Contacts International

Markteintritt Brasilien
++ Vertriebspartnersuche ++ Start-ups ++ Joint Ventures ++ M & A ++
Jutta Allemann

Juli 2017

Brasilien
Was tun, wenn der Vertriebspartner nichts verkauft?

Ein Vertriebspartner (Repräsentant, Agent, Distributor) wurde in Brasilien gefunden, aber was tun, wenn er unsere Produkte nicht genügend verkauft?

Immer wieder ist von mittelständischen Firmen zu hören, dass sie zwar einen Vertriebspartner in Brasilien gefunden haben, dass dieser aber die eigenen Produkte nicht den Erwartungen entsprechend verkauft.

Die Gründe dafür können vielfältig sein. Zunächst muss man wissen, dass es in Brasilien nicht selten vorkommt, dass eine Handelsfirma 10 - 25 Produkte vertritt, manchmal sogar Konkurrenzprodukte. Alles was irgendwie in die Produktestruktur passt und die gleichen Zielgruppen anspricht, wird in die Palette aufgenommen.

Meist sind Firmen, die Handelsvertretungen übernehmen, brasilianische Familienbetriebe. Möglicherweise wurde ursprünglich eigens produziert, das brasilianische Produkt stellte sich dann auf die Länge als qualitativ nicht konkurrenzfähig dar und es wurden Handelsvertretungen übernommen, um die eigenen Chancen zu verbessern.

Natürlich ist der Wunschkandidat eines ausländischen Unternehmens meist ein Vertriebspartner, der sich auf wenige 3 – 5 Produkte konzentriert und diese nachhaltig im brasilianischen Markt vertreibt. Diese Art der Selbstbeschränkung ist gut und funktioniert, aber sie ist in der Praxis in Brasilien selten anzutreffen.

Wer Glück hat, findet eine grosse, schlagkräftige Handelsvertretungsfirma mit z.B. eigenen Ingenieuren und Technikern und einem wirklich grossen und aktiven Verkaufsteam, die in der Zielindustrie gut verankert ist. Solche Firmen strukturieren ihr Portefeuille dann ganz klar nach einer vertikalen Produktionslinie und was schon besetzt ist, ist schon besetzt. Wer einen solchen Partner gefunden hat, ist in der Regel auch zufrieden.

Der in Brasilien am häufigsten anzutreffende Fall ist jedoch der der eingangs schon erwähnten Familienbetriebe, die zu einer neuen Chance nicht unbedingt „nein" sagen. Ein Vertragsabschluss mit einer solchen Firma bedeutet jedoch noch lange nicht, dass sich der erwartete und gewünschte Verkaufserfolg auch einstellt. So kommt es vor, dass die in Brasilien Markeintritt suchenden ausländischen Firmen sich nach einiger Zeit Alternativen suchen.

Susenbergstrasse 5, 8044 **Zürich**, Schweiz
Stützpunkte: **Stuttgart** und **Rio de Janeiro**
Tel. CH: +41/79/246-4992, Tel. D: +49/151/1220-7836; Tel. BR: +55/22/99262-0706
e-mail: jutta.allemann@con-international.com
www.con-international.com