



LEISTUNGSBRIEF

Fertigung und Vertrieb in Brasilien

Wie die EMS Strategy Group Hardware-Unternehmen beim Aufbau von Elektronikfertigung und Vertriebsstruktur in Brasilien begleitet

EMS Strategy Group | 1. Oktober 2026 | Leistungsbrief 2

Ein europäisches Hardware-Unternehmen, das in Brasilien fertigen oder verkaufen will, trifft auf einen Markt mit eigener Geschäftskultur, einem vielschichtigen Einfuhrsystem und einer Fertigungslandschaft, die sich deutlich von europäischen Strukturen unterscheidet.

Wer sich für den brasilianischen Markt entscheidet, muss meist nicht nur einen geeigneten Fertigungspartner finden, sondern gleichzeitig eine funktionierende Vertriebsstruktur aufbauen. Geschäftskultur, Einfuhrbestimmungen, Zollfragen und die Auswahl qualifizierter EMS-Partner wirken dabei zusammen und lassen sich nicht isoliert betrachten.

Genau an dieser Stelle unterstützt die **EMS Strategy Group**.

Wir helfen europäischen Hardware-Unternehmen dabei, aus einer Markteintrittsidee eine **funktionierende Fertigungs- und Vertriebsstruktur in Brasilien** zu bauen -- von der ersten Marktbewertung bis zum laufenden Geschäft.

Dabei geht es nicht um eine Beratung, die mit einer Präsentation endet. Wir bringen unsere Erfahrung und unser Netzwerk vor Ort in die praktische Umsetzung ein und arbeiten direkt an den Schnittstellen zwischen Fertigung, Vertrieb und Markteintritt.

Wo Unternehmen beim Markteintritt in Brasilien häufig auf Probleme stoßen

1. Geschäftskultur und Kommunikation

Das Problem

Die brasilianische Geschäftskultur ist stärker beziehungsorientiert als die europäische. Persönliches Vertrauen, Geduld bei Entscheidungswegen und eine andere Verbindlichkeit im Tagesgeschäft prägen die Zusammenarbeit. Hinzu kommt die Sprache -- auf Führungsebene und in international aufgestellten Unternehmen lässt sich oft auf Englisch arbeiten, bei kleineren Fertignern, Behörden und Vertriebspartnern ist Portugiesisch dagegen der Normalfall. Ohne lokale Erfahrung entstehen leicht Missverständnisse, verzögerte Entscheidungen oder falsche Erwartungen auf beiden Seiten.

Unsere Lösung

Die EMS Strategy Group verfügt über qualifizierte Kontakte in Brasilien, die den Markt aus eigener, langjähriger praktischer Erfahrung kennen. Wir vermitteln zwischen europäischer und brasilianischer Geschäftskultur, begleiten Erstkontakte und Verhandlungen und stellen sicher, dass die Kommunikation auf Augenhöhe funktioniert.

2. Einfuhrgesetze und Zollregistrierung

Das Problem

Der Import nach Brasilien erfordert eine entsprechende Zollregistrierung, und für bestimmte Telekommunikationsprodukte ist zusätzlich eine Anatel-Homologierung erforderlich -- unabhängig von der Stückzahl. Beide Prozesse unterscheiden sich grundlegend von EU-Verfahren, verlangen eigene Unterlagen und sind ohne lokale Erfahrung zeitintensiv.

Unsere Lösung

Wir kennen den Ablauf aus der praktischen Zusammenarbeit mit brasilianischen Partnern, koordinieren die Einbindung befugter lokaler Stellen -- Zollagenten, Anatel-Berater, Registrierungsdienstleister -- und sorgen für einen strukturierten Ablauf statt Verzögerungen durch unvollständige Unterlagen.

3. Zollbelastung beim Produktimport

Das Problem

Kumulierte Einfuhrabgaben können je nach Produktkategorie einen erheblichen Aufschlag auf den Warenwert bedeuten. Für Unternehmen ohne Brasilien-Erfahrung ist schwer einzuschätzen, ab welchem Volumen lokale Fertigung gegenüber reinem Import wirtschaftlich sinnvoller wird.

