



DESDE
1993



Verkaufsentwicklung von deutschen Lebensmitteln in einem ständig unsicheren und wettbewerbsintensiven Markt

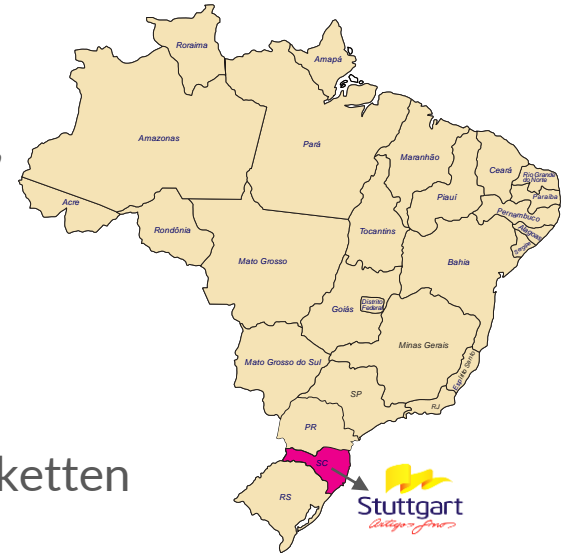
FRANK NORMAN HIRT

**ANUFOOD - São Paulo
April 2023**



Unsere Aktivitäten

- Import von traditionsreichen Lebensmittel und Getränke
- Verkauf an Supermärkte und Delikatessen (über Vertreter in den Hauptstädten Brasiliens, eigenem Verkaufsteam und Digitale Kanäle)
- Distribution an alle Bundesländer Brasiliens
- Verhandlung für Direktimport von Supermarktketten
- Beratung für Firmen die nach Brasilien exportieren möchten



Öffnung des brasilianischen Marktes in den 90er Jahren

Durchschnittliche Importsteuer

1988: über 50%



1993: **13,2%**

Importverbot
von über
1.200 Produkte
wurde Anfang
der 90´ Jahre
aufgehoben

Trotzdem, müssen die Brasilianer oft mit neuen Regeln und Prozeduren rechnen, welche die Geschäfte belasten:

- Neue Zoll Prozedur in Mai 2023 verlangt fertig Etikettierte Biere vor der Verzollung;
- Neues Registrierungssystem vom Landwirtschaftsministerium verlangt Veröffentlichung von Rezepten;
- Neue Nährwerttabelle verlangt grosser Aufwand für die QS Abteilungen

Aktuelle Herausforderungen

1

Besonders im Lebensmittel- und Getränkebereich, ist es mittlerweile schwieriger, ausländische Produkte zu finden, die keine vergleichbaren in Brasilien produzierten Konkurrenten haben.

2

Es gibt kein deutsches Marketing Programm mehr zur Unterstützung der brasilianischen Marktentwicklung

3

Supermärkte wollen sich durch exklusive Produkte von der Konkurrenz abheben und viele sehen im Direktimport eine Lösung dafür

4

Deutsche Industrie ist nicht genug flexibel um Lösungen anzubieten für die neuen brasilianische Gesetze

Brasilianische Industrie hat sich stark entwickelt

Brasilianische Biere werden schon laut deutschem Reinheitsgebot gebraut



REINHEITSGEBOT = PURO MALTE

Brasilianische Industrie hat sich stark entwickelt

- Importierte Lebensmittel die gut verkaufen werden nachgemacht



“CMA Art” Aktionen sollten wieder gemacht werden





Exklusive
Produkte stehen
bei der
Positionierung im
Vordergrund

Neues Gesetz für Lebensmittel Deklarationen



Netto Gewicht auf der Vorderseite

Warnungen:

Zugesetzter Zucker
falls über 15 g pro 100 g

gesättigte Fettsäuren
falls über 6 g pro 100 g

Natrium
falls über 600 mg pro 100 g

Diese Warnungen sind nicht die gleichen wie in Chile. Sie gelten nur in Brasilien.

Neues Gesetz für Lebensmittel Deklarationen

Rückansicht

INFORMAÇÃO NUTRICIONAL			
Porções por embalagem: Cerca de 8			
Porção: 60 g (2 unidades)			
	100 g	60 g	%VD*
Valor energético (kcal)	397	238	12
Carboidratos totais (g)	65	39	13
Açúcares totais (g)	36	22	
Açúcares adicionados (g)	33	20	40
Proteínas (g)	6,5	3,9	8
Gorduras totais (g)	12	7,2	11
Gorduras Saturadas (g)	7,1	4,3	22
Gorduras Trans (g)	0	0	0
Fibras Alimentares (g)	2,9	1,7	7
Sódio (mg)	300	180	9

* Percentual de valores diários fornecidos pela porção.

Neue Nährwerttabelle:

- mit Zugewetzten Zucker
- weissem Hintergrund
- größer und leichter zu lesen

Neues Gesetz für Lebensmitteln Deklarationen



INFORMAÇÃO NUTRICIONAL	PRODUKT 1 Porções por emb.: 1 Porção: 30 g (3 unidades)			PRODUKT 2 Porções por emb.: 1 Porção: 30 g (2 unidades)		
	100 g	30 g	%VD*	100 g	30 g	%VD*
Valor energético (kcal)	481	144	7	510	153	8
Carboidratos totais (g)	67	20	7	65	20	7
Açúcares totais (g)	33	9,9		35	11	
Açúcares adicionados (g)	30	9	18	29	8,7	17
Proteínas (g)	7,4	2,2	4	6,6	2	4
Gorduras totais (g)	22	6,6	10	24	7,2	11
Gorduras Saturadas (g)	13	3,9	20	14	4,2	21
Gorduras Trans (g)	0	0	0	0	0	0
Fibras Alimentares (g)	0	0	0	3,9	1,2	5
Sódio (mg)	74	22	1	172	52	3

Wenn eine Verkaufseinheit verschiedene Produkte enthält, muss jetzt für jedes Rezept eine eigene Tabelle angefertigt werden

Wie kann eine deutsche Firma am besten den Export nach Brasilien anfangen bzw. entwickeln?

- Identifizieren Sie Ihre Produkte die am interessantesten sind für Brasilien;
- Prüfen Sie alle notwendige Spezifikationen inklusiv zugesetzter Zucker;
- Entwickeln Sie mehr als eine Linie die Sie mit Exklusivität an verschiedene Importeure anbieten können;

Wie kann eine deutsche Firma am besten den Export nach Brasilien anfangen bzw. entwickeln?

- Bereiten Sie ein Flyer vor pro Linie, mit Fokus auf die wichtigsten Vorteile;
- Seien Sie vorbereitet Produkte anzubieten, die schon fertig mit den notwendigen portugiesischen Texten und Nährwerttabellen sind;

Wie kann eine deutsche Firma am besten den Export nach Brasilien anfangen bzw. entwickeln?

- Seien Sie flexibel mit den notwendigen Bestellmengen, die im Anfang klein sein können;
- Investieren Sie ständig in Innovation um neue Verkaufsmöglichkeiten zu öffnen.



Haben Sie Fragen?
Ich helfe Ihnen gerne!

Frank Norman Hirt

frank@stuttgart.com.br

Whatsapp +55 (47) 99918 - 8899