

Kanada — ein vernachlässigter Markt.

Von einem Kenner der kanadischen Wirtschaftsverhältnisse erhalten wir folgende Betrachtungen über die deutsch-kanadischen Handelsbeziehungen.

Kanada, ein Land, das die Natur in verschwenderischer Fülle mit ihren Gaben bedacht hat, ist siebzehnmal so groß wie das Deutsche Reich. Es wird von nur elf Millionen Menschen bewohnt, von denen fünfsechshalb Millionen britisch, rund drei Millionen französisch und etwa 900 000 deutschblütig sind. Ausschließlich auch über die Stellung des heutigen Kanadas in der Weltpolitik, ist sein Außenhandel nach Herkunft- und Bestimmungsländern. Im Jahre 1937 stammten 58,6 Prozent der Einfuhr aus den Vereinigten Staaten, 19,3 Prozent aus Großbritannien und 1,7 Prozent aus dem Deutschen Reich, während in der gleichen Zeit von der Ausfuhr 41 Prozent nach den Vereinigten Staaten, 38,4 Prozent nach Großbritannien und nur 0,7 Prozent nach Deutschland gingen.

Die Zahlen für den Außenhandel mit den Vereinigten Staaten und mit Großbritannien sind, für sich allein betrachtet, bereits ein Beweis dafür, daß wirtschaftliche Erwägungen in diesem Lande den Vorrang vor politischen Traditionen genießen. Man sollte annehmen, daß Kanada als britisches Dominion besonders enge wirtschaftliche Beziehungen in erster Linie mit dem Mutterlande unterhalte. Kanada kauft aber beinahe dreimal so viel von den Vereinigten Staaten als von England. Die günstige geographische Lage der Vereinigten Staaten, kurze Lieferzeiten, niedrige Frachtsätze sind stärkere Beweisgründe für den durchschnittlichen kanadischen Importeur als patriotische Betrachtungen über die Macht und Größe des Empire. Daß andererseits von England alles getan wird, den kanadischen Handel von Amerika weg und nach den britischen Inseln zu ziehen, zeigt der hohe Anteil Englands an der kanadischen Ausfuhr. Das heißt selbst auf Kosten einer ungünstigen Handelsbilanz im Verhältnis von 1:2 legt England Nachdruck darauf, in Kanada zu kaufen, in der Hoffnung, dadurch seinen Export nach Kanada zu heben. Die Absicht ist gut, aber der Erfolg durchaus nicht der gewünschte: denn der Kanadier, Geschäftsmann zuerst und vor allem, ist dadurch in die Lage versetzt, in den Vereinigten Staaten nach Herzenslust billig einzukaufen zu können, ohne sich um den günstigen oder ungünstigen Stand seiner Handelsbilanz kümmern zu brauchen. Denn das amerikanische Defizit in seiner Handelsbilanz kann er auf Grund seiner Unvorbenheit durch England Jahr für Jahr dem Mutterlande aufbürden und so mit Leichtigkeit wieder den Schlussschritt unter eine überwiegend positive Bilanz ziehen.

Auch die in ihren Auswirkungen überschätzten Präferenzzölle des britischen Imperiums konnten an dieser Gewohnheit nichts ändern: denn erstens einmal waren die Unterschiede zwischen ihnen und den gewöhnlichen Meistbegünstigten-Zöllen zu gering, um eine fühlbare Wirkung auf den kanadisch-amerikanischen Handel ausüben zu können, und andererseits erleichterten sie nur den kanadischen Export nach England und hatten damit eine gegenüber der beabsichtigten geradezu gegenteilige Wirkung. Von diesem Standpunkt aus betrachtet, dürfte auch der neue englisch-amerikanisch-kanadische Handelsvertrag grundsätzlich keine Veränderung in der Struktur des kanadischen Außenhandels herbeiführen. Weder die geographische Lage der Vereinigten Staaten wird dadurch geändert, noch die psychologische „business-first“-Einstellung des kanadischen Geschäftsmannes. Mit diesem Vertrag ist letztlich nichts anderes erreicht worden, als daß der gefährliche Konkurrent Vereinigte Staaten wirtschaftlich in den orbis britannicus miteinbezogen wurde und ihm die mehr moralischen als praktischen Vergünstigungen der britischen Präferenzzölle zuteil wurden.

Der Anteil Deutschlands am kanadischen Außenhandel betrug 1937, wie erwähnt, 1,7 Prozent der kanadischen Einfuhr und 0,7 Prozent der Ausfuhr. Der durch die günstige geographische Lage bedingte hohe Anteil der Vereinigten Staaten am kanadischen Import mit beinahe 60 Prozent kann als ziemlich konstant angesehen werden. Von der britischen Einfuhr von etwa 20 Prozent können ungefähr 10 Prozent dem britischen Empiregedanken und somit als unveränderliche Größe gutgeschrieben werden. Es verbleibt dann ein Konkurrenzfeld von 30 Prozent des kanadischen Imports, das den unter gleichen Bedingungen um Beteiligung am kanadischen Markt kämpfenden Nationen (außer England und den Vereinigten Staaten) offensteht. Daß nur 1,7 Prozent dieses verfügbaren Anteils an Deutschland fallen, muß verwundern. Deutschland, mit anderen Nationen auf gleiche Konkurrenzbedingungen gestellt, hat auf Grund seiner hervorragenden Präzisionsarbeit oftmals den Sieg davongetragen. Daß der deutsche Außenhandel am kanadischen Markt eine solch unbedeutende Rolle spielt, wird noch weniger verständlich, wenn man den verhältnismäßig hohen Prozentsatz des deutschblütigen Elements in Kanada berücksichtigt.

