

Vorschlaege zur Hebung der deutschen Ausfuhr nach Canada.

Nach den Statistiken des Deutschen Ausfuhramtes wurden im Jahre 1938 Waren im Werte von 26,2 Millionen Mark nach Canada ausgefuert und fuer 76,5 Millionen Mark aus Canada ~~ausgefuehrt~~ eingefuehrt.

Nach Pruefung der Ein- und Ausfuhrzahlen der letzten Jahre muss man leider feststellen, dass die Einfuhr canadischer Waren nach Deutschland von Jahr zu Jahr zugenommen hat, dass demgegenueber die Ausfuhr deutscher Waren nach Canada im letzten Jahre sogar geringer war als 1937, dass nach Canadischen Handelsstatistiken Deutschland noch 1935/36 an dritter Stelle stand unter den Versorgungslaendern Canadas dass 1936/37 es mit 4. Stelle vorlieb nehmen musste und 1937/38 auf den 5. Platz fiel. Auch absolut stieg der Wert der deutschen Ausfuhr nach Canada in obigen Jahren nur sehr gering, von 9,908 Millionen Dollar im Jahre 35/36, auf 11,684 Millionen Dollar im Jahre 1936/37, fiel auf 11,397 Millionen Dollar in 37/38 und unter Zugrundelegung der deutschen Statistiken wird sie auch im letzten Jahre eher gefallen denn gestiegen sein.

Dieses Fallen der deutschen Ausfuhr nach Canada ist fuer den Canadischen Aussenhandel eine Ausnahmeerscheinung, da fast alle Laender der Welt ihre Ausfuhr nach Canada steigern konnten und zwar ganz gewaltig. Fuer U.S.A. zum Beispiel betrug diese Steigerung 23,8 % gegenueber dem Vorjahr, fuer Neu seeland 37,6 %, fuer England 11,9 %, fuer Australien 28,5 %, fuer Japan 20,5 %, Schweiz 40,8 %, Tschechei 30,6 %, Italien 94,9 % und ~~BRITISCH~~ Sued-Afrika sogar ~~475,3~~ 475,3% 1937/38

Die obigen Zahlen muessen zum Nachdenken Veranlassung geben. Als Deutscher und als ~~weiter einer~~ Im- und Exportgesellschaft, die bisher ausschliesslich deutsche Waren einfuehrte, habe ich versucht die Ursachen fuer diesen Niedergang zu finden. Ich habe Canada und U.S.A. und Mexico ausgedehnt bereist, ich war 8 Mal in den letzten 3 Jahren auf ausgedehnten Geschaeftsreisen in vielen Laendern Europas und kenne insbesondere auch persoendlich fast alle leitenden Persoenlichkeiten Canadas durch 18 jaehrigen Aufenthalt im Lande.

Der juedische Boykott hat in Canada erst im letzten Jahre wirklich mit Erfolg eingesetzt, bis dahin schadete er selbstverstaendlich auch dem deutschen Export, er wuerde aber nie erfolgreich gewesen sein, wenn das Judentum nicht die Vorgaenge des 9.11.38 fuer ihre eigenen Zwecke so geschickt ausgenutzt und viel christlichen Kreise fuerv sich gewonnen haben wuerde.

Die Juden stellen nur 1,5 % der Gesamtbevoelkerung gegenueber 5 % deutscher Abstammung und rund 30 % franzoesischer.

Aber ueber 90 % dieser Juden wohnen in Staedten und beteiligen sich aktiv am Handel. Und man muss es dem Juden lassen, dass er es verstanden hat, alle die Mittel fuer sich zu gewinnen, die oeffentliche Meinung zu beeinflussen. Er erkennt den Wert der Reklame, weiss, dass durch sie in diesem Lande genau wie in Amerika der Weg zu den Redaktionsstuben geoeffnet wird.

Wie waere es sonst denkbar, dass man heute selbst in ~~FRANZ~~ franzoesischen Zeitungen tagtaeglich Berichte findet, die feindlich gegenueber Deutschland eingestellt sind, dass demgegenueber Berichte ueber solche Dinge, die Deutschland in ein guenstiges Licht stellen koennten, ganz uebergangen oder nur oberflaechlich oder verzerrt wiedergegeben werden. Denn die franz. canad. Bevoelkerung ist im Grunde feindlich gegen das Judentum eingestellt und eine geschickte Propaganda koennten in diesem Punkte in kurzer Zeit Wundererfolge erreichen.

