Die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Kanada im Jahre 1912

von

Rechtsanwalt Dr. Hammann
Syndikus
des Deutsch-Kanadischen Wirtschaftsvereins.

Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH
1913

ISBN 978-3-662-24107-3 ISBN 978-3-662-26219-1 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-662-26219-1

Einleitung.

Nachstehende Zeilen verdanken ihre Entstehung einer Studienreise, die ich auf Veranlassung des Deutsch-Kanadischen Wirtschaftsvereins in den Monaten Juli bis November 1912 unternommen habe, um in die wirtschaftliche Lage Kanadas einen umfassenden Einblick zu gewinnen.

Die Studie verfolgt den Zweck zu zeigen, wie im Jahre 1912 die wirtschaftlichen Verhältnisse in Kanada waren, wie sich namentlich die deutsch-kanadischen Beziehungen gestalteten, und welche Aussichten für eine Hebung der deutschen Einfuhr vorhanden sind. Eine eingehendere Darstellung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage findet sich in meiner Schrift: Die wirtschaftliche Lage von Kanada mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie.

Berlin, im April 1913.

Dr. Hammann.

Der wirtschaftliche Aufschwung von Kanada, welcher bereits in den Jahren 1901 bis 1910 eine ungeahnte Entwicklung genommen hatte, hielt auch in den nächstfolgenden Jahren 1911 und 1912 in seiner Aufwärtsbewegung nicht inne, und die Zahlen des kanadischen Außenhandels zeigten, wie aus der nachstehenden Tabelle 1 sich ergibt, ein sehr günstiges Bild. Sowohl die Einfuhr wie die Ausfuhr hat sich in ganz außerordentlichem Maße gehoben.

Tabelle 1.

Fiskaljahr, endigend am:	Einfuhr $	Ausfuhr $	Gesamthandel $
30. Juni 1900	180 904 316	191 894 723	372 699 039
30. Juni 1903	233 719 516	225 849 724	459 640 240
30. Juni 1906	290 360 807	256 586 630	546 947 437
31. März 1910	375 833 016	301 358 529	677 191 545
31. März 1911	461 951 318	297 196 365	759 147 683
31. März 1912	547 382 582	315 317 250	862 699 832

Nicht zum geringsten Teil beruhte diese Entwicklung der kanadischen Volkswirtschaft auf der sich von Jahr zu Jahr steigernden Zahl der Einwanderer, eine Zahl, die sich seit 10 Jahren in ständiger Aufwärtsbewegung befand, Ende 1912 fast 400 000 Köpfe betrug und vielleicht schon in 2 Jahren ½ Million überschritten haben wird.

Es ist auffallend, daß nahezu 40 pCt. der gesamten Einwanderer aus den Vereinigten Staaten gekommen sind, darunter besonders Farmer, welche sofort in den Westen des Landes weiter gegangen sind und dort durch ihr Vertrautsein mit den Bodenverhältnissen und die ihnen zur Verfügung stehenden Kapitalien einen wesentlichen Einfluß auf den gewaltigen Aufschwung gehabt haben, den in den letzten zehn Jahren die kanadischen Präricprovinzen genommen haben. Auch aus Europa, namentlich aus England, ergoß sich ein immer wachsender Einwandererstrom in das Land des 20. Jahrhunderts, wie es vor kurzer Zeit der frühere

kanadische Ministerpräsident Laurier genannt hat, und aus ihm entwickelte sich zu einem großen Teil die kanadische Arbeiterschaft des Ostens, denen wiederum die Großstädte der östlichen Provinzen ihr Aufblühen und ihre heutige glänzende Lage verdanken.

Mehr und mehr wandten sich auch die Blicke der europäischen und amerikanischen Kapitalisten nach Kanada, und es dürfte heute wohl kaum ein Land von verhältnismäßig so junger Entwicklung geben, wie Kanada es ist, das den Kredit des ausländischen Kapitals in so reichem Maße in Anspruch genommen hat und in Anspruch nehmen wird.

Wenn man die Werte betrachtet, welche seitens der Kapitalisten in Kanada angelegt worden sind, so ergeben sich ganz riesenhafte Zahlen, kamen doch allein für den Bau von Eisenbahnen nicht weniger als 1 Milliarde Mark ausländischen Geldes nach Kanada, in erster Linie über London, das auch heute noch als Hauptmarkt für kanadische Kapitalsanlagen gilt. Es war fast als Ausnahmefall anzusehen, wenn eine kanadische Gesellschaft, die Geldbedarf hatte, oder wenn irgendeine neue Gründung, die für das benötigte Geld ins Ausland gehen mußte, sich an einen anderen europäischen Platz wandte als London. Hart bedrängt wurde diese Metropole allerdings in der letzten Zeit durch New York, das sich als Ausgangspunkt aller amerikanischen Kapitalsanlagen in Kanada herausbildete.

In wenig mehr als 6 Jahren bis Mitte des Jahres 1911 hatte Großbritannien allein für nahezu 900 Millionen Dollar Kapital in Kanada investiert, demgegenüber auf etwa 500 Millionen Dollar die amerikanischen Kapitalsanlagen in Kanada bewertet wurden. Dagegen traten die anderen Länder bezüglich der Mittel, welche sie zur wirtschaftlichen Erschließung des Landes hergegeben hatten, ganz erheblich zurück. An dritter Stelle, weit hinter den Amerikanern und Engländern, kam Frankreich und erst an vierter Stelle mit allerhöchstens 30 Millionen Dollar Deutschland in Betracht.

Es ist interessant, daß sich die Kapitalsanlagen der verschiedenen Länder auf ganz verschiedenen Gebieten bewegt haben. So findet sich englisches Geld namentlich auf dem Gebiete der öffentlichen Anleihen, Eisenbahnwerte und Hypothekenbanken, dagegen sind die Anlagen in Ländereien, Minen und anderen Finanzinstituten verhältnismäßig geringfügig gewesen, sie dürften kaum 100 Millionen Dollar übersteigen. Es ist dies um so auffallender, weil einer der erstaunlichsten Faktoren im Wachstum

Kanadas seine Fortschritte auf industriellem Gebiet sind, und die verhältnismäßig kleinen Summen, welche von Großbritannien auf diesem Gebiet angelegt sind, verschwinden vollkommen, wenn sie mit den enormen Kapitalien verglichen werden, welche zur Entwicklung von Handel und Industrie von den Vereinigten Staaten nach Kanada abgeflossen sind. Zweifellos war Kanada gerade in den letzten Jahren dasjenige Land, welches am meisten die Augen des anlagesuchenden Publikums auf sich zog, und oftmals wurde — namentlich im letzten Jahr — in der deutschen Presse die Behauptung aufgestellt, daß diese Entwicklung in absehbarer Zeit zu einer großen Katastrophe führen würde, da das Land auf fast allen Gebieten bei weitem überschuldet wäre. Zum Beweise wurde eine Reihe von Emissionen herangezogen, die seitens kleiner Gesellschaften und neuer Munizipalitäten im Westen auf dem Londoner Markt an das Publikum gebracht worden waren. Sicherlich befanden sich dabei Werte, die einem streng kritischen Urteil kaum standhalten konnten und zu einer erheblichen Kapitalsverwässerung beigetragen hatten. Gerade für Deutschland hatten ja die Anlagen in den Minenwerten von Cobalt einen wenig angenehmen Beigeschmack, waren doch dort Millionen, die seitens des deutschen Publikums dahingegeben worden waren, absolut wertlos gewesen; aber es wäre doch verfehlt, von einigen schlechten Papieren aus auf eine allgemeine ungesunde Borgwirtschaft in Britisch-Nordamerika zu schließen, insbesondere die Anleihen, die von den kanadischen Städten aufgenommen worden waren, als unsicher oder rein spekulativ zu betrachten. Man sollte nie vergessen, daß es sich um ein junges Land handelt, das zur Erschließung seiner gewaltigen natürlichen Hilfskräfte des fremden Kapitals bedarf. Gerade der große Einwandererstrom, der sich nach dem Westen ergossen hatte, trug dazu bei, daß das Geldbedürfnis der Städte in die Höhe ging, denn sie waren ja vor allen Dingen gezwungen, die notwendigen Einrichtungen für diesen Menschenzufluß zu treffen, und die Erfahrung hat gezeigt, daß tatsächlich alle diese Anleihen kanadischer Munizipalitäten sich als durchaus sicher erwiesen haben.

Zum Aufschluß des Landes in industrieller Hinsicht trug England — wie bereits erwähnt — wenig bei; hier wurde ihm der Rang vollkommen von den Vereinigten Staaten abgelaufen. Sie waren es, die durch ihre Kapitalsmengen zu der sprunghaften Entwicklung der kanadischen Industrie den Grundstein legten. Das Verfahren war fast stets das gleiche; die einzelnen Unter-

nehmer und Kapitalisten sandten Experten in das betreffende Gebiet und zogen Erkundigungen ein. Entweder errichteten sie dann selbst dort eine Fabrik, oder gaben zum mindesten das Geld dazu und brachten so das Unternehmen unter ihre Kontrolle. Man kann fast sagen, daß die heutige industrielle Entwicklung des Landes in erster Linie durch Kapitalisten aus Philadelphia, Boston und New York verursacht worden ist; so waren es Kapitalisten aus Philadelphia, welche die großen Industrieanlagen in Sault Ste. Marie ins Leben riefen, Bostoner Finanziers gaben das Geld für die Dominion Coal Co. und Dominion Iron & Steel Co. Von einer größeren Kapitalsbeteiligung Deutschlands auf industriellem Gebiet kann nicht gesprochen werden, wohl wurden einige Millionen in Ländereien angelegt, aber sie erwiesen sich nicht als rentabel.

Vor wenigen Jahren versuchte die Dresdner Bank durch ihre Beteiligung an einem kanadischen Bankunternehmen auch deutsches Kapital für kanadische Werte zu interessieren, aber kurze Zeit darauf geriet die betreffende Bank in Konkurs, und seitdem wurden nennenswerte weitere Schritte seitens der deutschen Bankwelt zur Erschließung des Landes durch Gewährung von Kapitalien nicht unternommen. Dieses Verhalten erscheint um so erstaunlicher, wenn man die großen Anstrengungen berücksichtigt, die seitens belgischer und holländischer Banken gemacht sind, um Kapitalien drüben zu investieren, namentlich auf dem Gebiete der Hypothekenbanken und der Entwicklung der Papierindustrie. Nebenstehende Tabelle 2 gibt einen Aufschluß über diese Banken.

