



# Vielfältige Vegetation

**GHANA BIETET EINE GROSSE AUSWAHL AN HOCHWERTIGEN AGRARPRODUKTEN FÜR DEN EU-MARKT**



Ghana ist seit zwei Jahrzehnten auf Erfolgskurs. Das westafrikanische Land ist ein wichtiger Produzent von Gold, Kakao und Öl. Die stabilen demokratischen Verhältnisse unterstützen die positive wirtschaftliche Entwicklung – zudem machen die geografische Vielfalt und der kontinuierliche Ausbau nachhaltiger Landwirtschaft das Land zu einem interessanten Beschaffungsmarkt für hochwertige Agrarprodukte. Verschiedene Handelsabkommen und eine gute Anbindung nach Europa fördern das große Potenzial Ghanas im Außenhandel.

Gefördert vom



Durchgeführt von



## IPD PRODUKTGRUPPEN

### Frisches Obst & Gemüse

- + Ananas, Mango, Papaya, Passionsfrucht, Süßkartoffel, Yamswurzel, Okraschoten, Chili etc.

### Natürliche Zutaten für Lebensmittel

- + Fette Öle (z. B. aus Kokosnuss)
- + Verarbeitetes Obst und Gemüse (z. B. getrocknete Mango und Zitruschalen)

### Natürliche Zutaten für Pharmazie und Kosmetik

- + Sheabutter
- + Ätherische Öle (z. B. aus Zitronengras)
- + Pulver (z. B. aus Baobab oder Moringa)



## ENGAGEMENT DES IPD IN GHANA

Seit 2018 ist das Import Promotion Desk (IPD) in Ghana aktiv. Das IPD unterstützt ghanaische Unternehmen in den Bereichen Frisches Obst & Gemüse sowie Natürliche Zutaten dabei, auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen. Ziel der Initiative zur Importförderung ist es, das große Potenzial des ghanaischen Agrarsektors für den nachhaltigen und strukturierten Außenhandel zu nutzen, Arbeitsplätze im ländlichen Raum zu schaffen – und somit die Lebenssituation in den landwirtschaftlich geprägten Regionen auf Dauer zu verbessern. In den meisten Ländern Afrikas stellt die Landwirtschaft die wichtigste Quelle des Lebensunterhalts und der Ernährungssicherheit dar. In Ghana ist sie mit rund einem Drittel der Arbeitskräfte eine tragende Säule der Wirtschaft. Der Agrarsektor ist also ein wichtiger Hebel bei der Armutsbekämpfung im Land und kann sowohl zu einer Steigerung der Beschäftigtenzahl als auch der Familieneinkommen in den ländlichen Regionen beitragen.

## HERAUSFORDERUNG: STRATEGISCHE AUSRICHTUNG AUF DEN EUROPÄISCHEN MARKT

Für in Ghana produzierte Nahrungsmittel gelten hohe Qualitätsanforderungen auf dem europäischen Markt. Vielen Unternehmen fehlt dieses spezielle Marktwissen. Sie müssen ihre Qualitätssicherung verbessern und Zertifizierungsprozesse in die Wege leiten – zum Beispiel für GLOBALG.A.P. im Bereich Frisches Obst & Gemüse. Die wachsende Nachfrage nach Agrarprodukten in Bio-Qualität ist eine weitere Herausforderung für ghanaische Produzenten. Immer mehr Unternehmen erkennen jedoch das Bio-Potenzial und stellen ihre Produktion dementsprechend um. Das IPD informiert über die europäischen Marktanforderungen, berät die Unternehmen bei Zertifizierungsprozessen und unterstützt so die Exporteur:innen dabei, die Anforderungen des europäischen Marktes zu erfüllen.

Auch die geringe Mechanisierung in der Produktion und Weiterverarbeitung sind Hemmschwellen für den Export. Zudem müssen die Produzenten bei Logistik und Kühlkettenmanagement die teilweise schwach entwickelte Infrastruktur im Land und die entsprechenden Auswirkungen auf Lieferwege und Lieferzeiten berücksichtigen. Das IPD steht den Unternehmen auch in dieser Hinsicht bei der Planung beratend zur Seite.

Ganz konkret fehlen den meisten Firmen Kontakte zu europäischen Händler:innen. Das IPD bringt die Unternehmen aus Ghana auf internationale Fachmessen, begleitet sie bei Selling Missions oder organisiert virtuelle Matchmaking-Events. Darüber hinaus unterstützen IPD Expert:innen bei der Vorbereitung der Gespräche und beim Follow-up.





**Daniel Normanyo**  
General Manager  
Vegetable Producers and  
Exporters Association (VEPEAG)

»Die IPD Schulung zur Marktforschung hat gezeigt, wie wichtig Markt- und Kundenanalysen sind und wie wir selbst Marktforschung betreiben können. Auf diese Weise können wir unseren Mitgliedern in Zukunft wichtige Einblicke in den europäischen Markt geben.«



#### **CHANCEN: GEOGRAFISCHE VIELFALT UND GROSSES PRODUKTANGEBOT**

Die vielfältige Vegetation Ghanas begünstigt eine breite Produktpalette: Aus dem trockenen und heißen Norden, der an die Sahara-Region grenzt, stammen zum Beispiel Moringa aus Wildsammlung oder Baobab, das Superfood des Affenbrotbaums. Es wird als Pulver verarbeitet und enthält besonders viel Vitamin C und Antioxidantien. In Nordghana wächst außerdem der Shea-Baum, aus dessen Nüssen die – auf dem europäischen Markt stark nachgefragte – Sheabutter hergestellt wird.

