



Africa as a partner

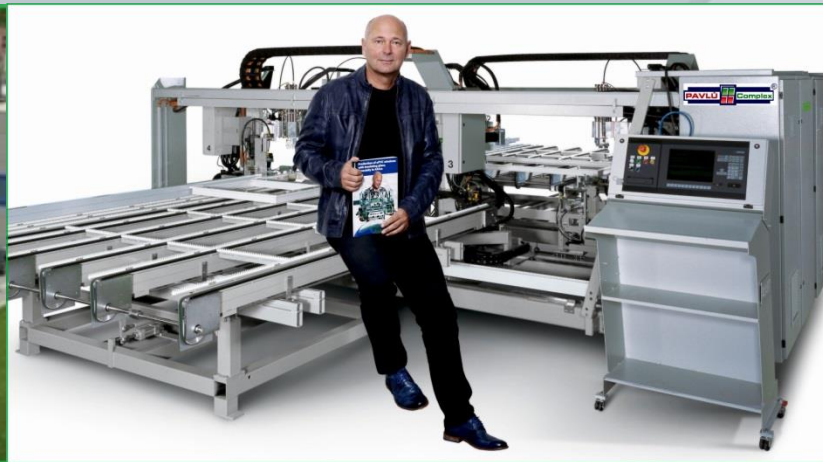
Zkušenosti s vývozem strojů z ČR do Afriky



MZV, Černínský palác, 25.5.2017



Představení firmy PAVLŮ-Complex

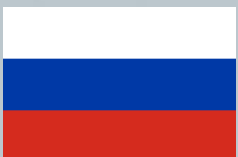
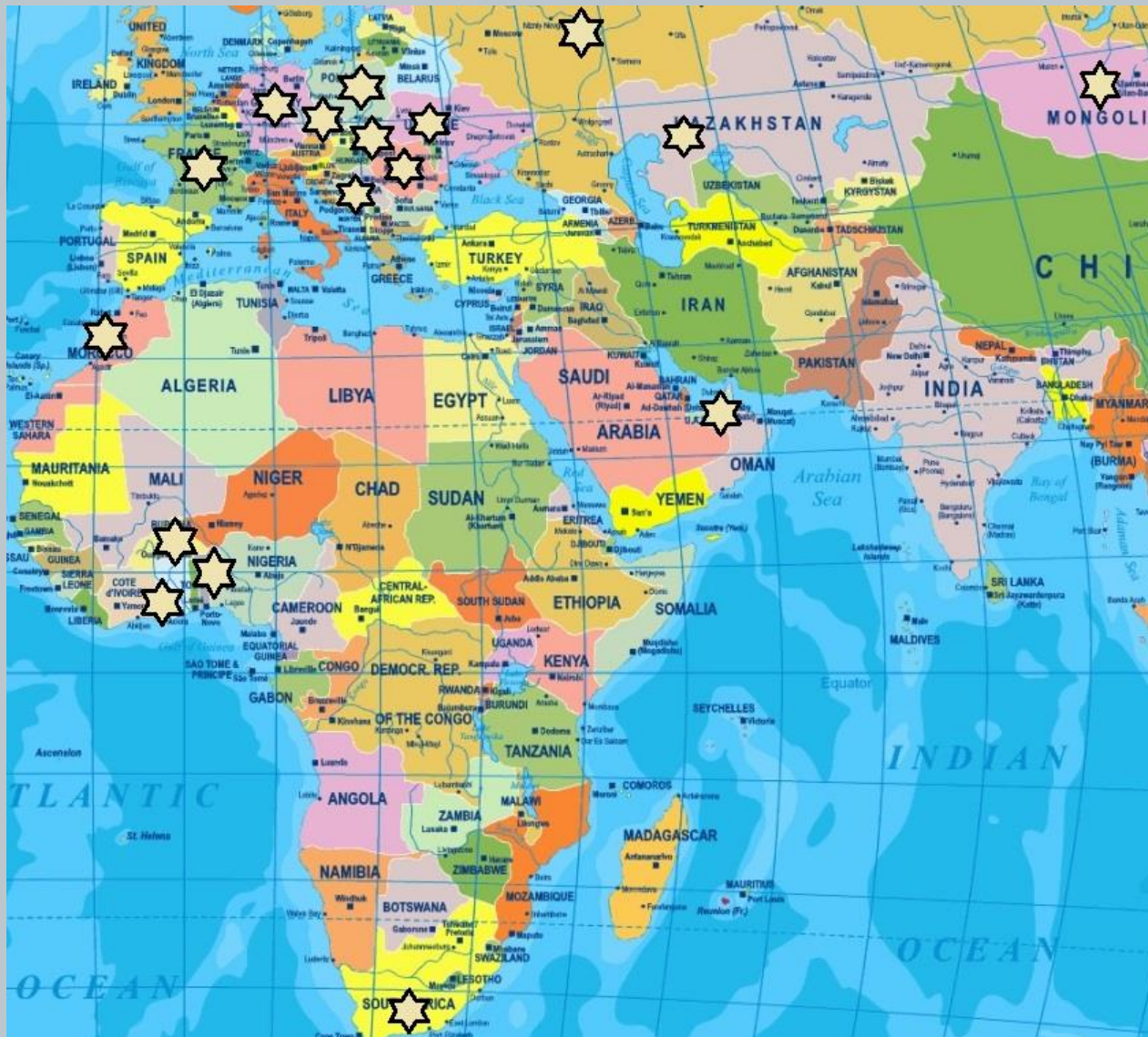