Daß hierin seitens der deutschen Bankwelt ein Fehler gemacht worden war, wurde von vielen Seiten in Kanada betont und dabei stets auf die überragende Stellung und den gewaltigen Einfluß hingewiesen, den heute — dank ihrer Kapitalien — die Vereinigten Staaten auf die Geschicke und Entwicklung Britisch-Nordamerikas ausüben. Immer dichter und dichter wurden die gegenseitigen Beziehungen und immer mehr wurden die Wege für eine Vermehrung der amerikanischen Ausfuhr nach Kanada geebnet. Seitdem die Amerikaner sich in so außerordentlichem Maße mit der wirtschaftlichen Erschließung des Landes beschäftigen, zeigte der Handelsverkehr zwischen den beiden Ländern ein für die Vereinigten Staaten immer günstigeres Bild. Nicht nur die absoluten Werte sind gestiegen, Schritt für Schritt hat die amerikanische Industrie ein Absatzgebiet nach dem andern von ihren europäischen Konkurrenten erobert, und wenn in den Verhältnissen nicht sehr bald ein Wandel eintritt, so werden in wenigen Jahren 75 pCt.

Tabelle 2.

Name der Gesellschaft	Höhe des Kapitals	Nationalität	Branche
	$		
Alberta Société Anonyme Belge du Nord Quest Canadian	160 000	Brüssel (Belgien)	Hypotheken
Western Can. Farm Lands Co.	200 000	Brüssel (Belgien)	Land-Gesellschaft
Société Hypothecaire du Canada	2 000 000	Antwerpen (Belgien)	Hypotheken
Land and Agricultural Co. of Canada	—	Antwerpen (Belgien)	Westl. Ländereien
	Gulden		
Rotterdam Canadian Mortgage Co.	2 500 000	Rotterdam (Holland)	Hypotheken
Netherlands Transatlantic Mortgage Co.	2 500 000	Amsterdam (Holland)	Hypotheken
Holland Canada Mortgage Company	100 000	Haag (Holland)	Hypotheken
Netherlands Canada Mortgage Company	—	Groningen (Holland)	Hypotheken
Canadian Mortgage Bank	2 500 000	Rotterdam (Holland)	Hypotheken
Nederlandsch Canadeesche Mortgage Bank	50 000	Groningen (Holland)	Hypotheken

des ganzen Einfuhrhandels in den Händen der Vereinigten Staaten liegen. Mag vielleicht auch dieser Mehrwert in erster Linie dem englischen Handel Abbruch tun und seinen Anteil an der Versorgung Kanadas mit ausländischen Erzeugnissen herunterdrücken, die Stellung Deutschlands wird dadurch nicht verbessert, und es wird dann vielleicht der Zeitpunkt eintreten, wo auch die absolute Einfuhrsteigerung zum Stillstand kommt.

Wie stark heute schon gerade durch die Kapitalsanlagen die Stellung der Vereinigten Staaten ist, zeigt sich so recht, wenn man das Gebiet der Eisen- und Stahlindustrie betrachtet, ein Gebiet auf dem die Union, England und Deutschland gleichwertige Konkurrenten sind. Von der günstigen Konjunktur hatte fast nur die amerikanische Industrie einen Vorteil, deren wachsende Einfuhr aus dem Bericht für die Jahre 1911 und 1912 ersichtlich war, der im Herbst 1912 zur Sessionseröffnung dem Parlament vorgelegt wurde. Der Gesamtwert der amerikanischen Einfuhr in Eisen

und Stahl betrug im Fiskaljahr 1912 fast 80 Millionen Dollar gegen rund 46 Millionen Dollar im Jahre 1908. Mit wenigen Ausnahmen wiesen alle Erzeugnisse der Eisen- und Stahlindustrie eine Mehreinfuhr auf, am beträchtlichsten Roheisen, Stahlschienen, Konstruktionseisen und landwirtschaftliche Maschinen. Während die Einfuhr von Roheisen im Jahre 1908 nur 72 000 Tonnen betragen hatte, stieg sie im Jahre 1912 auf rund 120 000 Tonnen. Die Einfuhr von Stahlschienen hat sich seit dem Jahre 1908 gerade verdoppelt. Die beiden großen kanadischen Schienenwalzwerke in Sault Ste. Marie und Sidney waren trotz größter Anstrengung nicht in der Lage, den erheblichen Bedarf an Stahlschienen decken zu können, und daher war die Nachfrage nach amerikanischen Stahlschienen so außerordentlich hoch. Der größte Teil der eingeführten Schienen im Jahre 1912 war für die neueren Bauten westlich der großen Seen bestimmt, sie wurden über Port Arthur oder Fort William verladen und von dort weiter nach dem Innern des Landes versandt. Gerade die Lage der kanadischen Werke in Neu-Schottland machte den Wettbewerb in den westlichen Distrikten sehr schwierig, da ein großer Teil der Schienen, die für den Westen, namentlich Britisch-Kolumbien bestimmt waren, zu Schiff um Kap Horn nach der pazifischen Küste gesandt wurde. Dagegen konnten die amerikanischen Walzwerke diese auf dem Wege über Port Arthur viel schneller nach Britisch-Kolumbien gelangen lassen.

Ziemlich konkurrenzlos beherrschten die amerikanischen Eisen- und Stahlwerke immer noch die Einfuhr von Konstruktionseisen. Hier war auch im vergangenen Jahre von irgendeiner lebhaften Anteilnahme seitens der kanadischen Stahlwerke wenig zu merken, da weder in Ontario noch in Neu-Schottland die schweren und größeren Abmessungen hergestellt wurden.

Damit aber wurde bereits das Kapitel der einheimischen kanadischen Industrie berührt, die auch im Fiskaljahr 1912 eine sehr günstige Konjunktur hatte und sich dementsprechend auf allen Gebieten außerordentlich entwickelte.

Nach der letzten Gewerbezählung, die im Jahre 1911 vorgenommen wurde und sich auf das Jahr 1910 bezog und deren Daten vor kurzer Zeit veröffentlicht worden sind, ergibt sich, daß die Zahl der gewerblichen Unternehmungen sich seit dem Jahre 1900 um 31 pCt., das in der Industrie investierte Kapital um 179 pCt. und die Zahl der in Handel und Gewerbe beschäftigten Arbeiter um 52 pCt. vermehrt hat. Ganz außerordentlich ist

auch der Produktionswert gestiegen. Er hat sich in den letzten zehn Jahren um nahezu 150 pCt. gehoben.

Tabelle 3.

	Etablissements	Kapital	Zahl der bezahlten Angestellten	Bezahlte Löhne	Materials-Kosten	Produktionswert
		$		$	$	$
1. Nahrungsmittel . . .	6 985	133 044 523	52 730	14 492 568	175 453 469	245 669 321
2. Textilwar.	1 444	108 787 407	72 672	26 703 826	72 128 436	135 902 441
3. Eisen, Stahl	824	123 561 319	48 558	25 792 388	52 452 103	113 600 610
4. Holzindust.	4 999	259 889 715	110 049	39 379 739	94 052 429	184 630 376
5. Lederindust.	399	48 788 803	22 742	9 644 403	34 394 189	62 850 412
6. Papier- u. Druckgew.	773	62 677 612	22 894	10 866 721	16 956 697	46 458 053
7. Brenner. u. Brauereien	260	43 237 757	4 688	2 649 284	7 774 183	28 936 782
8. Chem. Ind.	178	26 926 124	5 274	2 393 971	14 059 022	27 798 833
9. Ziegeleien, Steinbrüch. u. Glasfabr.	771	45 859 507	17 699	7 745 345	3 632 905	25 781 860
10. Metallwar. mit Ausnahme von Eisen . . .	341	67 133 540	17 502	9 776 371	33 609 447	73 241 796
11. Tabakind.	173	21 659 935	8 763	3 325 011	12 129 860	25 329 323
12. Fahrzeuge für Landtransport .	465	49 397 096	35 778	19 543 003	34 520 154	69 712 114
13. Schiffsbau	172	10 351 765	4 414	2 332 240	2 135 229	6 575 417
14. Verschied. Industrien	1 011	235 148 103	38 537	18 486 046	43 037 199	104 618 560
15. Handgew.	423	11 120 403	8 826	4 097 785	5 173 750	14 829 741
Sa.	19 218	1247 583 609	471 126	197 228 701	601 502 018	1165 975 639

Es darf hierbei allerdings nicht außer acht gelassen werden, daß die Statistik unter „Fabrikanten" so ziemlich alle Gewerbe und Industrien versteht mit Ausnahme der landwirtschaftlichen Berufe, wodurch eine ziemlich erhebliche Zahl erreicht wird. Weiterhin kommt hinzu, daß nach der Schätzung vom Jahre 1901 keine Unternehmen mitgerechnet wurden, welche weniger als fünf Personen beschäftigten, ausgenommen Meiereien und Ziegeleien. Im Jahre 1911 dagegen wurden die Ausnahmen auf eine ganze Reihe anderer Industriezweige erstreckt, wie z. B. Getreidemühlen, Sägemühlen, elektrische Licht- und Kraftanlagen. Alle

diese Unternehmen wurden in dem neuen Bericht als „gewerbliche Anlagen" aufgeführt, ohne Rücksicht darauf, wieviel Personen in den einzelnen Unternehmungen beschäftigt wurden. Allerdings sind diese Zahlen, die dadurch hinzukommen, nicht sehr erheblich, sie betragen im allgemeinen nicht viel mehr als 1 bis 2 pCt. der Gesamtsumme.

Auf eine genauere Darstellung der einzelnen Industrien soll nicht weiter eingegangen werden, nur die Eisen- und Textilindustrie soll gestreift werden, weil sie gewissermaßen das Rückgrat der ganzen industriellen Volkswirtschaft bilden und von besonderem Interesse für Deutschland sind.

Die kanadische Eisenindustrie insbesondere hat einen ganz außergewöhnlichen Aufschwung genommen, sie konnte aber trotz Erweiterungen und Neugründungen den Bedürfnissen des Landes noch nicht gerecht werden. Ihre Zukunftsaussichten können kaum als sehr günstig bezeichnet werden, sie wird einen außerordentlich schweren Stand der amerikanischen Industrie gegenüber haben. Man kann sagen, daß die kanadischen Eisen- und Stahlwerke mit ihrer kurzen, außerordentlich schnellen Entwicklung nicht so sehr das Ergebnis eines natürlichen Vorganges gewesen sind, als daß sie vielmehr ihre heutige Ausdehnung in erster Linie dem Prämiensystem und den sonstigen Unterstützungen der Regierung zu verdanken haben.

