

Workshop: Brasilien – Big Player

Pablo Barahona, Senior Relationship Manager Latin America & Spain, LBBW

Dr. Marcus Felsner, Geschäftsführender Partner, Rödl & Partner

Joël Paillot, Country Manager, Coface do Brasil

Klaus Böhmer, Vertriebsleiter International, WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG

Moderation: Barbara Zimniok, Referatsleiterin Amerika, Germany Trade and Invest

Barbara Zimniok leitete den Workshop mit einem kurzen Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung Brasiliens ein. Die mittlerweile siebtgrößte Volkswirtschaft der Welt sei 2010 um 7,8% gewachsen und entwickle sich zusehends zu einem internationalen Wachstumsmotor. Das Wachstumstempo sei allerdings 2011 nicht aufrechtzuerhalten und dürfe sich auf 4% bis 4,5% abschwächen. Denn auch die Inflation habe deutlich angezogen, weil die lokale Produktion an die Kapazitätsgrenze der Unternehmen und der Infrastruktur stoße. Die gleichzeitige Aufwertung des Real lasse Brasiliens Industrie im internationalen Wettbewerb zurückfallen.

Die Marktgröße, der hohe Binnenkonsum, die großen Infrastrukturvorhaben, die stabilen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen seien die wesentlichen Stärken der brasilianischen Wirtschaft. Davon profitierten auch zunehmend wieder deutsche Unternehmen.

Nahezu alle großen und mittleren Unternehmen weiteten zurzeit ihre Produktionskapazitäten im Land aus. Es stiegen aber auch die Zahl der Neueinsteiger und der Export deutscher Produkte nach Brasilien, der 2010 mit einem Plus von 42,5% auf 12,6 Mrd US\$ Rekordhöhe erreicht habe. Deutschland belege

unter den Lieferländern Platz 4 nach China, den USA und Argentinien. Brasilien sei eine breitgefächerte und dynamische Volkswirtschaft mit guten Perspektiven und Geschäftschancen in vielen Sektoren.

Pablo Barahona blickte auf die hohe Widerstandsfähigkeit der brasilianischen Wirtschaft während der Finanzkrise zurück und erklärte diese mit der Stetigkeit der Wirtschaftspolitik unter den Regierungen Cardoso und Lula, der relativ guten Lage der öffentlichen Haushalte, der Autonomie der Zentralbank und der angehäuften Devisenreserven in Höhe von 300 Mrd US\$. „Die finanzielle Position der Zentralbank war stark genug, um dem Unternehmenssektor kurzfristige Finanzierungen zur Verfügung zu stellen.“ Es habe keine Probleme mit der Liquiditätsversorgung gegeben. Die Zentralbank habe zudem den Spielraum für kräftige Leitzinssenkungen von 18% auf 8,75% nutzen können.

Auch die brasilianischen Banken seien viel besser als früher auf die Krise vorbereitet gewesen, ein Ergebnis der strengen Vorschriften hinsichtlich Mindestreserven, Eigenkapital und Bilanzierung. Zudem habe Brasiliens Hochzinspolitik bis Ende 2008 verhindert, dass die Banken sich mit riskanten ausländischen Zertifikaten eindeckten. Die brasilianischen Banken



Joël Paillot und Barbara Zimniok (Foto) betrachteten gemeinsam mit Pablo Barahona, Klaus Böhmer und Dr. Marcus Felsner den brasilianischen Markt.

hätten vor allem in risikolose und hochverzinsliche brasilianische Bonds investiert.

Das auf drei Säulen (ausländische Privatbanken, brasilianische Privatbanken, staatliche Banken) basierende Bankensystem habe sich in der Krise bewährt. Dabei habe die staatliche Entwicklungsbank BNDES eine wichtige Rolle gespielt bei der Übernahme von Finanzierungen, die private Banken nicht mehr zu Verfügung stellten. Die BNDES habe kurz vor der Krise bereits ein großes Förderprogramm für die Infrastruktur anlaufen lassen. Zudem sei ein Kreditgarantiefonds gegründet worden, um bei Bedarf in der Lage zu sein, mittlere und kleine Banken zu unterstützen.

