

DEUTSCHES KONSULAT

MONTREAL, den 2. März 1939

Ha. Org. d. d. Aussenh. in Kan.

de 2/3

Das Konsulat wird sowohl von der Reichsstelle als auch von den Aussenhandelsstellen und einzelnen Firmen haeufig gebeten, Marktuntersuchungen und Vertreterermittlungen fuer bestimmte Waren anzustellen, ohne dass dem Konsulat hierfuer Muster, Prospekte (in englisch) und Preise zur Verfuegung stehen. In den weitaus meisten Faellen ist es unmoeglich, genauere Untersuchungen durchzufuehren, ohne diese Unterlagen an der Hand zu haben. Die Auskuenfte koennen unter diesen Umstaenden nur oberflaechlich und allgemein ausfallen. Um genauere Feststellungen treffen zu koennen, ist es erforderlich, durch persoenliche Besuche, schriftliche Anfragen oder durch die Vermittlung von Vertrauensleuten mit Importeuren und Vertretern der betreffenden Branchen ueber die einzelnen Fragen zu verhandeln. In all den Faellen, in denen die befragten Firmen oder Vertreter gute Kenntnisse auf den in Betracht kommenden Gebieten haben oder selbst Interesse fuer eine solche Vertretung zeigen, wird sofort nach naeheren Einzelheiten (Verwendungszweck, Lieferfrist, Ausstattung, Werbematerial, Preisen und Mustern) gefragt. Wenn diese Fragen nicht befriedigend beantwortet werden koennen, bleiben die Verhandlungen auf halbem Wege stehen, die Absatzmoeglichkeiten koennen alsdann garnicht richtig beurteilt werden und das

Zustandekommen

An

die Reichsstelle fuer den
Aussenhandel

B e r l i n W 9.

Zustandekommen einer Geschaeftsverbindung wird in Frage gestellt.

Um es dem Konsulat zu ermoeglichen, Marktuntersuchungen mit groesstmoeglichster Vollstaendigkeit und Vertreterermittlungen mit Aussicht auf Erfolg durchzufuehren, wird (noch einmal - wie in zahlreichen Einzelfaellen schon oft geschehen -) die Bitte ausgesprochen, Anfragen der geschilderten Art die erforderlichen Unterlagen gleich von vornherein beizufuegen.

Es wird ferner bemerkt, dass Bemuehungen fuer deutsche Firmen auf dem kanadischen Markt schliesslich zu Misserfolgen fuehren muessen, wenn die betreffenden deutschen Firmen nicht in der Lage sind, in englisch (in Quebec gegebenenfalls auch franzoesisch) zu korrespondieren und entsprechende fremdsprachige Prospekte herauszugeben. Weitans die meisten Kaufleute in Kanada sind der deutschen Sprache nicht maechtig, sodass deutsche Briefe nur dann Zweck haben, wenn es der deutschen Exportfirma ausdruecklich bekannt ist, dass die betreffende kanadische Firma Deutsch versteht. Ein deutscher Name im Firmennamen einer kanadischen Firma ist noch nicht Beweis dafuer, dass in der betreffenden Firma deutsch verstanden wird.

I.A.:

W/D

gez. Wagner

