

Ghana nabízí trh s velkým potenciálem, říká Michael Kugblenu

Foto: ČGOK

Před lety se rozhodl pro studium v zahraničí, opustil rodnou Ghanu a vybral si Prahu. Od té doby se Ing. Michael Ganyo Kwaku Kugblenu PhD. v české metropoli usadil a v loňském roce se stal prezidentem Česko-ghanské obchodní komory (ČGOK), která se zabývá podporou vzájemného obchodu mezi Českou republikou a Ghanou. „Naší misí je podporovat výrobce a dodavatele, kteří mají zájem se uplatnit na obou trzích. Cílem je zvýšit obecné povědomí o obchodním prostředí v Ghaně a zároveň umožnit vstoupit na trh co nejširšímu spektru oborů,“ objasnil Michael Kugblenu v rozsáhlém rozhovoru.



Můžete prozradit, jak jste se dostal do České republiky?

Přijel jsem za účelem studia v roce 1992 v rámci dlouhodobých stipendijních programů, které mezi našimi státy probíhají od 60. let minulého století až do současnosti.

Vystudoval jsem v Praze stavební fakultu ČVUT, obor pozemní stavby a následně jsem dokončil doktorát na stejné fakultě. Začal jsem v Česku pracovat jako konzultant pro jednu reálnou společnost a následně jsem začal dělat technický dozor investora po stavbách. Poté jsem se

dostal k celkovému řízení projektů rezidenčních staveb.

Po nějakém čase jsem chtěl změnit působiště kvůli rostoucímu potenciálu, který jsem zpozoroval v mé rodné zemi. Začal jsem pravidelně létat do Ghany, rozvinul tam své místní kontakty za účelem jejich propojení s českými firmami.

V České republice jste už delší dobu. Jak se Vám zde líbí?

Žiju tady natrvalo a jsem moc spokojený. Obecně bych řekl, že Češi jsou velcí pohodáři,

stejně jako Ghaňané, což souvisí i s podobnou geopolitickou situací našich zemí a tedy i s podobným přístupem k životu. Životní úroveň je zde samozřejmě vyšší než v Ghaňě, ale zcela upřímně v Akkře je draž než v Praze.

Čemu se věnujete ve volném čase?

Moc mě baví atletika, kterou jsem dělal i na škole, i když dnes už se jí věnuji spíše pasivně přes obrazovku. (úsměv)

Stal jste se prezidentem Česko-ghanské obchodní komory. Máte osobní zkušenosti s obchodováním ve Vaší rodné zemi?

Je potřeba si uvědomit, že obchod v Ghaňě a vlastně po celém africkém kontinentu je po-

projekt s větším potenciálním ziskem, tím déle a s větším rizikem může uzavírání probíhat.

Jaký prostor v tomto prostředí vidíte pro české firmy?

Je potřeba, aby se zaměřovaly více na dílčí a menší dodávky či projekty, protože právě na nich se může nejlépe osvědčit, jestli je daná strategie pro vstup na tento kontinent správná.

Je potřeba mít na vědomí, že v každé zemi potřebujete dobrého partnera. Nalézt toho správného může trvat někdy déle, ale o to větší je pak šance na úspěšně uzavřený obchod. Jeden z hlavních důvodů proč jsme založili ČGOK bylo, že chceme poradit českým exportérům, než se vydají na tento kontinent, jak by měli postupo-

vat, případně díky naší široké základně kontaktů jsme schopní i je přímo spojit s potenciálními partnery či přímo klienty.

V ČR jste se v oblasti stavebnictví zabýval projektem management hotelů. Můžete popsat své zkušenosti v této oblasti?

Projekt management zahrnuje velice stresující práci pod obrovským tlakem investorů. Pro spoustu lidí je tato práce z dlouhodobého hlediska zdravotně nebezpečná, právě kvůli nutnosti neustále se vyrovnávat se stresem.

V ČR jsou stavby lépe dozorované, takže rozdíl mezi původním návrhem a realitou bývá značný. Především co se dokončovacích prací týče. Umí se zaměřit na detaily a stavbu klient



staven na osobní vztahu. Tam obchod uzavírají vždy dvě vůdčí osobnosti, nikoliv firmy přes elektronickou poštu. Jinými slovy obchod je potřeba zde dělat za vlastní fyzické přítomnosti. Spousta firem se domnívá, že jednou návštěvou u potenciálního klienta je obchod prakticky dotažitelný již jen na dálku. Praxe je však taková, že je potřeba být velmi trpělivý a také se vždy jednou za pár měsíců znovu ukázat. Ze svojí zkušenosti mohu říci, že doba mezi prvním kontaktem a uzavřeným obchodem je minimálně rok. Záleží samozřejmě na velikosti zakázky. Čím větší



nepřevzeme, dokud nejsou opraveny všechny nedodědky.

Oproti tomu, jaká je praxe v Ghaně?

Je potřeba velmi pečlivě hlídat průběh stavby a kontrolovat úplně všechno. Kvalitních řemeslníků je tam opravdu málo. Stavby jsou obecně předimenzované. Nejtěžší je pak dopracování detailů, které moc neřeší, a je potřeba zpětně donutit řemeslníka, aby to dodělal. Pokud je investor málo přísný na kvalitu práce, bude mít na konci velký problém s doděláním interiérů, například křivých stěn.

Jaké jsou podle Vás tendence v developerském segmentu v České republice a v Ghaně?

