

USPĚT V RUMUNSKU

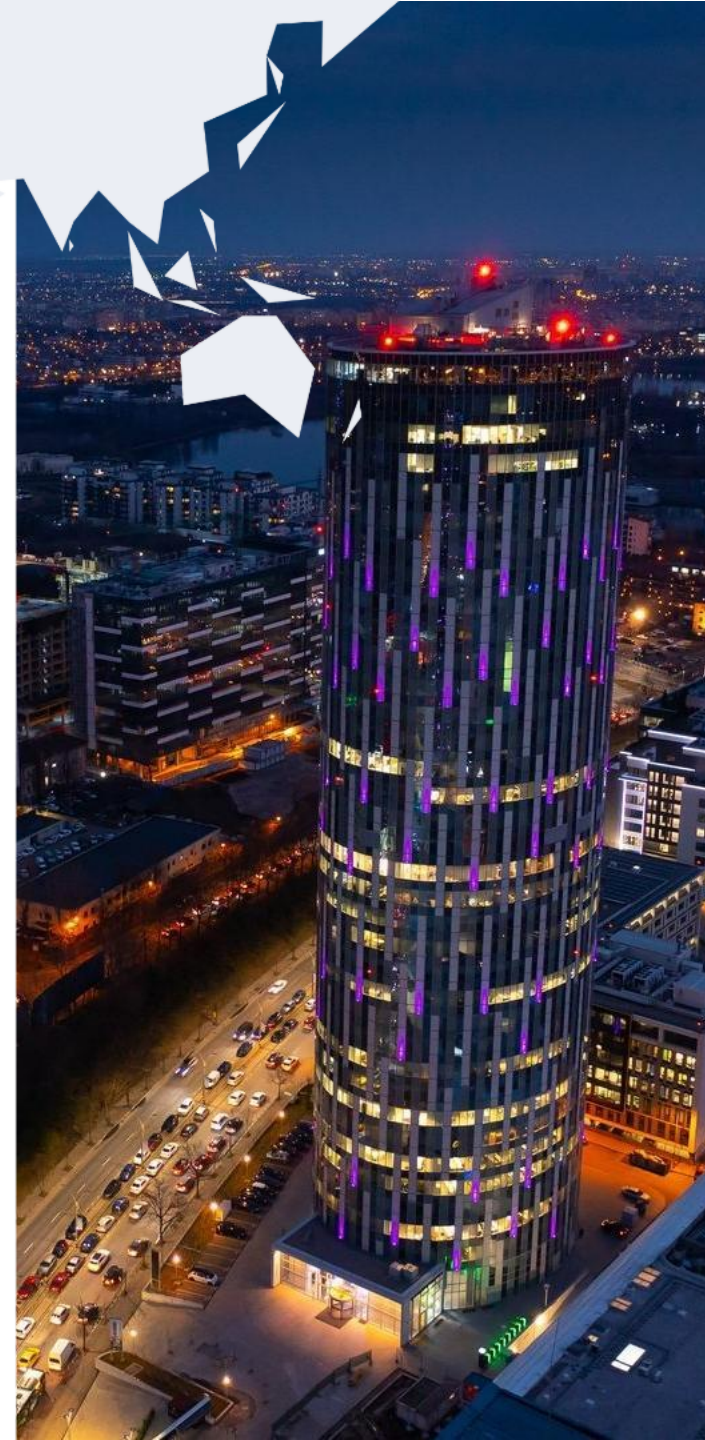
exportní seminář

Vojtěch Rejmíš
ředitel zahraniční kanceláře
CzechTrade Rumunsko



Obsah

1. Proč Rumunsko
2. Perspektivní obory
3. Vstup na trh
4. Obchodní tipy
5. Plánované aktivity CzechTrade



Investiční potenciál Rumunska

- Vysoké veřejné investice - cca 8 % HDP
- Fondy EU financují více než 70% investičních výdajů
- Hlavní potřeby: doprava, voda, energetika, města, průmysl
- Ale: pomalá příprava projektů, administrativa, nedostatek lidí
- Rozdíly mezi regiony, velikostí firem a technickou vyspělostí
- Pro exportéra: hledat projekt, zákazníka a financování



