



Zu 1):

ORR. Frhr.v.Süsskind-Schwendi führte einleitend aus, dass für einen vermehrten Absatz deutscher Waren in Kanada neue Wege gegangen werden müssten. Durch eine intensivere Bearbeitung des kanadischen Marktes sei es möglich, unsere Ausfuhr nach Kanada erheblich zu steigern. Es sei der Gedanke aufgetaucht, ein deutsches Importhaus in Kanada zu gründen. Die Entscheidung dieser Frage hinge jedoch ausschliesslich davon ab, eine hierfür geeignete Persönlichkeit zu finden. Das RWM glaube, diese Voraussetzungen in der Person eines bekannten Hamburger Importeurs (Henry N.C. Joosten) gefunden zu haben. Joosten sei grundsätzlich bereit, ein Importhaus in Kanada zu errichten. Falls die zuständigen Stellen des Handels und der Industrie weitere Personen namhaft machen könnten, würde das begrüsst werden. Die hierfür erforderliche Unterstützung (Sperrmarkkredite für die Finanzierung der Käufe im Inland) könnte gewährt werden.

Dr. Wagner bemerkte hierzu, dass die Errichtung eines deutschen Importhauses in Kanada von kanadischer Seite nicht begrüsst werden würde. Darauf brauchte aber keine Rücksicht genommen zu werden, weil sich im Osten Kanadas in letzter Zeit ohnehin starke Boykottmassnahmen gegen deutsche Waren bemerkbar gemacht hätten. Im Falle einer Neugründung sei zu empfehlen, sich  
auf

auf neue Einfuhrartikel zu legen, um zu vermeiden, dass bereits bestehende Verbindungen gestört werden. Das Deutsche Konsulat in Montreal würde es ausserdem begrüßen, wenn die bisher schon in Kanada tätigen deutschen Provisionsvertreter in das Vorhaben einbezogen werden könnten.

Herr Basson sagte zu, die Frage zu prüfen und entsprechende Vorschläge zu machen, bemerkte jedoch, dass die Errichtung von Einzelhandelsgesellschaften finanziell nicht tragbar wäre.

Zu 2):

Herr Basson führte aus, dass ein stärkerer Besuch Kanadas durch Reisende äusserst erwünscht sei. Dieser Weg stosse jedoch auf erhebliche Schwierigkeiten wegen der hohen Kosten für Musterkollektionen. Er empfahl, die Gewährung eines Zuschusses an eine geeignete Firma, die Kanada als neues Arbeitsgebiet aufzunehmen hätte, zu prüfen. Es sei ferner möglich, zusätzliche Geschäfte gegen Sperrmarkzahlung zu machen. Dieser Weg sei jedoch wegen des deutsch-kanadischen Zahlungsabkommens nicht gangbar.

Zu 3):

Die Errichtung einer ständigen deutschen Musterchau wurde allgemein nicht für zweckmässig gehalten. Die Kosten hierfür würden sich auf 15 bis 20.000,- \$ im Jahr belaufen, während der Erfolg unter Berücksichtigung

sichtigung der kanadischen Verhältnisse äusserst zweifelhaft sei.

Dr. Wagner empfahl für den Fall der Gründung eines deutschen Importhauses in Kanada, in einer belebten Gegend Montreals einen kleinen Ausstellungsraum zu schaffen, in dem laufend eine angemessene Anzahl deutscher Neuheiten (Gebrauchsartikel) gezeigt werden sollten.

Zu 4):

Die Schaffung eines Informationsblattes über die deutsch-kanadischen Handelsbeziehungen wurde allgemein für zweckmässig gehalten. Voraussetzung wäre jedoch, das Blatt durch einen in Kanada Ansässigen herauszugeben. Die hierfür geeignete Persönlichkeit würde zur Verfügung stehen; sie könnte zugleich Vertrauensmann des Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsverbandes werden, nachdem sich der derzeitige Vertrauensmann dieses Verbandes als ungeeignet erwiesen hat. Die Finanzierung dieser Zeitschrift könnte durch Anschluss an den kanadischen Vertreter des Eildienstes erfolgen. Die erforderlichen Kosten würden (ohne Druck) etwa RM 600,-- im Monat betragen. Auch der Werberat der deutschen Wirtschaft erklärte sich bereit, die Finanzierung zu unterstützen. Die Verteilung dieser Schrift müsste besonders im Westen Kanadas erfolgen, weil dort ein erheblicher Ueberschuss

schuss an Erzeugnissen vorhanden ist. Es wurde vereinbart, dass Dr. Wagner diese Angelegenheit sofort nach seiner Rückkehr nach Kanada aufnimmt und die von ihm vorgeschlagene Person veranlasst, sich an den Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsverband zu wenden.

Zu 5):

Die Möglichkeit der Ausbildung von kanadakundigen Leuten im Inland wurde allgemein bejaht. Entscheidend für diese Frage sei jedoch, den ausbildenden Firmen im Inland die Sicherheit zu geben, dass die Betreffenden später auch bereit sind, den kanadischen Markt zu bearbeiten.

Herr Basson sagte zu, auch diese Frage im Kreise seiner Mitgliedsfirmen zu klären. Aus der Rückwanderung Auslandsdeutscher wären verhältnismässig wenig qualifizierte Kräfte verfügbar, so dass auf solche Leute kaum zurückgegriffen werden könnte. Voraussetzung hierfür wäre im übrigen, dass die Betreffenden gute Beziehungen zu kanadischen Käuferkreisen bereits haben, um nach ihrer Ausbildung in Deutschland entsprechende Geschäfte machen zu können.

Abschliessend wurde ins Auge gefasst,

- 1) die Gründung eines deutschen Importhauses in Kanada durch die Firma Henry N.C. Joosten, Hamburg. Die Besprechungen mit dieser Firma werden fortgesetzt.

- 2) Die Herausgabe eines Informationsblattes in englischer und französischer Sprache durch einen noch zu ernennenden neuen Vertrauensmann des Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsverbandes mit Sitz in Montreal.
- 3) Die weiteren Vorschläge sollen zunächst einer nochmaligen Prüfung durch die zuständigen Stellen unterzogen werden.

*P. 3/5.*  
*4*