

Luftfahrtindustrie KANADA

Geschäftsanhahnung | 05.10. – 09.10.2026



Vom 05. bis 09. Oktober 2026 führt die Deutsch-Kanadische Industrie- und Handelskammer (AHK Kanada) in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie e. V. (BDLI) und SBS systems for business solutions GmbH im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) eine Geschäftsanhahnungsreise nach Kanada durch. Es handelt sich hierbei um eine projektbezogene Fördermaßnahme des Markterschließungsprogramms für vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).

Zielmarkt und -branche

Kanada zählt zu den weltweit führenden Luftfahrtstandorten und erwirtschaftete 2024 mit der Luft- und Raumfahrtbranche rund 34,2 Milliarden CAD Wertschöpfung und lieferte etwa 225.000 Arbeitsplätze. Die Branche gehört zu den forschungsintensivsten Industriezweigen des Landes und rangiert global unter den Top 5 der Segmente Zivilflugzeuge, Triebwerke und Flugsimulatoren. Die Metropolregion Montréal bildet das weltweit drittgrößte Luftfahrtcluster und konzentriert rund 50 Prozent der gesamten kanadischen Luftfahrtproduktion mit über 200 Unternehmen und mehr als 36.000 Arbeitsplätzen sowie über 15 Milliarden CAD Jahresumsatz. Rund 80 Prozent der in Québec produzierten Luftfahrtgüter werden exportiert, womit die Region zu den exportstärksten Branchenstandorten des Landes gehört. Das

Cluster deckt die gesamte Wertschöpfungskette vom Flugzeugdesign und der Endmontage über Triebwerke, Avionik und Flugzeugstrukturen bis hin zu MRO-Dienstleistungen und Flugsimulation ab und beheimatet globale Akteure wie Airbus, Bombardier, Pratt & Whitney, CAE sowie die Internationale Zivilluftfahrtorganisation (ICAO). Calgary und Alberta entwickeln sich parallel zu einem wachsenden Zentrum für Luftfahrtbetrieb, MRO, Training, Drohnenanwendungen und Verteidigungs- sowie Innovationsprojekte: An Calgarys Flughafen adressiert das Alberta Training Centre of Excellence den Piloten- und Fachkräftemangel und positioniert Calgary als Hub für Luftfahrtforschung und -ausbildung. Insgesamt wächst der kanadische Luftfahrtmarkt dynamisch: Marktanalysen taxieren sein Volumen auf etwa 32,8 Milliarden USD im Jahr 2023 mit einem prognostizierten Anstieg auf über 53,9 Milliarden USD bis 2031, getrieben durch steigenden

Durchführer



Deutsch-Kanadische
Industrie- und Handelskammer
Canadian German Chamber
of Industry and Commerce Inc.



Bedarf an Verkehrsflugzeugen, Flottenmodernisierung sowie Investitionen in effizientere, stärker digitalisierte Systeme.

Zielgruppe

Die Geschäftsanbahnung richtet sich an 8-12 deutsche Unternehmen aus der Branche der Luftfahrtindustrie mit Fokus:

- Nachhaltige Flugzeugtechnologien
- Leichtbau und Kabineninnovationen
- Fortschrittliche Luftmobilität (u. a. MRO, Drohnen)
- Trainings- und Simulationslösungen
- Digitalisierung, Datenanalyse, KI-Einsatz in der Produktion

Chancen für deutsche Unternehmen

- Wachstumsperspektiven: Der kanadische Luft- und Raumfahrtmarkt wächst robust; zwischen 2024 und 2031 wird ein jährliches Wachstum von über 6 Prozent erwartet.
- Starke Cluster: Die Region Montréal als weltweit drittgrößtes Luftfahrtcluster bietet einen dicht vernetzten Markt für Zulieferer; Calgary und Alberta stärken mit neuen Trainingszentren, F&E-Investitionen und Drohnen- und Verteidigungsinnovationen ihre Rolle als Standort für Luftfahrt, MRO und Training.
- Politische Unterstützung: Bund und Provinzen investieren gezielt in den Ausbau der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie, u. a. mit Programmen zur Technologiekommerzialisierung, Fachkräfteentwicklung und zur Vernetzung von KMU mit globalen Auftraggebern.

Vorteile einer Teilnahme

Die Teilnahme an der Reise ermöglicht deutschen Unternehmen direkten Zugang zu zentralen Ansprechpartnern der Luftfahrtindustrie und bietet einen kompakten Einblick in aktuelle Beschaffungsprioritäten und Marktmechanismen.

- Individuell organisierte Gespräche mit potenziellen Geschäftspartnern, Behörden, Forschungseinrichtungen sowie Vertriebspartnern im Bereich der Luftfahrtindustrie.
- Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten in Kanada und Besuche potenzieller Stakeholder direkt vor Ort.
- Präsentation Ihres Unternehmens sowie Ihrer Produkte und Technologien vor einem ausgewählten Fachpublikum.
- Umfassendes Zielmarktwebinar vor Antritt der Reise.
- Briefing zu wirtschaftlichen, rechtlichen und kulturellen Themen.