Rumunská specifika

- Velká země, výrazné regionální rozdíly
- Bukurešť: největší trh, finance, rozhodování, ale i nejsilnější konkurence
- Cluj, Timișoara, Brașov, Iași: průmysl, univerzity, lokální sítě
- Menší města a venkov: často větší potřeba, ale nižší kupní síla
- EU: žádná cla, ale místní praxe, jazyk a provozní nároky zůstávají
- Rozhodnutí často závisí na konkrétní klíčové osobě
- Osobní kontakt a důvěra nejsou „soft skill“, ale součást prodeje





Perspektivní obory

- Infrastruktura a doprava
- Voda a životní prostředí
- Energetika
- Průmysl a digitalizace

Obor ≠ poptávka

Poptávka = problém + rozpočet + rozhodovací
proces + načasování

Infrastruktura a doprava



- Nízká hustota dálnic, zastaralá železnice, potřeba modernizace městské dopravy
- Silný investiční tlak: silnice, železnice, městská mobilita, logistika
- Fondy EU i národní rozpočet podporují modernizaci
- Ale: pomalá příprava projektů, administrativa, zpoždění realizace
- Sledujte nejen tendr, ale i vítěze zakázky a jeho dodavatelský řetězec

Voda a životní prostředí

- Výrazné investiční potřeby ve vodním hospodářství
- Nízká plnění evropských směrnic o pitné vodě a čištění odpadních vod
- Odhad investic do městských čistíren a kanalizace: cca 7 mld. EUR do 2030
- EU podpora: cca 2,94 mld. EUR z ERDF a Kohezního fondu 2021–2027
- Poptávka: úprava vody, čerpání, kanalizace, čištění, monitoring, řízení provozu
- Klíč: kdo je provozovatel, kdo je projektant, kdo realizuje stavbu



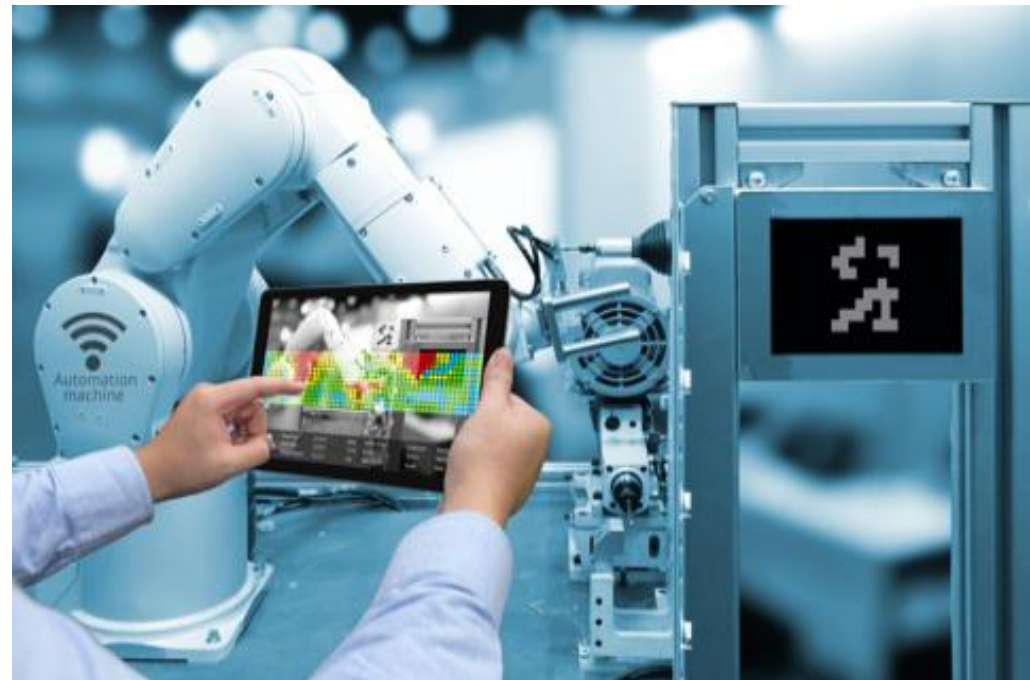


Energetika

- Modernizace distribučních sítí je klíčová pro integraci obnovitelných zdrojů
- Příklad: Electrica Distribution Network Upgrade II
 - EIB financování: 200 mil. EUR
 - Zaměření: posílení sítě, automatizace, dálkové řízení a měření
- Pro české firmy:
 - komponenty a zařízení pro sítě
 - měření, řízení a monitoring
 - automatizace provozu
 - řešení pro spolehlivost a údržbu
- Ptejte se: co zákazník potřebuje pro provoz, ne jen pro „zelenou transformaci“