Namentlich die östlichen Stahlwerke haben jährlich Millionen an Subventionen von der Regierung bekommen, weil sich diese klar war, daß es ohne größere Geldopfer nicht möglich sein würde, eine einheimische Industrie hervorzubringen, denn bei der verhältnismäßig ungünstigen Lage, in der die kanadische Eisenindustrie insbesondere in Neu-Schottland sich befindet, hätte sie niemals weiter im Westen des Landes mit der hochentwickelten amerikanischen Industrie in Konkurrenz treten können. Deshalb zahlte die Regierung jahrelang für die Herstellung bestimmter Sorten von Eisen und Stahl Prämien. Im Jahre 1911 fiel die Prämienzahlung zum erstenmal fort und wurde auch bis heute trotz außerordentlicher Bemühungen seitens der Eisenindustriellen nicht wieder eingeführt. Ob die einheimische Industrie unter diesen Umständen der amerikanischen Konkurrenz wird Widerstand leisten können, ist ziemlich fraglich. Drohte der einheimischen Industrie schon durch die Nähe der Union eine starke Gefahr, so trat in der letzten Zeit ein Umstand ein, der von der einschneidendsten Bedeutung ist. Es ist das Eindringen des Stahltrusts in Kanada. Die United

States Steel Corporation hat sich nämlich vor ganz kurzer Zeit dazu entschlossen, große Stahlwerke auf einem Terrain bei Sandwich in Ontario hart an der amerikanischen Grenze zu errichten; das Gelände soll bereits vor fünf Jahren erworben sein, und eine Größe von 1500 Acker haben. Die Anlagen sollen für die verschiedendsten Stahlproduktionszweige vollständig eingerichtet werden und u. a. Hochöfen, Drahtwalzwerke, Schienenwalzwerke und Anlagen für die Herstellung von Konstruktionseisen enthalten.

Bereits seit einer längeren Reihe von Jahren fiel es auf, daß der Stahltrust selbst von Kanada fern blieb und nur Agenturen dort unterhielt. Das nunmehrige Vorgehen wird nicht nur die hohen kanadischen Zölle aufheben, sondern der Gesellschaft auch weiterhin große Tarifvorteile über britische Fabrikate einräumen. Zunächst sollen für die Herstellung der Baulichkeiten 20 Millionen Dollar aufgewendet werden. Wenn diese Werke fertiggestellt sind, so dürfte es nur noch eine Frage der Zeit sein, bis sich die heute noch unabhängigen kanadischen Werke mit dem Stahltrust verschmelzen, so daß man von einer einheimischen kanadischen Industrie nicht mehr wird sprechen können. Eine Ausnahme dürfte wohl lediglich die landwirtschaftliche Maschinenindustrie machen, die sich seit Jahren in einem derartig großem Maßstabe entwickelt hat, und auch ein so erstklassiges Material herstellt, daß es einer ausländischen Konkurrenz sehr schwer fallen dürfte, diese Fabriken zu überflügeln oder sich in irgend einer Weise botmäßig zu machen. Werke wie Massey-Harris und Frost & Wood genießen für ihre Fabrikate einen derartigen Weltruf, daß sie kaum für ihre Stellung irgend etwas zu befürchten haben, selbst wenn der amerikanische Erntemaschinentrust seine Werke in Hamilton noch weiter ausdehnen sollte.

Mit Ausnahme von Indien hat von Kolonialländern Kanada heute die wichtigste überseeische Textilindustrie, und man schätzt die Ende des Jahres 1912 im Betriebe befindlichen Spindeln auf über 900 000. Eine große Anzahl der Baumwollspinnereien konkurrieren heute bereits in empfindlicher Weise mit den besten Spinnereien von Lancashire; ihre Arbeiter werden hoch bezahlt und arbeiten unter sehr günstigen Bedingungen. Fabriken mit mehr als 5000 Spindeln sind keine Seltenheit.

Im Durchschnitt ist die Geschwindigkeit der Maschinen nicht so groß, wie in der englischen Industrie, und auch geschickte erwachsene Arbeiter pflegen im allgemeinen nicht mehr als sechs Schiffchen

auf einmal zu bedienen, aber auf der anderen Seite sind in den Baumwollspinnereien alle Arbeit sparenden Methoden angenommen worden. Man findet in den kanadischen Fabriken fast nirgends Arbeiter, die nur einen halben Tag beschäftigt werden.

In der letzten Zeit gestalteten sich die Arbeiterverhältnisse beständig schwieriger. Mit dem fortschreitenden Wachstum der Industrie hielt die Zahl der gelernten Arbeiter bei weitem nicht Schritt, und seit Jahren machte sich der Mißstand immer fühlbarer, daß es sehr schwer hielt, für qualifizierte Arbeiten geschickte Kräfte zu erhalten. Unter den Eingewanderten sind selten Leute, die man als wirklich gelernte Arbeiter bezeichnen kann; die meisten von ihnen haben irgend ein Handwerk nicht erlernt. Diese fortdauernde Nachfrage nach Arbeitskräften und ihr mangelndes Angebot haben dazu geführt, daß die Arbeitslöhne immer weiter in die Höhe gegangen sind und im letzten Jahre einen Grad erreicht haben, der eine weitere Erhöhung der Löhne ohne eine erhebliche Beeinträchtigung des Fabrikationsgewinnes kaum mehr zuläßt. Die nebenstehende Tabelle mag eine kleine Übersicht geben, was an Arbeitslöhnen im Durchschnitt von der kanadischen Industrie gezahlt wurde.

Zur Erhöhung der Löhne trug auch die Entwicklung der Arbeiterorganisationen bei, die einen derartigen Aufschwung genommen hatten, daß sie in manchen Fällen einen Gegenstand ernster Sorge für die kanadischen Fabrikanten geworden sind. Mehr und mehr verstanden es die amerikanischen Organisationen, sich in dieser Hinsicht Einfluß in Kanada zu verschaffen und durch die Macht ihres Zusammenschlusses den Fabrikanten ihre Bedingungen zu diktieren. Da diese aber andererseits nicht in der Lage waren, die Arbeitsplätze mit nichtorganisierten Kräften zu besetzen, weil der Zuzug vom Auslande so sehr schwach war, so gerieten viele Industriezweige in wachsende Abhängigkeit von den Unions und waren oftmals nicht mehr in der Lage, irgend etwas zu unternehmen, ohne sich vorher mit den Organisationen in Verbindung gesetzt zu haben.

Um wenigstens ein Gegenmittel gegen allzu hohe Forderungen in der Hand zu haben, sahen sich die Fabrikanten mehr und mehr zu einem Zusammenschluß genötigt, um dadurch gewissen übertriebenen Forderungen ein gewisses Gegengewicht entgegenhalten zu können. Dieser Zusammenschluß vollzog sich weniger als in Deutschland üblich in Verbänden, sondern es erfolgte mehr eine

Tabelle 4.

	Provinz	Arbeitslohn pro Stunde	Arbeitszeit
		Cents	Stunden
Schmiede	Neuschottland	22½	10
	Neu-Braunschweig	25	10
	Quebec	22½	10
	Ontario	25	10
	Manitoba	30	10
	Saskatchewan	20	10
	Alberta	—	—
	British Columbia	30	10
Maurer	Neuschottland	40	10
	Neu-Braunschweig	40	10
	Quebec	40	10
	Ontario	60	9
	Manitoba	60	10
	Saskatchewan	—	—
	Alberta	60	8
	British Columbia	62	8
Zimmerleute	Neuschottland	22½	10
	Neu-Braunschweig	17½	10
	Quebec	25	10
	Ontario	25	10
	Manitoba	30	10
	Saskatchewan	20	10
	Alberta	43¾	8
	British Columbia	50	8
Elektrizitäts-Arbeiter	Neuschottland	—	—
	Neu-Braunschweig	17½	10
	Quebec	25	10
	Ontario	35	10
	Manitoba	30	10
	Saskatchewan	35	10
	Alberta	40	8
	British Columbia	50	8
Dachdecker	Neuschottland	25	10
	Neu-Braunschweig	22½	10
	Quebec	20	10
	Ontario	20	10
	Manitoba	35	10
	Saskatchewan	35	10
	Alberta	—	—
	British Columbia	—	—

Vertrustung der einzelnen Unternehmen. Namentlich in den letzten 3 Jahren nahm die Verschmelzung unabhängiger Werke einen gewaltigen Aufschwung und die nachstehende Tabelle 5 dürfte einen kleinen Aufschluß darüber geben, wie sich 1909 bis 1912 diese Bewegung vollzogen hat. Allerdings lassen die Zahlen auch erkennen, daß in der Bewegung ein gewisses Abschwächen vor sich geht.

Tabelle 5.

Verzeichnis der wichtigsten Firmen, welche in den Jahren 1909 und 1910 an Zusammenschlüssen beteiligt waren:

Name	Gesamtkapital $
Amalgameted Asbestos Corp., Ltd.	25 000 000
Asepto Soap Ltd.	150 000
Black Lake Consolidated Asbestos Co.	5 500 000
Canada Bolt & Nut Co.	5 500 000
Canadian Car & Foundry Co.	20 000 000
Canada Cement Co., Ltd.	38 000 000
Canada North Pacific Fisheries	4 446 640
Canadian Cereal & Milling Co.	5 000 000
Canadian Consolidated Felts, Ltd.	2 500 000
Carriage Factories, Ltd.	5 000 000
Canada Machinery Corp. Ltd.	4 000 000
Consolidated Ice Co., Ltd.	—
Dominion Box & Package Co.	700 000
Dominion Steel Corporation, Ltd.	35 924 500
Dominion Canners, Ltd.	12 500 000
Inland Lines, Ltd.	4 395 000
Maple Leaf Milling Co.	5 000 000
Maritime Fish Corporation	1 250 000
Murray-Kay, Ltd.	3 000 000
National Breweries, Ltd.	12 500 000
Ontario & Quebec Navigation	1 000 000
Pacific Burt	1 350 000
Price Bros.; Ltd.	11 000 000
Port Arthur Wagon Co.	750 000
Quebec Railway, Light, Heat & Power Co. Ltd.	20 000 000
Siemon Co., Ltd.	1 000 000
Steel Co. of Canada, Ltd.	35 000 000
Insgesamt 1909 und 1910	270 966 140
Insgesamt 1911	113 131 350
Insgesamt 1909, 1910 und 1911	384 097 490

Vereinigungen im Jahre 1911.