Unsere Lösung

Wir bewerten die grundsätzliche Größenordnung der Zollbelastung im Vergleich zu lokaler Fertigung und ziehen bei Bedarf spezialisierte lokale Zoll- und Steuerexperten hinzu. Die detaillierte steuerliche Bewertung bleibt bewusst diesen befugten Stellen vorbehalten -- unsere Aufgabe ist die strategische Einordnung, nicht die steuerrechtliche Beratung.

4. Geeignete EMS-Fertiger finden und qualifizieren

Das Problem

Die brasilianische EMS-Landschaft konzentriert sich im Wesentlichen auf zwei Cluster -- die Zona Franca de Manaus und die Region São Paulo/Sorocaba/Campinas/Jundiaí. Internationale Konzerne fertigen dort auf ISO-9001- beziehungsweise IATF-16949-Niveau, während lokale Kleinfertiger bei Prozessen und Qualitätsstandards deutliche Unterschiede zeigen. Von Europa aus ist kaum zu beurteilen, welcher Partner tatsächlich zum eigenen Produkt passt.

Unsere Lösung

Die EMS Strategy Group kennt beide Cluster aus eigener praktischer Erfahrung und verfügt über ein gewachsenes Netzwerk geeigneter Kontakte in Brasilien. Wir übernehmen Vorauswahl, Bewertung und bei Bedarf Audit geeigneter Fertigungspartner -- abgestimmt auf Produkt, Stückzahl und Zielmarkt, statt auf eine beliebige Lieferantenliste.

5. Aufbau einer eigenen Vertriebsstruktur

Das Problem

Neben der Fertigung muss in der Regel auch ein funktionierender Vertrieb aufgebaut werden -- Vertriebspartner, Distributoren, eine rechtliche Repräsentanz vor Ort und der Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen. Ohne Marktkennntnis ist es schwierig, seriöse von unseriösen Partnern zu unterscheiden, und der Aufbau eigener Vertriebsstrukturen aus dem Nichts kostet Zeit, die viele Unternehmen beim Markteintritt nicht haben.

Unsere Lösung

Über unser Netzwerk vermitteln wir Kontakte zu geeigneten Vertriebs- und Handelspartnern in Brasilien und unterstützen beim Aufbau einer geeigneten Vertriebsstruktur. Dabei weisen wir auch auf Marktzugangsvorteile hin, etwa die Margem de Preferência, die lokal gefertigte Produkte bei öffentlichen Ausschreibungen bevorzugt.

6. Standortwahl innerhalb Brasiliens

Das Problem

Unterschiedliche Regionen Brasiliens bieten unterschiedliche steuerliche und regulatorische Rahmenbedingungen -- von der Zona Franca de Manaus mit langfristig angelegten Vorteilen für bestimmte Elektronikprodukte bis zu Bundesstaaten mit eigenen Investitionsanreizen. Ohne Marktkennntnis ist schwer einzuschätzen, welcher Standort zum eigenen Produkt, Volumen und Zielmarkt passt.

Unsere Lösung

Wir bewerten mögliche Standorte im Hinblick auf Fertigungsstruktur, Zielmarkt und Logistik und ziehen für die konkrete steuerliche Bewertung lokale Fachleute hinzu -- **eine vertiefte steuerrechtliche Analyse ist nicht Gegenstand unserer Leistung, sondern Aufgabe der dafür befugten Stellen.**

Warum Brasilien als Fertigungs- und Vertriebsstandort

Lokale Fertigung vermeidet die kumulierte Einfuhrkaskade des reinen Produktimports und eröffnet über die Margem de Preferência zusätzliche Chancen bei öffentlichen Ausschreibungen. Im Raum São Paulo sind bereits über 1.000 deutsche Unternehmen ansässig -- ein etabliertes wirtschaftliches Umfeld, das den Einstieg erleichtert. Mit rund 214 Millionen Einwohnern ist Brasilien zudem selbst ein großer Binnenmarkt.

Hinzu kommen die handelspolitischen Vorteile innerhalb des Mercosur -- Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und seit August 2024 auch Bolivien -- insbesondere für Waren, die die jeweiligen Ursprungsregeln erfüllen.

Über bestehende ACE-Abkommen lassen sich weitere lateinamerikanische Märkte wie Chile, Peru, Kolumbien und Ecuador gut erschließen; Mexiko ist dagegen nur sektoral eingebunden.

