



**Embaixada do Brasil na Alemanha**  
**Setor de Promoção Comercial**  
**Pesquisa de Mercado - PMR**

<b>Discriminação</b>	Embaixada do Brasil em Berlim
<b>Número de Série</b>	1330/0001/2013
<b>Posto/SECOM</b>	SECOM BERLIM
<b>Data de Preenchimento</b>	07/11/2013
<b>Código NCM:</b>	2208.40.00
<b>Descrição do Produto</b>	Cachaça
<b>Limite de validade</b>	31/12/2015
<b>País importador</b>	Alemanha
<b>Observações</b>	Veja Documento
<b>Responsável pela elaboração</b>	José Carlos Oldoni
<b>Função/Cargo</b>	Auxiliar Técnico
<b>Telefone</b>	+ 49 30 7262-8111
<b>Fax</b>	+ 49 30 7262-8199
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:secom.berlim@itamaraty.gov.br">secom.berlim@itamaraty.gov.br</a>
<b>Nome do arquivo em Word</b>	Avaliação do Mercado Alemão para Cachaça Brasileira
<b>Aprovado por</b>	Aurélio Afrânio Garcia Avelino Conselheiro, Chefe do Setor de Promoção Comercial

## **Índice**

- 1. Importação e exportação de rum e tafiá para a Alemanha**
- 2. Balanço 2013**
- 3. As características do mercado de cachaça na Alemanha**
- 4. Estatísticas de importações alemãs**
- 5. Restrições de acesso ao mercado**
- 6. Distribuição dentro da Alemanha**
- 7. Práticas de comercialização**
- 8. Embalagem e rotulagem**
- 9. Promoção comercial**
- 10. Perspectivas do mercado**
- 11. Empresas alemãs distribuidoras de destilados**
- 12. Para onde vai nossa cachaça no mundo.**

## **1. Importação e exportação de rum e tafiá para a Alemanha**

As estatísticas de comércio exterior na Alemanha registram o comércio da cachaça no grupo de rum e tafiá, embora a cachaça se diferencie do rum clássico produzido principalmente no Caribe. Pelas diferenças em matéria de sabor e uso, a cachaça concorre só parcialmente com esse produto. Este fato dificulta a interpretação das estatísticas de comércio exterior alemãs.

A Alemanha reexporta uma parte do produto, pois empresas alemãs representam marcas brasileiras exclusivamente em toda a Europa e há engarrafamento do produto na cidade de Berlim.

Os principais exportadores de rum e tafiá para a Alemanha são: Bahamas, França e Holanda (departamentos de ultramar) e Jamaica. O Brasil se encontra no grupo de países que exportam uma quantidade média para este país.

As estatísticas brasileiras de comércio exterior fornecem uma melhor impressão do tamanho das exportações de cachaça para a Alemanha e do seu desempenho nos últimos anos, embora também seja difícil estimar as quantidades exportadas, pois os dados são em US\$ FOB e não CIF.

Somente a Alemanha importa quase a metade em valor da cachaça importada para a Europa. Desde 1995 registra-se um constante aumento das exportações deste produto para a Alemanha, seja diretamente do Brasil ou via importadores / distribuidores sediados em outros países europeus.

## **2. Balanço 2013**

O mercado alemão de aguardentes está em ligeiro declínio, indicando um consumo médio anual de 9,6 litros de álcool puro per capita. No ano 2000, o consumo era de 10,5 litros. O consumo per capita de bebidas contendo álcool, atingiu, em 2011, o seguinte volume: cervejas – 107,2 litros; vinhos – 27 garrafas; espumantes – 5,5 garrafas e destilados – 7 garrafas. 69% dos alemães compram bebidas alcoólicas ao menos uma vez por ano. 60% das bebidas alcoólicas consumidas pelos alemães são compradas nas redes varejistas de produtos alimentícios (supermercados, quiosques, etc.).

