

MONTREAL, den 24. Februar 1939

Ha.Org.d.d.Aussenh.a.Kan.

Auf das Schreiben vom 21. Dez. 1938
sowie mit Beziehung auf das Schreiben
vom 28. Jan. d. J. - III A 7/71.

Betrifft: Werbegemeinschaft Kanada.
Vorschlag des Herrn J.W. Berger,
Frankfurt/Main, Woehlerstr. 18.

ab 24/2

Der Vorschlag des Herrn Berger ist im grossen ganzen zu begrüssen. In dem hiesigen Bericht vom 10. Dezember v. J., betreffend Gemeinschaftsausstellung und Gemeinschaftsvertretung fuhrender sudetendeutscher Fabriken, ist ein in dieser Linie liegender Vorschlag - zunachst fuer sudetendeutsche Erzeugnisse - bereits zur Erörterung gegeben worden. Ferner wird diesem Schreiben eine Schrift eines hiesigen Deutschen, Dr. E.F. Poppe, mit Vorschlaegen zur Hebung des deutschen Exports nach Kanada vom 2. Februar d. J. uebersandt. Es darf schliesslich auch auf die wertvollen Ausfuehrungen des hiesigen Vertrauensmannes der Wirtschaftsgruppe Maschinenbau hingewiesen werden, die als vertraulicher Bericht der Wirtschaftsgruppe (Nr. 38/309 vom 25. Oktober 1938) vervielfaeltigt wurden, sowie auf die in der Broschuere "Kanada" von Ingenieur G.A. Langen (VDI-Verlag, Berlin 1938) niedergelegte Darstellung der Probleme der deutschen Ausfuhr nach Kanada.

128/2

Aus all diesen Berichten ist zu entnehmen, dass der kanadische Markt bisher in mancher Hinsicht von deutscher Seite aus vernachlaessigt wurde und es daher erforderlich ist, dass besondere Anstrengungen gemacht werden, ihn systematischer als bisher zu erfassen. Es ist dabei nebensaech-

An die Reichsstelle fuer den Aussenhandel
B e r l i n W 9.

lich,

lich, ob diese Anstrengungen in der von Herrn Berger oder von Herrn Dr. Poppe oder im hiesigen Schreiben vom 10. Dezember v. J. vorgeschlagenen Form gemacht werden. Die Hauptsache ist, dass die geeigneten Personenlichkeiten dafür eingesetzt werden.

Die Ausführungen des Herrn Berger schiessen in mancher Hinsicht uebers Ziel und erwecken zum Teil nicht ganz richtige Vorstellungen. Wenn im zweiten Absatz seiner Schrift angefuehrt ist, dass Kanada ein selbstaendiger Staat mit eigener Regierung sei, so erscheint es auf Grund der hier gemachten Erfahrungen noch wichtiger zu sein, in deutschen Ausfuhrkreisen bekannt zu machen, dass Kanada aus neun Staaten sich zusammensetzt, die hier Provinzen genannt werden, sodass das Dominion als ein Staatenbund mit einem Bundessitz in Ottawa anzusehen ist.

Der Vergleich des Klimas mit dem der norddeutschen Tiefebene ist insofern nicht ganz zutreffend, als in den Hauptprovinzen des Ostens und der Mitte Kanadas die Temperaturextreme zwischen Winter und Sommer entschieden grosser sind als in Norddeutschland. Fuer das Einfuhrgeschaeft ist es ausserordentlich wichtig, dass die Schiffahrt im St. Lorenz-Strom infolge des Zufrierens der Ueberseehaefen von Montreal und Quebec im Winter in der Zeit von Dezember bis April unterbrochen ist.

Die Behauptung im dritten Absatz, dass Kanada wohl in garnicht ferner Zeit 50, 70 oder 100 Millionen Einwohner zaehlen wird, geht zweifellos zu weit.