Italien hat in den letzten Jahren versucht, durch Propaganda und kulturelle emsige Taetigkeit seinem Aussenhandel eine Stuetze zu geben. Die Steigerung seiner Ausfuhr um 94,9 % ist ein sichtbarer Beweis fuer die Richtigkeit solcher Bemuehungen. In weiterer viel ausgesprochenener Beweisfall bot aber die Suedafrikanische Union, die 1936/37 eine wirksame, geschickte Werbepropaganda und Musterschauen in Canada durchfuehrte. Die Steigerung ihrer Ausfuhr nach Canada um 475,3 % in einem einzigen Jahre kann selbst von Zweiflern nicht bestritten werden, sie sind belegt durch amtliche Statistiken. Und die fuer diese Werbemaassnahmen ausgeworfenen Summen konnten schon nach Verlauf einer ganz kurzen Spanne mit Zins und Zinseszinsen zurueckgezahlt werden.

~~XX~~ viele Laender unterhalten amtliche Handelsagenturen (Trade commissioner) in Canada. Wir Importeure deutscher Ware muessen aber leider herausfinden, dass eine solche Zentralstelle fuer den deutschen Import hier fehlt, dass viele deutsche Firmen noch heute Canada von U.S.A Agenten bearbeiten lassen, dass selbst die Leipziger Mustermesse nur durch das enegische Eintreten des Deutschen Handelsattachés im letzten Jahre ihre Werbefeldzuege durch canadaische Firmen durchfuehren laess.

mitte!

Mein erster Vorschlag geht deshalb dahin, alle ~~XXXXXXXX~~ Ausgaben fuer Werbung fuer deutsche Firmen und fuer deutsche Waren durch eine Zentralstelle zu vergeben, die die Gewaehr bietet, dass sie sich auch fuer die deutschen Interessen einsetzt und genau wie die Juden durch Vergebung von Handelsannoncen einen starken Einfluss in der allgemeinen Einstellung dieser Zeitungen erreicht.

mit D. Reichsbahn!

Leider muss festgestellt werden, dass die Liebe der hiesigen Zeitungen mit der Hoehede der gespendeten Werbeausgaben steht oder faellt. Die Deutsch-Reichsbahn, die Deutschen Schiffahrtsgesellschaften vergeben noch heute ihre Anzeigen und Werbefeldzuege ganz individuell. Durch eine straffe Zusammenfassung wuerde der deutschen Sache gewaltig genuetzt und die Ausfuhr deutscher Waren nach Canada wuerde ohne Zweifel zunehmen. Solche Anweisungen wuerden den einzelnen Firmen keinerlei Nachteile, sondern viel eher Vorteile bringen, ihre Privatinitiative wuerde gleichfalls in keiner Weise gehemmt.

T gebraucht

Der Mangel einer Gemeinschaftswerbung ist sehr bedauerlich. Der deutsche Handelsattaché muesste bei der Auswahl der Annoncen-~~XXXXXXXXXXXX~~ herangezogen werden. Es ist mir bekannt, dass es deutschfreundliche Werbeagenturen gibt, die die Gewaehr fuer einen Erfolg der Gemeinschaftswerbung sichern.

Agentur

Weiterhin muss ich gerade in letzter Zeit immer mehr feststellen, dass deutsche Fabrikanten sich im hiesigen Markt gegenseitig dauernd unterbieten und bestehende gutgehende Verbindungen dadurch gefaehrden oder unrentabel machen.

Viele fremde Laender habeen die gleichen Erfahrungen in den letzten Jahren machen muessen und haben nach kurzer Zeit Gegenmassnahmen ergriffen. Es ist sehr leicht, die Warenpreise zu senken, aber ich finde es unendlich schwer, einmal gegebene Preisangebote ~~XXXXXX~~ zu erhoehen.

Ich habe eingehend die Massnahmen sudiert, die von Australien, Neuseeland, Suedafrika und Canada in Grossbritannien ergriffen wurden, um den Export nach England aus diesen Laendern wenigstens zu stabilisieren und moeglichst von Jahr zu Jahr zu steigern. Canada besitzt in London das Canadahaus und die canadaische Regierung gab im letzten Jahre 350000 Dollar fuer Werbezwecke in England aus. Diese Ausgaben muessen sich doch bezahlt gemacht haben, denn die von der Regierung jaehrlich ausgeworfenen Betraege fuer Werbung wurden von Jahr zu Jahr erhoeht.

Der stetig steigende Export canadischer Waren nach Grossbritannien und eine guenstige englische Presse fuer Canada sind in nicht geringem Masse ein Erfolg dieser Ausgaben fuer Gemeinschaftswerbung.