**Consumo alemão de bebidas, em litros:**

	2000	2005	2009	2010	2011 <sup>a</sup>
Cerveja	125,5	115,3	109,6 (-1,4%)	107,4 (-2,0%)	107,2 (-0,2%)
Vinho	19,0	19,9	20,1 (-2,9%)	20,5 (+2,0%)	20,2 (-1,5%)
Espumantes	4,1	3,8	3,9 (+0,0%)	3,9 (+0,0%)	4,1 (+5,1%)
Destilados	5,8	5,7	5,4 (-1,8%)	5,4 (+0,0%)	5,4 (+0,0%)

*(vinhos incluem vermouths e vinhos temperados (quentão) = Glühwein)*

### **Consumo alemão em litros de álcool puro (100%)**

2000	2005	2009*	2010*	2011*
10,5	10	9,7 (-2,0%)	9,6 (-1,0%)	9,6 (+0,0%)

### **Consumo per capita em % das diferentes bebidas alcoólicas, que atingiu o total de 136,9 litros em 2011 (2010: 137,2 litros = -0,2%)**

	2005	2009	2010	2011
Cerveja	55,3%	54,3%	53,6%	53,6%
Vinho	21,8%	22,8%	23,4%	23,1%
Espumante	4,2%	4,4%	4,5%	4,7%
Destilados	18,7%	18,4%	18,5%	18,6%

### **3. As características do mercado de cachaça na Alemanha**

Na Alemanha a cachaça se consome quase que exclusivamente como ingrediente da caipirinha. A caipirinha segue como a bebida da moda e há vários anos é eleita “o drinque do ano“. O êxito desta bebida está atrelada à imagem positiva que o alemão tem do Brasil, de sua música, do carnaval, do futebol brasileiro, das praias, do verão e do conseqüente clima de festa. A moda surgiu em meados dos anos 90 e a partir de então as marcas de cachaça começaram a entrar no mercado alemão. Os principais promotores do produto foram os brasileiros que vivem na Alemanha, que oferecem caipirinha aos seus convidados em suas festas particulares e montam

quiosques nas festas populares do país, onde oferecem (vendem) caipirinha diretamente ao público.

Uma razão técnica que explicaria, em parte, o êxito da cachaça na RFA foi a redução do teor alcoólico que passou de 51 graus, em alguns casos, a algo em torno de 40 graus.

O uso da cachaça para a preparação de outros drinques como, por exemplo, batidas, continua desconhecido o que é um fator que conspira contra a expansão das vendas. Embora a marca „Batida de Côco“, da empresa italiana Manga Roca, esteja bem colocada no mercado há muitos anos, o consumidor final desconhece que um dos seus ingredientes principais é a cachaça. Grande parte dos consumidores de caipirinha até desconhece a expressão "cachaça", difícil de pronunciar na língua alemã.

Como a cachaça serve até hoje principalmente como ingrediente da caipirinha, o consumo concentra-se na cachaça clara. Para este tipo de cachaça se observaram altas taxas de crescimento da demanda nos últimos anos. As variantes escuras também são importadas, mas representam parcela muito menor das vendas (10% do mercado). Cachaças artesanais até o momento são desconhecidas no mercado por causa da ausência do hábito de consumir o destilado puro.

A caipirinha é quase sempre consumida fora de casa, em bares ou discotecas da moda ou em festas, por um público a partir de 21 anos. Nos últimos anos, muitas marcas de cachaça vêm sendo oferecidas em várias redes de varejo alemão. Com o tempo, o consumidor local está aprendendo a elaborar a caipirinha corretamente.

O consumidor típico da caipirinha / cachaça dispõe de uma renda mais elevada, pois o preço da dose de caipirinha nos bares e nas discotecas varia entre US\$ 5 e US\$ 15. No varejo, o litro de cachaça custa entre US\$ 10 e US\$ 50.

O preço final da caipirinha/cachaça (como também de outros destilados) é influenciado por três fatores externos:

- elevada tributação do produto (dos destilados em geral), alegadamente por razões sanitárias,

- normas rígidas do código de trânsito no que se refere ao consumo de álcool pelos motoristas,

- políticas de preço dos bares/discotecas: a concorrência no mercado não permite lucrar suficientemente com bebidas não alcoólicas, cerveja e comida. Por isso, tenta-se lucrar mais com drinques de teor alcoólico elevado.