**Přednášející: Ing. Miloš Pavlů, CSc.
602 423215**

- 24 let projekty výrob PVC a Al oken
- Dodávky cca 200 typů strojů
- Montáže, výroba, zprovoznění
- Servis strojů, dodávky ND, SW atd.
- Rodinná fa (otec + 2 synové), 15 zam.
- Nejvyšší roční obrat 170.000.000,- Kč



Export do 17 zemí



Realizace a potenciální zákazníci v Africe



Our customers are in: Benin, Burkina Faso, Ethiopia, Gambia, Ghana, Kenya, Mali, Maroco, Namibia, Nigeria, Senegal, South Africa, Somalia, Tanzania, Uganda



LEGEND
--- Country Boundary
— River
□ Lake
▲ Mountain Peak



Realizace v Africe

GHANA



JAR



Burkina Faso



MAROCO



BENIN



Optimalizace výrob, nová řešení



Dodávky strojů a kompletních linek



<http://www.marinetraffic.com/ais/details>

PAVLŮ



Complex



Dodávky strojů a kompletních linek



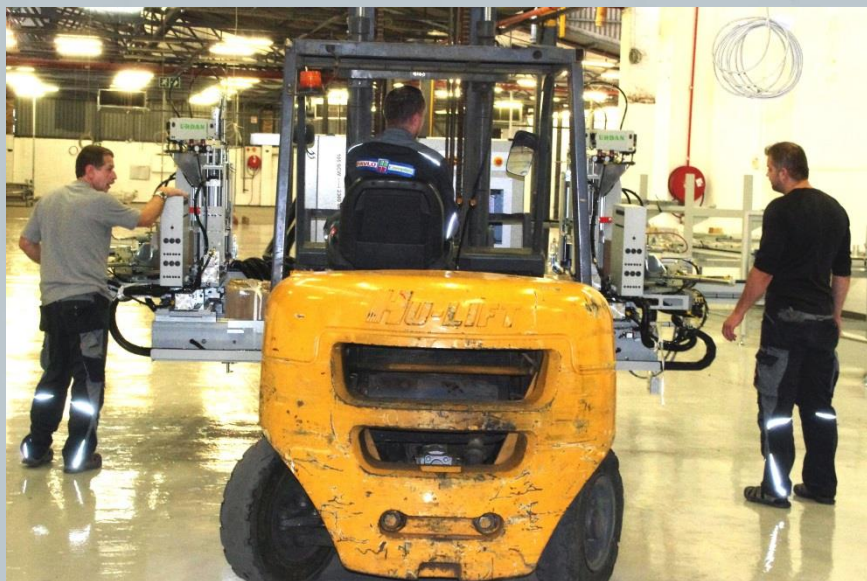
Dodávky strojů a kompletních linek



Dodávky strojů a kompletních linek



Zprovoznění, školení, servis



Zprovoznění, školení, servis



Zkušenosti, specifika, příležitosti, překážky

1/ Nalezení obchodního partnera

- naše know-how
- kombinace všech možných způsobů, využít vše! Nevzdávat se! Unést zklamání!
- bez člověka na místě to nejde – nejdůležitější!
- hledat, hledat, hledat (step by step, - štěstí)



