



PRIVÁTNÍ ZNAČKY VE SPOJENÝCH ARABSKÝCH EMIRÁTECH

Lukáš Zamrzla, zemědělský diplomat v Abú Dhabí

31.03.2022



Velvyslanectví České republiky
v Abú Dhabí



MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ

OSNOVA

1. Obecné informace
2. Zastoupené řetězce
3. Na co se zaměřují a co je trendy
4. Může se český produkt uchytit?
5. Zkušenosti z veletrhu





OBEČNÉ INFORMACE

OBEČNÉ INFORMACE

- Obliba privátních značek celosvětově roste
- V případě regionu Blízkého východu jde o opravdovou příležitost
- Dle výzkumu Frost Sullivan jsou privátní značky jeden ze 4 hlavních trendů regionu
- Z posledních dat Nielsen 2018 se dozvíme, že privátky tvořily pouze 2% produktů

(oproti světovému průměru 16%+)

- V některých evropských státech i 40%
- Trend dorazil později, ale o to razantněji



OBECNÉ INFORMACE

- I když jde o privátní značky, místní vyhledávají evropské produkty
- Z celkového exportu EU do regionu GCC putovalo v 2021 40% zboží do SAE
- Během pandemie vzrostl export potravin z EU do SAE o 25%
- Místní vidí v evropských produktech kvalitu a pod místní privátní značkou jistotu
- Populární cesta exportérů z důvodu vysokých cen pro uvedení vlastní značky na trh





ZASTOUPENÉ ŘETĚZCE

ZASTOUPENÉ ŘETĚZCE

- Jak bylo zmíněno, vlastní privátní značky mají i malé a střední firmy
- Mezi hlavní největší hráče patří:





NA CO SE ZAMĚŘUJÍ A CO JE TRENDY

- Vzhled k budování privátních značek vyhledávají téměř vše
- Je otázkou, v čem je ČR konkurenceschopná
- Smysl mají kvalitní produkty s přidanou hodnotou
- Výhodou jsou nižší ceny oproti západním zemím
- Velké zaměření na zdravou výživu, Bio, Eko, potravinové alternativy, cereálie, cukrovinky, snack food, mléčné výrobky
- V letošním roce Carrefour otevřel první čistě Bio obchod v Dubaji, kde tvoří 20% privátka





Může se český produkt uchytit?

Může se český produkt chytit?

- Určitě ANO!
- A máme několik velmi úspěšných příkladů
- Je pravdou, že úspěch u velkých hráčů není jednoduchý
- Zkoušení i menších hráčů může mít větší úspěch
- V posledních týden pokus o navázání spolupráce s Nesto Group
- Nejlepší cestou je účast na veletrhu
- V tomto případě speciálně na veletrh PRIME Middle East



PRIVATE LABEL & LICENSING MIDDLE EAST

معرض العلامات التجارية الخاصة والترخيص في الشرق الأوسط



ZKUŠENOSTI Z VELETRHU PRIVATE LABEL AND LICENSING MIDDLE EAST (PRIME)

Zkušenosti z veletrhu

- Rychlé obsazení plochy projektu PROPED
- Velmi pozitivní ohlasy firem
- Výborné zastoupení firem a nákupčích
- Vysoký potenciál růstu
- Dobré využití „nového“ veletrhu v regionu

BUYERS THAT WERE SEEN AT THE PRIVATE LABEL EXPO





DĚKUJI ZA POZORNOST

Lukas_Zamrzla@mzv.cz



Velvyslanectví České republiky
v Abú Dhabí



MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