V Ghaně jsou daleko větší možnosti růstu než v Česku. Momentálně jim chybí 1,7 milionu bytových jednotek. Je tam stále možnost předprodeje jednotek před zahájením stavby, což je v České republice po negativních zkušenostech klientů velmi složité. Developer je tam zvyklý stavět s maximálně pětiletou návratností, což je dáno také velmi vysokými bankovními úroky a vysokou cenou prodávaných jednotek. Uvedu příklad, třípokojový byt přijde v Akkře minimálně na 200 tisíc amerických dolarů. Existuje tam stále rostoucí poptávka po luxusních bytech.

Česko-ghanská obchodní komora letos pořádá v Akkře výstavu českých firem, které mají zájem v Ghaně vyrábět a obchodovat. Co vás vedlo k pořádání této akce a co od ní očekáváte?

Chceme především ukázat českým firmám velký potenciál, který Ghana má. Na ghanuském trhu se již dnes prodává řada českých výrobků, například sanitární keramika, nábytek, obklady, jističe a stroje. Pro úspěšný prodej je však také potřebné vybudovat kvalitní povědomí o značce Česká republika, která má stejnou nebo vyšší kvalitu než výrobky z Němec-

ka (navíc řada jejich výrobků je vyráběná také u nás), ovšem za lepších cenových podmínek. Před časem uspořádalo stejnou akci také Turecko. Sezvalo místní odbornou komunitu na představení jejich výrobků a dnes i díky tomu se Turecko velmi úspěšně etablovalo na ghanuském trhu. My chceme vlastně totéž.

Mají české firmy zájem o účast na výstavě?

Ano, je poměrně kladný, ale zároveň velmi váhavý. Řada společností se Afriky bojí a to přitom na základě povrchních a někdy zcela zavádějících informací. Jsou ochotné investovat velké částky pro expanzi po Evropské unii či do Ruska a na blízky Východ, kam se snaží expandovat úplně všichni. Afrika je v tomto ohledu kraj zcela nepoznaný.

Představte svou vizi o nastavení spolupráce s českými výrobci na ghanuském trhu.

Chceme především touto výstavou umožnit firmám efektivně nahlédnout na ghanuský trh a následně společně vymyslet nejlepší strategii pro další rozvoj značky na tamním trhu. Všem říkáme, že výstavou vše teprve začíná. Chceme výrobce, kteří jsou hlavně flexibilní a dokážou se díky tomu dobře přizpůsobit podmínkám. To je obecně lehčí pro společnosti, které mají české vlastníky, neboť mají možnost přímo a okamžitě se rozhodovat.

O jaké české produkty a služby má Ghana zájem?

Je mylná představa si myslet, že Ghaňané nemají přístup ke stejnému zboží jako my v Evropě. Nemají problém si objednat cokoliv a díky dovoznímu clu jsou i zvyklí za to zaplatit více. Ghana chce od českých firem jednoduše kvalitní výrobky za dobré ceny. Zákazník však nechce jen výrobek, ale hlavně celou dodávku, včetně instalace a následné zákaznické podpory, což je v Africe velmi důležité. Zákazník očekává, že dostane tzv. value for money, tedy že celá služba

odpovídá ceně obvyklé. V případě větších dávek je pak nezbytná schopnost českých firem dojednat financování. Velká část zákazníků včetně státu nakupuje od Číňanů ne pro kvalitu, ale právě díky jejich schopnosti poskytnout úvěrové financování na projekt. V tomto ohledu jsou české banky zatím poměrně neflexibilní.

A co mohou očekávat české firmy při svém působení v Ghaně?

Rozhodně daleko větší trh s velkým potenciálem. Tvrdíme, že ze západní Afriky je Ghana ideálním místem pro první vstup. Můžou se zde naučit řadu postupů práce v místním prostředí, které není zdaleka tak tvrdé jako třeba v Nigérii.

Děkujeme za rozhovor
Petr Říha

Česko-ghanská obchodní komora (ČGOK)

Zabývá se podporou vzájemného obchodu mezi Českou republikou a Ghanou. Chce podporovat výrobce a dodavatele, kteří mají zájem se uplatnit na trhu v Ghaně nebo ČR. Cílem je zvýšit obecné povědomí o obchodním prostředí v Ghaně a zároveň umožnit vstoupit na trh co nejširšímu spektru oborů.

Zástupci ČGOK rádi se zástupci českých firem projednají okolnosti vstupu na ghanuský trh a pokusí se nalézt ideální strategii pro další postup. Komora disponuje pestrou sítí kontaktů.

ČGOK připravuje na září letošního roku tematickou výstavu Ghana Days 2016 na české ambasádě v Akkře, kde budou mít české firmy možnost oslovit své potenciaální klienty a obchodní partnery. „Cílem výstavy je prezentace českých produktů odborné veřejnosti a společnostem, projektantům, investorům, developerům a dalším návštěvníkům podnikající v daném segmentu trhu. Chtěli bychom navázat na historickou tradici česko - ghanuských obchodních vztahů,“ uvedl Michael Kugblenu, prezident ČGKO.

Výstava Ghana Days 2016 bude pojata jako veletrh s doprovodným programem. „Velký důraz chceme klást na představení jednotlivých vystavovatelů systémem prezentací, přednášek, které se budou odehrávat na akci samotné, ale i v sídlech zájmových komor. Do budoucna chceme vybudovat obchodní zastoupení komplexního sortimentu pro obory stavebnictví a interiérového designu,“ doplnil Kugblenu.

