



Příležitosti a doporučení pro podnikatelské aktivity v Africe

Ing. Dagmar Červinková, B.G.M. export, a.s.

Praha,
24.5.2018

B.G.M. export, a.s.

- ❖ **Preferenční trhy – Afrika → Subsaharská Afrika → Východní Afrika**
- ❖ **Komoditní zaměření – prioritně potravinářské, nápojářské a zemědělské technologie a návazné služby**
- ❖ **Rozsah – od IC po dodávky náhradních dílů**
- ❖ **Dlouholeté a otevřené partnerství s českými výrobci v daných oborech**
- ❖ **Propagace českých technologií v Africe**

Praktické poznámky a doporučení pro export do sub-saharské Afriky (Východní Afrika)

1. Příležitosti pro české exportéry

- [redacted]
- ([redacted])
- Energetika (?)
- **Zemědělství a následný zpracovatelský průmysl**
 - **Snaha o soběstačnost, substituci dovozů, vyšší přidanou hodnotu**
 - **Úrodná půda (zavlažování), bio-zemědělství, množství hosp. zvířat**
 - **Rostoucí životní úroveň, kupní síla**
- Konkurence
 - Čína, Turecko, Indie, Brazílie, západoevropské země
 - Seniorské poradenské programy (Holandsko, Německo)

2. Doporučení

- **Trpělivost** – nečekat okamžitý efekt (proniknout na trh může trvat i několik let a bude nutno do akvizice investovat)
- **Nalezení vhodného místního partnera** (pro individuální stroje distributora/dealera, pro větší dodávky agenta, účinná pomoc ZÚ)
- **Osobní kontakt s klienty** – stále preferován a vede nejefektivněji k cíli
- **Prověření místních obchodních uzancí pro kalkulace** (inspekce, legalizace, fumigace, záruky...)
- **Volba vhodného platebního nástroje** (omezené možnosti úvěrování /OECD/, L/C s odloženou splatností)
- **Připravit se na neobornost klientů**, často určitou naivitu v představě výše investice – počítat s delší dobou implementace
- **Stále větší důraz na poprodejní servis, větší šance u komplexních dodávek s návaznými službami**

4. Na co dbát a čeho se vyvarovat

- **Budovat partnerský vztah – nepodceňovat, nepoučovat, nepřesvědčovat, ale naslouchat, vyhodnotit informace klienta a pak případně argumentovat**
- **U větších realizací být organizačně velmi dobře připraven, mít po celou dobu svého zástupce na staveništi**
- **Prověřit si logistické zabezpečení**

7. Kontaktní informace

- ❖ **Dagmar Červinková**
- ❖ **e-mail:** cervinkova@bgm.cz
- ❖ **tel.:** **+420 737 861 205**
- ❖ **Adresa:** **B.G.M. export, a.s., Žernovská 1316, 100 00 Praha 10**