Embora tenha-se observado alto crescimento da demanda pela cachaça / caipirinha nos últimos anos, os fatores mencionados limitam o crescimento da demanda global por destilados. Graças à oferta de grande variedade de destilados estrangeiros, o mercado caracteriza-se por um elevado grau de concorrência. Novas parcelas de mercado se obtêm geralmente através da conquista das parcelas do concorrente.

Sendo usada quase que exclusivamente como ingrediente da caipirinha, a cachaça é percebida como um produto muito uniforme. Como grande parte dos consumidores desconhece as marcas, é sobretudo o preço, e não a qualidade ou a marca do produto que determina a decisão de compra.

Muitos especialistas em destilados afirmam que o suco de cana fermentado é a única matéria-prima que se destila a partir de 62 graus de calor, possibilitando a elaboração do melhor destilado existente no mundo. Outras matérias-primas necessitam de temperaturas elevadas, o que acarretaria na indução de carbamato de etila, principal histamina existente nos destilados que foram produzidos a temperaturas superiores a 85 graus, onde se inicia a “fusão carbônica”. Além disso, muitas das outras matérias-primas devem azedar e até mesmo apodrecer para liberar seu teor de açúcar, o que não é o caso do suco de cana, que necessita apenas de fermentação. Uma cachaça produzida com temperatura inferior a 85 graus não fará com que o consumidor sinta a chamada “ressaca” do dia seguinte. Apenas o efeito do álcool fará com que o consumidor sinta muita sede. Tais informações deveriam ser objeto de campanha publicitária para aproximar o consumidor da boa cachaça brasileira.

O quadro abaixo detalha o movimento de exportação de cachaça brasileira diretamente para a Alemanha:

#### 4. Estatísticas de importações alemãs

2008	US\$ FOB	Quantidade	Preço médio
Jan-Dez	3.522.523	3.711.139	US\$ 0,94 por litro

2009	US\$ FOB	Quantidade	Preço médio
Jan-Dez	2.271.745	2.574.333	US\$ 0,88 por litro

2010	US\$ FOB	Quantidade	Preço médio
Jan-Dez	2.739.495	2.812.334	US\$ 0,97 por litro

2011	US\$ FOB	Quantidade	Preço médio
Jan-Dez	3.251.468	2.969.414	US\$ 1,09 por litro

2012	US\$ FOB	Quantidade	Preço médio
Jan-Dez	2.292.079	1.978.043	US\$ 1,15 por litro

Fonte: <http://aliceweb2.mdic.gov.br>

O quadro acima não representa, no entanto, a verdadeira quantidade importada pela Alemanha, tendo em vista que muitas das empresas que comercializam o produto têm sua matriz ou mesmo armazéns alfandegários em outros países. Grande quantidade do produto é enviada para Holanda, Portugal, Itália, Espanha, Bélgica, Reino Unido, etc. Nesses países, o consumo da cachaça é bastante inferior, no entanto, as estatísticas indicam o país onde fica o porto de desembarque da mercadoria brasileira e não seu destino final.

São as seguintes as principais marcas de cachaça à venda na Alemanha:

Berro (cachaça artesanal), Berro d'Água, Birds, Cachambo, Caiçara, Canario (produzida para o mercado alemão pelo mesmo produtor da Nega Fulô), Conceição, Delicana (prata, escura e douradinha, cachaça artesanal), Janeiro, Mangaroca, Nega Fulô, Paulista, Pinxha, Tatuzinho, Terra do Ouro, Thoquino, Tropicana, Velho Barreiro, Ypióca, Lanius, Szene, Janeiro, Leblon, Sagatiba, Santo Grau, Birds, Bagaceira Rochedo, Rio do Engenho, Caiçara, Fim do Século, Aldeia Velha, Pirassununga, Engenho Bahia, Medrono Castelo Silves, Iguaçú, Weber Haus, Magnífica, etc.

Há inúmeras outras marcas de cachaça brasileira e outras bebidas elaboradas no país: "Caipi Chaça"; "Caipi Samba"; "Samba Cana"; "Copa Caipi", "Coppa Cocktail", "Bayão", "Paradise", etc.