Das seit Mai 2026 vorläufig in Kraft befindliche EU-Mercosur-Abkommen bringt für Elektronik eher einen ergänzenden als einen tragenden Vorteil, da viele Elektronikbaugruppen zwischen der EU und Mercosur ohnehin bereits über das WTO-Informationstechnologieabkommen zollfrei gehandelt werden. Für den Re-Export aus Brasilien steht zusätzlich der Drawback-Mechanismus als Exporthebel zur Verfügung.

Zusammenfassend – Märkte, die von Brasilien aus zusätzlich bedient werden können

Ein Fertigungs- und Vertriebsstandort in Brasilien dient nicht nur dem brasilianischen Markt selbst, sondern kann als Basis für den gesamten südamerikanischen Raum genutzt werden:

- Mercosur-Vollmitglieder: Argentinien, Paraguay, Uruguay, Bolivien
- Weitere südamerikanische Märkte über ACE-Abkommen: Chile, Peru, Kolumbien, Ecuador
- Mexiko: eingeschränkter, sektoraler Marktzugang
- Perspektivisch weitere Mercosur-assozierte Staaten

Was die EMS Strategy Group konkret übernimmt

Je nach Projekt kann unsere Unterstützung einzelne Leistungen oder die gesamte Strecke vom Markteintritt bis zum laufenden Geschäft umfassen.

Markteintritts- und Standortbewertung

Bewertung von Fertigungs- und Vertriebsoptionen in Brasilien im Hinblick auf Produkt, Zielmarkt und Stückzahl.

EMS-Partnerauswahl und -Qualifizierung

Identifikation, Vorauswahl und Bewertung geeigneter Fertigungspartner in den brasilianischen EMS-Clustern.

Vertriebspartner-Vermittlung

Zugang zu geeigneten Vertriebs- und Handelspartnern in Brasilien.

Kulturelle und operative Begleitung

Vermittlung zwischen europäischer und brasilianischer Geschäftskultur bei Verhandlungen und laufender Zusammenarbeit.

Koordination von Einfuhr- und Zollprozessen

Einbindung befugter lokaler Stellen für Registrierung, Zertifizierung und Zollabwicklung.

Marktzugang für Lateinamerika

Bewertung, welche weiteren Länder über Brasilien als Fertigungs- und Vertriebsstandort erschlossen werden können.

Begleitung bis zum laufenden Geschäft

Unterstützung über die Markteintrittsphase hinaus, bis Fertigung und Vertrieb stabil laufen.

Warum die EMS Strategy Group

Rund 40 Jahre praktische Erfahrung in der Elektronikfertigung

Die EMS Strategy Group verbindet strategische Betrachtung mit praktischer Erfahrung aus der Elektronikproduktion.

Dirk Kaussen ist seit **1986 in der Elektronikfertigung tätig** und war unter anderem Gründer und Geschäftsführer eines eigenen Elektronikfertigungsunternehmens in Deutschland. Hinzu kommt ein internationales Netzwerk von Geschäftspartnern, die ebenfalls seit Jahrzehnten im Management tätig sind und internationale Fertigungs- und Vertriebsstrukturen aufgebaut, geführt und betreut haben -- darunter direkte, langjährige Kontakte in Brasilien.

Wir verfügen dabei über keine eigenen EMS-Fertigungskapazitäten und verkaufen keine Fertigungsleistungen. Das ermöglicht eine unabhängige Betrachtung bei der Auswahl und Bewertung möglicher Fertigungs- und Vertriebspartner.

Unser Ziel ist, **die für das jeweilige Produkt passende Fertigungs- und Vertriebsstruktur in Brasilien aufzubauen und deren Umsetzung zu unterstützen.**

Fertigung und Vertrieb in Brasilien

Der Eintritt in den brasilianischen Markt endet nicht mit der Entscheidung für ein Land. Zwischen dieser Entscheidung und einem stabil laufenden Geschäft liegen Entscheidungen, die später erheblichen Einfluss auf Kosten, Marktzugang und Skalierbarkeit haben können.

Die EMS Strategy Group unterstützt Hardware-Unternehmen dabei, diese Entscheidungen frühzeitig, praxisnah und mit lokaler Marktkennntnis zu treffen.

Von der ersten Marktbewertung bis zum laufenden Geschäft.

Von der Fertigung bis zum Vertrieb.

Von Brasilien in den gesamten südamerikanischen Markt.