Průmysl a digitalizace

- Rumunsko má silné IT prostředí, ale podniky digitalizují nerovnoměrně
- Základní digitální intenzita SME: 44,3 % v roce 2025 (průměr EU: 71,4 %)
- Bariéry: náklady, finance, dovednosti, nejistota návratnosti
- Příležitost není „digitalizace“, ale konkrétní problém:
 - výrobní proces a produktivita
 - řízení zakázek a skladu
 - údržba a dostupnost dat
 - kybernetická bezpečnost
- Nabízejte měřitelný výsledek, ne technologii jako takovou



Ověření trhu před vstupem



Ověření poptávky

Nejdřív zjistit, zda produkt někdo skutečně potřebuje

Identifikace zákazníka

Kdo nakupuje: řetězec, prodejce, e-shop, průmysl, servis

Analýza konkurence

Kdo už prodává, za kolik, jakým kanálem

Cenová hladina

Marže pro partnera, dodací náklady, cenová pozice

Očekávání zákazníka

Dokumentace, záruka, servis, dodací lhůta

Specifika rumunského e-commerce: stále významná platba na dobírku, dominantní eMAG.ro, rozdíly v online nakupování město vs venkov

Formy vstupu na trh

Forma vstupu	Kdy dává smysl	Co musíte zajistit	Na co si dát pozor	Rumunské specifikum
Přímý zákazník	Máte jasně identifikovaného zákazníka a produkt	Komunikace, instalace, servis, místní podpora	Vyšší nároky na vlastní kapacitu	Bez místní přítomnosti je obtížné udržet vztah a reagovat na provoz
Distributor / zástupce	Chcete rychlejší vstup a širší pokrytí	Ověření zákazníků, role, marže, servisní model	Riziko nejasné odpovědnosti	Výběr distributora je strategické rozhodnutí a rozdíly mezi firmami jsou velké - nutná důkladná due diligence
Projektový partner	Infrastruktura, technologie, veřejné zakázky	Identifikace investora, projektanta, dodavatele	Nutnost vstoupit dříve, ne až u tendru	Místní přítomnost a vztahy jsou klíčové pro přístup k projektům

Obchodní tipy

- Mějte dvě úrovně kontaktu:
 - rozhodovací úroveň: důvěra, vize, obchodní podmínky
 - pracovní úroveň: specifikace, termíny, dokumentace
- Buďte rychlí, ale netlačte; komunikace může být pomalejší
- Pište, co bylo dohodnuto; potvrzujte termíny a odpovědnosti
- Ověřujte: identitu, reference, bonitu, oprávnění jednat
- Neprodávejte z výšky; buďte partner, ne lektor



Čeho se vyvarovat

- Nепrodávejte obecně - vždy navazujte na konkrétní problém zákazníka
- Nespoléhejte jen na e-mail - osobní kontakt a telefon mají význam
- Nenechávejte roli partnera neurčitou - definujte, kdo co zajistí
- Nepodceňujte čas a administrativu - počítejte s delším rozhodováním
- Nesnižujte vše na cenu - vysvětlete celkové náklady provozu
- Neignorujte servis - realizace a podpora jsou součástí nabídky





Plánované aktivity CzechTrade Rumunsko

- 20. – 21. 10. 2026: Mise dodavatelů pro kolejová vozidla a železniční infrastrukturu
- 3. – 5. 4. 2027: veletrh Foodservice & Hospitality Expo
- 11. – 14. 5. 2027: veletrh DIGITAL METAL & TIB
- Celoročně: individuální služby pro české exportéry



Vojtěch Rejmíš

ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Rumunsko

E-mail: vojtech.rejmis@czechbusiness.gov.cz

Tel.: +40 742 877 549

-   CzechTrade
-  czechtrade
-  czechtradeofficial3990
-  design.centrum