Der Fehler scheint hier an dem Mangel einer systematischen Werbung zu liegen, vor allem seiner Gemein-

schaftswerbung, der wirtschaftlichen Waffe unzähliger deutscher Exporteure. So hochwertig die deutsche Werbetätigkeit in den Vereinigten Staaten und besonders in Südamerika ist, so wenig spürt man von ihr in Kanada. Das ist um so auffälliger, als Kanada im Grunde genommen keinerlei außenpolitische Ambitionen, Sympathien oder Antipathien hat. Die politischen Geschehnisse Europas erscheinen hier so unendlich fern, daß selbst die Rheinlandbesetzung oder die Rückkehr der Ostmark zum Reich das Interesse an den letzten Sport- oder Börsenneuigkeiten nicht zu verdrängen vermochten. Die Presse berichtet sachlich und ohne Leidenschaft, eine Heftkampagne nach Muster der Vereinigten Staaten ist in Kanada undenkbar. Das jüdische Element ist nur schwach vertreten (1,5 Prozent der Bevölkerung). Der französische Kanadier ist zudem von jeher antisemitisch eingestellt gewesen. Auch gegen kommunistische Einflüsse wehrt sich der ordnung- und friedliebende Kanadier aufs schärfste. Der deutsche Handel hat also in diesem Lande mit keiner der in manchen anderen Ländern spürbaren Gegenströmung zu kämpfen. Deutsche Ware ist heute noch in guter Erinnerung von Vorkriegsjahren her, und deutsche Präzision weiß man zu schätzen. Wieweit die hochwertige Präzisionsarbeit und die dadurch bedingte längere Lebensdauer deutscher Fabrikate sogar die als fast unangreifbar geltende Vormachtstellung der amerikanischen Konkurrenz zu neutralisieren vermag, zeigt das Beispiel eines großen kanadischen Konzerns mit 26 Zweigstellen vom Atlantischen zum Pazifischen Ozean: Einem deutschen Vertreter gelang es einmal, diesem Konzern, der sich seit Jahren ausschließlich amerikanischer Büromaschinen bedient hatte, eine deutsche Rechenmaschine zu verkaufen. Innerhalb eines Zeitraumes von drei Jahren waren in diesem Konzern in Betrieb: 12 Schreibmaschinen, 4 elektrische Kalkulationsmaschinen, 2 Offset-Druckpressen und 10 Handrechenmaschinen, alle deutschen Fabrikates. Zauberei war dabei nicht im Spiele, obwohl ein deutscher Büromaschinenfabrikant, dem dieser Vorgang berichtet wurde, es als solche bezeichnete. Man hatte einfach an jener ersten Rechenmaschine erkannt, daß deutsche Präzisionsarbeit den billigeren Preis, die kürzere Lieferzeit und die niedrigeren Zölle amerikanischer Maschinen wohl aufzuwiegen vermögen. Warum sollte nicht mit Textilmaschinen, Papierverarbeitungsmaschinen, Dieselmotoren und sonstigen deutschen Fabrikaten möglich sein, was mit Büromaschinen möglich gewesen ist?

Der Markt ist vorhanden und wartet darauf, von dem Unternehmungslustigsten erobert zu werden. Mit einer guten Werbung und mit der Macht der Präzisionsarbeit müßte es dem deutschen Außenhandel im Laufe weniger Jahre gelingen, einen wesentlich höheren Anteil der kanadischen Einfuhr an sich zu bringen. Das gilt für die Gegenwart. Noch ganz andere Aussichten aber bietet die Zukunft. Es darf nicht vergessen werden, daß zur Zeit nur 11 Millionen Menschen dieses gewaltige Land bewohnen, in dem 50 oder 60 Millionen mit Leichtigkeit Unterkunft finden könnten. Die alten Provinzen Neuschottland und Neubraunschweig haben dringend frisches Blut nötig, ebenso die kleine, aber fruchtbare und wohlhabende Prince Edward Insel. Die Bergbaudistrikte Ontarios und Quebecs dehnen sich mehr und mehr nach Norden aus und bedürfen eines ständigen Zuzugs von Arbeitskräften. Die westlichen großen Getreideprovinzen Manitoba, Alberta, Saskatchewan haben Platz für Millionen landanlässiger Farmer, und das paradiesische British-Kolumbien ruft nach der Pflugschar Hunderttausender von Bauern. Ein so vorsichtiger Staatsmann wie Sir Wilfrid Laurier schätzte im Jahre 1906, daß die Bevölkerung der Provinz Quebec allein auf Grund des Einwandererzustroms im Jahre 1940 30 000 000 Köpfe betragen werde. Die Möglichkeit eines Weltkrieges mit nachfolgender Depression konnte er damals natürlich nicht voraussehen. Aber heute schon weiß man in Kanada, daß die Wahnahme der Grenzabriegelung gegen Einwanderer eine Utopie war, und immer lauter werden die Stimmen, die die Warnung aussprechen, daß ein Kanada mit praktisch fast unbewohnten riesigen Landschaften inmitten einer landhungrigen Welt eine nicht zu unterschätzende Bedrohung des britischen Imperiums darstelle. Wenn auch die gänzlich wahllose und unregelmäßige Einwanderungsperiode der Vorkriegsjahre sich in Kanada wohl nicht wiederholen wird, so ist doch in absehbarer Zeit mit einer Wiederaufnahme geregelter, ausgewählter Einwanderung zu rechnen. Das bedeutete aber für den deutschen Außenhandel, daß er es mit einem wachsenden Markt, mit einem größeren, zukunftsreicheren und wirtschaftspolitisch bedeutenderen Kanada zu tun hätte.

J. J. W. Berger (Montreal).

Frauhof. Ztg. 9/1/39.