



## Messebesuch und Akquise in Brasilien im März 2018

Mit dem Zug nach Frankfurt, dem Flieger nach São Paulo, dem nächsten Flieger nach Porto Alegre und dem Auto ins Hotel. Ich war also nach 25 Stunden und 12.000 km angekommen.



### Ab an die Arbeit

Zeit um mich auszuruhen und mich an den Zeitunterschied zu gewöhnen blieb mir allerdings nicht, denn ich musste noch einige Vorbereitungen für die Messe treffen. Gegen Abend ging es für mich wieder zum Flughafen, um Laura Eras abzuholen, die aus Berlin anreiste.

Am nächsten Morgen, also Sonntag, erledigten wir noch Einkäufe und bereiteten die Unterlagen für die Messe vor.

## Athaydes Leite Vertriebler aus Leidenschaft

Ich möchte Euch mit ein paar Szenen von unserer Geschäftsreise nach Brasilien, den Herausforderungen, einem sehr vollgepackten und intensiven Terminkalender und natürlich auch den Kulturbegegnung und den vielen positiven Ergebnissen, einen unterhaltamen Einblick aus dem Vertriebsleben geben.

Danach kämpften wir uns geduldig über Naturstrassen mit unzähligen Schlaglöchern, bis wir nach 300 km das Dorf Passo Fundo erreicht hatten.

Die Messe begann am Montagmorgen, allerdings im 70 km entfernten Não-Me-Toque, was übersetzt „Mich nicht anfassen“ bedeutet. Dies gilt nicht für die Leute vor Ort, sondern beruht auf einer besonderen lokalen Pflanze.

# Los geht's.



Wir hätten gerne direkt am Messegelände übernachtet, aber da in Não-Me-Toque alles ausgebucht war übernachteten wir, wie auch die AHK, in Passo Fundo.

Jeden Morgen – fünf Tage lang, haben wir für die 70 km über

2 Stunden benötigt und uns durch den Stau gekämpft.

## Unser Messeauftritt überzeugt

Gemeinsam mit der deutschen Auslandshandelskammer (AHK) waren wir auf dem Messestand vertreten.

Nach zehn Stunden endete ein Messetag um 18:00 Uhr, der Arbeitstag hingegen nicht.

Nach der Messe nahmen wir jeden Abend an verschiedenen Networking-Veranstaltungen teil, um Netzwerkstrukturen mit u.a. den Fachverbänden für Schweinezucht, Milchviehvertriebe aufzubauen. Gegen Mitternacht waren wir meistens erst wieder im Hotel und ein ereignisreicher Tag ging zu Ende.



5 spannende Messetage, voller intensiver und interessante Gespräche und Diskussionen, tolle Kontakte mit Landwirten, Finanzierungsinstitutionen, Fachverbänden und lokalen Lieferanten, liegen hinter uns. Schlafmangel, dicke Füße und trotzdem glücklich und zufrieden.

## Es wurde ein straffes Programm



Um die Geschäftsbeziehungen und die Zusammenarbeit mit potentiellen Partnern, Lieferanten und Kunden aus landwirtschaftlichen und industriellen Betrieben erfolgreich aufbauen, reisten wir unter abenteuerlichen Bedingungen in verschiedenen Städten und drei unterschiedlichen Bundesstaaten.



600 km und 9 Stunden über die Landstrassen zu einem großen Lebensmittelhändler, der die gesamte Metropolenregion Curitiba im Bundesstaat Paraná, beliefert.

Danach eine zwölfstündige Reise zurück nach Porto Alegre zu sechs weiteren Kundenterminen.

Wir bekamen Unterstützung von unserem kaufmännischer Geschäftsleiter Jürgen Adamik. Gemeinsam fuhren wir nach Concórdia, im Bundesstaat Santa Catarina und verbrachten den ganzen Tag mit einem potentiellen lokalen Partner. Weiter ging es mit 2 Stunden und knapp 100 km auf holprigen kurvigen Straßen und über 10 Stunden mit Flügen und Zwischenstops.

Nach insgesamt zwölf Stunden waren wir in Goiânia im Bundesstaat Goiás angekommen.

Am nächsten Morgen trafen wir uns mit einem potentiellen lokalen Partner und besuchten eine Zuckerrohrfabrik.

Am Samstag nutzte ich noch die Gelegenheit und besuchte meine Eltern im 350 km entfernten Piranhas mit einem Nachtbus.

Am Sonntag ging aber schon der Flieger von Goiânia nach São Paulo, wo ich meinen letzten Termin stattfand. Ich besuchte einen großen Saffhersteller.



Abends startete mein zwölfstündiger Rückflug nach Frankfurt.

## Die erfolgreiche Bilanz:



In 25 Tagen haben wir über 30.000 km zurückgelegt, davon 700 km mit dem Zug, 4.500 km mit dem Auto und 25.000 km mit dem Flugzeug.



Die Reise nach Brasilien und die Teilnahme an der Messe waren ausgesprochen wichtig für PlanET und hat uns Gelegenheit gegeben, unsere Marktkenntnisse zu erweitern und wertvolle Kontakte zu Entscheidungsträgern vor Ort zu knüpfen.

Wir freuen uns nun darauf, die ersten Angebote zu verschicken und blicken positiv in die Zukunft...

Euer Ata

Text: Astrid Knoblauch, Fotos: Athaydes Leite