



DESDE  
1993



# Verkaufsentwicklung von deutschen Lebensmitteln in einem ständig unsicheren und wettbewerbsintensiven Markt

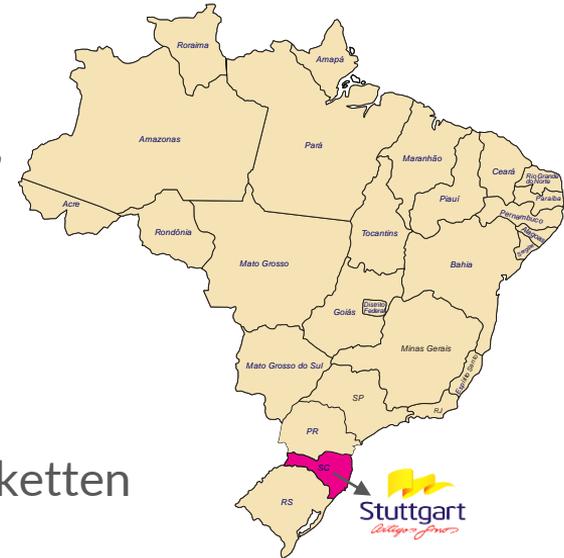
FRANK NORMAN HIRT

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

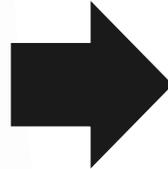
Brasilianische Biere werden schon laut deutschem Reinheitsgebot gebraut



**REINHEITSGEBOT = PURO MALTE**

# Brasilianische Industrie hat sich stark entwickelt

- Importierte Lebensmittel die gut verkaufen werden nachgemacht



# “CMA Art” Aktionen sollten wieder gemacht werden



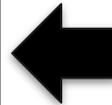


Exklusive  
Produkte stehen  
bei der  
Positionierung im  
Vordergrund

# 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

<b>INFORMAÇÃO NUTRICIONAL</b>	<b>PRODUKT 1</b> Porções por emb.: 1 Porção: 30 g (3 unidades)			<b>PRODUKT 2</b> Porções por emb.: 1 Porção: 30 g (2 unidades)		
	<b>100 g</b>	<b>30 g</b>	<b>%VD*</b>	<b>100 g</b>	<b>30 g</b>	<b>%VD*</b>
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](mailto:frank@stuttgart.com.br)

Whatsapp +55 (47) 99918 - 8899