



V NIGÉRII FRČÍ ZNOJEMSKÉ OKURKY

NA DUBNOVÉM SEMINÁŘI AGENTURY CZECHTRADE PRO EXPORTÉRY ZAZNĚLO, ŽE NIGERIJCÍ SE ODKLÁNĚJÍ OD LEVNÝCH ČÍNSKÝCH VÝROBKŮ. „PRO NÁS JE TO DOBRÁ ZPRÁVA,“ ŘÍKÁ EXPORTNÍ MANAŽER PRO ASII, AFRIKU A STŘEDNÍ VÝCHOD HYNEK VINCENC ZE SPOLEČNOSTI HAMÉ.

„V Nigérii jsme již etablováni v jednom z největších tamějších obchodních řetězců. V současné době síť představuje šestnáct prodejen a další dvě se mají otevřít letos,“ dodává manažer s více než dvacetiletou profesní dráhou v segmentu trvanlivých potravin. Společnost Hamé má s vývozem do Afriky určité zkušenosti. Již několik let vyváží například kojeneckou výživu do Maroka a Tuniska a v hledáčku má v horizontu měsíců ještě Angolu, Etiopii a Ghanu.

Kontakt Hamé získalo na základě cíleného průzkumu trhu, který pro ně před dvěma lety vypracoval ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Lagosu Štěpán Beneš. „Nigérie nás zaujala jako perspektivní trh s 200 miliony obyvatel,

jejichž počet a životní úroveň zejména díky velkým zásobám ropy a zemního plynu do budoucna poroste. Do nigérijské sítě dodáváme trvanlivé paštiky, pomazánky, omáčky, džemy, masové konzervy a sterilované okurky. Oproti jiným trhům, na nichž je nejvíc žádaná kojenecká výživa, v Nigérii jsou to trochu paradoxně spíše znojemské okurky. Zájem si vysvětlují poptávkou cizinců, kteří v Nigérii pracují u nadnárodních společností, po sortimentu, na nějž jsou zvyklí z domova,“ charakterizuje potravinářský trh druhé největší africké ekonomiky Hynek Vincenc.

„Vzhledem k tomu, že je Hamé společností s převážným podílem exportu na náročné trhy Německa a Izraele

a jako nadnárodní korporace poskytuje skvělé zázemí a podporu, daří se nám relativně rychle nalézt zákazníky pro naše výrobky také v mimoevropských zemích,“ pokračuje Hynek Vincenc a přiznává, že bez renomovaného a kapitálově stabilního výrobce za zády si úspěch na komplikovaných trzích nedovede představit.

NEPODCEŇUJME INFORMOVANOST

I když průměrná kupní síla obyvatel asijských a afrických zemí je nižší než v Evropě, na regálech se nachází zboží všech velkých nadnárodních maloobchodních řetězců v různých cenových relacích. „Rozvojové země není radno

Koncern Hamé

Společnost navázala na tradici, která sahá až do 20. let minulého století. V roce 2016 se největší výrobce chlazených a trvanlivých potravin v Česku a jedna z největších potravinářských firem svého druhu ve střední Evropě stal součástí norské skupiny Orkla. Společnost Hamé byla v roce 2018 spolu s firmou Vitana integrována do společnosti Orkla Foods Česko a Slovensko. Ta je součástí mezinárodní skupiny Orkla – předního dodavatele značkového spotřebního zboží ve Skandinávii, Pobaltí, ve střední Evropě a v Indii. Orkla Foods Česko a Slovensko v současnosti zaujímá pozici druhého největšího výrobce balených potravin v Česku a čtvrtého na Slovensku. Své produkty, které vyrábí ve 13 závodech (Česko, Slovensko a Rusko), vyváží zhruba do 40 zemí světa. Její obrat v roce 2017 činil více než 7 miliard Kč.

podceňovat ani v otázce kvality a bezpečnosti potravin. Jejich obchodníci a státní kontrolní orgány dobře znají standardy a legislativu Evropské unie a trvají na jejich dodržování i pro své trhy," varuje před podceňováním partnerů z třetího světa exportní manažer.

