



Wir bauen Brücken nach Brasilien

AEM Consult GmbH

Ledi 1119
9428 Walzenhausen/Switzerland
Tel +41 (0)71 888 09 00
Fax +41 (0)71 888 09 33
www.aemconsult.com
info@aemconsult.com

Bridge-Brazil

Hauptstrasse 49
4102 Binningen/Switzerland
Tel +41 (0)61 421 56 64
Fax +41 (0)61 421 56 64
www.bridge-brazil.ch
info@bridge-brazil.ch

Informationen im Kurztext

Unsere Kooperation

AEM ist bereits für deutschsprachige Unternehmen in China, Indien und im Nahen Osten tätig. Mit Bridge-Brazil bieten jetzt wir unsere Dienstleistungen in Brasilien an. Wir helfen umgekehrt Unternehmen aus Brasilien in der Schweiz, Österreich und Deutschland Fuss zu fassen.

Wir bringen Sie in den Markt

Wir bieten strategisch-kreative Dienstleistungen für den Aufbau und Ausbau Ihrer Geschäfte und die Entwicklung und das Marketing Ihrer Produkte. Kreative Geschäftsentwicklungsstrategien, innovative Produktkonzepte und interkulturelles Wissen sind für Ihren Erfolg entscheidend.



Marktforschung

Rasche und zuverlässige Abklärung Ihrer Chancen auf dem brasilianischen Markt.

Geschäftsentwicklung

Wir beraten Sie bei der Wahl von Märkten, Standorten, Geschäftsmodellen, stellen Kontakte her und vermitteln Ihnen Geschäftspartner. Wir prüfen die finanziellen und rechtlichen Rahmenbedingungen und begleiten Sie bei der Umsetzung Ihrer Projekte.

Innovations- und Markttransfer

Wir nutzen Ideen, Neuentwicklungen und Produkte aus über 40 Industriesegmenten weltweit, um innovative Produkte für Sie zu entwickeln und zu vermarkten.

Produktentwicklung & Design

Mit Entwicklung & Design sorgen wir, dass Markterkenntnisse in innovative Produkte umgesetzt werden und beraten Sie bei der Anpassung Ihrer Produkte an die Marktbedürfnisse.

Gestaltung der Wertschöpfungsprozesse

Wir helfen Ihnen die Wertschöpfungsprozesse von der Idee bis zum Produktlaunch zu gestalten. Unser Know How entscheidet über ein perfektes Engineering-Design und günstige Produktkosten.

Interkulturelles Wissen

Interkulturelles Wissen befähigt zu mehr Effizienz und Effektivität. Mit Coaching & Training helfen Sie Ihren Mitarbeitern, bessere Ergebnisse zu erzielen.

Ansprechpartner

Herr Dipl. Ing. Hugues Monteil - Managing Partner AEM Consult **Expertise in Unternehmens-, Produkt- und Innovationsstrategie**



Hugues Monteil ist in Frankreich geboren und seit seinem Ingenieurstudium an der ETH Zürich international tätig. Seine F&E-, Planungs- sowie Managementenerfahrung erlangte er bei seiner Arbeit in zahlreichen Branchen, wie der Grundstoffindustrie, der Metallverarbeitung, dem Apparate-, Anlagen- und Maschinenbau sowie der Nahrungsmittel- und Konsumgüterindustrie.

Unter anderem war er mehrere Jahre für die Hayek Engineering AG tätig, bevor er die AEM Consult GmbH, die mit Advanced Enabling Management unternehmerische Brücken von und nach Arabien, China und Indien baut, gründete und bis heute leitet.

Herr Monteil bringt das Netzwerk der AEM Consult GmbH, mit den Expertisen „Geschäftsentwicklung“, „Innovations- und Markttransfer“, „Produktentwicklung & Design“ und „Gestaltung Wertschöpfungsprozesse“ in die Kooperation mit Bridge-Brazil ein.