Zusammenlegungen	Obligationen $	Vorzugsaktien $	Stammaktien $	Gesamtkapital $
Ames, Holden, Mc Cready=Ames, Holden Co., James Mc Cready Co.	1 000 000	2 500 000	3 500 000	7 000 000
Belding = Paul = Corticelli = Belding, Paul & Co., Corticelli Silk Co., Cascade Narrow Fabric Co. . .	750 000	850 000	750 000	2 350 000
International Milling = International Milling, Canadian Cereal & Milling	1 732 000	1 995 400	1 279 000	5 006 400
Steel and Radiation = King Radiator Co., Fenestra Steel Sash. Expanded Metal Co.	750 000	362 300	1 110 900	2 223 200
American Sales Book Co.=American Sales Book Co., Eastern Sales Book Co., Carter Crume Co.	—	3 073 300	3 073 300	6 146 600
Canada Bread Co.=Bredin Bread Co., Ltd., Geo. Weston, Ltd., H. C. Tomlin, Ltd., Stuarts, Ltd., W. J. Boyd . . .	1 250 000	1 250 000	2 500 000	5 000 000
Sherwin = Williams = Sherwin=Williams Co., Lewis Berger	2 450 000	3 000 000	4 000 000	9 450 000
Northern Ontario Light & Power Co.=Cobalt Power, Cobalt Hydraulic . . .	2 570 000	1 800 000	3 085 000	7 455 000
Canadian Steel Foundries=Ontario Iron & Steel Co., Montreal Steel Works .	3 650 000	1 400 000	3 000 000	8 050 000
Standard=Chemicals=Standard Chemical Co., Canada Chemical Co., Standard Lumber Co., Rama Transport & Timber Co. . .	1 000 000	2 463 000	2 250 000	5 713 000
Matthews, Laing, Ltd.=Geo, Matthews Co., Park Blackwell, Laing Packing & Provision Co.	1 200 000	2 000 000	1 500 000	4 700 000
	16 352 000	20 694 000	26 048 200	63 094 200

Verschmelzungen	Altes Kapital der angliedernden Firma	Kapital nach der Verschmelzung	Zunahme
	$	$	$
Canadian Light & Power-Saraguay Electric, St. Paul El. Light & Power, Central Lt. & Power	10 000 000	10 000 000	—
Richelieu & Ontario, Inland Lines-Richelieu & Ontario, Inland Linest (?) Collingwood Shipbuilding, Northern Navigation . .	3 132 000	7 527 000	4 395 000
Niagara Navigation - Hamilton Steamboat Co., Turbine Steamship Co.	703 000	1 000 000	297 000
Union-Bank-United Empire Bank	4 000 000	4 428 000	428 000
Toronto Railway Co., Toronto Power Co.-Toronto Electric .	8 000 000	10 000 000	2 000 000
Light	4 000 000	8 000 000	4 000 000
F. N. Burt-Dominion Paper Box	1 500 000	2 250 000	750 000
Ontario Loan & Debenture-Agricultural Loan & Savings . .	1 015 000	1 265 000	250 000
City Dairy-S. Price & Jons . .	1 200 000	2 567 150	1 367 150
Sherbrooke Railway & Power Co.-Eastern Townships Elec. Co., Lennoxville Light & Power Co. Standard Electric	1 400 000	2 000 000	600 000
	34 950 000	49 037 150	14 087 150

Insgesamt	Gesamtkapital	Aufgelegt im Jahre 1911
	$	$
Zusammenlegungen	63 094 200	63 094 200
Verschmelzungen	49 037 150	14 087 150
Zusammen	113 131 350	77 181 350

1912

Amalgamated Land & Mortgage Co. of Winnipeg, Limited			$ 5 000 000
Royal Land Co., Limited	$	175 000	
Manitoba Investments, Limited	„	60 000	
Sovereign Investment Corporation	„	40 000	
Transcontinental Realty Co., Limited	„	40 000	
Travellers Investments, Limited	„	500 000	
	$	815 000	
Canada Consolidated Clay Co., Limited			„ 2 000 000
Logan Red Clay Co.	$	—	
Picton Brick & Tile Co.	„	15 000	
Morrison White Fire & China Clay Co.	„	—	
Other Leases (1,218 acres)	„	—	
	$	15 000	
Canada Foundries & Forgings, Limited			„ 3 000 000
Canadian Billings & Spencer, Limited	$	200 000	
James Smart Manufacturing Co., Limited	„	200 000	
Canada Forge, Limited	„	100 000	
	$	500 000	
Canadian Soaps, Limited			„ 2 000 000
St. Croix Soap Manufacturing (nominal)	$	20 000	
John Taylor & Co., Ltd.	„	250 000	
	$	270 000	
Northern Ontario Light & Power Co., Limited			„ 22 500 000
Cobalt Hydraulic Power Co.	$	2 500 000	
Cobalt Power Co.	„	1 500 000	
Haileybury Electric Light Co.	„	130 000	
New Liskeard Light, Heat & Power Co.	„	200 000	
British Canadian Power Co., Limited	„	6 000 000	
	$	10 330 000	
Renfrew Flour Mills, Limited			„ 5 500 000
Renfrew Roller Mills, Limited	$	—	
Milling Co., Pakenham	„	—	
Richelieu & Ontario Navigation Co.			„ 12 000 000
Niagara Navigation Co.	$	3 227 000	
Northern Navigation Co. of Ontario	„	1 500 000	
Inland Lines	„	—	
Turbine Steamship Co.	„	—	
Thousand Island S. S. Co.	„	—	
St. Lawrence River Steamboat Co.	„	—	
	$	4 727 000	

(Fortsetzung)

Spanish River Pulp & Paper Co., Limited		$ 11 000 000
Spanish River Pulp & Paper Co., Limited	$ 8 500 000	
Ontario Pulp & Paper Co., Limited	„ 3 000 000	
	$ 11 500 000	
Tuckett Tobacco Co., Limited		„ 4 500 000
George E. Tuckett & Son Co., Limited	$ 500 000	
Tuckett Cigar Co., Limited	„ 500 000	
Tucketts, Limited	„ 200 000	
	$ 1 200 000	
Union Natural Gas Co. of Canada, Limited		„ 4 000 000
Volcanic Oil & Gas Co., Limited	$ 650 000	
United Fuel Supply Co., Limited	„ 950 000	
Ridgetown Fuel Supply Co., Limited	„ 500 000	
	$ 2 100 000	
Smart Woods, Limited		„ 5 000 000
The Smart Bag Co., Limited	$ 2 500 000	
Woods, Limited	„ 450 600	
	$ 2 950 600	
British Columbia Breweries, Limited		„ 10 000 000
Vancouver Breweries, Limited	$ 200 000	
Canadian Brewing & Malting Co.	„ 400 000	
Union Brewing Co.	„ 100 000	
	$ 700 000	
Nova Scotia Clay Works, Limited		„ 2 000 000
Maritime Clay Works	$ 50 000	
Elmsdale Brick & Tile Co.	„ 50 000	
Buckler Brick Co.	„ 30 000	
Valley Brick & Tile Co.	„ 30 000	
James Miller & Sons	„ 15 000	
Also a number of other clay properties throughout Nova Scotia.		
	$ 175 000	
Metal Sheeting & Siding Co.		„ 1 500 000
Metal Shingle & Siding Company	$ 200 000	
A. B. Ormsby Company	„ 500 000	
	$ 700 000	

Als Gesamtbild ergibt sich, daß vom Januar 1909 bis Ende 1912 die Zahl der Verschmelzungen 56 betragen hat, die 248 Einzelgesellschaften absorbierten und ein Kapital von rund 460 000 000 Dollar hatten.

Natürlich war das schwierige Kapitel der Arbeiterfrage nicht allein ausschlaggebend, um diese Zustände in der kanadischen Industrie hervorzurufen, sondern sie dürften in erster Linie auf amerikanische Einflüsse zurückzuführen sein. Die Sucht nach Konzentration und das Bestreben, einen ganzen Industriezweig möglichst nur durch einen Konzern zu kontrollieren, griffen auch auf Britisch-Nordamerika über. Und diese Bewegung wurde zu einem guten Teil auch durch den Zustrom amerikanischen Kapitals gefördert. Größere Fabriken der Union kauften kleinere Werke Kanadas auf, gestalteten sie nach ihren Ideen um, finanzierten sie mit ihrem Gelde und betrieben sie dann als kanadische Zweigfabriken weiter.

Diese kurzen Streiflichter auf die Entwicklung der kanadischen Volkswirtschaft zeigen, daß auf allen Gebieten ein großes Vorwärtsschreiten stattgefunden hat, von dem namentlich die amerikanisch-kanadischen Beziehungen stark berührt worden sind. Betrachtet man dann aber die Entwicklung der deutsch-kanadischen Beziehungen im letzten Jahre, so läßt sich ähnlich Günstiges leider nicht sagen.

Nachdem am 1. März 1910 die handelspolitischen Beziehungen zwischen Deutschland und Kanada durch das provisorische Abkommen wenigstens bis zu einem gewissen Grade geregelt worden waren, haben seit dieser Zeit in den Zollsätzen nur ganz geringfügige Änderungen stattgefunden, so wurden für gewisse Artikel der Seidenindustrie und für verschiedene andere Rohprodukte der Zollsatz für die deutsche Einfuhr ermäßigt, sonst aber wurden von beiden beteiligten Regierungen keine Schritte unternommen, um die heute noch unzulänglichen vertraglichen Beziehungen zu bessern, insbesondere sie durch einen dauernden Handelsvertrag zu festigen.

Seit dieses Abkommen in Kraft getreten ist, liegen die statistischen Zahlen für zwei volle kanadische Fiskaljahre — ein solches geht vom 1. April bis 31. März und wird mit der Zahl des endigenden Jahres benannt — vor, und es ist interessant, die Frage zu untersuchen, ob und welchen Nutzen der deutsche Handel aus dieser provisorischen Regelung gezogen hat.

Wenn man die Entwicklung des Handels zwischen Deutschland und Kanada seit dem 1. April 1910 betrachtet, so ergibt sich für Deutschland durchaus kein günstiges Bild. Sowohl in den Jahren 1911 wie 1912 sind auf Seiten des deutschen Handels und der deutschen Industrie außerordentlich große Anstrengungen gemacht worden, um die Verluste, die durch den jahrelangen Zollkrieg entstanden waren, wieder wett zu machen. Wenn nun rein äußerlich die Wertzahlen der deutschen Einfuhr betrachtet werden, so erscheint zwar das Bild als ein recht günstiges; denn der Wert der deutschen Einfuhr stieg in dem dem Wegfall des Zollzuschlages folgenden Fiskaljahre 1911 von 8 Millionen auf 10 Millionen Dollar, und auch im darauf folgenden kanadischen Fiskaljahr, das mit dem 31. März 1912 abschließt, war ein weiteres Steigen der deutschen Einfuhr zu erkennen. Aber eine derartige Methode, die lediglich diese beiden Ziffern betrachtet, führt zu einem großen Trugschluß. Wenn sich auch die deutsche Einfuhr in zwei Jahren um etwas über 3 Millionen Dollar gehoben hat, so hat dazu nur in ganz geringem Maße der Wegfall des Zollzuschlages beigetragen, sie ist in der Hauptsache auf die außerordentlich gesteigerte Aufnahmefähigkeit des kanadischen Marktes zurückzuführen; denn nicht nur die deutschen Einfuhrwerte zeigen eine höhere Ziffer, sondern alle Länder haben von der günstigen Konjunktur Vorteil gehabt, in erster Linie die Vereinigten Staaten, deren Einfuhr in diesem Zeitraum um nicht weniger als 133 Millionen Dollar stieg.