2/ Komunikace, obchodní jednání, prezentace

- vyhradit si na jednání raději delší čas
- technická část jednání = problém, nechtějí si přiznat, že něčemu nerozumí, stálé výmluvy a posouvání na tomorrow
- cenová jednání – nižší tlak na cenu než v Evropě, teď už ale roste ☹, „vyhrožují“ čínským a tureckým zbožím
- positivum: někdy už sami zmiňují nízkou kvalitu čínského a tureckého zboží a „nezdravou“ závislost na Číně



- jednání během „snídaní“, obědů, večeří, v JAR během grilování
- obchodní jednání je třeba vést přímo v Africe
- naše účinnost jednání přímo v Africe je 90%, v ČR je 0%



- občas slíbí něco, co nemohou splnit – nechtějí totiž obchodního partnera zklamat a tak mu „v dobré víře“ odkývají i to, co nelze splnit, musíte si na to „vycvičit nos“ a rozeznat to
- nesplněný sliby jsou schopni přejít s úsměvem [tý: ai ei] (This is Africa)
- málokdy mají svůj web




3/ Transfer know-how, prodej „přínosů“

- často nový produkt, technologie – potřebují čas na absorpci
- Např.: PVC okna – nový materiál rámu a křídel, nové celoobvodové kování, nová izolační skla = vše je nové a oni to neznají

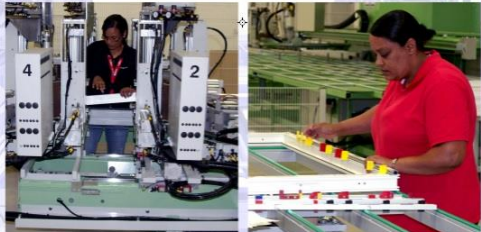

Naše řešení : Kniha, web knihy - 10 000 fanoušků za 2 měsíce

MILOŠ PAVLU

Production of uPVC windows with insulating glass, especially in Africa

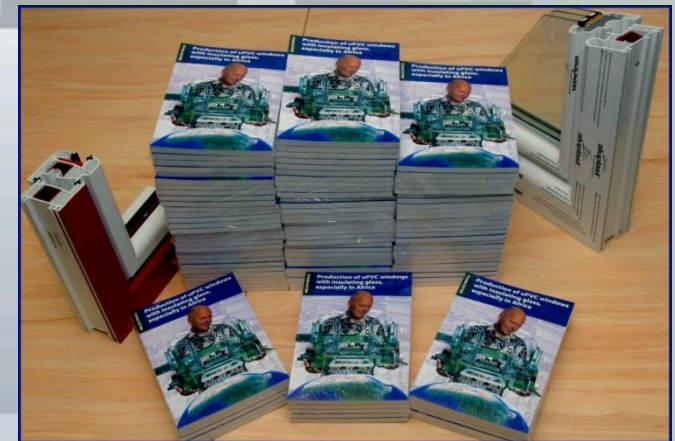
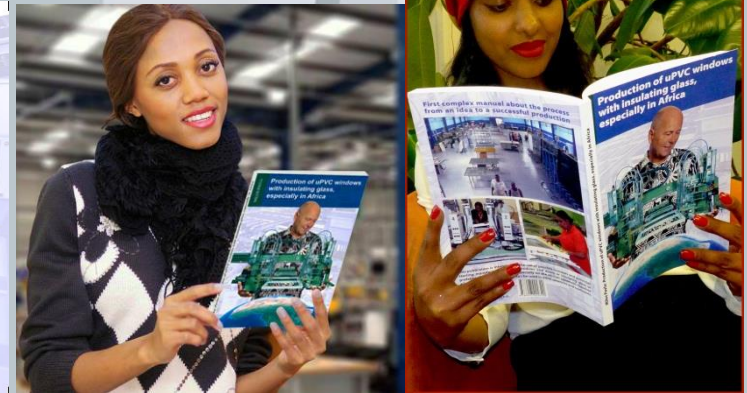



First complex manual about the process from an idea to a successful production



This publication is intended for the use of possible investors and potential starting manufacturers of uPVC windows and doors or insulating glass or preferably of both production, especially on the African continent. However a lot of following information can be used in other countries and continents.