Frau Edna da Costa – Geschäftsführerin Bridge-Brazil **Expertise in Geschäftsentwicklung, Kommunikation und Coaching**



Edna da Costa ist in São Paulo (Brasilien) geboren und spricht Portugiesisch, Spanisch, Deutsch, Englisch und Französisch. Nach dem Betriebswirtschaftstudium an der Universität für Wirtschaft in Ribeirão Preto, São Paulo, erwarb sie das Handelsdiplom in Basel und schloss ihre Studien mit einem Nachdiplomstudium in Event-Management an der Fachhochschule für Wirtschaft in Luzern ab. Frau da Costa blickt auf eine langjährige Berufserfahrung im öffentlichen Sektor und in der Privatwirtschaft in Brasilien zurück. Sie lebt im Baselland und ist Mitglied des Arbeitskreises für Recht und Steuer der lateinamerikanischen Handelskammer in der Schweiz.

Frau da Costa verfügt über sehr gute Kenntnisse der brasilianischen Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur. Edna da Costa berät europäische Unternehmen, die in Brasilien ihre Geschäfte entwickeln wollen. Sie betreut auch brasilianische Unternehmen in der Schweiz und Europa. Sie organisiert zusätzlich Events, Delegationsreisen und bietet Übersetzungs- und Dolmetscherdienste an.

Partnerunternehmen

Wir arbeiten mit bewährten Partnerunternehmen zusammen. Je nach Aufgabe, Industriebereich und Spezialisierung wählen wir das optimale Partnerunternehmen für die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden aus. Bevorzugte Partner für Marktforschung sowie Entwicklung & Design und Innovations-/Markttransfer sind:

Marktforschung

Florenzano Marketing - Vanderlei Jose Florenzano / Brasilien

Expertise Marktforschung und Marketing

Entwicklung & Design + Innovations-/Markttransfer

Tinz Design Creative Center - Bernhard H. Tinz / D

Expertise in Industriedesign, Designmanagement, Engineering und Architektur

T.V.T swissconsult gmbh - Dr. Teresa Valerie Tinz / CH

Expertise strategische & kooperative Produktentwicklung sowie Innovationsmanagement & Marketing

Kleines Kompendium Brasilien

Bürokratie

Wegen staatlichen Kontrollen und Regulierungen ist die Zusammenarbeit mit den Behörden aufwendig, zeitintensiv und teuer. Geduld und Kenntnisse der Abläufe und Formalitäten sind wichtig. Der Zugang zu behördlichen Informationen über das Web und die Möglichkeit Dokumente elektronisch zu bearbeiten erleichtert neu die Arbeit. Für die Abwicklungen mit den Behörden wird ein „Despachante“ betraut. „Despachante“ nennt man den Beruf des Behördenvermittlers für die Abwicklung der Behördengänge. Der „Despachante“ arbeitet ausserhalb der Firma und erhält eine formelle Vollmacht, die ihn autorisiert Unternehmen zu vertreten.

Einhaltung von Vorschriften

Falsche und ungenaue Finanzangaben, Missachtung der Arbeits-, Verbraucherschutz- und Umweltgesetze führen zu Klagen und Strafen, die viel Geld kosten können – bei schweren Verstössen wird sogar die Geschäftserlaubnis entzogen. Respektiert z.B. eine Firma die vertraglich festgelegte Arbeitszeit ihrer Angestellten nicht, drohen ihr noch Jahre danach Nachzahlungen für geleistete Überstunden oder Wochenendearbeit. Der Verbraucherschutz der „Codigo de Defesa do Consumidor“, ist mächtig und Konsumenten klagen oft wegen Produktmängel. Die Umweltvorschriften sind streng. Wer eine Immobilie kauft und diese nicht auf Altlasten überprüfen lässt, kann für diese Altlasten bzw. das Fehlverhalten der Vorbesitzer haftbar gemacht werden.

