



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

Sessão Plenária (Painel IV) Fazer negócios na Alemanha

Dieter Garlik

Líder do Centro de Competências Brasil-Alemanha da
Deloitte

Blumenau, November 20th 2007

Deloitte.



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

Our world wide foot print

Europe

- Amsterdam
- London
- Oslo
- Brussels
- Madrid
- Paris
- Copenhagen
- Milan
- Rome
- Dublin
- Moscow
- Stockholm
- Munich

Middle East

- Tel Aviv

Asia

- Bangkok
- Bombay
- Hong Kong
- Seoul
- Singapore
- Tokyo

United States & Canada

- Dallas
- Detroit
- Los Angeles
- New York
- San Francisco
- Toronto
- Vancouver

South America

- Buenos Aires
- Caracas
- Lima
- Mexico City
- Sao Paulo

Africa

- Johannesburg

Australia & New Zealand

- Auckland
- Perth
- Melbourne
- Sydney

Sessão Plenária (Painel IV)

Fazer Negócios na Alemanha

Dieter Garlik

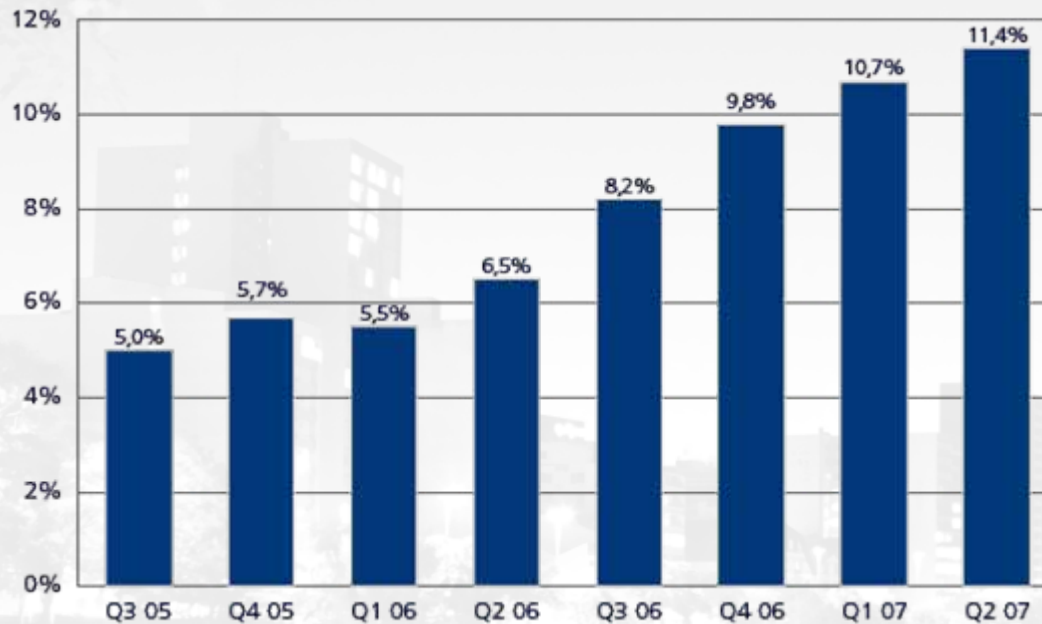
Deloitte.

Emerging market interest in Germany



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

Acquisitions from emerging market firms in Germany by size



Acquisitions from emerging markets in Germany has more than doubled in the last two years