Daß die Mehreinfuhr im wesentlichen auf diesen Grund zurückzuführen ist, ersieht man daraus, wenn man sich den relativen Anteil, den Deutschland an der Gesamteinfuhr gehabt hat, vergegenwärtigt. Während im Fiskaljahre 1910 der relative Anteil Deutschlands 2,2 pCt. betragen hatte, sank er im darauffolgenden Jahre auf 2,15 pCt. herab, und ganz traurig wird das Bild, wenn man sich die Zahlen des letzten Berichtsjahres vor Augen hält, wo zwar die deutsche Einfuhr um ½ Million Dollar gestiegen, ihr relativer Anteil dagegen auf 2,02 pCt. weiter gesunken ist. In diesem Zeitraum ist auch zum ersten Male die interessante Tatsache in die Erscheinung getreten, daß die Vermehrung der kanadischen Einfuhr nach Deutschland um mehrere hunderttausend Dollar größer gewesen ist, als die Vermehrung der deutschen Einfuhr nach Kanada. Ob in diesem Verhältnis im laufenden Jahre eine wesentliche Veränderung eintreten dürfte, erscheint noch zweifelhaft. Es hat zwar in gewissen Artikeln in den Monaten April bis September 1912 zweifellos eine große Steigerung stattgefunden, aber an-

dererseits sind große Posten, wie Zucker, völlig ausgefallen. Welchen Anteil die deutsche Industrie schließlich beim Ablaufe des Fiskaljahres 1913 als Endergebnis haben wird, läßt sich nicht voraussehen, doch ist leider in den genannten Monaten ein weiteres Fallen des relativen Anteils zu konstatieren, wie sich aus der nachstehenden Tabelle 6 ergibt.

Tabelle 6.

Es betrug der Einfuhrwert in der Zeit vom 1. IV. bis 30. IX.

	1910 $	%	1911 $	%	1912 $	%
Verein. Staaten	135 246 218	60 52	169 472 545	65,66	216 030 370	63,14
England . .	55 560 430	24,86	55 149 166	21,34	66 663 825	20,33
Frankreich . .	5 824 783	2,60	5 546 643	2,14	7 891 375	2,40
Deutschland .	4 610 255	2,06	5 483 361	2,12	6 842 753	2,08

Diese Ziffern sind, wenn man sich die gewaltigen Werte des deutschen Exporthandels im allgemeinen vor Augen hält, als ganz außergewöhnlich ungünstige zu bezeichnen. Während der deutsche Außenhandel der zweitgrößte der Welt und die deutsche Ausfuhr allein an dritter Stelle im Welthandel steht, sind die Ziffern für den Spezialhandel mit Kanada außerordentlich niedrig. Es ist dies namentlich aus dem Grunde bedauerlich, weil Kanada ein in außerordentlicher Entwicklung befindliches Land ist, dem sicherlich in wirtschaftlicher Hinsicht noch eine große Zukunft bevorsteht, und das heute schon aus dem Stand der reinen Kolonial- und Agrikulturländer herausgewachsen ist. Man hat es hier nicht mit südamerikanischen oder südafrikanischen Verhältnissen zu tun. Kanada hat in den letzten zehn Jahren in volkswirtschaftlicher Beziehung eine einzigartige Entwicklung durchgemacht; sowohl die Industrie wie auch die Landwirtschaft sind in ganz ungeahnter Weise fortgeschritten, und es ist schwer zu sagen, wem von beiden die größere Entwicklung bevorsteht, da beide Teile in ihrem Aufbau durch die natürlichen Verhältnisse des Landes außerordentlich unterstützt werden.

Es hat den Anschein, als ob dieses geradezu sprunghafte Vorwärtsschreiten der großen englischen Kolonie seitens des deutschen Exports und der deutschen Industrie nicht genügend beachtet worden ist. Während seit Jahren — auch im Zollkrieg — der relative Anteil der deutschen Einfuhr ungefähr konstant geblieben

ist — er bewegte sich stets um 2 pCt. herum — hat die Entwicklung der amerikanischen Einfuhr in Kanada ein wesentlich anderes Bild geboten. Sie ist in ständiger Aufwärtsbewegung begriffen, namentlich ist ihr relatives Wachstum bei den bereits so hohen Ziffern erstaunlich, und man kann geradezu von einer amerikanischen Invasion in Kanada sprechen, nicht nur auf industriellem und landwirtschaftlichem, sondern auch namentlich auf finanziellem Gebiet, und gerade dieser Faktor ist ein wesentliches Moment zur Förderung der beiderseitigen Handelsbeziehungen.

Es ist dringend erforderlich, daß in die deutsche Einfuhr bald ein kräftigeres Leben hineinkommt, weil sonst die anderen Konkurrenten den Markt völlig beherrschen, und es mit der fortschreitenden Entwicklung des Landes immer schwieriger wird, eine günstige Position hier zu erringen namentlich, wenn es sich um Artikel handelt, die nicht die Spezialität des einen oder anderen Landes bilden. Je früher die Handelsbeziehungen angeknüpft, befestigt und ausgebaut werden, um so bessere Ergebnisse sind für die Zukunft zu erwarten. Wenn sich auch die wirtschaftliche Entwicklung Kanadas in zwei Linien bewegt, die vollkommen parallel nebeneinander herlaufen, in der Industrie und in der Landwirtschaft, so sind die heutigen Verhältnisse doch noch nicht so weit vorgeschritten, als daß die kanadische Industrie in der Lage wäre, den heimischen Bedarf zu befriedigen. Unendliche Mengen von Rohmaterial und fertigen Fabrikaten müssen alle Jahre eingeführt werden, um den Bedürfnissen des Landes gerecht zu werden. Trotz gesteigerter Einfuhr von Rohmaterialien und Neugründung von Unternehmungen ist die heimische Industrie bei weitem noch nicht in der Lage, die in Kanada selbst benötigten Fabrikate herzustellen. Weiterhin hat sich andererseits die kanadische Landwirtschaft in einer Weise entwickelt, daß ihr heute bereits der heimische Markt viel zu klein geworden ist und sie sich in immer steigendem Maße nach ausländischen Absatzgebieten umsehen muß. Dadurch aber ist wiederum für Länder, die in erster Linie auf den Export industrieller Erzeugnisse angewiesen sind, die Möglichket einer gesteigerten Ausfuhrtätigkeit in fertigen Fabrikaten vorhanden. Vielfach wird, um eine Erklärung für die geringe deutsche Einfuhr zu finden, behauptet, daß ein großer Teil der englischen Einfuhr deutsche Ware mit umfasse. Es wird ja sehr schwer sein festzustellen, ob diese Behauptung richtig ist, und dann weiter, wie hoch dieser Prozentsatz sein mag. In der Tat haben eine ganze Reihe deutscher Firmen, die nach Kanada expor-

tieren, Niederlassungen in England und versenden von dort aus. Es erscheint aber doch fraglich, ob der Wert dieser so versandten Waren sehr erheblich und namentlich, ob er auch in der Zunahme begriffen ist; denn tatsächlich geht auch der Wert der aus England eingeführten Waren dauernd zurück, und heute noch stellen den Hauptwert Artikel dar, die nachweislich aus englischen Fabriken stammen, in erster Linie Textilwaren.

Es ist auch unwahrscheinlich, daß ein Teil des deutschen Exports unter den aus den Vereinigten Staaten eingeführten Waren mitgezählt wird. Werden deutsche Waren nur über amerikanische Häfen nach Kanada eingeführt, so erscheinen sie in der Statistik stets als deutsche Waren. Andererseits ist nicht anzunehmen, daß die Importeure doppelten Zoll bezahlen werden. Richtig ist allerdings, daß viele deutsche Fabriken, die nach Kanada arbeiten, aber in den Staaten Zweigniederlassungen haben, nunmehr von dort aus versenden, um den Weg abzukürzen und Kosten zu sparen.

Wenn nun auch seit dem 1. März 1910 in vertraglicher Hinsicht zwischen Kanada und Deutschland wesentliche Änderungen nicht eingetreten sind, und auch das Gesamtbild der Handelsbeziehungen sich nicht erheblich verändert hat, so sind doch in diesem Zeitraum eine Reihe von Erscheinungen vertraglicher Natur zu beachten, die Deutschland nicht direkt betroffen haben, aber doch von großem Einfluß auf die Gestaltung der Einfuhr waren. Die kanadische Regierung war ganz außerordentlich bestrebt, auf jede ihr nur mögliche Weise die wirtschaftliche Lage des Landes durch handespolitische Maßnahmen jeder Art zu bessern. So wurde in dieser Zeit der auswärtige Dienst der kanadischen Trade Commissioners neu gestaltet und weitere Änderungen stehen bevor, um der heimischen Industrie ein Mittel in die Hand zu geben, die Absatzmöglichkeit im Ausland und die Bedingungen für eine größere Steigerung der kanadischen Ausfuhr zu studieren. Weiterhin hatte es an einer Reihe von größeren vertraglichen Abmachungen zwischen Kanada und einer Reihe von Nachbarländern nicht gefehlt, doch erstreckten sich diese auf Kräftigung der Beziehungen, welche zwischen den einzelnen Kolonien des britischen Reiches bestehen. So wurde mit Westindien ein Gegenseitigkeitsvertrag vereinbart, wonach ein großer Teil der Produkte, welche Kanada für seine Industrie und Landwirtschaft brauchte, zu einem Vorzugstarif eingeführt werden konnte, während andererseits der Vorzugstarif Westindiens, der Kanada gewährt wurde, sich in

erster Linie auf fertige Fabrikate erstreckte. Das Abkommen zwischen den beiden Ländern dürfte am 1. Juli 1913 in Kraft treten, und es läßt sich bis heute schwerlich voraussehen, welchen Einfluß dieser Vorzugstarif auf die Handelsbilanz der direkt beteiligten Länder haben wird, und ob irgend eine Schädigung in der Einfuhr der anderen nicht begünstigten Länder eintreten dürfte.