Die Bemerkung in der ersten Zeile auf Seite 2, dass die Einwanderung jeglicher Art in Kanada seit dem Jahre 1930 abgeriegelt sei, ist auch nicht ganz zutreffend, da bemittelte Farmer noch zugelassen sind. Ausserdem werden von Seiten der Einwanderungsbehoerde in Ottawa fuer Zuwanderer, die hier keine

Anstellung suchen, sondern als Reisende fuer auslaendische Firmen arbeiten oder oeventuell eine neu zu errichtende Firma hier leiten wollen, von Fall zu Fall Aufenthaltsgenehmigungen erteilt werden.

Im vorletzten Absatz auf Seite 3 fuehrt Herr Berger an, dass die deutsche Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten sich in erstaunlichem Masse erholt habe. Davon kann wohl kaum die Rede sein, ebenso wenig davon, dass "in Kanada keine antideutschen Stimmungen" bestehen. Gerade die antideutsche Stimmung ist z.Z. wohl als das schwerste Hindernis fuer eine Steigerung der deutschen Ausfuhr nach Kanada anzusehen. Im Laufe der Zeit schwankt diese Stimmung, aber es musste beobachtet werden, dass waehrend der letzten Jahre sie im allgemeinen in weiten Kreisen der Bevoelkerung fortgesetzt wenig freundlich gewesen ist. Daran duerfte sich auch solange wenig aendern als die hiesigen Tageszeitungen einseitig und unfreundlich ueber Deutschland berichten. Die Masse des Verbraucherpublikums steht hier stark unter dem Einfluss der Tagespresse.

Im dritten Absatz auf Seite 4 wird Kanada als "enormer" Markt bezeichnet. Es waere richtiger, Kanada als "aussichtsreichen" Markt zu bezeichnen, der zwar grosse Schwierigkeiten bietet, aber bei entsprechender Anstrengung dennoch in groesse-rem Masse als bisher fuer die deutsche Ausfuhr gewonnen werden kann.

Wenn am Schluss des gleichen Absatzes gesagt wird, dass eine Firma, die ganz Kanada bedecken moechte, wenigstens 10 Vertreter fuer sich reisen lassen muesste, so fuehrt dies - in dieser allgemeinen Behauptung - jedenfalls zu falschen Vorstellungen. Dieser Vorschlag duerfte am ehesten fuer den Verkauf von Markenartikeln in Frage kommen oder von Waren, fuer die im gan-

zen Lande eine umfassende Propaganda gemacht worden ist. Bei vielen Waren kommt es indessen auf gruendliche Fachkenntnisse des Verkauferers an. In solchen Faellen genuegen 3 oder 4 Vertreter (erstens Quebec und Maritimae Provinzen, zweitens Ontario, drittens Praerieprovinzen, viertens Britisch-Kolumbien), die in regelmassigen Abstaenden ihr Gebiet bereisen und infolge ihrer Fachkenntnisse besser in der Lage sind, dem Wettbewerb zu begegnen als eine grosse Schar von Vertretern fuer kleine Teilgebiete, die nicht die erforderlichen Kenntnisse auf dem betreffenden Fachgebiete haben. In einzelnen Faellen kann es sich allerdings durchaus empfehlen, eine grossere Zahl von Vertretern fuer kleinere Gebiete zu bestellen, sofern diese als Untervertreter unter einem oder mehreren Hauptvertretern arbeiten und diese Hauptvertreter in gewissen Abstaenden die Gebiete ihrer Untervertreter besuchen.

Oben auf Seite 6 der Ausfuehrungen des Herrn Berger wird von Werbung durch Rundfunk, Zeitungsinserate, Plakate usw. gesprochen, waehrend am Fusse der Seite ein Mindestkostenanschlag von \$ 1000,- im Monat angesetzt wird. Die Kosten duerften sich bei solcher Werbung, die hiersulande sehr teuer ist, als zu niedrig erweisen. Der Vorschlag, von Seiten der Werbegemeinschaft Schriften auf Briefboegen einzelner Mitgliedsfirmen mit dem Zusatz "Canadian Branch" herauszusenden, muss als abwegig bezeichnet werden, da eine Firma sich nur dann als "Canadian Branch" bezeichnen kann, wenn sie als solche hier eingetragen ist. Andernfalls ergeben sich rechtliche Komplikationen.

