekelijkse donderdagmiddagborrels, teamuitjes en een jaarlijkse bedrijfstrip.



Wij zijn nog niet uitgegroeid

Salestoppers, tech-helden en (afstuderende) datajunkies. Ze lopen allemaal bij ons rond. Maar nog niet genoeg! Company.info groeit namelijk hard door. Hoor jij in dit rijtje thuis? Reageer dan snel op een van onze vacatures en laat ons weten waarom jij bij ons past. We gaan graag met je in gesprek!

Account manager New Business

De allerbeste business intelligence tools verkopen én gebruiken? Bij ons wel! In de acquisitie werk je namelijk met onze eigen slimme tools. Daarmee geef je je klantportefeuille meer body. Beetje als een chef-kok die in zijn eigen restaurant eet. Daarnaast bouw je voort op de leads die door Marketing worden gegenereerd. Met jouw consultative selling skills zet jij die om in klanten.

Commerce of Tech Traineeship

Jongeren van nu zijn de toekomst van transparant en succesvol zakendoen. Ben jij net afgestudeerd of gestart met werken? Geef je carrière een kickstart en kom een traineeship Commerce of Tech bij ons volgen! In anderhalf tot twee jaar verken je 3 tot 5 modules (en teams) binnen ons bedrijf. Welke modules dat worden, kies jij samen met je trainee coach.

Software Developer

Klanten die bedrijfsinformatie willen automatiseren in bedrijfsprocessen en systemen zijn getrouwd met onze API's. Als Software Developer ontwikkel en onderhoud jij deze. En je fixt issues als die er zijn. Alles om de up-time zo hoog mogelijk te houden. Daarvoor werk je met de modernste tools. Denk aan Golang, Kubernetes en Kafka.

Wat info over de company



16 nationaliteiten



101 medewerkers (van wie 92 in Nederland en 9 in Duitsland)



Onderdeel van FD Mediagroep (samen met onze zusjes Het FD en BNR)



Gemiddelde leeftijd: 35 jaar



3 speeltafels: tafeltennis, pool & tafelvotbal



Samen sporten: padellen, Finance Run, Dam tot Damloop



Bijdragen aan een betere wereld (o.a. door deelname aan De Nacht van de Vluchteling)



Jaarlijkse company trip naar het buitenland



Dit zeggen (jouw toekomstige) collega's



Anne-Marie Ketelaar,
Manager Strategic Accounts

"Bij Company.info werkt een groep gedreven mensen. We willen elkaar altijd helpen. Dat zorgt voor een sterke verbinding in onze groep en dat is best uniek."



Peyman Afraz
Webservices Team Lead

"We're motivated to deliver good results. Nobody is afraid of making mistakes, because we believe that making mistakes is a crucial part of learning. As a result, there's always a high level of trust, connection and support."



Tamar Goldring
BI Developer

"Our team is a diverse team of individuals from all over the world. We have different nationalities, mentalities and cultures, which is superfun to work with."