Die südlichen Küstenregionen am Golf von Guinea werden dagegen vom Volta-Stausee und von der regenreichen Akan-Tiefebene geprägt. In der wasserreichen Region gedeihen zahlreiche exotische Früchte – wie Mangos, Bananen, Ananas und Papayas. Die Früchte werden sowohl als Frischprodukte exportiert als auch zu getrockneten Früchten weiterverarbeitet. Dieses tropische Trockenobst ist auf dem europäischen Markt sehr beliebt. Eine Besonderheit aus Ghana sind getrocknete Zitruschalen.

#### **FÖRDERUNG DER EXPORTEURE: VORBEREITUNG FÜR DEN EUROPÄISCHEN MARKT**

Das IPD unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen in Ghana bei ihrem Weg auf den europäischen Markt. Im Bereich Frisches Obst & Gemüse arbeitet das IPD mit größeren Produzenten zusammen, die Kleinbauern unter Vertrag haben. Durch den direkten Handel mit europäischen Importeuren profitieren Produzenten und Vertragsbauern gleichermaßen. Den Partner-Unternehmen in Ghana mangelt es oft an Marktinformationen sowie an Kenntnissen über Qualitätsstandards, EU-Regularien und Zertifizierungen. Diese Wissenslücken füllen die IPD Expert:innen bei Besuchen, Workshops und Webinaren. Zudem vermitteln sie den direkten Kontakt zu interessierten Importeuren. Diese wiederum schätzen die Vorarbeit des IPD. Die sorgfältige Auswahl der Firmen und die umfassende Prüfung der Produzenten schaffen Vertrauen und erleichtern den Start der Verhandlungen.

#### **IM ÜBERBLICK: DIE AKTIVITÄTEN DES IPD**

- + Regelmäßige **Sourcing Missions** in Ghana zur Auswahl und Evaluierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen
- + Bereitstellung von **Marktinformationen** zu verschiedenen Produkten
- + **B2B-Matchmaking-Aktivitäten** auf europäischen **Fachmessen** (z. B. Fruit Attraction, Fruit Logistica, Biofach, Anuga, Food Ingredients Europe)
- + **Virtuelle B2B-Events** zur Vernetzung mit geeigneten Importeuren in Europa
- + **Workshops** und **Sales Coaching** für Exporteure zur Vorbereitung auf den Messeauftritt
- + **Studien-/Orientierungsreisen** und geführte Besuche zur Marktorientierung sowie Follow-up-Prozess von Geschäftskontakten
- + **Trainings** zu marktzugangsrelevanten Themen (z. B. Digitales Marketing, Corporate Social Responsibility [CSR], Export Market Strategy)



Export School Programme: Die Partnerorganisation GEPA schult angehende Exporteure – zum Beispiel zu Vorgaben und Richtlinien externer Märkte.

### IPD ENGAGEMENT IN ZAHLEN (AB 2018):

+ Zahl der IPD Unternehmen in Ghana	<b>22</b>
+ Zahl der Geschäftsabschlüsse	<b>60</b>
+ Exportumsatz nach Europa (in Mio. €)	<b>7,5</b>
+ Bisher geschaffene Arbeitsplätze	<b>1.038</b>

### ZUSAMMENARBEIT MIT LOKALEN PARTNERN: NACHHALTIGE STRUKTUREN FÜR EXPORTFÖRDERUNG

Ziel des IPD ist es, die Leistungen der Business Support Organisations (BSOs) zu erweitern, ihr Angebot zu verbessern und sie auf diese Weise dabei zu unterstützen, die nationalen Unternehmen optimal auf den Export vorzubereiten. In Ghana kooperiert das IPD mit der nationalen Exportförderung Ghana Export Promotion Authority (GEPA), dem Dachverband des Exports Federation of Associations of Ghanaian Exporters (FAGE) sowie dem Erzeugerverband Vegetable Producers and Exporters Association (VEPEAG). Mit GEPA und in Kooperation mit der UNIDO-Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung, arbeitet das IPD zum Beispiel an dem Ausbau einer Export School – einem besonderen Förderprogramm für angehende Exporteure.

Darüber hinaus arbeiten die Partnerorganisationen eng mit ghanaischen Unternehmen zusammen, um den Agrarsektor auf Fachmessen zu präsentieren. Gemeinsam mit dem IPD haben sie bereits zahlreiche Messe-Teilnahmen erfolgreich organisiert.



**Marian Thompson**  
Geschäftsführerin  
Bio-Tropical, Ghana

»Wir haben von den Marketing- und Vertriebs Schulungen des IPD enorm profitiert. Die Matchmaking-Services waren hervorragend – wir sind stolz darauf, dass unsere Geschäftspläne umgesetzt wurden und unsere Prognosen für das kommende Jahr vielversprechend sind.«

Stand: Oktober 2022

### KONTAKT

IPD – Import Promotion Desk  
c/o sequa gGmbH

Alexanderstraße 10  
53111 Bonn  
Deutschland

Telefon: +49 228 909 0081-0  
E-Mail: [info@importpromotiondesk.de](mailto:info@importpromotiondesk.de)



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



IPD auf LinkedIn



News für Importeure



**Partners in  
Transformation**  
Import Promotion Desk