Source: Merger market

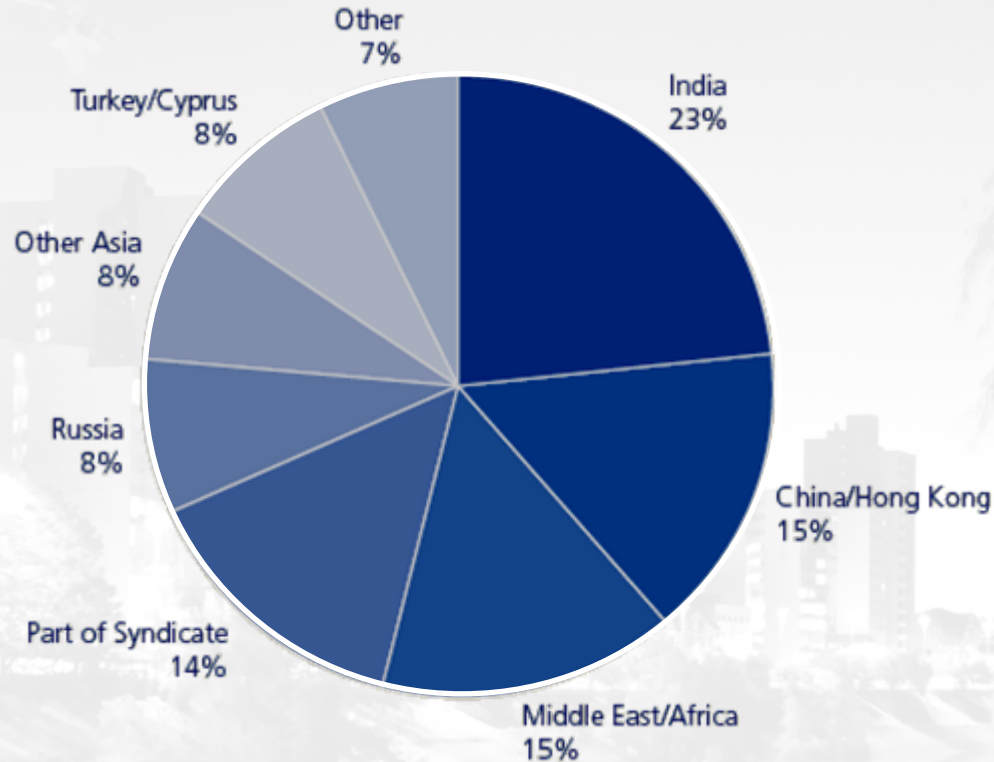
Sessão Plenária (Painel IV)
Fazer Negócios na Alemanha
Dieter Garlik

Deloitte.

Regional breakdown



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007



Brazil is not among the emerging market firms acquiring companies in Germany

Source: Deloitte Survey, 2007

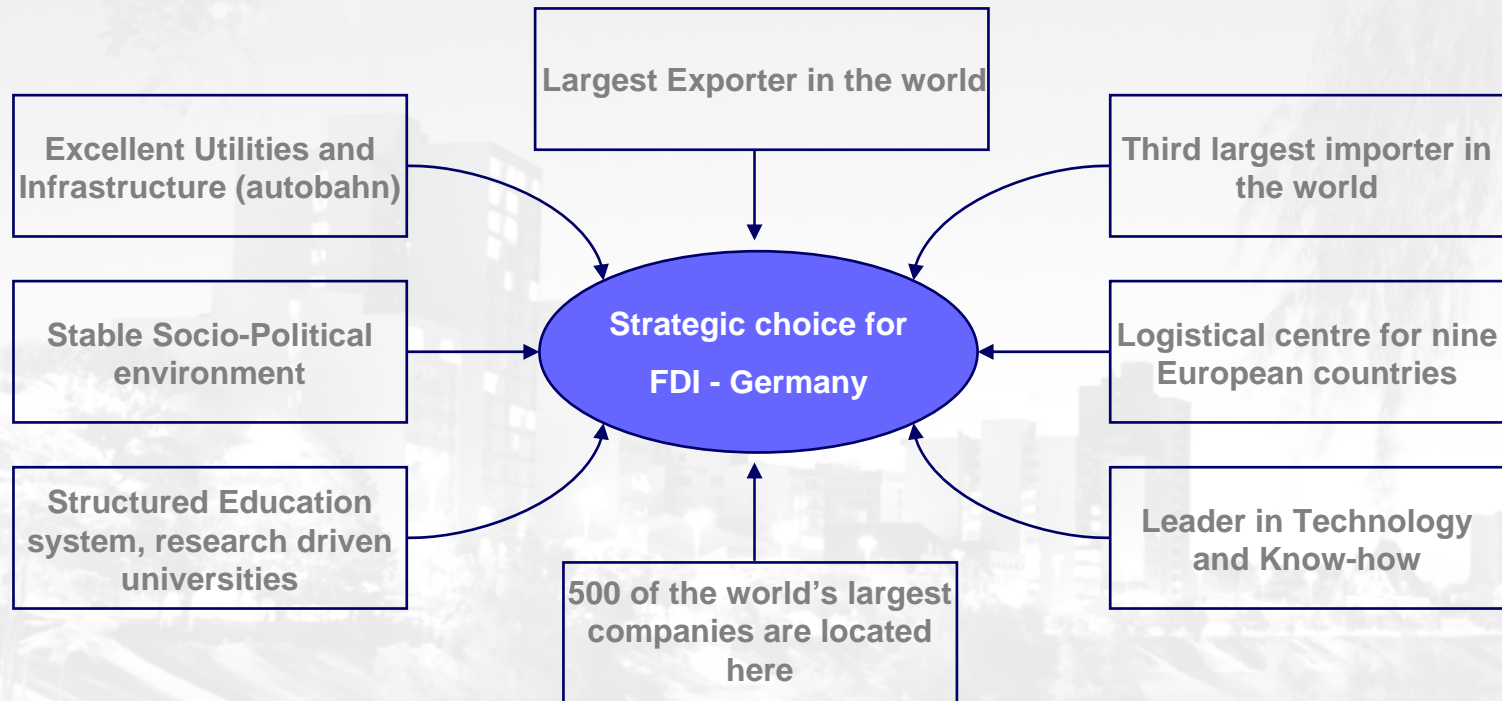
Sessão Plenária (Painel IV)
Fazer Negócios na Alemanha
Dieter Garlik