Um dos grandes concorrentes da caipirinha nos bares/discotecas é o drinque „mojito“, assim como outros drinques preparados com rum. A caipirinha, porém, é, desde meados de 1990, como já mencionado, o drinque mais conhecido dos alemães, tendo em vista a grande quantidade de eventos onde o produto é oferecido.

## **5. Restrições de acesso ao mercado**

A importação de cachaça e caninha (grupo rum e tafiá) é taxada nas seguintes bases:

- O imposto sobre destilados beneficia diretamente o governo federal. É um imposto sobre o consumo, regulamentado por lei federal e está sujeito a administração aduaneira. Voltado para o monopólio de destilados, foi padronizado pela Comissão Europeia. Com um total anual arrecadado de cerca de 2 bilhões de Euros, significa volume financeiro um pouco menor em relação a outros impostos sobre o consumo, tais como para óleo mineral ou tabaco.

Na página internet <http://www.steuerformen.de/branntweinsteuer.htm>, está acessível a calculadora de impostos para destilados. Pode-se calcular quanto de imposto está incluído na bebida alcoólica específica. Baseia-se na taxa de imposto de € 1,303 por hectolitro de álcool, implicando, para um litro de cachaça que contém 40 graus de álcool, imposto sobre destilados de 5,21 Euros.



Importante: O importador deverá observar que a cachaça, na Alemanha, corresponde à nomenclatura 2208 9056 000. Alguns funcionários alfandegários ainda insistem em classificá-la como rum/tafiá, o que não é correto, tendo em vista que as taxas para esses produtos são mais elevadas.

As mercadorias 22084051000, 22084091000 e 22084099000 requerem transporte especial como carga perigosa.

Exportadores / Consultorias de exportação:

Muitas pequenas empresas brasileiras com pouca experiência no exterior contratam no Brasil consultorias e empresas de exportação. Essas empresas fornecem informações sobre as exigências do mercado alemão quanto à qualidade do produto e à embalagem, entram em contato com possíveis importadores e, em muitos casos, organizam o transporte do produto até o país de destino. Deve-se, porém, tomar em consideração que esse serviço encarecerá o produto no exterior e que muitas das importadoras alemãs podem fornecer essas informações e prestar esse tipo de apoio.

Empresas de importação / representantes:

a) A importação e distribuição podem ser efetuadas por empresas alemãs que ao mesmo tempo importam e produzem destilados e outras bebidas. Por esse caminho, optaram algumas das mais importantes marcas de cachaça, como, por exemplo, Pitú.

Essas empresas utilizam marcas importadas para completar seu leque de produtos. Como essas empresas têm uma produção própria, têm a capacidade de importar a cachaça em tanques e engarrafar a bebida na Alemanha. São geralmente empresas grandes, com gama variada de bebidas oferecidas e com bom conhecimento do mercado. Essas empresas revendem a cachaça para outros atacadistas (o varejo, restaurantes e bares, mas não ao consumidor final) e dispõem de bons canais de distribuição dentro da Alemanha. Essas empresas também dispõem de todas as informações sobre as exigências de embalagem, leis sanitárias e procedimentos alfandegários para permitir exportar o produto do Brasil para a Alemanha. Geralmente essas empresas representam somente uma marca de cachaça, da qual obtém a exclusividade.

Informações sobre empresas importadoras de destilados e endereços das empresas na Alemanha podem ser fornecidas pelo Setor de Promoção

Comercial da Embaixada Brasileira na Alemanha ou pela Associação Alemã de Produtores e Importadores de Destilados (BSI):

Bundesverband der Deutschen Spirituosen-Industrie und –Importeure e.V.  
(BSI)

Urstadtstr. 2

53129 Bonn

Fone: 0049-228-539940

Fax.: 0049-228-5399420

e-mail: [bsi-bonn@t-online.de](mailto:bsi-bonn@t-online.de)