Der Vorschlag, durch persoendlich adressierte Werbeschreiben intensive Reklame fuer die vertretenen Erzeugnisse in Kanada zu betreiben, ist dagegen als sehr gut zu bezeichnen, sofern diese persoentlichen Werbekampagnen mit Vertreterbesuchen Hand in

Hand gehen.

Zusammenfassend muss gesagt werden, dass trotz einzelner schiefer Behauptungen es sehr zu begruessen ist, dass durch den Vorschlag des Herrn Berger auf die Probleme hingewiesen wird, denen der deutsche Aussenhandel hier in Kanada gegenuebersteht. Man kann sich dem Eindruck allerdings nicht ganz verschliessen, dass der Verfasser des Berichte vielleicht selbst daran denkt, eine solche Werbegemeinschaft zu leiten. Nach hiesiger Auffassung duerfte - wie vertraulich bemerkt wird - Herr Berger dafuer auf keinen Fall in Frage kommen. Herrn Berger, der vor seiner Rueckwanderung nach Deutschland im Sommer v.J. auf dem hiesigen Konsulat vorgespochen hat, ist s.Z. geraten worden, in Deutschland sich um eine Anstellung bei Firmen, die am Export nach Kanada interessiert sind, zu bewerben. Auf Grund seiner Sprachkenntnisse und seiner allgemeinen Landeskenntnisse von Kanada wird er sicherlich geeignet sein, einen entsprechenden Posten in der Exportabteilung einer groesseren deutschen Firma auszufuellen und vielleicht auch im Laufe der Zeit dafuer in Frage kommen, Verkaufreisen fuer eine solche Firma nach Kanada auszufuehren.

Eine Werbegemeinschaft bzw. eine Gemeinschaftsausstellung deutscher Waren werden unbedingt begleitet sein muessen von erheblich vermehrten Besuchen Kanadas durch deutsche Geschaeftereisende (Fabrikvertreter). Es waere erwuenscht, wenn sehr viel mehr deutsche Geschaeftereisende, die gute Fachleute auf ihren Gebieten sind und ueber einige englische Sprachkenntnisse verfuegen, mit grossen Musterkollektionen in regelmassigen Abschnitten Kanada bereisen wuerden. Bei gewoehnlichen Verbrauchsguetern wie z.B. Spielwaren, Glas- und Porzellanwaren, Bijouteriewaren, Geschenkartikeln usw. koemen zwei Reisen im

Jahre nach Ostkanada und eine Reise etwa alle zwei Jahre auch nach Westkanada in Frage.