Deloitte.

Why invest in Germany?



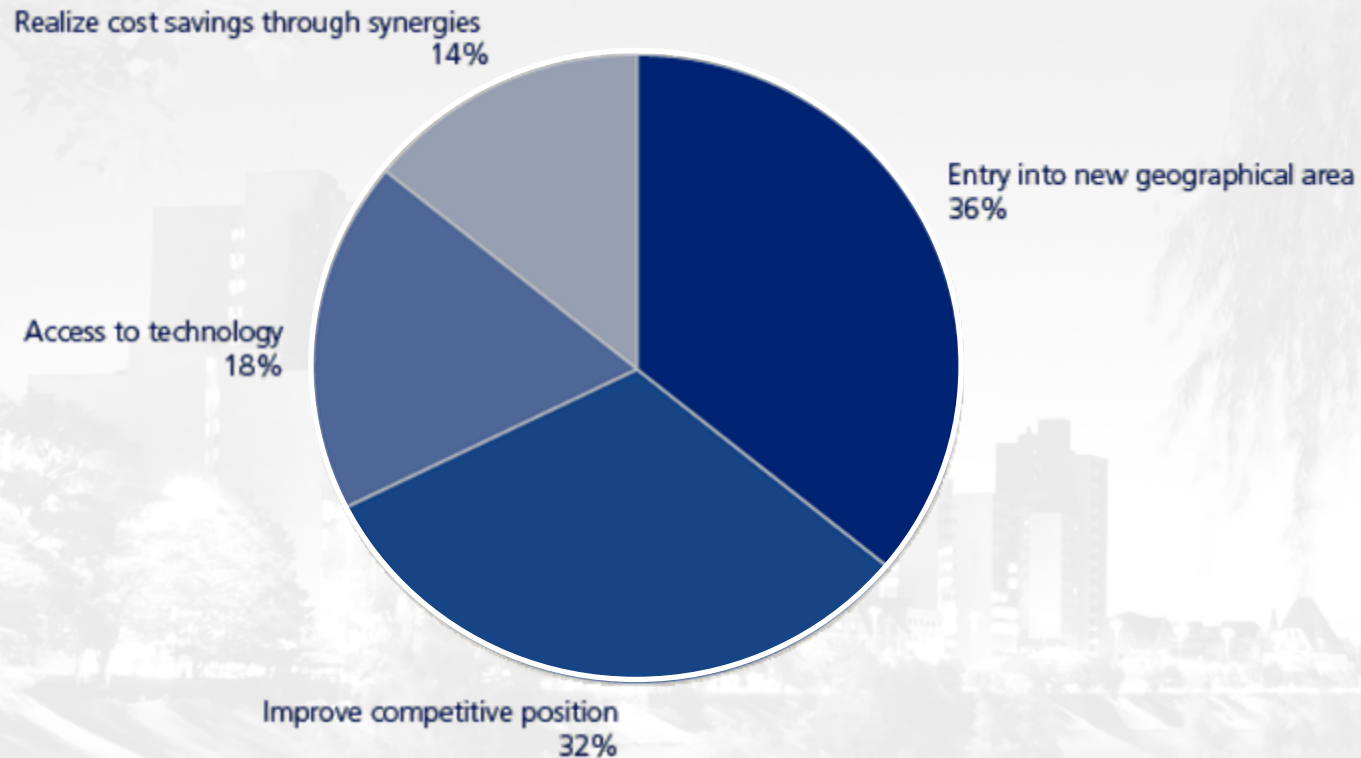
XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007



