

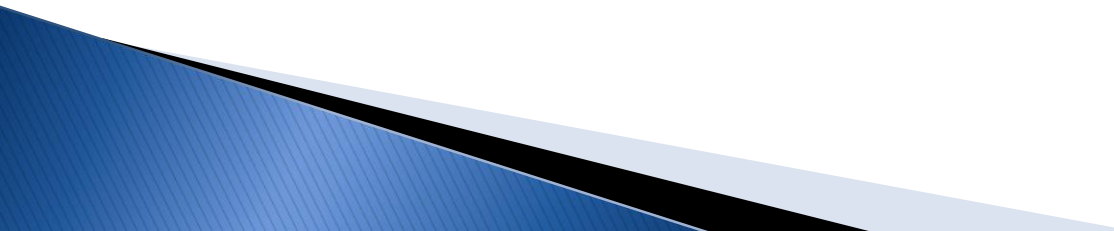
# **MPP Private Label BV**

**Akademia Eksportera Rynek Holenderski**

Lublin 19 marca 2018

Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego

# Wprowadzenie

- ▶ Marcin Patkowski
  - ▶ W Holandii od 1982 roku
  - ▶ Prawnik
  - ▶ 20 letni staż pracy w Holandii (E&Y, Hexion)
  - ▶ MPP Private Label BV
- 

## MPP Private Label

- ▶ MPP wspiera polskie przedsiębiorstwa oraz inwestorów podczas działań ekspansyjnych
- ▶ Opierając się o głęboką znajomość holenderskiego rynku MPP może asystować polskim przedsiębiorstwom w otwieraniu nowych kanałów sprzedaży lub wyborze wiarygodnego partnera (USP)

# Misja

- ▶ MPP dąży do objęcia pozycji wiodącego ambasadora polskich firm na terenie Holandii
- ▶ Przez swoją działalność MPP pragnie przyczynić się do kreowania pozytywnego wizerunku polskich przedsiębiorstw

# Usługi

- ▶ Dla wszystkich swych klientów MPP pragnie pełnić rolę “swojego człowieka” na terenie Holandii
- ▶ Wytypowanie wiarygodnego partnera do współpracy jak i formalnego zawarcia takowej współpracy
- ▶ Otwieranie nowych kanałów sprzedaży
- ▶ Otworzenie siedziby na terenie Holandii
- ▶ Sprzedaż polskiej firmy holenderskiemu inwestorowi

## Usługi

- ▶ MPP współpracuje z obecnymi i byłymi członkami zarządów przedsiębiorstw z różnych dziedzin przemysłu spożywczego (znajduje ekspertów)
- ▶ Posiadają oni specjalistyczną wiedzę oraz szeroko rozbudowane relacje rynkowe.

## Dzisiejsze tematy

- ▶ Jak są postrzegane w Holandii Polskie firmy/wyroby
- ▶ Rynek spożywczy w Holandii
- ▶ Eksport wyrobów rolno-spożywczych do Holandii

Własne doświadczenia/opinie; prawda/rzeczywistość?

# **1. Jak są postrzegane w Holandii Polskie firmy/wyroby**



# Percepcja Polski

- ▶ Napływ Polaków, 4 fale (motywacja: praca/zarobki,)
  - ▶ - po II Wojnie Światowej,
  - ▶ - lata 80, Stan Wojenny
  - ▶ - 1990 po wejściu do strefy Schengen
  - ▶ - po przystąpieniu Polski do UE 2004r.
- ▶ W Holandii panuje duża tolerancja, ale .. (przykłady)

## Percepcja Polski

- ▶ Sposób w jaki odbierani są Polacy czy Polska wpływa na wizerunek Polskich firm oraz Polskich wyrobów
- ▶ Większość Holendrów potwierdzi że Polacy ciężko pracują często wykonując zawody których Holendrzy już nie chcą wykonywać
- ▶ Polacy godzą się wykonywać prace za niższe pensje (często nielegalnie – bez opłacania podatków i świadczeń socjalnych).

# Percepcja Polski

▶ Głównym pytaniem jest jednak:

czy Polskie firmy nawet te bardzo nowoczesne i odnoszące sukcesy w Europie Centralno-Wschodniej są na Holenderskim rynku na równi traktowane jak te holenderskie (Zachodnio Europejskie)?

# Percepcja Polski

- ▶ Czemu percepcja jest taka ważna
- ▶ Wedle amerykańskiej teorii aby sprzedac potrzebujemy jednocześnie ustalić/osiągnąć następujące trzy rzeczy:
  1. Że klient jest przekonany ze nasz **produkt jest najlepszy**
  2. Że klient **nas lubi i nam ufa** (przede wszystkim intonacja)
  3. Że klient ma **zaufanie do naszej firmy**

## **2. Rynek spożywczy w Holandii**

# Rynek Holenderski

Wiele wiodących firm wywodzi się z Holandii.