- Zugang zum nordamerikanischen Markt: Über Freihandelsabkommen wie CETA und die Einbindung kanadischer Standorte in globale Lieferketten von bspw. Airbus, Boeing und internationalen Tier-1-Zulieferern eröffnen sich deutschen Unternehmen attraktive Export- und Kooperationsmöglichkeiten entlang der gesamten Luftfahrtwertschöpfung.
- Technologievorsprung nutzen: Deutsche Unternehmen genießen in Kanada einen hervorragenden Ruf für hochwertige, innovative und zuverlässige Lösungen in der Luftfahrttechnik; insbesondere bei hochpräzisen Komponenten, Automatisierung, Digitalisierung, MRO-Technologien und nachhaltigen Antriebssystemen bestehen gute Chancen, als Technologiepartner in Entwicklungs- und Referenzprojekte eingebunden zu werden.

Vorläufiges Programm

Tag	Programmpunkt
Sonntag, 04.10.2026	▪ Individuelle Anreise nach Montréal, Québec ▪ Gemeinsames Abendessen (Delegation & AHK Kanada)
Montag, 05.10.2026	▪ Welcome Briefing ▪ Aero-Brunch und Networking mit Multiplikatoren ▪ Individuelle B2B-Geschäftstermine
Dienstag, 06.10.2026	▪ Site Visit bei Pratt & Whitney Canada o. Ä. ▪ Individuelle B2B-Geschäftstermine ▪ Weiterreise nach Calgary, Alberta
Mittwoch, 07.10.2026	▪ Präsentationsveranstaltung und Networking ▪ Individuelle B2B-Geschäftstermine ▪ Gemeinsames Abendessen mit Vertretern der Delegation und Multiplikatoren
Donnerstag, 08.10.2026	▪ Site Visit beim Aerospace Innovation Hub o. Ä. ▪ Individuelle B2B-Geschäftstermine ▪ Networking Dinner mit geladenen Gästen
Freitag, 09.10.2026	▪ Site Visit beim Calgary International Airport (YYC) o. Ä. ▪ Individuelle B2B-Geschäftstermine ▪ Feedbackrunde und individuelle Abreise

*Änderungen vorbehalten

Kosten und Teilnahmebedingungen

Das Projekt ist Bestandteil des Markterschließungsprogramms für KMU des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) und unterliegt den De-Minimis-Regelungen. Der Eigenanteil der Unternehmen für die Teilnahme am Projekt beträgt in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens:

- **250 Euro (Netto)** für Unternehmen (inkl. Dienstleister, Handwerk) mit weniger als 10 Beschäftigten und weniger als 2 Mio. Euro Jahresumsatz;
- **850 Euro (Netto)** für Unternehmen (inkl. Dienstleister, Handwerk) mit weniger als 500 Beschäftigten und weniger als 50 Mio. Euro Jahresumsatz;

- **1.500 Euro (Netto)** für Unternehmen (inkl. Dienstleister, Handwerk) ab 500 Beschäftigten oder einem Jahresumsatz ab 50 Mio. Euro;

Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten werden von den Teilnehmenden selbst getragen. Für alle Unternehmen werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-Minimis-Verordnung der EU bescheinigt. Teilnehmen können maximal 12 Unternehmen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt, wobei KMU-Vorrang vor Großunternehmen haben.

Eine Übersicht zu weiteren Projekten des Markterschließungsprogramms für KMU kann unter www.gtai.de/mep abgerufen werden.

Durchführer/Partner



Seit über 55 Jahren berät die Deutsch-Kanadische Industrie- und Handelskammer (AHK Kanada), ansässig in Toronto, erfolgreich KMU beim Markteinstieg in Kanada. Dazu bieten die Mitarbeitenden der AHK Kanada Dienstleistungen wie Buchhaltung, Firmengründung, Immigrationsberatung, Marktanalysen und Geschäftspartnersuchen an.



Seit 1999 entwickelt SBS systems for business solutions maßgeschneiderte Lösungen für Internationalisierungsprojekte. Das Kerngeschäft liegt in der Beratung mittelständischer Unternehmen bezüglich ihrer Exportaktivitäten in den nordamerikanischen Markt.



Der BDLI vertritt seit 1951 Unternehmen sowie Institutionen der Luft- und Raumfahrttechnik.

Anmeldung und Kontakt

Hat die Reise Ihr Interesse geweckt? Dann melden Sie sich gerne online auf unserer [Projektseite](#) an. Sollten Sie Fragen zur Reise haben oder Interesse an einem Austausch zur detaillierteren Besprechung bestehen, stehen wir Ihnen gerne als Ansprechpartner zur Verfügung:

SBS systems for business solutions GmbH

Herr Thomas Nytsch

E-Mail: thomasnytsch@sbs-business.com

Tel.: +49 (0)30 5861994-10

Canadian German Chamber of Industry & Commerce Inc.

Herr Marvin Kalla

E-Mail: marvin.kalla@germanchamber.ca

Link zur Projektseite: <https://germantech.org/geschäftsanhahnung-kanada-2025-26-luftfahrt/>

Anmeldeschluss 31.05.2026

Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



MITTELSTAND
GLOBAL
MARKTERSCHLIEßUNGS-
PROGRAMM FÜR KMU



GERMANY
TRADE & INVEST