Von wesentlichem Interesse an dem kanadisch-westindischen Gegenseitigkeitsvertrage ist für Deutschland in erster Linie die Einfuhr von Zucker. Diese Einfuhr hatte im Fiskaljahr 1911 rund 595 000 Dollar betragen und belief sich in dem gleichen Zeitraum 1912 auf 590 000 Dollar. Es steht nun zu befürchten, daß für diesen Handelszweig durch den in Rede stehenden Gegenseitigkeitsvertrag eine kritische Situation hereinbrechen dürfte, denn einmal kann infolge des Abkommens der westindische Zucker zu einem billigeren Satze eingeführt werden, auf der anderen Seite wird aber durch diesen Vertrag auch insofern eine Änderung eintreten, als die Vergünstigung, wonach die Raffineure bis zu einem Fünftel ihrer Produktion Rohzucker zum britischen Vorzugszoll einführen durften, aufhören wird. Wie hoch die Schädigung der deutschen Einfuhr sein wird, läßt sich heute noch nicht ganz übersehen. Sollten aber in den Verhältnissen irgendwelche Veränderungen nicht eintreten, so dürfte die Einfuhr Deutschlands in Zucker völlig unterbunden werden. Schon heute wirft dieses Abkommen seine Schatten voraus. Während in den sechs Monaten von April bis September 1911 die Einfuhr 469 000 Dollar betragen hat, ist sie in dem gleichen Zeitraum des Jahres 1912 auf Null zurückgegangen. Dagegen hat sich die Einfuhr von Zucker aus Britisch-Westindien von 3,1 Millionen Dollar auf 3,8 Millionen Dollar gehoben, und auch die Zuckereinfuhr von San Domingo, die in der oben genannten Periode von 1911 nur rund 600 000 Dollar betrug, ist in dem gleichen Zeitraum 1912 auf 1,2 Millionen gestiegen. Da für die deutsche Einfuhr lediglich Rohzucker in Frage gekommen ist, stehen die Aussichten der deutschen Zuckerindustrie überaus ungünstig, und es steht weiter zu befürchten, daß eine Änderung nicht eintreten wird, da sich durch die veränderten Verhältnisse die bisher bestehenden Handelsbeziehungen ändern werden.

Abgesehen von Zucker hatte sich auch in anderer Hinsicht die Stellung der deutschen Einfuhr auf dem kanadischen Markte im letzten Kalenderjahre erheblich verschlechtert. Es waren seitens der kanadischen Regierung im Frühjahr 1912 eine ganze Reihe von

Zollermäßigungen vorgenommen worden, die theoretisch wohl allen Ländern zugute kamen und gegen kein einziges Land im speziellen gerichtet waren. Für eine Reihe von Artikeln, die bisher zollpflichtig waren, wurde zollfreie Einfuhr gestattet, in erster Linie kamen Rohprodukte in Frage. Wenn es sich dabei auch um Waren gehandelt hat, in denen Deutschland nie stark vertreten war, sondern die im wesentlichen von den Vereinigten Staaten bezogen worden sind, so kann man doch deshalb von einer Benachteiligung Deutschlands sprechen, weil die Ermäßigungen de facto nur den Vereinigten Staaten zugute gekommen sind.

Auch sonst war das kanadische Fiskaljahr 1912 für die Entwicklung der deutschen Einfuhr nicht zu günstig. Wenn man beispielsweise berücksichtigt, welchen großen Aufschwung gerade die Elektrizitätsindustrie in Kanada genommen hat, und in welcher Weise die dortigen Wasserkräfte nutzbar gemacht worden sind, so ist es verwunderlich, daß Deutschland an der Versorgung des kanadischen Marktes mit diesen Artikeln so geringen Anteil gehabt hat.

Es betrug die Einfuhr:

Tabelle 7.

Es betrug der Einfuhrwert:

	1910 $	1911 $	1912 $
Gesamteinfuhr	2 360 801	2 772 570	3 833 582
Davon aus:			
England	168 042	250 190	446 357
Vereinigte Staaten . .	2 128 817	2 418 275	3 273 098
Österreich	5 611	10 410	11 705
Deutschland	32 185	20 956	32 650

Im Gegensatz zu dem Jahre 1911 scheint es, als ob sich allerdings das Jahr 1912 ungünstiger gestalten dürfte. Es betrug die Einfuhr in den Monaten April bis September:

Tabelle 7a.

Es betrug der Einfuhrwert:

	1911 $	1912 $
Deutschland	59 138	46 018
Vereinigte Staaten	4 381 052	4 973 734

Der geringe Wert mag zum Teil daran liegen, daß unsere heimische Elektrizitätsindustrie Ende des Jahres 1911 und Anfang des Jahres 1912 selbst außerordentlich stark beschäftigt war und sich nicht so sehr um verhältnismäßig neuere Gebiete wie Kanada kümmern konnte. Es wäre aber bedauerlich, wenn sich diese Versäumnis früher oder später rächen würde, denn je mehr sich erst die ausländische Konkurrenz festsetzen wird, um so schwerer ist es späterhin, verlorene Gebiete wieder zu erobern.

Im Gegensatz zu Deutschland ist hier namentlich die amerikanische Industrie energisch vorgegangen; es zeigt sich dies weniger in den Einfuhrziffern als vor allen Dingen darin, daß die einheimische kanadische Industrie sich vollständig in den Händen der amerikanischen Kapitalisten oder der großen Konzerne der Vereinigten Staaten befindet, die das Netz ihrer Agenten und Bureaus immer dichter über das Land spannen und den Markt mit ihren Erzeugnissen versorgen. Fast alle wichtigen Projekte und Neuanlagen, an denen die letzten beiden Jahre so sehr reich waren, sind außer einem kleinen Teil der amerikanischen Industrie zugefallen.

In gewissem Sinne macht hier eine Ausnahme der Bau von Dampfturbinen für Elektrizitätserzeugung. Es ist dies eines der wenigen Gebiete, wo verschiedentlich deutsche Firmen mit Lieferungen bedacht worden sind, so z. B. mit der Lieferung für eine Kraftstation an dem Niagarafall und für einige andere Kraftstationen im Westen. Dagegen ist von einer Einfuhr kleiner elektrischer Maschinen, namentlich Dynamos sehr wenig zu erwarten. Hier beherrscht die amerikanische Industrie vollkommen das Feld.

Die Einfuhr von elektrischen Glühlampen, namentlich Kohlenfadenlampen, die in dem letzten Jahre einen erfreulichen Aufschwung genommen hatte, dürfte sich in der Folgezeit außerordentlich schwierig gestalten, wenn sie nicht überhaupt sogar ganz aufhören wird. Seitens der kanadischen Regierung sind in zollpolitischer Hinsicht Schritte unternommen worden, die für die deutsche Ausfuhr geradezu vernichtend gewesen sind. Nach dem deutschen Leuchtmittelsteuergesetz liegt auf jeder Kohlenfadenlampe eine inländische Steuer, ohne welche in Deutschland eine Glühlampe nicht verkauft werden kann. Bisher gaben nun die deutschen Fabrikanten und Exporteure in den Zollinhaltserklärungen als Preis denjenigen Wert an, welchen die Lampe ohne diese Inlandsteuer hat. Nach der kanadischen Zollgesetzgebung aber ist für die Berechnung der Zollinhaltserklärung derjenige Preis maßgebend,

welcher als Marktpreis im Herstellungsland anzusehen ist. Nach mehrfachem Studium der Frage — es wurde behauptet, daß die Anregung hierzu seitens eines sächsischen Fabrikanten gegeben worden sei, der seine Fabrikate in Kanada nicht verkaufen konnte — kam Mitte 1912 die kanadische Regierung zu der Ansicht, daß als heimischer Marktpreis in Deutschland nicht der von den Exporteuren deklarierte Wert anzusehen, sondern daß dazu noch die Leuchtmittelsteuer hinzuzurechnen wäre, die bisher in den Angaben stets außer acht gelassen worden war. Die Zollämter wurden dementsprechend angewiesen, und durch dieses Vorgehen wurde der deutschen Glühlampenindustrie ein überaus empfindlicher Schlag versetzt, denn nunmehr waren ausländische Fabriken in der Lage, Glühlampen zu einem Preise in Kanada anzubieten, mit dem der deutsche Exporteur nicht mehr konkurrieren konnte. Um den Niedergang der deutschen Ausfuhr in dieser Hinsicht zu verhüten, traten die betreffenden Interessenten an das Auswärtige Amt heran und baten um zweckentsprechende Schritte bei der kanadischen Regierung. Diese wurden auch seitens des deutschen Generalkonsuls unternommen, führten aber nicht zu einem Ergebnis. Sicherlich hatte die Regierung bei ihrem Vorgehen das Interesse der einheimischen, aufblühenden Industrie im Auge, aber es würde verfehlt sein, hierin einen Schritt zu erblicken, der speziell gegen die deutsche Industrie gerichtet wäre. Das Vorgehen war analog dem, das kurze Zeit vorher die englische Industrie in zwei Fällen betroffen hatte. Hier hatte der Fall ganz ähnlich gelegen. Die in England erhobene Inlandsteuer auf Zigaretten und Spirituosen hatten die Exporteure nicht deklariert, und auch hier wurden die Zollämter angewiesen, Fakturen, welche diesen Betrag nicht enthielten, als unterdeklariert anzusehen.

Bedauerlich wäre es, wenn das bisherige Verfahren der deutschen Exporteure insofern Folgen haben sollte, als ja in dem Unterdeklarieren ein Verstoß gegen die dumpingclause liegt. Da die Unterdeklarierung der Glühlampen mehr als 5 pCt. betragen hat, wäre formal die kanadische Regierung berechtigt, außer der nachträglichen Bezahlung des Mehrzolles auch noch den durch dieses Gesetz festgesetzten Strafzoll zu verlangen, wodurch den betreffenden Exporteuren ein großer Schaden entstehen würde.

Sicherem Vernehmen nach aber dürfte seitens der kanadischen Regierung in dieser Hinsicht ein Schritt für die Vergangenheit nicht unternommen werden, weil angenommen wird, daß die Deklarierung nicht in Betrugsabsicht, sondern in gutem Glauben

vorgenommen ist. Dagegen sind seit dem 1. November 1912 die Zollämter angewiesen, rücksichtslos den Strafzoll zu verlangen, falls in dem Fakturenpreis der Betrag der Leuchtmittelsteuer nicht zu dem Lampenpreis eingerechnet ist. Es läßt sich heute noch nicht übersehen, in welcher Weise ziffernmäßig in der Einfuhr dieser Schritt der kanadischen Regierung zum Ausdruck kommen wird. Jedenfalls aber haben bereits mehrere kanadische Importeure Schritte unternommen, um mit außerdeutschen Fabrikanten in Verbindung zu treten, weil sie sich bewußt waren, daß die deutsche Industrie infolge dieser steuerlichen Belastung auf dem kanadischen Markte nicht mehr konkurrenzfähig sein würde. Es dürfte in erster Linie hiervon die österreichische Industrie profitieren.

Auch für den deutschen Maschinenexport ist das Jahr 1912 nicht zu günstig gewesen; und namentlich wenn man berücksichtigt, welchen Aufschwung die amerikanische Einfuhr genommen hat, so muß das bisherige Ergebnis doch als sehr ungünstig betrachtet werden. Näheres ergeben die Tabellen 8 und 8 a.