Die deutsche Ausfuhr nach Kanada hat in den letzten Jahren unter dem Rueckgang des deutschen Geschaeffts mit den Vereinigten Staaten gelitten. In fruheren Zeiten haben eine groessere Zahl deutscher Firmen regelmassig die Vereinigten Staaten bereisen lassen, zum Teil sind die Reisenden auch nach Kanada gekommen. Durch diese regelmassigen Reisen blieben die deutschen Firmen ueber die technischen Fortschritte sowohl als auch ueber die Geschmacksentwicklung in Nordamerika auf dem Laufenden und konnten sich in ihren Angeboten nach U.S.A. und Kanada ^{und} in der Musterauswahl auf die nordamerikanischen Verhaeltnisse immer von neuem einstellen. Seitdem der deutschen Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten so grosse Schwierigkeiten bereitet werden, haben die regelmassigen Reisen, die von Deutschland aus nach Nordamerika ausgefuehrt wurden, ganz erheblich nachgelassen. Dies hat dazu gefuehrt, dass sehr viele deutsche Firmen nur noch schriftliche Angebote von Deutschland aus machen, sei es unmittelbar an die hiesigen Importeure, sei es durch Zwischenschaltung von Provisionsvertretern. Von kanadischer Seite wird immer wieder darauf aufmerksam gemacht, dass man mit den deutschen Angeboten und den Mustern, die man aus Deutschland erhalte, in letzter Zeit nicht mehr viel anfangen koenne, weil sie dem amerikanischen Geschmack oder ueberhaupt den hiesigen Verhaeltnissen nicht mehr Rechnung tragen. Es ist ganz offensichtlich eine Folge des weitgehenden Wegfalls der fruheren in groesserem Masse durchgefuehrten Verkaufsreisen von Deutschland aus. Die Taetigkeit des Provisionsvertreters kann in keiner Weise die regelmassigen Besuche eines Vertreters der deutschen Fabrik ersetzen. In Kanada haben sich die Voraussetzungen fuer einen Absatz deutscher Waren garnicht in dem

den Mahse versandert wie in den Vereinigten Staaten. Denn Deutschland genießt hier Meistbegünstigung, und es wird der Heimwert der deutschen Waren in Kanada statt mit 40¢, mit 32¢ berechnet, was in vielen Fällen eine Verbilligung des Zolles bis zu 20% bedeutet.

Nicht nur die Reisenden bleiben zum grossen Teile fern, sondern die deutschen Fabriken stellen auch nicht mehr in dem Mahse wie frueher Sonderanfertigungen fuer Nordamerika her. Diese Umstellung mag wohl, soweit die Vereinigten Staaten in Frage kommen, in vielen Faellen gerechtfertigt sein, das Ausfuhrgeschaeft nach Kanada dagegen leidet unter solchen Mahnahmen in ungerechtfertigter Weise. Gewiss wird es vielen deutschen Firmen schwer fallen, nur um des kleineren kanadischen Marktes willen Reisende nach Nordamerika zu entsenden und Sonderanfertigungen herzustellen. Nach hiesiger Ansicht bleibt aber nichts anderes uebrig, als in dieser Richtung Opfer zu bringen, wenn der kanadische Markt fuer das deutsche Ausfuhrgeschaeft ausgebeutet werden soll.

Das haeufige Herueberreisen von deutschen Fabrikvertretern weist eine ganze Reihe von Vorteilen gegenueber anderen Mahnahmen zur Ausfuhrsteigerung auf:

- 1) Es wird dadurch ein kaufmaennischer Nachwuchs an Kaufleuten entwickelt, die mit nordamerikanischen und insbesondere kanadischen Verhaeltnissen vertraut werden und spaeter vielleicht als geeignete deutsche Vertreter in Kanada in Frage kommen.
- 2) Die Firmen in Deutschland werden weit besser und eindringlicher ueber die Eigenart der verschiedenen Absatzgebiete innerhalb Kanadas unterrichtet als dies auf schriftlichem Wege moeglich ist.