Australien hat die gleichen Massnahmen in England ergriffen. 4 Ausschuesse bearbeiten die 4 wichtigsten australischen Warengruppen, die nach Grossbritannien ausgefuehrt werden. Sie geben Ratschlage in Fragen der Versicherung der Frachten, ueber Frachtenraten und Verschiffungsmoeglichkeiten, sie allein beraten in Fragen der Agenturvergebung und ueberwachen die stetig sich aendernde Geschmacksrichtung des englischen Marktes und beraten die heimischen Firmen bei der Auswahl der eingefuehrten Waren.

Diese Ausschuesse werden durch eine Umlage der exportierenden Firmen finanziert, der Ausschuss hat keinerlei finanziellen Interessen an den Erfolgen. Der Australische Staat gibt ausserdem eine gewisse Summe jaehrlich von Amtswegen, um eine Gemeinschaftswerbung durchzufuehren.

Ausstellungen, die von Zeit zu Zeit in verschiedenen Staedten Grossbritanniens durchgefuehrt werden, unterstuetzen ganz gewaltig diese Werbefeldzuege und haben den Export australischer Waren in Grossbritannien sehr gesteigert. Die gleichen oder aehnlichen Massnahmen hat auch Suedafrika und Neuseeland und Canda ergriffen.

kleine
 Eine verhaeltnismaessig ~~kaenne~~ Anzahl canadischer Firmen fuehrte bisher den Hauptteil deutscher Waren ein. Gerade die Warenhaeuser haben unter der Boykottbewegung zu leiden und sie geben nach und nach immer mehr den Verkauf gewisser deutscher Waren auf und ersetzen sie durch minderwertigere amerikanische oder sonst importierte Waren.

Die deutsche Waren wird dadurch dem kaufenden Publikum bvoenthalten und es ist keine Moeglichkeit mehr gegeben, betreffend Qualitaet und Preise Vergleiche anzustellen. Nur wenige canadische Firmen haben eigene Einkaufsstellen in Deutschland. Hier muss **sofort** Abhilfe geschaffen werden. Es muss dem Canadier, der keine eignen Einkaufsreisen nach Deutschland macht, ermoeeglicht werden, die benoetigten deutschen Waren hier in Canda auszusuchen. Er muss wissen, wo er bestimmte deutsche Qualitaetswaren immer finden kann. Er muss wissen, dass er hier richtig und vorurteilslos beraten wird.

Ich schlage deshalb weiterhin vor, sofort eine Zentralstelle zu schaffen, wo deutsche Waren ausgestellt werden, wo weiterhin eine Stelle geschaffen wird, die die Vergebung von Agentueren ueberwacht, die den Canadischen Geschmack genau verfolgt und deutsche Fabrikanten hiervon laufend unterrichtet. Sie kann auch in Fragen der Frachten und Versicherungen mit Rat und Tat einspringen, mit einem Wort, hier ist die Stelle, die in rein kommerzieller Hinsicht alle Interessen der deutschen Ausfuhr nach ~~USA~~ Canada wahrnimmt.

Die Kosten fuer die Errichtung eines solchen Musterlagers sind relativ sehr gering. Ich habe mehrere geeignete Gebaude in Montreal besichtigt und es wurden mir guenstige Angebote unterbreitet, die Mieten von 3000 bis 6000 Dollar per Jahr verlangen. Hierzu kommen alsdann noch 10-15 % der reinen Miete fuer Wassertaxe und Heizung.

Diese Angebote wuerden ein representatives Heim fuer deutsche Waren sichern. Es wuerde diese Miete und alle entstehenden Unkosten prozentual auf die interessierten deutschen Fabrikanten umgelgt, und die Miete und Ausgaben fuer diese Musterschau wuerden nur einen minimalen Prozentsatz der bisherigen deutschen Ausfuhereinnahmen verbrauchen. Ich schaez e die Kosten fuer Gehaelter und Loehne auf \$ 3000,00 per Jahr fuer Telefon, Bureaubedarf, Licht, Porto etc auf jaehrlich 2000,00 \$, Reisegelder und Spesen auf ~~2000,00~~ *2000,00 jaehrlich*. Die Herrichtung und Betreuung der Musterschau und ~~der~~ der Beratungsstelle wuerde mithin insgesamt etwa ~~2000,00~~ *2000,00* Dollar betragen. Hierzu kaemen alsdann noch die reinen Warenausgaben, die Zoll und Taxausgaben und die Frachtkosten.

Mit Ausnahme der Zoll und Taxausgaben koennen alle diese Ausgaben in Reichsmark aufgebracht werden.