- ▶ Shell (ropa/energia); obroty € 365 mrd
- ▶ Vitol (ropa/energia); obroty € 229 mrd
- ▶ Unilever (produkty szybko rotujące); obroty € 51 mrd
- ▶ Philips (elektronika)
- ▶ Heineken (browary)
- ▶ Ahold (sklepy spożywcze); obroty € 32,8 mrd
- ▶ Aegon (ubezpieczenia)
- ▶ ING Bank (bankowość)
- ▶ Lyondell Basel (Chemia)
- ▶ Akzo Nobel (Chemia)

# Rynek Holenderski

- ▶ Holandia poza tym jest bardzo mocna w szeroko rozumianym handlu i produkcji:
  - Nabiału (sery)
  - Kwiatów
  - Owoców/warzyw (szklarnie)

Eksport na cały świat



# Holenderski Rynek Spożywczy

- ▶ Całkowite wydatki na produkty spożywcze (konsumowane w domu i poza domem) € 56 mrd/rok
- ▶ Obroty supermarketów € 35 mrd/rok, w czym 26,6% (€9,3 mrd) to marki własne



# Holenderski Rynek Spożywczy

- ▶ Największe sieci sklepów spożywczych
- ▶ 1. Ahold/Albert Heijn 35,2% rynku, 950 sklepów
- ▶ 2. Jumbo 18,4% rynku, 581 sklepów
- ▶ 3. Superunie 29,1% rynku, 1.500 sklepów  
(Grupa zakupowa reprezentująca 13 sieci)
  
- 4. Lidl 10,3 % rynku
- 5. Aldi 7% rynku

## Rynek Spożywczy Trendy

- ▶ Rosnąca sprzedaż żywności online. Rabobank oczekuje że w 2030 roku przynajmniej 25% zakupów spożywczych będzie robiona online
- ▶ Rosnąca świadomość konsumenta odnośnie zdrowego i dobrego odżywiania się (więcej owoców/warzyw, mniej dodatków)
- ▶ Wygoda, konsumenci będą szukali rozwiązań które zaoszczędzą mu czas (dobrane zestawy składników, gotowe dania)

## Rynek Spożywczy Trendy

- ▶ Blurring: (zacieranie granic) różne kanały sprzedaży zbliżają się do siebie. Supermarkety sprzedają coraz więcej żywności do natychmiastowego spożycia, otwierają restauracje. Restauracje wprowadzają regały z wysokiej jakości jedzeniem na wynos.

## Rynek Spożywczy Horeca

- ▶ Również Horeca w dużej mierze jest zaopatrywana przez grupy zakupowe. Mniejsze przedsiębiorstwa zaopatrują się w hurtowniach
- ▶ Największym graczem w Holandii jest Bidfood (kiedys Deli XL) (międzynarodowa grupa Bidcorp z RPA).
- ▶ Druga duża grupa w Holandii to Maxxam zakupująca dla kilku hurtowni zaopatrujących hurtownie spożywcze

# Rynek Spożywczy międzynarodowi gracze

Międzynarodowe Grupy zakupowe:

- ▶ EMD, Szwajcaria, 14 członków (155.000 sklepów)  
obroty € 160 mrd
- ▶ AMS Sourcing, Holandia, 10 członków (16.500 sklepów)
- ▶ SPAR International, Holandia (12.500 sklepów)

## Rynek Spożywczy międzynarodowi gracze

- ▶ Konsolidacja w Europie Zachodniej/na świecie po stronie sklepów spożywczych jak i międzynarodowych grup zakupowych jest już daleko posunięta i nadal postępuje dalej
- ▶ Wydaje się że jedynie sklepy oraz dostawcy/producenci którzy się połączą mają długofalowo szansę na przetrwanie – dotyczy to również Polski

### **3. Eksport wyrobów rolno-spożywczych do Holandii**

## Eksport do Holandii warunki wymagania

- ▶ Podstawą do rozmów jest porównywalna lub lepsza jakość wyrobu za niższą cenę (włącznie z transportem)
- ▶ Więksi odbiorcy organizują raz do roku przetarg na dostawy na przyszły rok.
- ▶ Często jest wymagana stała cena na 12 miesięcy
- ▶ Warunki płatności to często 60 dni. Przy większych kontraktach wymagana jest zatem spora inwestycja



## Eksport do Holandii warunki wymagania

- ▶ Często wymagane są certyfikaty IFS lub BRC
- ▶ Ponadto pojawiają się wymogi certyfikowanych składników (czekolada UTZ) czy materiałów użytych do opakowania (karton FSC)
- ▶ Ważne są referencje współpracy z zagranicznymi odbiorcami na terenie Polski lub za granicą
- ▶ Na ogół wyzwaniem jest koszt transportu (najlepiej większe ilości). Cena EXW może być konkurencyjna ale ...

# Eksport do Holandii warunki wymagania

- ▶ Wprowadzenie Polskiej marki na rynek Zachodnio Europejski jest bardzo trudne/na większą skalę na razie mało prawdopodobne
- ▶ Przy markach własnych ważna jest elastyczność co do składu wyrobu oraz formy opakowania = wedle wymagań klienta
- ▶ Ważne jest szeroko rozumiane odpowiedzialne zarządzanie przyczyniające się do zrównoważonego rozwoju (ekologia, dobrostan zwierząt, prawo pracy, odpowiedzialność społeczna)
- ▶ Międzynarodowe systemy elektroniczne (zamówienia oraz faktury przez system EDI). Specyfikacje w bazie danych.

## Eksport do Holandii warunki wymagania

- ▶ Przebicie się to długi i mozolny proces czasami zajmujący nawet kilka lat
- ▶ Mimo wszystko prosimy się nie zniechęcać z naszym wsparciem może się udać
- ▶ Pierwszy kontakt proszę przez Panią Martę

Dziękuję