Internet: [www.bsi-bonn.de](http://www.bsi-bonn.de)

b) Outra opção é a colaboração com empresas de importação. Essas empresas não dispõem de produção própria, mas especializaram-se na intermediação. Como geralmente não dispõem de instalações para o engarrafamento, importam a cachaça já engarrafada. As empresas especializaram-se ou num grupo de produtos (p.ex. Rum e Cachaça) ou na importação de produtos diversos do Brasil ou da América Latina. Essas empresas geralmente são menores que as empresas mencionadas no item a), mas podem dispor de bons contatos com o varejo especializado (lojas especializadas em produtos brasileiros ou em destilados) ou com bares/restaurantes. A colaboração com esse tipo de importadores pode ser uma boa alternativa para pequenos e médios produtores brasileiros.

c) Estabelecimento de uma representação da empresa brasileira, que organiza a distribuição do produto. Como as quantidades de cachaça importada do Brasil ainda são pequenas, não seria compensador ter uma representação somente para a Alemanha, mas se poderia pensar numa representação para a Europa (exemplo: a empresa Ypióca dispõe de uma representação para a Europa em Portugal).

d) Muitas das grandes empresas do atacado e varejo alemão importam diretamente do exterior. Seria uma alternativa para grandes produtores de cachaça colaborar diretamente com estas empresas, mas até o momento essa alternativa não foi devidamente explorada .

## **6. Distribuição dentro da Alemanha**

As empresas importadoras revendem a cachaça ao atacadista, que repassa o destilado ao varejo e aos bares / restaurantes ou o vendem diretamente ao

varejo e aos bares / restaurantes. Como já foi mencionado acima, os grandes grupos do varejo também importam diretamente do exterior.

A Alemanha é um país com o nível de concentração relativamente alto no varejo. Os três maiores grupos varejistas reúnem 44% do mercado e os 5 maiores grupos abrangem 61% do mercado. Os maiores grupos varejistas do mercado são as empresas METRO, REWE, ALDI e LIDL.

Cerca de 65% da disponibilidade de destilados para consumo interno na Alemanha são vendidos ao consumidor em pontos do varejo clássico (hipermercados, supermercados e lojas de preços promocionais), 10% em lojas do Grupo ALDI (tipo de loja com preços promocionais), 15% em restaurantes e bares, e os restantes 10% em lojas cash & carry, lojas de conveniência, distribuidoras de bebidas etc. Atualmente, observa-se que as lojas de conveniência estão aumentando fortemente a participação nas vendas de destilados.

Para a cachaça, porém, a situação atualmente é outra. Dependendo da marca, entre 65% e 90% do produto são vendidos em bares, discotecas e restaurantes, e somente o restante no varejo (hipermercados, lojas de conveniência etc.) Isto porque a cachaça é um produto relativamente novo no mercado alemão e por ser, até o momento, mais consumida como ingrediente de coquetel, sobretudo caipirinha.

Geralmente o primeiro passo para a introdução de um novo destilado ou nova bebida no mercado alemão é seu lançamento em bares, discotecas e restaurantes. Só depois que o consumidor conheceu o produto e desenvolveu-se um certo volume de demanda, o produto é colocado no varejo. Isso se explica pelo fato de que a introdução de um novo produto no varejo traz custos para o importador, porque muitas das redes do varejo cobram para que o produto seja cadastrado. Pode-se concluir que, para a maioria das marcas de cachaça, a demanda ainda não atingiu nível que justifique os gastos com o lançamento do produto nas grandes redes de varejo.

Muitos consumidores ainda desconhecem as receitas da caipirinha e de outras batidas à base de cachaça clara e por isso não preparam a bebida em casa. Ademais não existe o hábito de consumir coquetéis em casa. Com relação a cachaças escuras e artesanais, o consumo em casa de destilados puros já é mais generalizado.

## **7. Práticas de comercialização**

Estabelecido o primeiro contato entre o importador alemão e o produtor brasileiro, o importador geralmente faz uma visita à empresa do produtor no Brasil para verificar a qualidade do produto e esclarecer detalhes do contrato. Muitas vezes leva-se uma amostra do produto a ser exportado para a Alemanha, para executar análises laboratoriais.

O pagamento da mercadoria normalmente se efetua num prazo de 30 dias.