Germany is one of the most favored destinations for FDI (Foreign Direct Investment), with US \$ 8.7 Billion in 2005



Motivation for acquisition



Entry into new geographical area and improving competitive position are the key strategic objectives behind the acquisition

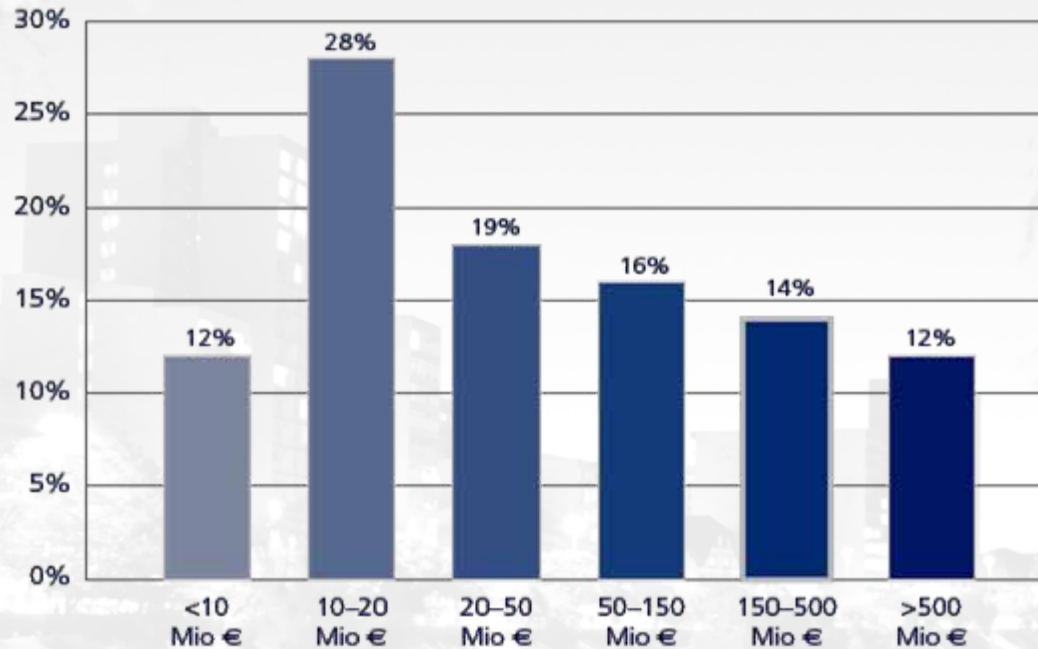
Source: Deloitte Survey, 2007

Size of the acquisitions target



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

%age of target acquired by emerging market firms in Germany



Size Distribution of Target Companies

Financially healthy companies should be the target, and not the ones with stressed balance sheet