- 3) Die Musterkollektionen der Reisenden koennen bei jeder Reise nach den Angaben des betreffenden Kanada-Reisenden auf Grund seiner Erfahrung auf der vorherigen Reise neu zusammengestellt werden.
- 4) Unter den gegenwaertigen Umstaenden werden Reisende aus Deutschland in vielen Faellen noch eher empfangen als hier ansaessige deutsche Provisionsvertreter, da selbst Firmen mit skeptischer Haltung Deutschland gegenueber stets neugierig sind, Neues unmittelbar aus Deutschland zu erfahren.
- 5) Die Reisenden aus Deutschland werden im allgemeinen bei ihren Verkaufsbemaehungen in politische Diskussionen verwickelt, sodass hier die Gelegenheit gegeben waere, im einzelnen Falle besser aufklaerend fuer das Britte Reich zu wirken als durch hier ansaessige Vertreter, von denen die Importeure und Grosshaendler wissen, dass sie lange nicht mehr drueben gewesen sind.
- 6) Importeure und Grosshaendler kaufen im allgemeinen lieber von einem Fabrikvertreter von dem sie wissen, dass er nur voruebergehend anwesend ist und infolgedessen zwischen den Verkaufsjahreszeiten nicht gehoetigt ist, an die kleineren Kunden auch noch heranzutreten.
- 7) Die Reisenden, die unmittelbar aus Deutschland kommen, sind vielfach weit besser in der Lage, Verkaufsverhandlungen zu fuehren, als der hier ansaessige Vertreter, da sie das Fabrikationsprogramm ihrer Fabrik und die Fabrikationsmoeglichkeiten genau kennen und beurteilen koennen, ob auf Sonderwuensche der hiesigen Kundtschaft eingegangen werden kann oder nicht. Sie koennen solche Sonderwuensche ihren Fabriken in Deutschland gegenueber

auch besser interpretieren.

- 8) Die Reisenden, die unmittelbar aus Deutschland kommen, werden in der Lage sein, jedesmal bei ihrer Ruckkehr aus Kanada den amtlichen Stellen in Deutschland genaue Aufklaerung zu geben ueber die Freise der nichtdeutschen Konkurrenz auf dem kanadischen Markte. Solche Feststellungen sind fuer denjenigen, der nur allgemeine Markt-
und
untersuchungen anstellt, /auch fuer die amtliche Vertretung so gut wie unmoeglich mit konkreten Ergebnissen durchzufuehren.
- 9) Die Reisenden, die unmittelbar aus Deutschland kommen und sich zwischendurch immer von Neuem bei ihren Fabriken drueben aufhalten und fortbilden koennen, werden wahrscheinlich im allgemeinen ueber bessere Fachkenntnisse auf ihren Gebieten verfuegen als hiesige Provisionsvertreter, die ein Dutzend Vertretungen haben und vielleicht kaum eine von den vertretenen Fabriken persoenlich kennen.

Viele Firmen werden nicht ohne weiteres die gesamten Kosten solcher Reisen, besonders nicht am Anfang, bestreiten koennen. In solchen Faellen waere zu ueberlegen, ob der betreffende Reisende auf seinen Reisen noch die Interessen von 2 oder 3 anderen Firmen mit uebernimmt, oder ob von Seiten amtlicher oder halbamtlicher Stellen, eventuell des Verberats der Deutschen Wirtschaft, Beihilfen gegeben werden. Vielleicht waere eine Unterstuetzung zur Vermehrung kaufmaennischer Reisen nach Kanada auch dadurch moeglich, dass der hiesigen amtlichen Vertretung ein Fonds zur Verfuegung gestellt wird, aus dem von Fall zu Fall Reisende, die sich aus Deutschland hier aufhalten, Beihilfen fuer die Weiterreise nach Winnipeg und Vancouver erhalten, sofern sich

eine

eine Bearbeitung der westkanadischen Gebiete nach hiesiger Beurteilung als zweckmaessig erscheint. Ueberhaupt waere eine enge Fuehlung der nach Kanada zu entsendenden Fabrikvertreter mit der Handelsabteilung der hiesigen Behoerde zu empfehlen. Bei der Ueberbelastung der Handelsabteilung, die immer groesser wird, wuerde sich allerdings in Anbetracht dieser Mehrarbeit die Zuteilung einer weiteren Hilfskraft als noetig erweisen.

Die Fabrikvertreter, die regelmaessig Kanada besuchen, koennen an einer staendigen Gemeinschaftsausstellung deutscher Waren, deren Errichtung in Betracht zu ziehen waere, einen Stuetzpunkt haben, gegebenenfalls koennten sie die nach Beendigung ihrer Kanadareise unverkauften Muster dort hinterlassen. Ferner waere es denkbar, dass der Gemeinschaftsausstellung ein kleines Auslieferungslager derjenigen deutschen Fabriken angegliedert wird, die sonst keine Vertreter in Kanada haben, sondern das Land in der angedeuteten Weise nur unmittelbar bereisen lassen.