A cachaça geralmente é transportada por via marítima até a Alemanha.

## **8. Embalagem e rotulagem**

A cachaça é exportada em tanques ou em contêineres com garrafas de 0,7 litro e 1 litro. As garrafas devem estar rotuladas e empacotadas em caixas de papelão de 6 ou 12 garrafas cada.

As empresas importadoras com facilidades de engarrafamento, no caso de cachaça de média e baixa qualidade, geralmente preferem a importação a granel para diminuir os custos de transporte. Observa-se que é mais fácil exportar um produto já engarrafado se a embalagem for típica do Brasil. A cachaça de qualidade superior é somente importada em garrafas. Por outro lado, é fundamental que a garrafa tenha o pescoço longo, com espaço suficiente para ser segurado com a mão inteira, tipo que os “barmen” preferem por questão de segurança. Tampouco deve haver partes metálicas na tampa que possam causar ferimentos.

No que se refere à rotulagem, o importador ajuda o exportador a cumprir as normas alemãs. O importador desenvolve um projeto para o rótulo a ser aprovado pelos dois lados. Os rótulos devem respeitar certo tamanho das letras e descrição dos ingredientes e do teor alcoólico e já deve estar impresso o número EAN (código de barras). Ademais, deve estar impresso o selo do assim chamado „Grüner Punkt“ = “Ponto Verde”. Este selo comprova a participação do produtor ou importador no „Sistema Dual“ da Alemanha. O “Sistema Dual” é um sistema de gerenciamento de resíduos de embalagem: o produtor ou importador é obrigado a participar desse sistema e paga a empresa executora do sistema uma taxa que depende do peso e do material da embalagem usada. Essa empresa, em troca, responsabiliza-se pela coleta e reciclagem das embalagens usadas. A finalidade do sistema é

diminuir a quantidade de resíduos por embalagens. Como o sistema dual encarece o produto, recomenda-se reduzir a embalagem ao mínimo possível.

Em resumo, aconselha-se recorrer à ajuda do importador e seguir suas indicações.

Um dos laboratórios para análise do produto (reconhecido pelo Ministério para a Proteção do Consumidor, Alimentação e Agricultura) é o

Versuchs-Lehranstalt für Spiritus-Fabrikation

Institut für Gährungsgewerbe

Seestrasse 13

13353 Berlin

Tel: 0049 30 45080233, 243 e 297 – Fax: 45080102

E-mail: veja na Home Page:

[http://www.ifgb.de/ifgbcms/brennerei/front\\_content.php?idcat=45&lang=6](http://www.ifgb.de/ifgbcms/brennerei/front_content.php?idcat=45&lang=6)

O preço para análise do produto é de cerca de US\$ 250.

## **9. Promoção comercial**

O primeiro passo para comprovar se existe demanda para o produto no mercado local é torná-lo conhecido. Nesse sentido, deve ser estabelecido contato com empresas importadoras por meio da participação como expositor ou visitante numa das grandes feiras alemãs do setor, a saber:

ANUGA (Colônia) – Feira de produtos alimentícios e bebidas

[anuga@koelnmesse.de](mailto:anuga@koelnmesse.de)

[www.koelnmesse.de](http://www.koelnmesse.de)

ProWein (Düsseldorf) – Feira de vinhos e destilados

[info@messe-duesseldorf.de](mailto:info@messe-duesseldorf.de)

<http://www.messe-duesseldorf.de>

É importante que o produtor brasileiro participe, também financeiramente, das atividades de promoção comercial do seu produto na Alemanha. Grandes campanhas na imprensa e TV tornaram famosas muitas marcas de destilados.

Geralmente a promoção comercial para cachaça / caipirinha na Alemanha dispõe dos seguintes instrumentos (para empresas que já contrataram um importador):

Estandes móveis para preparar e servir drinques em festas, concertos e feiras ao ar livre;

Organizar e patrocinar "beach parties", para um público grande e jovem e em concertos (de música brasileira);

Estandes de degustação em supermercados (para quem já tenha alcançado o varejo).

