



Booming Brasil

Handelsmissie retail non-food sector Brazilië (19 t/m 24 oktober 2008)

Een markt van ruim 188 miljoen en een zich sterk ontwikkelende economie met groeicijfers ver boven het Europese gemiddelde. Dat is Brazilië, Nederlands belangrijkste handelspartner in Latijns-Amerika. Speciaal voor mkb-bedrijven in de retail (non-food) organiseert MKB-Nederland in opdracht van de EVD (agentschap van het ministerie van economische zaken) en in samenwerking met Transfer Consultancy en ABN AMRO in oktober een handelsmissie naar dit aantrekkelijke en boeiende land. Doel is om Nederlandse ondernemers in contact te brengen met potentiële Braziliaanse handelspartners. Wij nodigen u van harte uit mee te gaan!

Handelsmissie retail Brazilië

Mkb-ondernemers in de detailhandel (non-food) kunnen van zondag 19 t/m vrijdag 24 oktober 2008 deelnemen aan de handelsmissie retail naar Brazilië. Met behulp van een individueel matchmaking programma worden voor u een aantal potentiële zakenpartners op maat geselecteerd. Dit kunnen mogelijke afnemers zijn van uw producten en/of diensten, maar ook agenten, distributeurs of andere potentiële samenwerkingspartners. Daarnaast wordt u ondersteund in het intensiveren van reeds bestaande contacten.

Brazilië; een belangrijke handelspartner

Brazilië is wat betreft de retail de achtste speler op de wereldmarkt en beschikt over een zich sterk ontwikkelende economie met een jaarlijks groeicijfer dat ver boven het Europese gemiddelde ligt. De omvangrijke Braziliaanse consumentenmarkt met een bevolkingsaantal van ruim 188 miljoen en de gestegen koopkracht zorgen voor een aantrekkelijke afzetmarkt voor retailproducten. Op het gebied van luxeproducten is Brazilië zelfs één van de belangrijkste afnemers ter wereld. Tevens is het een interessant gegeven dat Brazilië voor Nederland de grootste en belangrijkste handelspartner is in Latijns-Amerika. Omgekeerd is Nederland de vierde grootste importeur van Braziliaanse producten.

Is deze markt interessant voor u?

Consumentenbestedingen zijn de afgelopen vijf jaar significant toegenomen op het gebied van huishoudelijke artikelen, elektronica, glaswerk, porselein, textiel, woning & lifestyle, luxe goederen alsmede vakanties, boeken, sport en ontspanning. Braziliaanse winkelcentra hebben hun aandacht verlegd van een aanvankelijk pure uitbreiding van het productassortiment, naar een kwalitatieve uitbreiding van de aangeboden collectie en het voeren van merken.

Niet alleen de grote winkelcentra laten een stijgende lijn zien binnen de retailsector. Voor de komende jaren wordt eveneens voorzien in een groei van het aantal speciaalzaken dat zich richt op non-food artikelen, zoals juweliers, woning- en kantoorinrichting, kledingzaken en vrijetijdsbesteding. Voor de verkoop van doe-het-zelf artikelen, meubels, computers, communicatiemiddelen, cosmetica en vrijetijdsproducten worden de komende jaren dubbele groeicijfers



van gemiddeld 10 procent per jaar verwacht. De verkoop van kleding en schoenen zal ook verder groeien, naar verwachting met gemiddeld 3 procent per jaar.

Al deze ontwikkelingen bieden kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven actief in non-food retailproducten. Brazilië biedt een dynamische markt die innovatieve producten goed op waarde weet te schatten. Nederlandse bedrijven die innovatieve producten en/of concepten leveren, kunnen hier zeker toegevoegde waarde brengen. Ook voor Nederlandse ondernemers op zoek naar nieuwe (franchise)concepten is het zeer interessant om hun licht op te steken in deze economische grootmacht van Latijns-Amerika.

Voorlopig programma

Het programma van deze handelsmissie voorziet in zowel individuele gesprekken met potentiële zakenpartners als een aantal collectieve activiteiten:

Zondag 19 oktober 2008

- Aankomst São Paulo
- Collectieve/individuele briefing (met informatie over economische ontwikkelingen, do's en dont's en individuele bespreking matchmakingprogramma)

Maandag 20 oktober 2008

- Gezamenlijk bezoek vooraanstaande retailers
- Individuele matchmaking
- Netwerkreceptie Nederlands consulaat

Dinsdag 21 oktober 2008

- Kijkje achter de schermen van shopping center Iguatemi
- Individuele matchmaking

Woensdag 22 oktober 2008

- Individuele matchmaking
- Debriefing
- Doorreis naar Rio de Janeiro

Donderdag 23 oktober 2008

- Gezamenlijk bezoek aan het hoofdkantoor van een warenhuisketen
- Individuele matchmaking
- Gezamenlijk bezoek aan de Kamer van Koophandel Rio de Janeiro met aansluitend diner

Vrijdag 24 oktober 2008

- Individuele matchmaking
- Debriefing
- Terugvlucht naar Nederland



shopping centre Iguatemi, São Paulo

Deelnamekosten

De kosten voor deelname zijn € 500,- (excl. BTW). Voor dit bedrag wordt voor u het hierboven genoemde programma georganiseerd, inclusief de matchmaking en lokale ondersteuning. De kosten voor reis en verblijf evenals eventuele overige kosten (bijvoorbeeld voor de huur van een auto of een tolk) zijn voor uw eigen rekening. Bij voldoende belangstelling zal de organisatie bemiddelen voor een groepsarrangement voor vliegreis en hotel.

Digitaal aanmelden

U kunt zich tot en met **15 juni 2008** aanmelden via de website <http://www.evd.nl/cpa/brazilienonfood>. Deelname staat open voor alle Nederlandse bedrijven in het midden- en kleinbedrijf; bedrijven uit genoemde kansrijke sectoren genieten echter voorrang. Het maximum aantal bedrijven dat mee kan is twintig. De ervaring leert dat dit soort missies doorgaans snel vol geraken, dus wacht u vooral niet te lang met inschrijven. Op **27 en 29 mei en 18 juni** vinden de individuele intakegesprekken plaats. Om tot een zo goed mogelijke matchmaking te kunnen komen, worden uw wensen en *unique selling points* tijdens deze bijeenkomst(en) besproken.

Deelnemersvoorwaarden

Voor deelname dient u de deelnemersvoorwaarden te ondertekenen. Deze worden na u na aanmelding toegezonden danwel overhandigd tijdens het intakegesprek.

Algemene informatie

Voor meer informatie over deze handelsmissie kunt u contact opnemen met mw Eva Kooij, projectleider Internationale Handel MKB-Nederland (tel. 015-21 91 428, e-mail e.kooij@mkb.nl).

