

gigantische US-Markt mit Abstand die größten Möglichkeiten einer dynamischen Entfaltung bot. Als Ergebnis eines 1965 zwischen Kanada und den Vereinigten Staaten unterzeichneten Abkommens über die Schaffung eines Gemeinsamen Marktes für die Automobilindustrie beider Länder („Autopakt“) konnten Kanadas Kfz-Hersteller – fast ausschließlich Tochterunternehmen der Konzerne General Motors, Ford und Chrysler – bis einschließlich 1980 eine Volumensteigerung bei der Lieferung kanadischer Wagen von rund 150 Prozent erreichen.

Teilweise haben die großen US-Konzerne ihren insgesamt sechs Endmontagewerken in Kanada die ausschließliche Fertigung ganzer Modellreihen für die Lieferung beiderseits der Grenze eingeräumt.

Standortvorteil Kanada

Diese bemerkenswerte Entwicklung – von der jetzt auch überseeische Automobilproduzenten profitieren – hatte und hat ihre guten Gründe: Stundenlöhne in Ontario – das allein ca. 90 Prozent der gesamten kanadischen Kfz-Industrie beheimatet – liegen zwischen 0,35 und 2,53 Dollar (U.S.) unter entsprechenden Tarifabschlüssen in den USA. Der kanadische Dollar hat sich in den letzten drei Jahren auf einem Wechselkursniveau von weniger als 0,85 US-Dollar eingependelt. Andere produktionsrelevante Kosten liegen weit unter dem internationalen Niveau:

Elektrizität	per kWh (1981)
ONTARIO	U.S. Dollar 2,56
Bundesrepublik Deutschland	U.S. Dollar 7,19
Italien	U.S. Dollar 6,05
Frankreich	U.S. Dollar 4,72
Staat New York	U.S. Dollar 12,63

Nach Angaben des Wirtschafts- und Handelsministeriums der Provinz Ontario liegen Lohnnebenkosten in der Provinz um rund 50 Prozent unter vergleichbaren europäischen Werten.

Derlei Standortvorteile schaffen beste Voraussetzungen für eine weitere und – nach Überwindung der derzeitigen weltweiten Wirtschaftsflaute – optimale Ausdehnung dieser einmalig konkurrenzfähigen kanadischen Wirtschaftssparte.

Allein in den kommenden drei Jahren rechnen kanadische Kfz-Hersteller und Zuliefererbetriebe mit einem Investitionsvolumen von rund 6 Milliarden kanadischen Dollar.

Technologischer Wandel

Die heutige Entwicklung zum kompakten, möglichst leichten, treibstoffsparenden Wagen findet die kanadische Industrie bestens vorbereitet. Neuentwicklungen können in Kanada in einem extrem vorteilhaften Steuerklima gefördert werden. So sind sämtliche F+T-Aufwendungen

voll steuerlich absetzbar. Dazu kommen 150 prozentige Abschreibungsraten in Sonderfällen. Weiter wird für F+T-Leistungen eine erhebliche Steuergutschrift angeboten. Und schließlich kann die Kfz-Teileindustrie auf die Arbeiten eines mit einem Aufwand von fast 25 Millionen kanadischen Dollar errichteten Forschungsinstituts für die Kraftfahrzeugteile-Industrie zurückgreifen.

Gesicherte Rohstoffbasis

Zu den wichtigsten Standortfaktoren, die eindeutig für Kanada sprechen, gehört mit Sicherheit der unmittelbare Zugang zur technologisch effizientesten nordamerikanischen Stahlindustrie. Dazu kommen Kanadas vollkommene Importunabhängigkeit im Bereich wichtiger Kfz-Rohstoffe, wie Blei, Kupfer, Nickel, sowie die konkurrenzlos billigen Aluminiumerzeugnisse.

Nicht zu vergessen ist schließlich das große Reservoir an hochqualifizierten Facharbeitern.

Und schließlich die überaus günstige geographische Lage der wichtigsten Kfz-Teileproduzenten: 90 Prozent des gesamten nordamerikanischen Kfz-Marktes können vom südlichen Ontario aus innerhalb einer LKW-Tagesfahrt erreicht werden. Unter diesen Umständen kein Wunder, daß 1980 fast ein Drittel aller Exporte Ontarios in einem Gesamtwert von 25,1 Milliarden US-Dollar auf den Bereich der Straßenfahrzeuge und der Kfz-Teilefertigung entfielen.

Jubiläum:

25 Jahre Vermittler-Dienste



Seit einem Vierteljahrhundert handelt und verhandelt eine kanadische Behörde in Europa, mit Millionenumsätzen und zuweilen brisanten Objekten, doch sie tut es so unauffällig, daß kaum jemand ihren Namen und ihre Adresse kennt. Das kanadische Beschaffungsbüro (Supplies and Services Canada/ Approvisionnement et Services Canada) in Koblenz begeht am 15. Oktober sein 25. Dienstjubiläum.

Mit dem Auftrag, die kanadischen NATO-Streitkräfte in der Bundesrepublik sowie deren Angehörige mit den von ihnen benötigten Gütern und Dienstleistungen zu versorgen, wurde das Amt 1952 im französischen Metz etabliert. Doch fünf Jah-

re später zog die Dienststelle mit dem unauffälligen Namen und den für die deutsche wie die kanadische Wirtschaft einträglichen Aufträgen nach Koblenz um, wo ihr die bundesdeutsche Schwesterbehörde, das Beschaffungsbüro, Räume überlassen hatte.

Heute ist die Koblenzer Dienststelle eine von sieben Büros des gesamten kanadischen Beschaffungsbüros, die es innerhalb und außerhalb des Landes gibt. Nach Angaben ihres Leiters **Gaston Doms** – er hatte schon in Metz im Dienste der Kanadier gestanden – erreicht das jährliche Vertragsvolumen, das hier abgewickelt wird, 40 Millionen Dollar. Die vermittelten Aufträge – sie reichen vom

12-Dollar-Posten für Bleistifte bis zur Öllieferung im Werte von mehreren Millionen Dollar – dienen nicht mehr allein der Versorgung der Streitkräfte und deren Familien. Heute ist die SSC/ASC in Koblenz auch eine Verbindungsstelle für die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen für andere kanadische Bundesministerien. Die elf Mitarbeiter des Koblenzer Amtes haben es beispielsweise mit Forschungsunterlagen oder Laboreinrichtungen für den kanadischen Forschungsbeitrag zu tun oder vermitteln im Auftrag der kanadischen Behörde für Entwicklungshilfe, CIDA/ACDI, die Lieferung landwirtschaftlicher Maschinen in Entwicklungsländer.