É bom ter presente que também a cachaça importada para fins de promoção comercial (degustação e distribuição gratuita) está submetida ao imposto de destilados.

## **10. Perspectivas do mercado**

O mercado alemão para destilados está atravessando uma fase difícil, que se caracteriza por demanda declinante, forte concorrência de preços e grande oferta de destilados importados. O nicho de mercado para cachaça continua, porém, dinâmico e com altas taxas de crescimento, o que atraiu a entrada das mais famosas marcas de cachaça brasileira para o mercado local. O grande desafio para produtores e importadores de cachaça nos próximos meses será a divulgação de outros drinques a base de cachaça clara, além da caipirinha (como p.ex. batidas) para não perder terreno para outros drinques da moda. A criação de novos produtos é imprescindível.

Produtores de cachaça artesanal, escura e para o consumo puro atendem a um mercado diferenciado. Como o consumo puro de cachaça é desconhecido na Alemanha, um esforço grande por parte dos produtores e importadores torna-se necessário para introduzir o produto com êxito no mercado e criar demanda. Aconselha-se estabelecer contato com lojas especializadas em venda de bebidas alcoólicas de alta qualidade, que importam seus produtos diretamente do exterior. O produtor brasileiro deve levar em conta que, pelo menos nos primeiros dois anos, será difícil colocar grandes quantidades do produto no mercado alemão.

Em resumo, a exportação de cachaça para a RFA quadruplicou nos últimos vinte anos e a Alemanha, sozinha, representa mais da metade do mercado da União Européia em termos de importação de cachaça, sendo que, em 2012, quase um quarto da cachaça exportada teve por destino a Alemanha.

José Carlos Oldoni, Auxiliar Técnico  
Setor de Promoção Comercial  
Embaixada do Brasil em Berlim  
E-mail: [jose.oldoni@itamaraty.gov.br](mailto:jose.oldoni@itamaraty.gov.br)  
Novembro de 2013

### **11. Empresas alemãs distribuidoras de destilados:**

drinks & food Vertriebs GmbH  
Köpnickerstrasse 1  
06895 Zahna-Elster  
Tel : +49 349 247020  
Fax : +49 349 2470245  
E-mail: [info@drinksfood.de](mailto:info@drinksfood.de)  
<http://www.drinksfood.de>  
Mr. Michael Bouchette (Geschäftsführung)

Friedrich Specht Söhne GmbH + Co  
Glauchauer Strasse 9  
08393 Meerane  
Tel : +49 37 64 57 05-0  
Fax : +49 37 64 1 68 71  
Mr. Thomas Ernst (Geschäftsführung)  
<http://www.august-ernst.de>

A. Segnitz & Co. GmbH - Bremer Weinkolleg  
Löwenhof  
28844 Weyhe  
Tel: +49 4203-813020  
Fax: +49 4203-813028  
Mr. Rudolf Knickenberg, Mr. Jan Duckwitz  
E-mail: [info@bremer-weinkolleg.de](mailto:info@bremer-weinkolleg.de)  
<http://www.bremer-weinkolleg.de>

LHG Lebensmittelhandelsgesellschaft mbH & Co. Betriebs-KG

Untere Au 7  
97246 Eibelstadt  
Tele : +49 93 03 80 90  
Fax : +49 93 03 80 94 01  
E-mail: [info@lhg.de](mailto:info@lhg.de)  
<http://www.lhg.de>  
Mr. Dr. Thomas Dörfelt, Mr. Bernd Weykopf

NUGA Import-Export GmbH  
Nussbergstrasse 11  
66119 Saarbrücken  
Tel : +49 6 81 88 32 733  
Fax : +49 6 81 8 83 27 11  
E-mail: [mail@nuga.eu](mailto:mail@nuga.eu)  
<http://www.NUGA.de>  
Mr. Ernst Klasen (Geschäftsführung)

Perola GmbH  
Nimrodstr. 10  
90441 Nuremberg  
Tel: +49 163 2343774  
Fax: +49 3212 1323623  
Email: [info@perola.eu](mailto:info@perola.eu)  
Managing Director: Mr. Arno Schmid-Egger