Sprechen Sie mit uns über Ihr Projekt

Sie planen den Einstieg in den brasilianischen Markt und stehen vor der Frage, wie daraus eine funktionierende Fertigungs- und Vertriebsstruktur werden kann?

Wir besprechen mit Ihnen, **wo Ihr Projekt aktuell steht, welche Fragen bereits geklärt sind und wo Unterstützung sinnvoll sein kann.**

Kontakt

EMS Strategy Group

Dirk Kaussen

E-Mail: dk@emssg.com**Web:** emssg.com

Strategische EMS-Partnerauswahl, Vertriebsaufbau und internationale Fertigungs- und Marktstrategien -- Europa, Lateinamerika und darüber hinaus.

Über die EMS Strategy Group

Die EMS Strategy Group unterstützt Industrieunternehmen bei der strategischen und operativen Weiterentwicklung ihrer Elektronikfertigung. Schwerpunkte sind die strategische Verlagerung von Fertigungsvolumen, die Auswahl qualifizierter EMS-Partner, der Aufbau neuer Produktionskapazitäten sowie die Erweiterung bestehender Fertigungsstrukturen.

Darüber hinaus sichern wir Lieferketten durch Risikoanalysen, Dual-Sourcing-Strategien und maßgeschneiderte Supply-Chain-Konzepte, mit operativer Begleitung bis zum Serienhochlauf.

Rechtlicher Hinweis / Haftungsausschluss

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Analysen und Empfehlungen wurden mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt. Sie dienen ausschließlich allgemeinen Informationszwecken im B2B-Kontext und stellen keine Rechts-, Steuer-, technische oder betriebswirtschaftliche Beratung dar, die auf eine spezifische Situation zugeschnitten ist. Die Inhalte dieses Dokuments können und sollen eine individuelle, qualifizierte Fachberatung oder wirtschaftliche Machbarkeitsstudien nicht ersetzen. Alle genannten Markt-, Statistik- und Brancheninformationen basieren auf öffentlich zugänglichen Quellen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung.

Regulatorischer Vorbehalt: Da sich gesetzliche Vorgaben, Richtlinien, Normen und deren offizielle Auslegungsvorschriften kontinuierlich weiterentwickeln, spiegeln alle Angaben den Stand zum Zeitpunkt der Erstellung wider. Sie stehen unter dem ausdrücklichen Vorbehalt späterer offizieller Veröffentlichungen oder Gesetzesänderungen. Ausschließlich die offiziellen Gesetzestexte und behördlichen Publikationen sind rechtsverbindlich.

Gewährleistungs- und Haftungsausschluss: Obwohl alle zumutbaren Anstrengungen unternommen wurden, um die Richtigkeit der bereitgestellten Informationen zu gewährleisten, übernimmt die EMS Strategy Group keine ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung oder Garantie für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der Inhalte.

Soweit gesetzlich zulässig, ist jegliche Haftung der EMS Strategy Group für direkte, indirekte, zufällige, Folge- oder sonstige Schäden ausgeschlossen, die aus der Nutzung, dem Vertrauen auf oder der praktischen Umsetzung von Informationen, Strategien, Empfehlungen oder Bewertungskriterien dieses Dokuments entstehen.

Urheberrecht und Weitergabe: Dieses Dokument darf in seiner ursprünglichen, unveränderten Form weitergegeben und geteilt werden, vorausgesetzt, die vollständige Nennung und Urheberbezeichnung der EMS Strategy Group bleibt jederzeit erhalten.

Steuerrechtliche Abgrenzung / Keine Steuerberatung: Soweit in diesem Dokument steuerliche oder abgabenrechtliche Aspekte angesprochen werden, erfolgt dies ausschließlich im Rahmen einer allgemeinen strategischen oder wirtschaftlichen Betrachtung und nicht als individuelle steuerrechtliche Prüfung, Beratung oder Gestaltung. Die EMS Strategy Group übernimmt keine auf den konkreten Einzelfall bezogene Hilfeleistung in Steuersachen. Die Beurteilung konkreter steuerlicher Auswirkungen und die Entwicklung oder Prüfung steuerlicher Gestaltungen sind einem hierzu befugten Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt oder einer sonst gesetzlich befugten Stelle vorbehalten.

www.emssg.com | [LinkedIn: Dirk Kaussen](#)

© 2026 EMS Strategy Group. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument darf mit Quellenangabe frei zitiert werden.