Infrastruktur und Logistik

Die Kosten der Logistik sind auf erhebliche regionale Unterschiede der Infrastruktur, ein rückständiges Schienennetz, hohe Hafengebühren sowie die schlechte Erschließung der nördlichen und nordöstlichen Regionen zurückzuführen. Obwohl Brasilien mit dem Amazonas, São Francisco und Tietê/Parnaíba über schiffbare Flüsse verfügt, die zu den größten der Welt zählen, werden weniger als 7% der Gütertransporte über Binnenwasserstraßen abgewickelt. Das Straßennetz nimmt in Brasilien eine dominante Rolle ein. Aufgrund von Infrastrukturmängeln und wegen des schlechten Zustands vieler Autobahnen sind die Transporte langsam und teuer und die Transportfahrzeuge unterliegen einem starken Verschleiss mit entsprechend hohem Wartungs- und Reparaturaufwand. Hohe Investitionen für die Logistik und Infrastruktur sind in Brasilien geplant.

„Jeitinho“

Der gastfreundliche, optimistische und begeisterungsfähige Brasilianer ist flexibel im Umgang mit Hindernissen und kreativ bei der Auslegung von Regeln. Mit der Zeit geht er locker um und bei der Planung beachtet er Details nicht immer genau.

Kredit

Der Leitzins, genant Selic, liegt in Brasilien z.Zt. bei 13.75 % bei einer Inflation von ca. 5 %. Lokale Finanzinstitute bieten aber Kredit nur gegen Zinsen in Höhe von ca. 22%. Der Investor sollte die Finanzierung mitbringen.

Management, Manpower und Entlohnung

In der Regel senden ausländische Firmen nur Manager und selten Mitarbeiter nach Brasilien. Nur wenn ein Unternehmen qualifizierte Angestellte in Brasilien nicht findet, kann ein Arbeitsvisum beim Arbeitsministerium beantragt werden. Die Qualifikation der Arbeitskräfte ist je Region gut bis ungenügend und die Rekrutierung ist nur mit erfahrenen Vermittlungsbüros zu empfehlen. Topmanager werden gut bezahlt. Im Schnitt liegen aber die Einkommen tiefer als in Europa, wobei die Einkommensunterschiede zwischen Kaderleuten und den übrigen Mitarbeitern gross sind.

Markteintritt

Die Investoren dürfen nicht die Startschwierigkeiten unterschätzen. Aufgrund hoher Steuern und Zinsen müssen die Produkte und Dienstleistungen stimmen, um Konkurrenzfähig am Markt zu sein. Unternehmen, die ihren Markteintritt gut geplant haben, sind jedoch sehr erfolgreich in Brasilien.

Netzwerke und Beziehungen

Persönliche Kontakte sind für Geschäfte in Brasilien wichtig. Verträge werden auf persönlicher Basis und selten beim ersten Treffen abgeschlossen. Die Brasilianer arbeiten professionell, schätzen eine gute Arbeitsatmosphäre und legen Wert auf zwischenmenschliche Beziehungen.

Recht

Viele durchdachte Gesetze aber noch Probleme bei der Durchsetzung und wenig speditive Gerichte. Ohne juristischen Beistand ist ein Geschäftsaufbau in Brasilien nicht zu empfehlen.

Sprache

Brasilianer schätzen es, wenn Fremde sich auf Portugiesisch ausdrücken. Sprachkenntnisse sind beim Aufbau und der Pflege von Geschäftsbeziehungen von Nutzen. Ohne gute Kenntnisse der Sprache ist es kaum möglich Team- oder Projektarbeit zu leisten, wobei Spanischkenntnisse helfen.

Steuern/Abgaben

Der Umgang mit Steuern und Abgaben ist komplex. Brasilianische Buchhalter und Steuerspezialisten haben den Durchblick und sind verfügbar.

Verhandlungen

Brasilianer verhandeln gerne in Gruppen. Die brasilianische Geschäftskultur ist aber hierarchisch. Die Mitarbeiter führen Vor- und Abklärungsaufgaben durch, während der Manager die Entscheidungen trifft, die Ergebnisse nach aussen vertritt und sich um persönliche und geschäftliche Kontakte kümmert. Verhandlungserfolg setzt persönliches Vertrauen voraus und verlangt mehr Zeit und Geduld als in Europa. Absagen werden meist auf indirektem Weg erteilt.