Minerva Spirituosen GmbH & Co. Betriebs-KG  
Feldstrasse 203  
47574 Goch  
Tel : +49 28 23 9 24 10  
Fax : +49 28 23 92 41 60  
<http://minerva-spirits.com>  
Geschäftsführung: Mr. Jörg Tragert

Franc Soba GmbH  
Am Mittleren Moos 2  
86167 Augsburg  
Tel : +49 8 21 50 20 30  
Fax : +49 8 21 5 02 03 50  
E-mail: [info@balkan-food.com](mailto:info@balkan-food.com)  
<http://www.franc-soba-gmbh.de>



Mr. Boris Soba (Einkauf)

Schwarze und Schlichte Markenvertrieb GmbH & Co. KG

Paulsburg 1-3

59302 Oelde

Tel: +49 25 22 - 9302 0

Fax: +49 25 22 - 9302 80

E-mail: [info@schwarze-Schlichte.de](mailto:info@schwarze-Schlichte.de)

[www.schwarze-schlichte.de](http://www.schwarze-schlichte.de)

Mr. Dipl.-Volkswirt Friedrich Schwarze

Alra Handels GmbH

Hauptstrasse 12

84576 Teising

Tel: +49 8633 508793

Fax: +49 8633 508859

E-mail: [alra@worldwidespirits.de](mailto:alra@worldwidespirits.de)

[www.worldwidespirits.de](http://www.worldwidespirits.de)

Mr. Ralf Reis, Executive Board

Barrique GmbH

Leineweberstr. 33

31191 Gross Lobke (Algermissen)

Tel. +49 5126 - 970-0

Fax +49 5126 - 970-97

[info@barrique.de](mailto:info@barrique.de)

[www.barrique.de](http://www.barrique.de)

Mr.Hans-Heinrich Bendix, Mrs. Sabine Bendix, Executive Board

Brakhoff.de Getränke und mehr GmbH

Erlanger Strasse 8

91056 Erlangen-Frauenaurach

Tel: +49 9131 – 120 400

Fax: +49 9131 – 120 4040

E-mail: [info@brakhoff.de](mailto:info@brakhoff.de)

<http://shop.brakhoff.de>

Mrs. Maria Brakhoff-Salzmann, Executive Board

Getränke Schenker Fachgrosshandelsgesellschaft mbH

Spremberger Strasse 15  
01968 Senftenberg  
E-mail: [info@getraenke-schenker.de](mailto:info@getraenke-schenker.de)  
Tel : +49 35 73 7 07 20  
Fax : +49 35 73 70 72 16  
<http://www.getraenke-schenker.de>  
Jana Schmidt (Einkauf)

Lütticke & Tschirschnitz Gastronomie-Getränke GmbH  
Köhlstr. 10  
50827 Köln  
E-mail: [info@lt-koeln.de](mailto:info@lt-koeln.de)  
Tel : +49 2 21 59 79 60  
Fax : +49 2 21 5 97 96 59  
<http://www.luetticke-tschirschnitz.de>  
Geschäftsführung: Mr. Wilfried Schwab, Mr. Jürgen Siebigtheroth

Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG  
Burgstrasse  
45476 Mülheim an der Ruhr  
Tel : +49 23 66 30 60 / +49 1803 252 722  
Fax : +49 23 66 30 61 32  
E-mail: [mail@aldi-sued.de](mailto:mail@aldi-sued.de)

Rewe-Zentralorganisation  
Domstrasse 20  
50668 Köln  
Tel: 0049221-1493710, 11,12,13 e 15 - Fax: 0049221-1499371  
<http://www.rewe/de>  
Mr. Hans Schmitz – Manager Nonfood

Kammer-Kirsch GmbH  
Hardtstrasse 35-37  
76185 Karlsruhe  
E-mail: [info@kammer-kirsch.de](mailto:info@kammer-kirsch.de)  
Tel : +49 7 21 95 55 10  
Fax : +49 7 21 55 06 88  
Mr. Gerald Erdrich, Executive Board  
<http://www.Kammer-Kirsch.de>

## 12. Para onde vai nossa cachaça no mundo.