Zoll, Taxen und Abfuhr muessen mit etwa 35 bis 40 % des fakturierten Warenwertes eingesetzt werden.

Bei Annahme eines Warenwertes von etwa 35000,00 Reichsmark und Frachtkosten von etwa 5000,00 RM und weiterhin mit Beruecksichtigung von Werbemateril und Katalogen und gewissen Unkosten fuer Reisen, die sich bei der Vorbereitung der Schau ergeben und mit weniger als 5000 RM einzusetzen sind ergibt sich mithin ein Ausgabe in Reichsmark von RM 45000,00 gleich \$ 18000,00.

Die Kosten in Dollar aufzubringen waeren

dazu :	1) fuer Zoelle und Taxen und Abfuhr der Waren	\$ 5500,00	\$ 5500,00
Zoelle	2) fuer Mieten	3500 -	7000,00
Taxen \$ 5500,00	9Hier sind 15 % fuer Wassertaxen und Heizung eingerechnet)		
Total Waren \$ 23500,00	3) Gehaelter und Loehne 1 Leiter	4000,00	
	2 Bureaukraefte à 1000 \$		
	1 Arbeiter	1000,00	insgesamt 7000,00
	4) Allgemeine Unkosten, Telefon, Bureaubedarf, laufendes Werbematerial, Porti etc		2000,00
	5) Reisespesen und representative Ausgaben	14500,00	2000,00
			\$ 18000,00

\$14500,00 bis *\$ 18000,00*
 jaehrliche Unkosten

Zu diesen obigen Ausgaben kaemen alsdann die jaehrlichen Ausgaben fuer Werbezwecke. Zeitungsreklame, Reklame in Zeitschriften etc. Ein Teil dieser Betraege muesste aus einer geringen prozentualen Abgabe aller deutschen Exportfirmen getragen werden, die am Canda export beteiligt waeren.

Ein weiterer Betrag muesste von der Deutschen Regi

Deutschen Regierung getragen werden. Unter Zugrundelegung der letztjaehrigen Ausfuhr deutscher Waren nach Canda mit 26 200 000,00 Mark wuerde schon ein Satz von 1 pro mille einen Betrag von etwa 11000 Dollar ergeben. Ein gleicher Betrag muesste wenigstens von den interessierten Firmen aufgebracht werden und es ergaebe sich mithin alsdann eine Ausgabe fuer Gemeinschaftswerbung von etwa \$22000 pro Jahr.

Und schon eine Steigerung um nur einem einzigen Prozent der Ausfuhr nach Canada ergaebe rechnerisch auf Grund der Letztjaehrigen amtlichen Ziffern der ansehnlichen Betrag von 110000 Dollar Mehrumsatz und schon eine solche Umsatzsteigerung wuerde die Errichtung eines Musterlagers und die Durchfuhrung meiner Vorschlaege mehr als rechtfertigen und die Ausgaben in jedem Jahre mehr als amortisieren.

Meine Erfahrungen geben mir aber die Ueberzeugung, dass mit einiger Sicherheit eine Steigerung des Exportes um 10 % pro annum gerechnet werden kann, dass mithin fuer 1 100 000 Dollar mehr deutsche Waren schon nach Ablauf des ersten Jahres in Canda verkauft werden koennten.

Unter Zugrundelegung dieser Annahme wuerden fuer Gemeinschaftswerbung 2 pro Mille - weitere 2200 Dollar zur Verfuegung stehen und die Kosten ~~der~~ der Musterschau und aller Unkosten wuerden - ohne Gemeinschaftswerbekosten - nur 1 1/2 pro Mille vom erreichten Umsatz betragen.

Diese Zahlen sind durchaus keine Fantasiegebilde, sondern stuetzen sich auf sehr gewissenhafte Pruefung aller vorhandenen Moeglichkeiten auf eingehender Ruecksprache mit Leitern grosser canadischer Banken und ansaessiger Geschaeftse.

Die Pruefung der deutschen Ausfuhrstatistiken wird klar ergeben, dass die Hoehe der deutschen Ausfuhr nach Canda sich nur erhalten lieesse, weil neugegruendete Unternehmungen sich der Einfuhr solcher deutschen Waren annahmen, die bisher noch nicht in Canda eingefuehrt wurden.

Nach Errichtung eines wuerdigen und ausgedehnten Musterlagers wuerde aber auch der Verkauf solcher Waren in bisheriger Hoehe gehalten werden koennen, die vorzugsweise von Warenhaeusern bisher eingefuehrt, jetzt aber mehr und mehr durch auslaendische Waren aus andren Laendern ersetzt werden.