Klaus Böhmer erläuterte die Entwicklung des Geschäfts der WAGO Kontakttechnik GmbH in Brasilien. Das international agierende Unternehmen der Sparte Verbindungstechnik und Automation sei mit ca. 5.500 Mitarbeitern weltweit tätig und in Brasilien zunächst nur mit einem Distributor vertreten gewesen. 2005 sei eine eigene Tochtergesellschaft in São Paulo gegründet worden. Die meisten Geschäfte würden im Großraum São Paulo getätigt, der Absatzmarkt im Süden des Landes würde aber zunehmend an Bedeutung gewinnen. Während man in São Paulo

mit eigenen Vertriebsmitarbeitern agiere, unterhalte man im Rest des Landes ein Netz von Distributoren, die über eigene Lager verfügten und somit für kurze Lieferzeiten sorgten.

Die seit Beginn der Investition vorhandene Stabilität hinsichtlich Wechselkurs und Wirtschaftswachstum habe beim Aufbau der Gesellschaft sehr geholfen. Die WAGO Kontakttechnik GmbH sehe die Chancen für die weitere Expansion ihrer Geschäftstätigkeit vor allem in den Bereichen Infrastruktur, Automobil, Prozesstechnik (insbesondere in Verbindung mit den Investitionen der Petrobrás), in der Bahntechnik und im Bereich der erneuerbaren Energien (Wasser- und Windkraft). Große Erwartungen würden zudem auf die Investitionen in Verbindung mit dem Stadionbau (Fußball-WM und Olympische Spiele) und dem Ausbau der Infrastruktur gesetzt.

Schwierig zu handhaben seien das brasilianische Steuerrecht und die hohen Importkosten. Brasilien lege zunehmend Wert auf „Local Content“, und man mache sich bei WAGO Kontakttechnik Gedanken darüber, wie man in Zukunft die Wertschöpfung vor Ort erhöhen könnte. Auch sei der Markt sehr wettbewerbsintensiv – alle internationalen Wettbewerber seien auf dem Markt vertreten.

Dr. Marcus Felsner bestätigte, dass angesichts der hohen Importzölle Investitionen gegenüber dem reinen Liefergeschäft viele Vorteile hätten. Eine Firmengründung – meist als GmbH – sei ohne größere Komplikationen möglich. Langwierig sei die Erteilung der notwendigen Steuernummer. Für die Einführung benötigter Waren sei eine Importlizenz notwendig, deren Erteilung ebenfalls längere Zeit in Anspruch nehme.

Deutsche Unternehmen würden in der Regel sehr erfolgreich in Brasilien arbeiten. Ein wichtiger Schlüssel sei die Beschäftigung qualifizierter Mitarbeiter und weniger die Zusammenarbeit mit brasilianischen Unternehmen. Das Gehaltsniveau qualifizierter Mitarbeiter sei relativ hoch, das Gefälle zu gering qualifizierten Mitarbeitern steil. Das Arbeitsrecht sei arbeitnehmerfreundlich, und es müssten

Quoten für den Anteil inländischer Mitarbeiter eingehalten werden.

Joël Paillot hob die gute Zahlungsmoral in Brasilien hervor. Das schnelle und korrekte Begleichen von Forderungen sei üblich. Auch während der Krise habe sich das Zahlungsverhalten der brasilianischen Unternehmen insgesamt kaum verschlechtert. Der Index der Zahlungsausfälle habe sich unter dem weltweiten Durchschnitt bewegt. Lediglich für eine kurze Zeit – im Juni 2009 – seien einige Zahlungsverzögerungen registriert worden. Man müsse auf jeden Fall nach Branchen differenzieren. In einzelnen Branchen wie Textil, Schuhe und Agrobusiness könne sich die wirtschaftliche Lage der Unternehmen schwieriger darstellen mit entsprechenden Auswirkungen auf das Zahlungsverhalten.