Source: Merger market 4 Qtr average

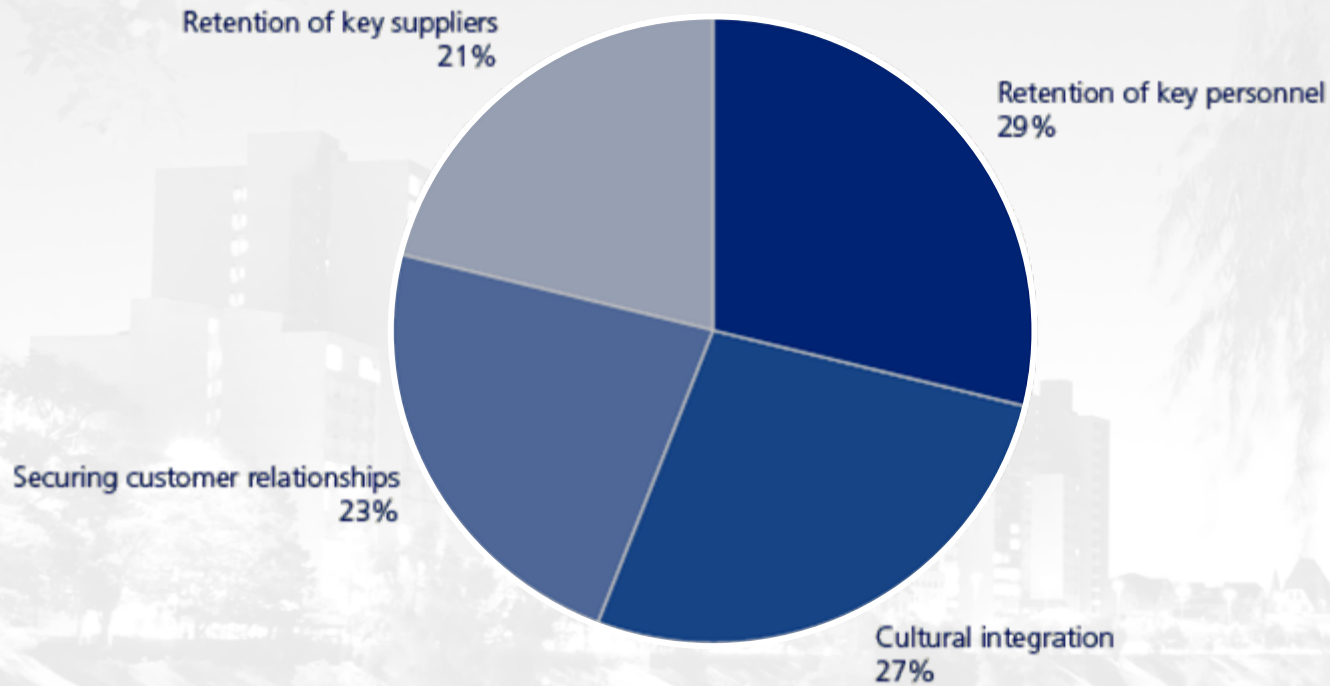
Sessão Plenária (Painel IV)
Fazer Negócios na Alemanha
Dieter Garlik

Deloitte.

