

# Abfallwirtschaft und Recycling in Kanada

Geschäftsanhaltung | 25.-29.05.2026



Vom 25. - 29. Mai 2026 führt enviacon international, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE), eine Geschäftsanhaltung nach Kanada durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Umwelttechnologien und wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen.

## Zielmarkt und -branche

Kanada zählt mit einem nominalen BIP von 2.212 Mrd. C\$ (2023) zu den größten und stabilsten Volkswirtschaften weltweit. Das Land verfügt über eine diversifizierte industrielle Basis, eine hohe wirtschaftliche Freiheit und enge Handelsbeziehungen zur Europäischen Union. Die föderale Struktur ermöglicht wirtschaftspolitische Flexibilität auf Provinzebene und begünstigt die Entwicklung innovativer Branchen.

British Columbia gilt als führende Region im Bereich Umwelttechnologien und Kreislaufwirtschaft. Zwischen 2020 und

2024 wurden dort über 400 Mio. C\$ in Abfallvermeidung, Wiederverwertung und Kreislaufwirtschaft investiert. Die Provinz profitiert von einem klaren Regulierungsrahmen, insbesondere der erweiterten Herstellerverantwortung und einer dynamischen Cleantech-Szene. Der Abfallwirtschafts- und Recyclingsektor spielt eine zentrale Rolle in Kanadas Nachhaltigkeitsstrategie und bietet vielfältige Anknüpfungspunkte für Kooperationen im Bereich Ressourceneffizienz, Umweltmanagement und innovative Recyclingtechnologien.

Durchführer

## Zielgruppe

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) unterstützt mit seinem Markterschließungsprogramm für KMU deutsche Unternehmen dabei, sich international zu positionieren. Das Programm beinhaltet verschiedene Module, die für interessierte Unternehmen nutzbar sind.

Das Markterschließungsprogramm für KMU fördert in diesem Rahmen projektbezogene Markterschließungsmaßnahmen für kleine und mittlere Unternehmen, Selbständige der gewerblichen Wirtschaft sowie fachbezogene freie Berufe und wirtschaftsnahe Dienstleister bei ihrem außenwirtschaftlichen Engagement zur Erschließung neuer Absatzmärkte.



## Chancen für deutsche Unternehmen

Deutsche Unternehmen finden im kanadischen Abfallwirtschafts- und Recyclingsektor bedeutende Geschäfts- und Partnerschaftsmöglichkeiten, insbesondere in:

- **Fortschrittliche Sortier- und Verarbeitungsgeräte:** Automatisierungs-, Robotik- und KI-Systeme für Materialrückgewinnungsanlagen (MRFs) und die Sortierung von Elektroschrott.
- **Biogas- und Waste-to-Energy-Lösungen:** Technologien für die anaerobe Vergärung, die Deponiegasverwertung und die Integration von Fernwärme.
- **Technologien der Kreislaufwirtschaft:** Systeme für Wiederverwendung, Wiederaufarbeitung, Rückverfolgbarkeit (Blockchain) und intelligente Rücknahmelogistik.
- **Industrielles Recycling von Kunststoffen, Bauabfällen und Elektronik:** Hochpräzise Zerkleinerungs-, Wasch- und Granuliersysteme.
- **F&E-Partnerschaften:** Kooperationen mit kanadischen Universitäten, öffentlichen Einrichtungen und Innovationsclustern.

### Vorteile einer Teilnahme

- **Individuelle B2B-Gespräche:** Vorab organisierte, passgenaue Termine mit potenziellen Geschäftspartnern.
- **Zielmarktanalyse:** Zugang zu einem Webinar sowie einem kompakten Markt- und Branchenhandout.
- **Präsentation & Networking:** Vorstellung der eigenen Produkte vor Fachpublikum aus Unternehmen, Verbänden sowie öffentlichen Institutionen.
- **Unternehmensbesuche und Roundtables:** Einblicke durch Besichtigungen relevanter Einrichtungen und Referenzprojekte.
- **Programm:** Finale Programmgestaltung in enger Zusammenarbeit mit allen Teilnehmenden und Partnern.

### Vorläufiges Programm

Tag	Programmpunkt
<b>Montag</b>	<b>Delegationsbriefing</b> zu Kanadas wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen. <b>Präsentationsveranstaltung</b> vor Fachpublikum mit Fachvorträgen und Präsentation der Technologien und Lösungen der deutschen Teilnehmenden mit anschließendem Networking Event.
<b>Dienstag</b>	<b>Individuelle B2B-Termine</b> bei Unternehmen und Institutionen
<b>Mittwoch</b>	<b>Individuelle B2B-Termine</b> <b>Unternehmensbesuch und Roundtable</b>
<b>Donnerstag</b>	<b>De-Briefing und Abschlussgespräche</b>

## Kosten und Teilnahmebedingungen

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

- **250 EUR (netto)** für Unternehmen mit weniger als 2 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 10 Beschäftigten
- **850 EUR (netto)** für Unternehmen mit weniger als 150 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 750 Beschäftigten
- **1500 EUR (netto)** für Unternehmen ab 150 Mio. EUR Jahresumsatz oder ab 750 Beschäftigten

Individuelle **Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten** werden von den Teilnehmenden selbst getragen.

Für alle Teilnehmenden 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](http://www.gtai.de/mep) abgerufen werden.

## Durchführer/Partner



**enviacon** unterstützt  
deutsche Unternehmen  
beim Einstieg in

internationale Märkte. Das erfahrene, interdisziplinäre Team realisiert seit vielen Jahren außenwirtschaftliche Projekte, von Markterkundungen und Geschäftsreisen bis zu B2B-Veranstaltungen. Mit einem starken Netzwerk in Wirtschaft, Politik und Verbänden begleitet enviacon Unternehmen von der Marktanalyse bis zur Geschäftsanbahnung.



**Adexia**, in Montréal und  
Toronto vertreten, unterstützt

europäische Unternehmen beim Markteintritt in Kanada. Mit Präsenz in beiden Sprachräumen bietet Adexia Beratung in Geschäftsentwicklung, Markterschließung und Unternehmensaufbau, gestützt auf fundiertes Marktwissen und ein starkes Netzwerk.

Interessierte Unternehmen können sich bis zum **20. März 2026** bei **enviacon international** anmelden:

### Ansprechperson enviacon:

Herr Julian Hadler  
Junior Consultant  
Tel.: +49 30 814 8841 13  
E-Mail: [hadler@enviacon.com](mailto:hadler@enviacon.com)

[Link zur Projektseite](#)

**Anmeldeschluss: 20. März 2026**

Weitere Partner:



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



**Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie**



**MITTELSTAND  
GLOBAL**  
MARKTERSCHLIEßUNGS-  
PROGRAMM FÜR KMU

Das Markterschließungsprogramm wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie umgesetzt von:



**GERMANY  
TRADE & INVEST**