Přes vysokou kvalitu potravinářských výrobků ze zemí EU může nastat u certifikační problém. „Náš obchodní partner je v Nigérii silný subjekt, takže potíže se schvalováním sortimentu se značkou Hamé Národním úřadem pro správu a kontrolu potravin a léčiv Nigérie (National Agency for Food and Drug Administration and Control, NAFDAC) tam nenastaly," přiznává. V Ghaně však dodavatelé narazili. Poplatky za certifikaci kojenecké výživy pro místní trh byly tak vysoké, že svou expanzi po dohodě s místními obchodníky na čas odložili.

ČÍNSKÝ SPOTŘEBITEL VĚŘÍ EVROPSKÉ KVALITĚ A NEZÁVADNOSTI

Nejvýznamnější část kontaktů na potenciální zákazníky získávají exportní manažeři z Hamé na mezinárodních veletrzích. Veletrh SIAL v Šanghaji 2013 se

stal odrazovým můstkem ke slibně rostoucímu vývozu na obrovský čínský trh. Poptávka po potravinách se tam v souvislosti s růstem počtu obyvatel a jejich kupní síly zvyšuje již léta, ale zmíněná mezinárodní potravinářská přehlídka navíc proběhla v době, kdy čínskou veřejnost znejistily skandály s domácími potravinami – například dětským mlékem kontaminovaným melaminem, záměnami hovězího a skopového masa s potkaním, liščím a norkovým nebo kadmíem v rýžových produktech. Zájem o zahraniční potraviny, zejména z EU, tak začal závratně růst. A bohatnoucí čínský spotřebitel si neváhá za kvalitnější produkty připlatit. Od té doby roste kontinuálně zájem Číňanů i o produkci Hamé. Soustřeďuje se především na kojeneckou výživu a další prémiové produkty. Jednání s místními obchodníky a správními orgány probíhala v tomto případě neobvykle pružně, přestože tamní podmínky přímým dovozům příliš nepřejí.

„Vztah čínských partnerů je založen především na důvěře k osobě, která dodavatele reprezentuje. A asi jsem měl i trochu štěstí, že jsem narazil na seriózní, férové a přátelské protějšky. Příznivou roli sehrál nejspíš také fakt, že jsme byli ve správný čas na správném místě. Když jsem čínským kolegům navrhl, že při objemech, jež jim dodáváme, by stálo za úvahu distribuovat jim zboží v obalech určených pro jejich trh, odmítli to. Lépe se tam totiž prodává zboží v originálních obalech jen s přelepky v čínštině, protože pro místní zákazníky je naše značka zárukou spolehlivosti," zmiňuje specifika čínského prostředí Hynek Vincenc.



Centrála společnosti v Kunovicích

NÁŠ ZÁKAZNÍK, NÁŠ PÁN

Přestože se asi polovina produkce exportuje do zhruba 40 zemí, nové zakázky přicházejí z Německa, Izraele, Itálie, balkánských států a řady dalších destinací, je pro společnost každý zákazník stejně důležitý. „Například před třemi lety jsme prodali bez jakýchkoli problémů několik kontejnerů kojenecké výživy do jedné z nejchudších zemí na světě, na Haiti. A před pár týdny k nám přicestovali kubánští veterináři, aby se na místě seznámili s podmínkami, v nichž zpracováváme naše výrobky. Je to pochopitelné, v Evropě byl zaznamenán africký prasečí mor, a import potravinářského sortimentu je vlastně jediná cesta, jak by se do Karibiku mohla nemoc dostat. Proto chápeme jejich opatrnost, aby si nepustili na trh ‚béčkové‘ hráče,“ dodává s porozuměním obchodník. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV HAMÉ



Bohatnoucí Nigériji představují slibný trh