



BMLEH-Unternehmerreisen und Informationsveranstaltungen 2026

Stand: 11. Dezember 2025

1. Japan/Malaysia Geschäftsreise 02.03. – 07.03.2026	Lebensmittel allgemein	11. Saudi Arabien/VAE Geschäftsreise 21.06. – 25.06.2026	Lebensmittel allgemein
2. USA (Westküste) Geschäftsreise 09.03. – 13.03.2026	Lebensmittel allgemein	12. Rumänien/Moldau Markterkundungsreise Juni 2026	Landtechnik
3. Brasilien Markterkundungsreise 16.03. – 20.03.2026	Landtechnik	13. Mexiko Geschäftsreise III. Quartal 2026	Wein
4. Japan Geschäftsreise 20.04. – 24.04.2026	Wein	14. Brasilien Geschäftsreise III. Quartal 2026	Wein
5. Ungarn/Österreich Geschäftsreise 20.04. – 24.04.2026	Lebensmittel allgemein	15. Brasilien Geschäftsreise Herbst 2026	Fischerei, Aquakultur
6. Griechenland Geschäftsreise 27.04. – 29.04.2026	Lebensmittel allgemein	16. Ägypten Markterkundungsreise IV. Quartal 2026	Landtechnik
7. Kanada Geschäftsreise 04.05. – 08.05.2025	Lebensmittel allgemein	17. Neuseeland Geschäftsreise IV. Quartal 2026	Fleisch
8. Polen Markterkundungsreise Mai 2026	Obst, Gemüse	18. Polen Geschäftsreise IV. Quartal 2026	Lebensmittel allgemein
9. Griechenland Geschäftsreise Mai 2026	Fleisch	19. Südafrika Informationsveranstaltung II. Halbjahr 2026	Rindergenetik
10. Côte d'Ivoire/Ghana/Nigeria Geschäftsreise 01.06. – 05.06.2026	Wein	20. Indien Markterkundungsreise II. Halbjahr 2026	Landtechnik

Eine Informationsveranstaltung mit Kontaktbörse ist eine intensiv organisierte ganztägige Veranstaltung. Sie umfasst die Vermittlung von Fachinformationen und Fachkenntnissen über deutsche Produkte sowie die gezielte Kontaktvermittlung mit Kunden, Importeuren und Vertriebspartnern im Zielland. Sie wird für mindestens zwanzig bis einhundert Teilnehmer organisiert und durchgeführt. Für die Teilnahme an der Informationsveranstaltung wird nach der Anmeldung ein von der Unternehmensgröße abhängiger Teilnehmerbeitrag in Höhe von 500 bis 1.000 Euro erhoben.

Eine Markterkundungsreise ist eine mehrtägige Informationsreise für mindestens vier bis maximal zwölf Unternehmensvertreter, die sich über einen bestimmten Auslandsmarkt, die Markt- und Marketingbedingungen sowie ihre konkreten Marktchancen informieren wollen. Es werden Primärinformationen über Markt, Logistik, Verbraucherverhalten etc. durch lokale Experten ebenso einbezogen wie die für den lokalen Import und Vertrieb erforderlichen privaten und öffentlichen Einrichtungen. Ergänzt wird die Informationsvermittlung durch anschauliche Besuche bei Groß- und Einzelhändlern, Großverbrauchern u. a., inklusive Store Checks. Im Rahmen einer Netzwerkveranstaltung mit lokalen Unternehmen, Experten und anderen Sachkundigen werden konkrete Erfahrungen ausgetauscht und die Kontakte zu den Experten vertieft. Für die Teilnahme an der Markterkundungsreise wird nach der Anmeldung ein von der Unternehmensgröße abhängiger Teilnehmerbeitrag in Höhe von 500 bis 1.000 Euro erhoben.

Eine Geschäftsreise ist eine mehrtägige Geschäftsanbahnungsreise für mindestens vier bis maximal zwölf Unternehmensvertreter, die sich bereits über einen bestimmten Auslandsmarkt umfassend informiert und dort konkrete Chancen für ihre Produkte ermittelt haben. Die Geschäftsreisen beinhalten eine lokale Präsentationsveranstaltung unter Einbeziehung deutscher und lokaler Experten, die Organisation von Einzelgesprächen mit potentiellen Geschäftspartnern in deren Unternehmen vor Ort und die Erstellung einer intensiven Zielgruppenanalyse, die den Teilnehmern und flächendeckend der gesamten Branche in Deutschland zur Verfügung gestellt werden. Reiseziel ist die konkrete Geschäftsanbahnung zwischen deutschen Reiseteilnehmern und ausländischen Unternehmen. Für die Teilnahme an der Geschäftsreise wird nach der Anmeldung ein von der Unternehmensgröße abhängiger Teilnehmerbeitrag in Höhe von 500 bis 1.000 Euro erhoben.

Eine virtuelle Geschäftsreise ist eine dreitägige Online-Veranstaltung für mindestens vier bis maximal zwölf Unternehmensvertreter. Die Geschäftsreise beinhaltet ein virtuelles Länderseminar mit der Vermittlung grundlegender Informationen zum zielländischen Markt durch erfahrene Experten mit praxisnahem Know-how, passgenaue virtuelle Store Checks mit umfassendem Überblick über das gewünschte Sortiment und die Organisation von ausführlichen individuellen B2B-Gesprächen mit mindestens vier passenden Zielunternehmen. Diese Gespräche werden durch einen erfahrenen Mitarbeiter bzw. ggf. durch einen Dolmetscher begleitet. Für die Teilnahme an der virtuellen Geschäftsreise wird nach der Anmeldung ein von der Unternehmensgröße abhängiger Teilnehmerbeitrag in Höhe von 1.000 bis 2.000 Euro erhoben.