

# Dostat českého výrobce potravin do obchodních řetězců je umění

Vítězem 19. ročníku Exportní ceny DHL UniCredit v kategorii Malá společnost je firma vyrábějící sýry. Takové zaměření je trochu nezvyklé a o to sympatičtější. O exportní zkušenosti se s námi podělil CEO společnosti Namara s. r. o. Elie Abdounour.



Stali jste se vítězem 19. ročníku Exportní ceny DHL UniCredit. Čekali jste to? Jaké z toho máte pocity?

Abych řekl pravdu, my se málokdy účastníme nějaké soutěže. Výzvy k účasti v Exportní ceně DHL UniCredit jsme dostávali i dříve, ale o získání ceny jsme se nepokoušeli. Důvodem byl nedostatek času, a po pravdě jsme ani příliš nevěřili v nějaký úspěch. Letos jsme to zkusili spíše ze zvědavosti a jsme překvapeni, že jsme skutečně uspěli – máme z toho opravdu velkou radost.

## **Jaké jsou vaše typické produkty?**

Naše firma vyrábí především bílé čerstvé sýry ve slaném nálevu, máslo pak vyrábíme z přebytku smetany jako vedlejší produkt.

## **Jaká část vaší produkce směřuje na export?**

Jelikož v Česku je umění se dostat jako česká firma do sítí zahraničních obchodních řetězců, tak v principu jde okolo 98 % naší produkce na export

## **Které jsou vaše nejdůležitější exportní destinace?**

Hlavní oblast vývozu je blízký východ, především pak Saudská Arábie, UAE, Kuvajt, Katar a Libanon, občas exportujeme i do Afriky, do Pobřeží slonoviny a v menší míře pak po Evropě, do Německa, Švédska, Dánska i Velké Británie.

## **Jakou pověst mají české mléčné výrobky v zahraničí?**

České mléčné výrobky mají v zahraničí celkem slušné jméno, hlavně na blízkém východě, je nutno poznamenat, že export českých mléčných výrobků má dlouhodobou tradici starou více než 60 let, za celou tu dobu tyto výrobky dokázali uspokojit tamní klientelu a stále jsou velice oblíbené.

### **Máte v exportních destinacích vlastní zástupce?**

Zástupce v zahraničí nemáme, ale máme v každé destinaci stálé klienty, se kterými máme úspěšnou dlouhodobou spolupráci.

### **Chtěli byste do budoucna zkusit objevit nová exportní teritoria?**

Je to náš hlavní cíl, hlavně na evropském trhu, kde stále roste obliba čerstvých bílých sýrů. Snažíme se hlavně propagovat tyto výrobky jako zdravé přírodní sýry bez konzervantů a náhražek, což působí příznivě na evropského konzumenta.

### **Jaký je z vašeho pohledu letošní rok, který již soutěž neovlivnil? Rostli jste?**

V první polovině tohoto roku šly exporty velice dobře, hlavně vlivem nižších cen mléka, ale od srpna letošního roku, cena surového mléka rapidně stoupá, což sníží naši konkurenční schopnost na blízkovýchodních trzích. Doufáme, že budeme alespoň letos na stejné úrovni jako v minulém roce.

### **Setkáváte se v cílových destinacích s kulturními rozdíly, které by vám způsobovaly komplikace?**

Kulturní rozdíly na blízkém východě panují, ale na překážku nejsou. Naopak, pokud exportér dokáže tyto rozdíly pochopit, pomůže mu to lépe a na dlouho udržet dobrého zákazníka.

### **Ovlivňuje vaše exportní působení i geopolitická situace? Donutila vás už někdy hledat náhradní trh?**

Samozřejmě, i nás politická situace ovlivňuje, a to hlavně v oblasti blízkého východu. Dříve byl třeba pro nás největším trhem Kuvajt, ale po vypuknutí války s Irákem jsme tento trh ztratili, a proto se dnes snažíme získat větší podíl na stabilním evropském trhu.

### **Která země pro vás zatím byla z exportního hlediska „nejtěžší“?**

Prozatím se dá říct, že nejtěžším trhem byl a stále je Libanon. Pro nás je malý Libanon velký trh, ale kvůli složitým celním bariérám a kvůli velké obchodní zdatnosti, můžeme říct až mazanosti libanonských importérů, je velmi obtížné do Libanonu sýry prodat.

### **Jak sháníte kvalifikované pracovní síly v současné době, kdy je jich nedostatek?**

Víme, že dnes je velice těžké sehnat kvalifikované pracovní síly, proto se na prvním místě snažíme udržet vlastní dlouholeté zaměstnance a nové pracovníky, pokud chtějí opravdu pracovat, školíme a nabízíme jim více výhod, než je obvyklé.

*Není tajemstvím, že je to český export, který stojí za růstem naší ekonomiky. Posláním soutěže Exportní cena DHL UniCredit je najít a ocenit malé a středně velké exportní firmy v České republice. Soutěž založila před devatenácti lety společnost DHL a od té doby tak existuje platforma, kde si exportéři a všichni zájemci o export mohou předávat své zkušenosti, sdílet informace a scházet se na společensko-odborných setkáních, na kterých mohou čerpat exkluzivní informace a data partnerů projektu o současné ekonomické a geopolitické situaci. A samozřejmě, mohou se stát některým z vítězů oceněných na slavnostním galavečeru, který probíhá pod patronací Ministerstva průmyslu a obchodu. Záštitu soutěži poskytuje agentura CzechTrade.*

## Další články:

- [Recenze publikace: Chalupa, R. Zákon směnečný a šekový – komentář směnečné části. Zákon o mezinárodním právu soukromém – komentář směnečné části. Praha: Leges, 2021, 646 s.](#)
- [Recenzia](#)
- [Budoucnost je v technologiích i udržitelnosti](#)
- [Anotální recenze: Vyvlastnění a vyvlastňovací řízení](#)
- [Věznice jsou přeplněné a věznění příliš drahé. Knihou Tresty budoucnosti chce INFO.CZ otevřít diskuzi o změnách](#)
- [Recenze na knihu: Zdeňková, V., Seidlová, M., Čornejová, H., Peterová H.: Jak správně vytvářet a využívat FKSP: Jak postupovat při poskytování příspěvku na stravování.](#)
- [Recenze na knihu: Zuzana Strnadová: Co by měl vědět příjemce dotace. 1.vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2019, ISBN: 978-80-247-3076-9](#)
- [Ondřej Chmela: Zrušení poplatku za podnět k ÚOHS lze považovat za správné](#)
- [Anotální recenze: Koudelka, Z., Průcha, P., Zwyrtek Hamplová, J.: Zákon o obcích \(obecní zřízení\) – Komentář. Praha: Leges, 2019, 480s](#)
- [Pražské finále osmého ročníku konferencí Soukromé právo](#)
- [Recenze: Jakub Tomšej a kolektiv – Zaměstnávání cizinců v České republice](#)