Post acquisition issues



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007



Four issues have been identified as key for the post acquisition success

Source: Deloitte Survey, 2007

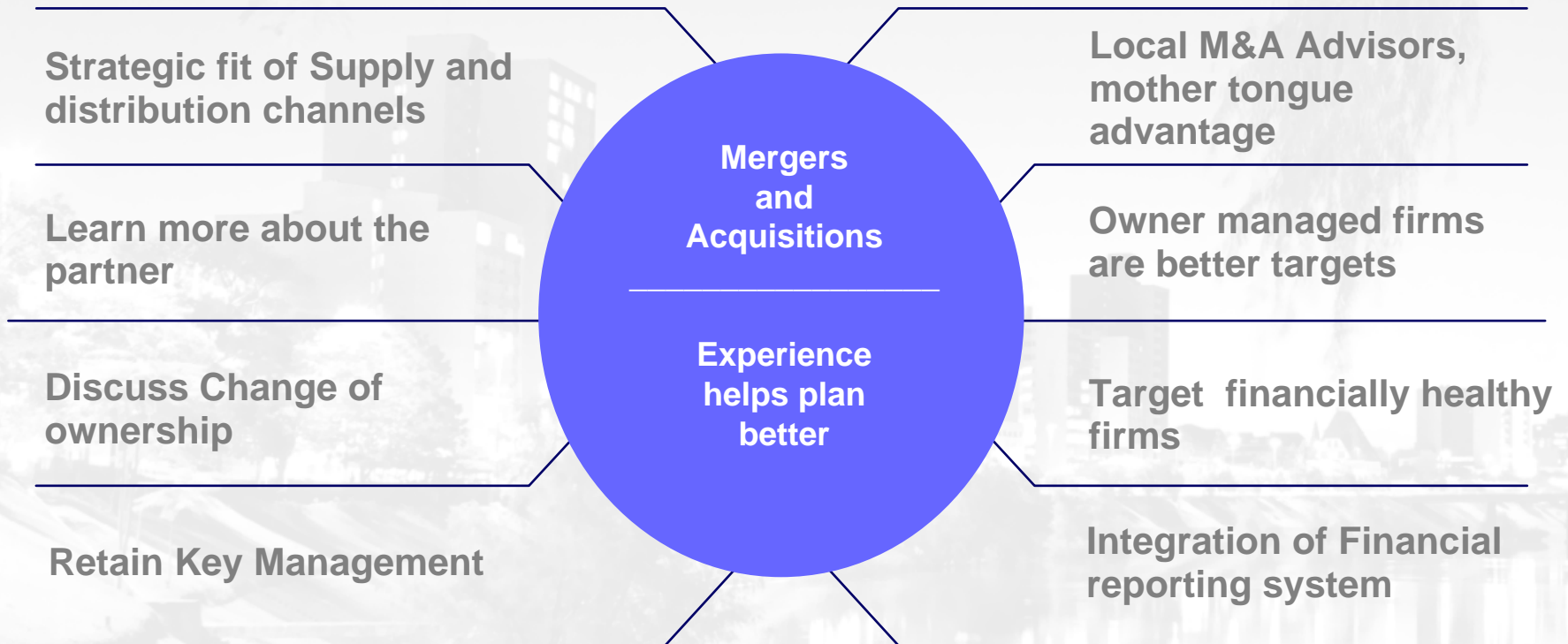
Sessão Plenária (Painel IV)
Fazer Negócios na Alemanha
Dieter Garlik

Deloitte.

Lessons learned



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007



Maximilian Breuel, o Diretor da DBA IT, Rio de Janeiro na Alemanha



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

“O motivo principal para o empresário brasileiro escolher a Alemanha como ponto de entrada na Europa é a capacidade de exportação da economia alemã.

A partir da Alemanha, sem dúvida a locomotiva da Europa, o empresário brasileiro que já tenha produtos de qualidade internacional poderá aprender como se tornar campeão mundial de exportação.

A empresa brasileira, com subsidiária na Alemanha, poderá exportar de lá para qualquer lugar do mundo, ao contrário de alguns outros países do sul da Europa.

Não adianta ter um escritório em Portugal se o objetivo for exportar para a Alemanha, França ou Leste Europeu.

Os empresários brasileiros irão se surpreender sobre como é pequena a burocracia na Alemanha em comparação com o Brasil. Lá os impostos são muito menores, não existem notas fiscais, nem assinaturas reconhecidas em cartório por exemplo!

No nosso caso, que vendemos tecnologia, o Brasil não é conhecido como a Índia como um país que possa oferecer tecnologia. É mais fácil entrar no mercado sendo uma empresa alemã, país reconhecido como de tecnologia de ponta.”

Sessão Plenária (Painel IV)

Fazer Negócios na Alemanha

Dieter Garlik

Deloitte.

José Eduardo Sabó, CEO do Grupo Sabó



XXV. Encontro Econômico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

"Nossa estratégia de negócios prevê que devemos estar próximos dos centros de decisão da indústria automotiva global, razão pela qual decidimos nos instalar na Alemanha por meio da Kaco, muito tradicional no mercado alemão."

"A Deloitte conhece muito bem o ambiente de negócios na Alemanha e tem nos dado um apoio muito importante para a condução dos nossos negócios naquele país."