Sehr wesentlich ist die Auswahl der richtigen Personenlichkeiten fuer die Betreuung der Gemeinschaftsausstellung sowie fuer die Reisettaetigkeit fuer die deutschen Fabriken. Einige Personen, die sich nach hiesiger Kenntnis als fuer solche Aufgaben befahigt erweisen, duerften, koennten von hier aus benannt werden. Zum Teil handelt es sich um Deutsche, die gegenwaertig eine Anstellung haben und die daher nur bewogen werden koennen, ihre jetzige Stellung aufzugeben, wenn sie die Gewissheit haben, dass die neue Taetigkeit ihnen eine ebenso gute Existenz gewaehrt als ihre gegenwaertige. Ausserdem koennten einige deutsche Kaufleute benannt werden, denen es z.Z. an den Mitteln fehlt, um auf

eigene Faust nach Deutschland zu reisen, zur Anknüpfung von Verbindungen mit der Industrie. Beiden Kategorien von als geeignet erscheinenden Kaufleuten sollte es ermöglicht werden, kurze Zeit in Deutschland die erforderlichen Verbindungen und Fachkenntnisse zu erwerben bzw. zu erweitern und das Vertrauen zu den Fabriken herzustellen, da sie erst dann als Fabrikvertreter fuer Kanada die vorgeschlagenen regelmaessigen Reisen mit Aussicht auf Erfolg durchfuehren koennen. Sollte es moeglich sein, eine Reihe solcher von hier aus als geeignet benannten Deutschen aus Kanada nach Deutschland zu bringen, so waere allerdings darauf zu achten, dass diese Deutschen nach entsprechender Vorbereitung in Deutschland dann auch wieder nach Kanada und nicht in ein anderes Land entsandt werden. Nur so waere der sich in Deutschland immer staerker bemerkbar machende Mangel an Kaufleuten, die Kanada-Kenner sind, zu beheben.

Was die vermehrte Bearbeitung Kanadas auf dem Gebiete des Maschinenabsatzes angeht, so darf auf die Ausfuehrungen des Vertrauensmannes der Wirtschaftsgruppe Maschinenbau in dem eingangs erwachten vertraulichen Bericht der Wirtschaftsgruppe 38/309 (besonders S.29 ff) verwiesen werden, ferner auf die Vorschlaege des Ingenieurs Langen in der ebenfalls am Eingang erwachten Schrift "Kanada".

einigen
In/anderen Branchen, wie z.B. bei chemisch-pharmazeutischen Spezialpraeparaten, empfiehlt es sich nach wie vor durch hiesige Vertreter zu arbeiten, was aber wiederum nur Zweck hat, wenn diesen Vertretern Beihilfen fuer die Durchfuehrung von Werbekampagnen und insbesondere die erforderlichen Versuchsmuster (Aerztemuster usw.) zur Verfuegung gestellt werden.

Es wuerde begruesst werden, wenn die Ansicht der zustaendigen Berliner Stellen zu dem Fragenkomplex baldmoeglichst mitgeteilt werden koennte. Bei dieser Gelegenheit wird darauf aufmerksam gemacht, dass der Vertrauensmann der Wirtschaftsgruppe Maschinenbau, Dr. Wachsmuth, sich auf dem Wege nach Deutschland befindet und bis zum 14. Maerz d. J. beim Leipziger Mess-Amt in Leipzig zu erreichen sein wird.

Zu den von Herrn Berger vor kurzem in der "Frankfurter Zeitung" veroeffentlichten Ausfuehrungen ist mit hiesigem Schreiben vom 17. Februar d. J. Stellung genommen worden.

I. A.:

W/D

gez. Wagner