

# Schneider Electric pomáhá české firmě RWT s exportem do Velké Británie

Společnost RWT z Rychnova nad Kněžnou, výrobce brousících strojů, posiluje export do Velké Británie. S expanzí na zahraniční trhy pomáhají firmě komponenty i software od firmy Schneider Electric. O podrobnostech hovoří majitel společnosti RWT Petr Rojek.



Obr. 1. Firma RWT zvětšuje objem exportu na britský trh

## Co je klíčové pro vstup na britský trh

Při vstupu na britský trh hraje roli dobré renomé českého strojírenství v Británii a především použití kvalitních elektrických komponent, které zvyšují konkurenceschopnost na tamním trhu. „Britům se líbí i ovlá-

dací software, který vyvinuli naši technici ve spolupráci s aplikačními inženýry Schneider Electric. V grafickém provedení ovládacího systému je chytré vyřešeno použití funkčních ikon namísto textů, které by vyžadovaly jazykové mutace pro různé trhy. Vlastně nám to docela slušně otevírá dveře k jednání s řadou nových obchodních partnerů,“ přibližuje majitel firmy Petr Rojek.

## Využití českých strojů v Británii

Primárně se stroje od RWT používají na britském trhu ve stavebnictví a strojírenství, využití však nacházejí také v automobilovém a leteckém průmyslu, které tvoří nemalou část britské ekonomiky. Jsou určeny do provozů zabývajících se výrobou laserových výpalků, výlisků, výstřížků z oceli, korozivzdorné oceli a dalších kovových a nekovových materiálů. Jsou vhodné k odstranění oxidační vrstvy po laserovém pálení, broušení a leštění rovinných a plochých dílců, k zaoblování hran a přípravě pro další zpracování.




Obr. 2. Petr Rojek, majitel firmy RWT

## Specifika jednání s britskými obchodními partnery

A jak se vlastně jedná s britskými obchodními partnery? „Britové očekávají osobní přístup, kvalitu, technologickou inovaci, zákaznický servis a hlavně rychlost reakce při řešení případných nejasností. Důraz je také kladen na marketing a prezentaci firmy na mezinárodních výstavách, což zvyšuje její kredit. Při jednání je dobré mít oddělenou obchodní a technickou část, proto je vhodné využít britského modelu a na jednání přijít v doprovodu technického pracovníka,“ uzavírá majitel společnosti RWT Petr Rojek.

(ed)



Kampaň podporují

**optreal**

**Abba**

Hlavní mediální partneři

**RESPEKT**

**Česká televize**

Autor kampaň

**COMTECH**

QR kód