Special benefits for Brazilian enterprises



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

- The exchange rate for Real-Euro is currently ideal
- The existing cooperation between German-Brazilian firms is already very good
- The Germans think very positive about Brazilians
- Acquisitions are not only limited to Takeovers, but also Co-operations
- The fears of unquantifiable risk can be mitigated by the above mentioned points
- Business culture between two countries have far more similarities as compared to other Emerging markets
- Use the element of surprise, show to the Germans that Brazil is far more than Coffee, Samba and Pelè

Experience keeps us ahead



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

Rank	Firm	Number of Transactions	Transaction Volume €(m)
1	Rothschild	141	197.390
2	Deloitte	130	27.646
3	KPMG	115	10.406
4	UBS	93	246.353
5	PwC	93	38.598
6	Ernst & Young	90	15.711
7	Citigroup	89	313.259
8	Goldman Sachs	78	287.721
9	Morgan Stanley	75	246.288
10	ABN Amro	75	150.032

Source: Merger market, First half 2007 (Europe)

Sessão Plenária (Painel IV)
Fazer Negócios na Alemanha
Dieter Garlik

Deloitte.

Services from Deloitte



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

Multi-disciplinary Services	Auditing	M&A Advisory	<ul style="list-style-type: none"> Project Management Transaction Structuring Assessment 	<ul style="list-style-type: none"> Buy/Sell/MBOs/MBIs IPOs Debt Advisory
	Tax-Consulting	M&A Transaction Services <i>Kauf- und Verkaufsseitig</i>	<ul style="list-style-type: none"> Commercial / Operational / IT DD Employee Benefits DD Pension 	<ul style="list-style-type: none"> SPA/ Financing agreements Vendor assistance / VDD Specialist accounting
	Corporate Finance	M&A Tax	<ul style="list-style-type: none"> Tax-DD Transfer Pricing 	<ul style="list-style-type: none"> Tax Risks Accumulated Deficit
		Valuation Services	<ul style="list-style-type: none"> Intellectual property / Assets Third Party / Arbitrator / Consulting / PPA 	<ul style="list-style-type: none"> Dispute Resolution / Support Reorganisation Services Allocation of Capital
	Consulting	Post-Transaction Services <i>Post -Merger Integration</i>	<ul style="list-style-type: none"> Integration Strategy Business Process Adjustments 	<ul style="list-style-type: none"> Communication Strategy
Deloitte Corporate Finance-Services		Reorganisation	<ul style="list-style-type: none"> Working Capital-Optiimisation Insolvency Consulting Financing Support for Insolvency 	<ul style="list-style-type: none"> Lender Solutions Restructuring and Reorganisation
		Forensic & Dispute Services	<ul style="list-style-type: none"> Analytical Forensic Tecnology Anti-Money Laundering Services Dispute and Litigation Support 	<ul style="list-style-type: none"> Forensic Accounting & Investigation Prevention Consultancy
		Real Estate	<ul style="list-style-type: none"> Structured Finance Transaction Support Restructuring 	<ul style="list-style-type: none"> Performance & Process Improvement Exit Service

Sessão Plenária (Painel IV)
Fazer Negócios na Alemanha
Dieter Garlik



Thank You For your Attention



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

Deloitte.

Dieter Garlik
Director

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Rosenheimer Platz 4
81669 München

Tel +49 (0)89 29036-8748
Mob +49 (0) 172 8644 559
Fax +49 (0)89 29036-118748
dgarlik@deloitte.de
www.deloitte.com/de

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu

Sessão Plenária (Painel IV)
Fazer Negócios na Alemanha
Dieter Garlik

Deloitte.

Disclaimer



XXV. Encontro Economico Brasil-Alemanha 2007
XXV. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftstage 2007

Deloitte.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu, a Swiss Verein, its member firms, and their respective subsidiaries and affiliates. As a Swiss Verein (association), neither Deloitte Touche Tohmatsu nor any of its member firms has any liability for each other's acts or omissions. Each of the member firms is a separate and independent legal entity operating under the names "Deloitte", "Deloitte & Touche", "Deloitte Touche Tohmatsu", or other related names. Services are provided by the member firms or their subsidiaries or affiliates and not by the Deloitte Touche Tohmatsu Verein. Copyright ©2007 by Deloitte Touche Tohmatsu. All rights reserved.

Sessão Plenária (Painel IV)
Fazer Negócios na Alemanha
Dieter Garlik

Deloitte.