

IMVO-kader Zakenpartnerscan

Inleiding

Een Zakenpartnerscan is bedoeld om een Nederlands bedrijf in staat te stellen een zakenpartner in het buitenland te vinden (in 2016 kon voor 64 landen een zakenpartnerscan worden aangevraagd¹). Op basis van een samen met het bedrijf opgesteld profiel identificeert en selecteert het postennet in het doelland potentiële zakenpartners en benadert deze bedrijven om interesse in nader contact met het Nederlandse bedrijf te peilen.

Zowel voor de internationaal beginnende als gevorderde ondernemer opent de zakenpartnerscan deuren naar distributeurs, importeurs, productiepartners of agenten in het buitenland.

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) heeft een wereldwijd netwerk van ambassades, consulaten generaal en Netherlands Business Support Offices (NBSO's). Onze buitenlandse collega's kennen als geen ander de markt in hun land en weten hoe de verschillende sectoren daar in elkaar zitten. Ze gaan speciaal voor het bedrijf aan de slag om potentiële zakenpartners te benaderen. Aan de scan werken mensen die doordrongen zijn van de zakelijke cultuur van het land.

Op deze dienstverlening zijn de algemene en bijzondere voorwaarden voor de zakenpartnerscan van toepassing.

Procesbeschrijving incorporatie IMVO

Het proces bij het verkrijgen van een zakenpartner scan kent 4 fases:

- 1 Voorlichting en aanvraag
- 2 Intakegesprek en afstemming
- 3 Uitvoering: zakenpartnerscan opstellen
- 4 Follow up

IMVO komt vooral aan de orde in de voorlichtingsfase (algemeen) en tijdens het intakegesprek (specifiek op een land gericht).

Fase 1 Voorlichting en aanvraag

Bij RVO.nl kunnen bedrijven informatie krijgen over het internationaal ondernemen en specifieke landenkennis opdoen.

Indien een ondernemer al redelijk inzicht heeft in een doelmarkt en daar partijen bij zoekt, kan hij een zakenpartnerscan aanvragen.

¹ Afrika: Benin, Egypte, Ethiopië, Ghana, Kenia, Marokko, Mozambique, Nigeria, Oeganda, Zuid-Afrika

Europa: Azerbeidzjan, België, Bulgarije, Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Hongarije, Italië, Kazachstan, Kroatië, Noorwegen, Oekraïne, Oostenrijk, Polen, Portugal, Roemenië, Rusland, Servië, Spanje, Tsjechië, Turkije, Verenigd Koninkrijk, Zweden, Zwitserland

Latijns-Amerika: Argentinië, Brazilië, Chili, Colombia, Cuba, Mexico, Panama, Suriname

Azië en Oceanië: Australië, Bangladesh, China (inclusief Hongkong), India, Indonesië, Japan, Maleisië, Myanmar (Birma), Singapore, Taiwan, Thailand, Vietnam, Zuid-Korea

Midden-Oosten: Bahrein, Iran, Irak, Israël, Koeweit, Oman, Qatar, Saudi-Arabië, Verenigde Arabische Emiraten

Noord-Amerika: Canada, Verenigde Staten

Op de website RVO.nl/zakenpartnerscan staan een paar toetsvragen voor een bedrijf om te beoordelen of de zakenpartnerscan de juiste dienstverlening is. Vervolgens kan contact gezocht worden om een adviesgesprek aan te gaan. Op de website van RVO.nl staan de processtappen beschreven. Eveneens is informatie over IMVO in het buitenland op de RVO.nl website te vinden. Deze dienstverlening is van toepassing op een aantal landen. Deze landenlijst wordt jaarlijks met de opdrachtgever (het ministerie van Buitenlandse Zaken) afgestemd.

Fase 2 Intakegesprek en afstemming

Op basis van het door de ondernemer ingevulde intakeformulier worden in een intakegesprek de wensen en doelen van het bedrijf nader onder de loep genomen en wordt het profiel van de gewenste zakenpartner verder aangescherpt. Indien mogelijk, vindt al gelijk afstemming met het postennet plaats.

In het gesprek worden ook de IMVO aspecten besproken van het internationaal zaken doen en de specifieke kwesties voor het desbetreffende land.

Waar relevant zullen ze worden gewezen op de OESO-richtlijnen voor maatschappelijk verantwoord ondernemen en de FMO-uitsluitingslijst. Vooral als het bedrijf een productiepartner zoekt, zullen ze worden geattendeerd op de verplichting een goede beloning te betalen en te zorgen voor goede werkomstandigheden.

Het formulier waarmee de zakenpartnerscan wordt aangevraagd omvat ook een verklaring dat de activiteiten worden uitgevoerd in overeenstemming met de OESO-richtlijnen. Het formulier voor het zoeken van een productiepartner bevat daarnaast vragen over het inbedden van MVO in de internationale activiteiten en de MVO-ketenverantwoordelijkheid.

Fase 3 Zakenpartnerscan opstellen

Het postennet identificeert potentiële partners en benadert deze persoonlijk om de interesse in nader contact met het Nederlandse bedrijf te peilen.

Uiterlijk 6 weken na start van de uitvoering (tenzij anders overeengekomen) ontvangt het bedrijf een in een format gegoten overzicht van de benaderde, potentiële zakenpartners en of ze al dan niet geïnteresseerd zijn in nader contact met het Nederlandse bedrijf. Hierbij worden zoveel mogelijk concrete reacties weergegeven.

Fase 4 Follow up

De adviseur van RVO.nl houdt na levering van de zakenpartnerscan contact met het bedrijf en kijkt of er nog aanvullende informatie of ondersteuning nodig is.