Tabelle 8.

Es betrug der Einfuhrwert im Fiskaljahr:

	1911 $	1912 $
Deutschland	231 505	211 620
Vereinigte Staaten	19 012 614	25 173 153

Tabelle 8a.

Es betrug der Einfuhrwert in der Zeit vom 1. IV. bis 30. VII.

	1910 $	1911 $	1912 $
Gesamteinfuhr	10 812 310	13 964 786	19 198 720
Davon aus:			
Vereinigte Staaten . .	9 848 833	12 824 935	17 873 551
England	859 387	947 035	1 169 103
Deutschland	73 684	91 819	89 304

Sicherlich hatte und hat auch noch die deutsche Industrie gerade auf diesem Gebiete einen sehr harten Stand ihren beiden anderen Konkurrenten gegenüber, England und den Vereinigten Staaten.

Bis vor wenigen Jahren wurde die Einfuhr von Maschinen im wesentlichen von diesen beiden Ländern gedeckt, und es war insofern eine gewisse Trennung zu bemerken, als England in erster Linie die schweren Erzeugnisse lieferte, namentlich solche, für die besondere Konstruktionen erforderlich waren, wärend die amerinische Industrie fast universell den Markt mit gewöhnlichen Gebrauchsmaschinen beherrschte. Es ist vielleicht nicht unrichtig, hierfür im wesentlichen geographische Gründe verantwortlich zu machen. Die gewöhnlichen Gebrauchsmaschinen werden von dem Fabrikanten erst dann bestellt, wenn der Bedarf eingetreten ist, und naturgemäß wird dann in erster Linie diejenige Industrie berücksichtigt, die in der Lage ist, in der kürzesten Zeit die Sachen liefern zu können. Da nun einmal die Vereinigten Staaten dank ihrer geographischen Lage an sich schon vor ihren europäischen Konkurrenten im Vorsprung sind und weiterhin die maßgebenden größeren Firmen in allen größeren kanadischen Plätzen Lager- und Reparaturwerkstätten unterhalten, so fallen derartige Aufträge in erster Linie der amerikanischen Industrie zu.

Anders dagegen lag es bei schweren Maschinen, welche von Fall zu Fall berechnet werden mußten.

Hier stand England in einem durchaus günstigen Wettbewerb mit den Staaten, der auch durch den Vorzugszoll erheblich unterstützt wurde, weil bei solchen Maschinen eine Zolldifferenz von 10 bis 15 pCt. eine nicht unerhebliche Rolle spielt.

In den letzten Jahren ist aber gerade bei der Lieferung derartiger Maschinen Deutschland ein ziemlich gefährlicher Konkurrent der englischen Industrie geworden. Es haben sich eine ganze Reihe deutscher Ingenieure in Kanada niedergelassen, die eifrig bemüht sind, Aufträge für die heimische Industrie zu erhalten. Wenn vielleicht auch die Erfolge nicht ganz den Erwartungen der Fabriken und namentlich der drüben ansässigen Agenten entsprochen haben, so mag dies einmal daran gelegen haben, daß das Jahr 1912 für den deutschen Werkzeugmaschinenbau ein außerordentlich günstiges war. Die Fabriken waren auf Monate hinaus voll beschäftigt und mußten für neue Projekte stets eine außerordentlich lange Lieferzeit in Anspruch nehmen. Auch war immer noch ein gewisses Vorurteil gegen deutsche Maschinen in Kanada zu bemerken, in sehr vielen Fällen wurde das amerikanische oder englische Erzeugnis der deutschen Maschine vorgezogen, wenn auch konstatiert werden muß, daß hierin entschieden eine Wendung zum besseren eingetreten war. Namentlich zeigte sich

das bei denjenigen Maschinen, die für das Textilgewerbe bestimmt sind. Maschinen für Spinnereien und Textilfabrikation wurden meistens aus Deutschland bezogen, während auf dem Gebiete des Stickmaschinenbaues Deutschland in scharfem Wettbewerb mit der schweizerischen Industrie stand.

Unbestreitbare Fortschritte dagegen hat die deutsche Einfuhr in Schneidewaren gemacht. Wie die nachstehenden Tabellen 9 und 9 a zeigen, stieg die deutsche Einfuhr ziemlich erheblich und war um mehrere 100 000 Mark ihrem nächsten Konkurrenten, den Vereinigten Staaten voraus, wenngleich sie auch heute gegen die englische Einfuhr stark zurückstand.

Tabelle 9.

Es betrug der Einfuhrwert im Fiskaljahr:

	1911 $	1912 $
England	591 170	560 632
Vereinigte Staaten	185 378	206 765
Deutschland	250 021	267 024

Tabelle 9a.

Es betrug der Einfuhrwert in der Zeit vom 1. IV. bis 30. VII.

	1910 $	1911 $	1912 $
Gesamteinfuhr	531 955	501 650	682 331
Davon aus:			
England	313 924	267 679	340 993
Vereinigte Staaten . .	88 817	91 947	136 362
Deutschland	122 610	127 611	193 159

Ob in dem Verhältnis zwischen der deutschen und englischen Einfuhr in absehbarer Zeit ein Wandel eintreten wird, erscheint fraglich, da die eingeführten Waren auf anderem Gebiete liegen. Trotz des Rückganges der englischen Einfuhr kann man nicht sagen, daß es der deutschen Industrie gelungen wäre, Gebiete zu erobern, auf denen bisher englische Waren bevorzugt wurden.

In der Hauptsache besteht die deutsche Einfuhr in Rasier- und Taschenmessern, während in Tafelmessern die englische Ware den

Markt beherrscht. Von einer einheimischen Produktion kann auf diesem Gebiete fast gar nicht gesprochen werden.

Die Einfuhr von Spielwaren nahm auch im Fiskaljahr 1912 einen beträchtlichen Aufschwung, und es ist kaum zu befürchten, daß in absehbarer Zeit hier eine Änderung zum schlechten eintreten wird, es deutet vielmehr alles darauf hin, daß der Anteil der deutschen Einfuhr im laufenden Jahre weiter steigen wird.

Tabelle 10.

Es betrug der Einfuhrwert im Fiskaljahr:

	1911 $	1912 $
England	69 200	69 569
Vereinigte Staaten	215 798	214 839
Deutschland	401 081	442 619

Tabelle 10a.

Es betrug der Einfuhrwert in der Zeit vom 1. IV. bis 30. VII.

	1910 $	1911 $	1912 $
Gesamteinfuhr	443 339	427 578	525 402
Davon aus:			
England	37 483	35 427	33 307
Vereinigte Staaten . .	111 674	100 367	127 517
Deutschland	271 077	268 189	331 756

Gerade in der Mannigfaltigkeit der Artikel liegt die Stärke der deutschen Einfuhr, und es ist nach Angaben amerikanischer Importeure nahezu unmöglich, diese Vielgestaltigkeit zu bekämpfen. Wenn auch die amerikanischen Fabriken in gewissen Artikeln, die in großen Mengen hergestellt werden, oftmals die deutsche Einfuhr unterbieten können, so werden diese Verluste durch die mannigfachen Sorten und die stets eingehenden Neuheiten mehr als ausgeglichen.

Die Einfuhr von Glas, Porzellan und irdenem Geschirr nahm im laufenden Jahre nicht den Aufschwung, den vielleicht die deutschen Fabrikanten und Importeure erwartet hatten.

Abgesehen von England waren hier die wichtigsten europäischen Konkurrenten Deutschlands Belgien und Österreich-Ungarn. Die belgische Einfuhr erstreckte sich in erster Linie auf

plate glass, während für Österreich Gläser und Vasen in Betracht kamen. Namentlich die Fabrikanten im österreichischen Erzgebirge lieferten ein Produkt, das dem deutschen ebenbürtig war, aber sich billiger stellte als die heimische Ware. Vielfach wurde auch von Importeuren darüber Klage geführt, daß sich durch Überschreitung der Lieferfristen in erster Linie reichsdeutsche Lieferanten unrühmlich hervorgehoben hättten, und daß dies oftmals ein Grund für sie gewesen wäre, sich an österreichische Fabrikanten zu wenden, die zwar in dieser Hinsicht auch nicht einwandsfrei arbeiteten, aber sich doch nicht so außergewöhnlich lange Überschreitungen der Liefertermine zuschulden kommen ließen.

Zu den wichtigsten Artikeln der deutschen Einfuhr gehören seit Jahren Textilwaren, und deren Export hatte auch im Fiskaljahre 1912 wiederum einen erheblichen Mehrabsatz zu verzeichnen.

Der wichtigste Konkurrent, mit dem die deutsche Industrie in der nächsten Zeit zu rechnen haben wird, ist England, das rund 80 pCt. der gesamten Einfuhr geliefert hat. Fast konkurrenzlos steht Großbritannien auf dem Markte der Kleiderstoffe da, und es besteht hier kaum eine Möglichkeit, daß in absehbarer Zeit in den Einfuhrwerten eine nennenswerte Verschiebung eintreten dürfte. Die englische Industrie hat sich so mit den Bedürfnissen des Landes vertraut gemacht und vor allen Dingen so erstklassige Agenten an der Hand, daß sie voraussichtlich noch auf lange Jahre hinaus das Feld hier beherrschen dürfte. Mehr und mehr entsteht auch durch den Aufschwung der kanadischen Industrie selbst ein ernster Konkurrent.

Seitens der deutschen Fabrikanten könnte speziell auf dem Gebiete der Kleiderstoffe erheblich mehr eingeführt werden, wenn es nicht so oft verabsäumt würde, die Muster zur rechten Zeit hinüberzuschicken. Da fast alle Grossisten im Osten des Landes ansässig sind und den Westen nur zweimal im Jahre bereisen lassen, so müssen die Häuser mindestens vier Monate vor Beginn der Saison im Besitze von Proben sein, da sie sonst für den Westen zu spät sind.

Mit der Einfuhr von Spitzen, Bändern, Besätzen usw. ist die deutsche Industrie in erhöhtem Maße beschäftigt gewesen. Es haben von der günstigen Geschäftslage in erster Linie Plauen, Barmen und Annaberg Vorteil gezogen. Es kam hinzu, daß eine nennenswerte Konkurrenz im Lande kaum besteht, so daß diese Artikel im wesentlichen aus dem Auslande eingeführt werden müssen.

In der Einfuhr von Spitzen stand Deutschland in sehr scharfem Wettbewerb mit der Schweiz, und es war erfreulich, daß es der deutschen Industrie im Fiskaljahr 1912 zum erstenmal gelungen war, in der Spitzeneinfuhr die Schweiz um etwa zehntausend Dollar zu überflügeln, während im Fiskaljahr 1910 der Schweizer Export noch die deutsche Einfuhr überstiegen hatte. — Dagegen gelang es auch in diesem Jahr der deutschen Industrie noch nicht, in der Einfuhr von Stickereien eine nennenswerte Stellung auf dem kanadischen Markte zu erlangen. Fast ⅔ des gesamten Importes kam hier aus der Schweiz, und im weiten Abstand folgte dann England, das aber noch nicht einmal einhalb soviel importieren konnte wie die Schweiz.

