

„Ibizagate“: Ersparen Sie sich eine Menge Ärger, indem Sie potentielle Geschäftspartner vorab gründlich durchleuchten

Mit einem Basic Screening von Bisnode D&B Austria ist man bereits um 5,50 Euro pro Tag über Geschäftstätigkeiten, geschäftlichen Verbindungen und die Bonität von möglichen neuen Geschäftspartnern im Bilde. Darüber hinaus hat Bisnode D&B Austria fünf konkrete Tipps für den Umgang mit neuen Geschäftspartnern.

Wien, 17. Juni 2019. Die als „Ibizagate“ in die jüngere Geschichte der Republik Österreich eingegangene Affäre rund um die vermeintliche Nichte eines russischen Oligarchen und zwei heimische Top-Politiker verdeutlicht einmal mehr: Wenn man als Unternehmen oder Institution plant, mit neuen Geschäftspartnern zusammenzuarbeiten, dann sollte man sich schon im Vorfeld eingehend darüber informieren, mit wem man es konkret zu tun hat.

„Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser, heißt es so schön“, betont Christian Kellner, Director Compliance & Master Data bei Bisnode D&B Austria: „Die Affäre, die ganz Österreich erschüttert hat, zeigt auf anschauliche Art und Weise, wie wichtig es ist, dass man sich bereits im Vorfeld über die handelnden Personen, deren Geschäftstätigkeiten, deren geschäftliche Verbindungen und nicht zuletzt die Bonität der potentiellen neuen Geschäftspartner informiert.“

Relevante und stichhaltige Wirtschaftsinformationen über Unternehmen oder Einzelpersonen in Erfahrung zu bringen, ist im 21. Jahrhundert kein Mirakel mehr: „In der Bisnode Firmendatenbank finden sich alle wichtigen Informationen zu mehr als 500.000 Unternehmen in Österreich und – dank Dun & Bradstreet – zu 300 Millionen Unternehmen weltweit. Es gibt niemanden im Wirtschaftsleben weltweit, den wir nicht am Radar haben“, erklärt Kellner. Und die gute Nachricht: „Wirtschaftsauskünfte sind jeden einzelnen Euro wert, den sie kosten. Sie zahlen bei uns – auf das Gesamtjahr gerechnet – gerade einmal 5,50 Euro am Tag für ein Basic Screening sind ausreichend über potentielle Geschäftspartner informiert.“

Beherrzigen Sie diese fünf Regeln für den Umgang mit Geschäftspartnern!

Fünf ebenso einfache wie bewährte Tipps für den Umgang mit potentiellen Geschäftspartnern gibt Christian Kellner, Director Compliance & Master Data bei Bisnode D&B Austria, heimischen Unternehmen und Institutionen unabhängig von der Nutzung der Bisnode Firmendatenbank mit auf den Weg:

1. **Stay curious:** Stellen Sie Fragen: Wissen Sie überhaupt mit wem Sie zusammenarbeiten? Und wissen Sie, wer hinter Ihren Geschäftspartnern steht?
2. **Stay realistic:** Automatisierung alleine ist nicht der Schlüssel zum Erfolg! Hochrisikofälle verlangen eine manuelle Prüfung – auch um Opportunitäten nicht fälschlicherweise abzulehnen.
3. **Stay ahead of the game:** Bleiben Sie am Ball, indem Sie sich und Ihr Team kontinuierlich weiterbilden und sich über einschlägige Fachwebsites auf dem Laufenden halten.
4. **Stay up to date:** Regulatorische Rahmenbedingungen unterliegen ständiger Veränderung. Und Sanktions- und PEP-Listen werden mitunter täglich aktualisiert.
5. **Stay focussed and cost-conscious:** Tägliches Monitoring Ihrer Geschäftspartner ist oft überbordend ressourcenintensiv. Prüfen Sie schlau und zum richtigen Zeitpunkt und sparen Sie dabei Geld.

Über Bisnode D&B:

Bisnode D&B (www.bisnode.at) ist ein führender europäischer Anbieter für Data & Analytics. Wir unterstützen Unternehmen dabei, Kunden zu finden und über den gesamten Kundenlebenszyklus zu managen. Mit unserem Smart Data Ansatz können Unternehmen ihren Umsatz steigern und Verluste minimieren. Bisnode D&B ist der größte strategische Partner von Dun & Bradstreet, dem globalen Anbieter von Wirtschaftsinformationen. Die Bisnode Gruppe mit Hauptsitz in Stockholm beschäftigt rund 2.100 MitarbeiterInnen in 19 Ländern.

++ENDE++++ENDE++++ENDE++

Bildtext:

Christian Kellner, Director Compliance & Master Data bei Bisnode D&B Austria:

„Wirtschaftsauskünfte sind jeden einzelnen Euro wert, den sie kosten. Sie zahlen bei uns gerade einmal 5,50 Euro am Tag und sind ausreichend über potentielle Geschäftspartner informiert.“

Fotocredit:

Bisnode D&B Austria

Download Foto:

<https://we.tl/t-acP3HKllyn>

Für Rückfragen:

Claudia Stingl, MA, Online Marketing Specialist/PR, Bisnode D&B Austria,
+43 1 58861-1453, claudia.stingl@bisnode.com