ISBN 978-80-270-0232-0



4/ Nabídka

- klasika, přílohy klasika
- ceny – my vždy rovnou „na férovku“ začínají už ale rádi vidět slevu v %
- dělají, že nabídku rozumí, ale potřebují čas

5/ Kupní smlouva

- vždy nechali napsat nás = výhoda
- vždy jsem ji psal sám co nejstručněji a nejjednodušeji
- trvat na platbě 90% předem nebo L/C
- poplatky za L/C jejich banka
- neodvolatelný potvrzený akreditiv
„Irrevocable confirmed letter of credit“



6/ Financování

- pozor na doplnění či změny akreditivu (pravopisné chyby, nepatrné odchylky v textu - hrozí neproplacení)
- opět platí sliby a tvrzení prověřovat, prověřovat a zase prověřovat



7/ Doprava a proclení

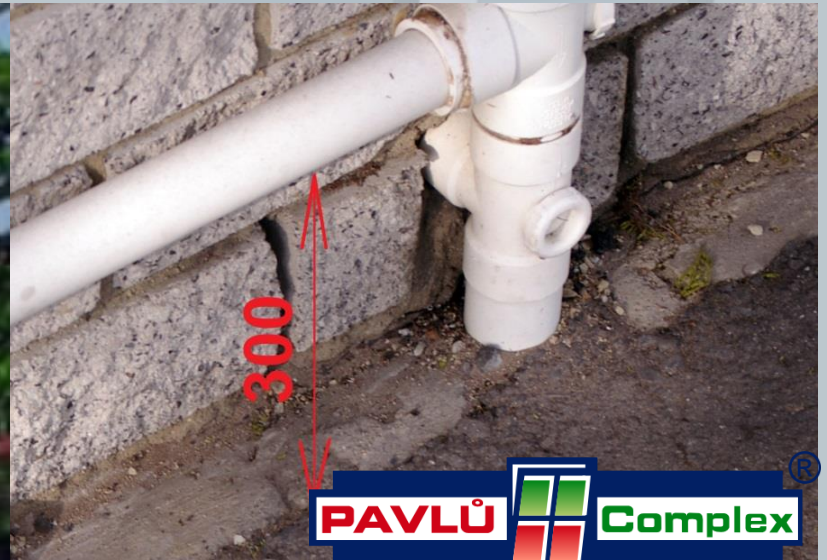
- námořní balení „drahé“ (spec. ošetřené dřevo s razítky, odsáté fólie)
- v přístavech problémy (úplatky, vyložení na déšť)
- vyplatí se dopravu si zařizovat, někdy to nejde (např. Etiopie - jejich flotila)
- v přístavu umí



Zkušenosti

8/ Zprovoznování

- maximum si přivést s sebou, i jednoduché se těžko a hlavně dlouho shání
- vyplatí se prodat i montážní nářadí, které se použije na montáž a nechá se tam pro údržbu
- pozor na sítě (elektro, pneu, voda, odpad jinak, ... i internet)
- internet rozvod vlákný – povolení až za 2 měsíce
- pozor na krádeže – krádeže šroubů, montérek, nářadí ...



Zkušenosti

9/ Předání zboží

- nikdy nebyl problém s předávacím protokolem
- nikdy nechtěli záruční protokoly (záruka je ošetřena v kupní smlouvě)
- vyplatí se pořídit dokumentaci o závěrečném stavu, fotky, výkresy, videa

10/ Servis

- předcházet dodáním ND společně s 1. dodávkou zboží (dovolí-li to cena)
- od začátku vybudovat servisní zázemí od nejjednoduššího nářadí



Zkušenosti

11/ Prezentace výsledků

- Koeficient chloubivosti $k_{ch} = 5$
- Prezentace může vést k novému začátku



Závěr

- Obrovský trh = hodně potřeb
- V životě vždy něco za něco: příležitost X riziko
- Paralela s „prázdným trhem“ v ČR po 17.11.89
- Čas je relativní! To, co v ČR zvládnete za 14 dnů, trvá v Africe i rok
- Zkušenosti nelze předat – zkusit či nezkusit je na Vás

Skromná rada na závěr

Pokud vyberete možnost ZKUSIT, analyzujte si důkladně všechny dostupné informace včetně informací od těch, kteří Vám nabízejí pomoc. Vězte ale, že Vám nakonec nikdo nikdy nepomůže a že vše bude na Vás! Obrazně řečeno, budete sami bojovat s „BIG FIVE!“ Přesto všechno je

AFRIKA OBROVSKÁ PŘÍLEŽITOST!



Děkuji za pozornost!

pavlu@pavlu-complex.cz

602 423 215