Auf dem Gebiete der Chemikalien hatte die deutsche Industrie erhebliche Fortschritte in der Einfuhr von Anilin- und Teerfarben zu verzeichnen. Zum erstenmal im Fiskaljahr 1912 gelang es ihr, die amerikanische Einfuhr zu überflügeln, und wenn auch der Vorsprung nur gering war, so hielt diese Steigerung doch auch in der zweiten Hälfte des Jahres 1912 an, und es konnte ein weiteres Überflügeln der amerikanischen Einfuhr konstatiert werden.

Weniger günstig dagegen lagen die Verhältnisse auf anderen Gebieten der chemischen Industrie, namentlich litt die Einfuhr von Gelatine noch stark unter dem französischen Vorzugszoll, der es ermöglichte, daß Frankreich seinen Import hierin von 5000 auf 14 000 Dollar steigern konnte, während die Steigerung Deutschlands nur von 5000 auf 9000 Dollar war. Den Hauptanteil behielt die englische Industrie auch weiterhin; es gelang ihr auch, den geringen Vorsprung vor der amerikanischen Industrie, den sie im Jahre 1911 hatte, 1912 ganz erheblich zu vergrößern. Wenn man das ganze große Gebiet der chemischen Industrie überblickt, so haben die Vereinigten Staaten auch im Fiskaljahre 1912 den Hauptanteil gehabt, namentlich in schweren Chemikalien. Aber es war doch ein sichtlicher Rückgang zu bemerken, der rund ¼ Million Dollar betrug, während die kanadische Einfuhr um über hunderttausend Dollar gestiegen war.

So ergibt sich auch für das abgelaufene Fiskaljahr 1912 kein so günstiges Bild, und wenn man nach Gründen für diese Erscheinung sucht, so wird man hierfür 2 Faktoren betrachten müssen. Ist zunächst seitens unserer offiziellen Vertretung, namentlich seitens des Auswärtigen Amtes der riesenhaften Entwicklung des kanadischen Marktes genügende Aufmerksamkeit geschenkt worden, und sind weiterhin die dem Auswärtigen Amt von seinen Ver-

tretern eingegangenen Berichte dem deutschen Handel und der deutschen Industrie in genügender und aufmunternder Weise zugänglich gemacht worden? Man wird hier nicht umhinkönnen, unserem Auswärtigen Amte den Vorwurf machen zu müssen, daß in den letzten Jahren in dieser Hinsicht doch wohl mancherlei versäumt worden ist.

An konsularischer Vertretung besitzt das deutsche Reich ein einziges Berufskonsulat in Montreal, das mit einem Beamten besetzt ist. Außerdem sind noch einige Wahlkonsulate in Kanada vorhanden. Ohne irgendwie die Institution der Wahlkonsulate angreifen zu wollen, wird man aber doch sagen müssen, daß zur kräftigen Förderung der deutschen Interessen ein Wahlkonsul niemals so geeignet ist, weil er infolge seiner privaten Angelegenheiten und Geschäfte doch vielleicht nicht so objektiv die Sachlage und Entwicklung eines Landes betrachten wird wie ein Berufskonsul.

Näherem Vernehmen nach wird allerdings mit dem 1. April dieses Jahres in unserer konsularischen Vertretung in Kanada insofern eine Änderung eintreten, als das Wahlkonsulat in Winnipeg in ein Berufskonsulat umgewandelt werden soll. Mehrfach sind Schritte unternommen worden, dem Berufskonsulat in Montreal einen Handelssachverständigen anzugliedern. Die in dieser Hinsicht namentlich seitens des Deutsch-Kanadischen Wirtschaftsvereins beim Auswärtigen Amte unternommenen Schritte sind durchschlägig abschlägig beschieden worden, zuerst mit der Maßgabe, das einmal bei dem geringfügigen deutschen Handel ein derartiger Herr nicht notwendig sei, und dann späterhin, daß erst einmal abgewartet werden müsse, wie sich jetzt nach Beendigung des Zollkrieges der Handel entwickeln wird. Dabei ist nur auffallend, daß lange Jahre hindurch dem Konsulat ein landwirtschaftlicher Sachverständiger beigegeben worden war. Welchen Nutzen die deutsche Landwirtschaft mit ihrer intensiveren Bodenkultur aus der Tätigkeit dieses Herrn gezogen hat, der in einem Lande war, wo die größtmöglichste extensive Bodenkultur vorherrscht, ist nicht recht einzusehen.

Die Gründe, welche gegen die Schaffung eines Handelssachverständigen in Kanada vorgebracht worden sind, sind als nicht stichhaltig anzusehen, denn darum gerade wird doch ein solcher Herr hingesandt, um der Entwicklung des Landes förderlich zu sein. In dieser Hinsicht können wir sicherlich von unseren Konkurrenten außerordentlich viel lernen. So haben im Jahre 1912 die Vereinigten Staaten nicht weniger als 150 konsularische

Vertretungen in Kanada gehabt, und das Wachsen der amerikanischen Einfuhr dürfte sicherlich zu einem ganz erheblichen Teil auf die Tätigkeit dieses starken Konsularagentenwesens zurückzuführen sein. Das erkannte man bereits vor einer Reihe von Jahren in England und ließ einen ziemlich gründlichen Wechsel in seiner konsularischen Vertretung eintreten. Seitens des Auswärtigen Amtes in London wurde der bekannte Kommissar Grigg mit einem Stabe von Beamten nach Kanada gesandt, lediglich zu dem Zweck, den Markt zu studieren und der heimischen Industrie Fingerzeige zu geben. In der Tat gehören auch die Berichte, welche Grigg alljährlich nach England gesandt hat, zu dem wertvollsten Material, was überhaupt in den letzten Jahren über die kanadische Volkswirtschaft veröffentlicht worden ist. Interessant ist, daß dieser Herr vor einiger Zeit in die Dienste der kanadischen Regierung getreten ist und mit der Reorganisation der handelspolitischen Vertretung von Kanada im Auslande beauftragt worden ist.

Vergegenwärtigt man sich demgegenüber unsere geringfügige konsularische und handelspolitische Vertretung in Kanada, so dürfte ohne weiteres klar sein, daß in dieser Hinsicht seitens der Reichsregierung in den letzten Jahren mancherlei verabsäumt worden ist, daß viel geschehen muß, und daß die Errichtung eines neuen Berufskonsulates hier doch nur in ganz geringfügigem Maße Wandel schaffen kann. Aber alle Einrichtungen der Regierung sind doch in gewissem Sinne nur anregender Natur; sie können nicht viel mehr bieten, als dem Handel Fingerzeige für den Absatz zu geben.

Dann aber erfolgt die Bearbeitung des kanadischen Marktes durch die Fabrikanten und Exporteure in nicht gerade sehr zweckmäßiger Weise. Ein großer Teil der Fabrikanten glaubt, daß durch die Hinaussendung von Katalogen oder durch Übertragung von Vertretung an einen in Kanada ansässigen Agenten genug geschehen sei, und daß nun ohne weiteres die Aufträge kommen müßten. Dabei wird in erster Linie vergessen, daß der Versuch, durch Kataloge mit den kanadischen Konsumenten in Verbindung zu treten, meistens verfehlt ist. Auf derartige Drucksachen, die ihm vom Ausland zugesandt werden, gibt der kanadische Konsument deshalb nichts, weil er nicht in der Lage ist, die Ware vorher zu besichtigen oder mit einem Vertreter über seine speziellen Wünsche, über die Art der Ausführung, über die Preise usw. zu sprechen. Deshalb erhalten fast durchweg diejenigen Firmen den Vorzug, die in Kanada selbst vertreten sind. Nun aber ist der

Wunsch, mit Kanada zu arbeiten, in der letzten Zeit in einem sehr großen Teil der deutschen Industrie und des deutschen Handels erwacht, und zweifellos sind große Anstrengungen gemacht worden, diesen Wunsch in die Wirklichkeit zu übertragen. In erster Linie wandte man sich an die deutschen Konsulate mit der Bitte, geeignete Vertreter für diesen oder jenen Artikel ausfindig zu machen. In einigen Fällen mag dieser Weg zum Ziele geführt haben, aber in der weit überwiegenden Zahl dürfte nicht das geringste ausgerichtet worden sein. Infolge der Beschäftigung mit anderen Sachen sind trotz des besten Willens die Konsulate gar nicht in der Lage, die eingehenden Anfragen wirklich detailliert zu behandeln, und Nachforschungen zu veranstalten, ob dieser oder jener Artikel für die Firma, welche auf der Konsulatsliste steht, auch tatsächlich geeignet ist. Es werden dem Anfragenden eine Reihe von Firmen, welche vielleicht in Betracht kommen könnten, genannt; dann setzt ein Briefwechsel zwischen dem Fabrikanten und den genannten Firmen ein, und nach mehreren Monaten stellt es sich heraus, daß die betreffenden Agenten gar nicht in der Lage sind, die Vertretung zu übernehmen, und der Fabrikant gibt, weil er keinen anderen Weg sieht, einfach seine Absicht, mit Kanada in Geschäftsverbindung zu treten, auf.

Diesem Übelstande abzuhelfen, war mit eine der Hauptaufgaben des Deutsch-Kanadischen Wirtschaftsvereins, und es sind gerade im letzten Jahre in dieser Hinsicht überraschende Erfolge erzielt worden.

Die deutsche Ware ist in Kanada aus mancherlei Gründen in der letzten Zeit etwas zurückgedrängt worden. Es erfordert daher große Opfer an Zeit und Geld, das Verlorene wieder einzuholen. Dieses kann seitens des einzelnen vielleicht durch intensive Tätigkeit und genaues Studium des Marktes erreicht werden. Für die Allgemeinheit aber kann eine Belebung des deutschen Exportes nur dann stattfinden, wenn sich die am Handel interessierten Firmen in größerem Maße als bisher zusammenschließen, um auf diese Weise ihre Forderungen nach einer besseren Vertretung in Kanada und vor allen Dingen nach endgültiger Regelung des Zollverhältnisses nachdrücklich zu verlangen. Denn solange die deutsche Industrie nicht mit einem langfristigen Handelsvertrage rechnen kann, und solange sie den anderen europäischen Ländern gegenüber in zollpolitischer Hinsicht benachteiligt ist, dürfte eine Änderung des heute unbefriedigenden Zustandes kaum eintreten und dieses wichtige Absatzgebiet weiter verschlossen bleiben.