

Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische
Militärzeitschrift

Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft

Band: 175 (2009)

Heft: 03

Artikel: 125 Jahre Victorinox : Herstellerin des Schweizer Soldatenmessers

Autor: Markwalder, Alfred

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-250>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 15.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

125 Jahre VICTORINOX – Herstellerin des Schweizer Soldatenmessers

Nach seiner Ausbildung zum Messerschmied und Wanderjahren durch Deutschland, England und Frankreich gründete Karl Elsener 1884 seine eigene Firma in Schwyz. Bereits 1891 erfolgte die erste Lieferung des robusten Soldatenmessers an die Schweizer Armee. Heute wird das traditionsreiche Familienunternehmen in der vierten Generation durch Carl Elsener geführt.

Alfred Markwalder, Redaktor ASMZ

Herr Elsener, herzliche Gratulation zum Firmenjubiläum! Victorinox hat sich in diesen Jahren zu einer weltbekannten Firma entwickelt. Wie kam es dazu?

Mein Urgrossvater – ich darf das Unternehmen also in vierter Generation führen – hat nach seiner Ausbildung zum Messerschmied und nach Wanderjahren durch verschiedene Länder Europas im Jahre 1884 in Schwyz am Tobelbach seine eigene Firma gegründet. Im Jahre 1890 entschied der Bundesrat, allen Soldaten ein

Messer abzugeben. Karl Elsener gründete den Schweizerischen Messerschmiedeverband mit dem Ziel, die Soldatenmesser im Inland herzustellen. 27 Messerschmied-Kollegen machten mit, doch nachdem ein industriell eingerichteter Betrieb in Solingen (Deutschland) kostengünstiger produzieren konnte, gaben diese auf. In der wirtschaftlich sehr schwierigen Zeit verlor mein Urgrossvater sein ganzes Vermögen. Verwandte halfen mit einem Darlehen den Konkurs abzuwenden. Sein Glaube an sein qualitativ hochstehendes Produkt und sein eiserner Wille brachten ihm schliesslich Erfolg und er konnte die Darlehen an seine Verwandten zurückerstatten.

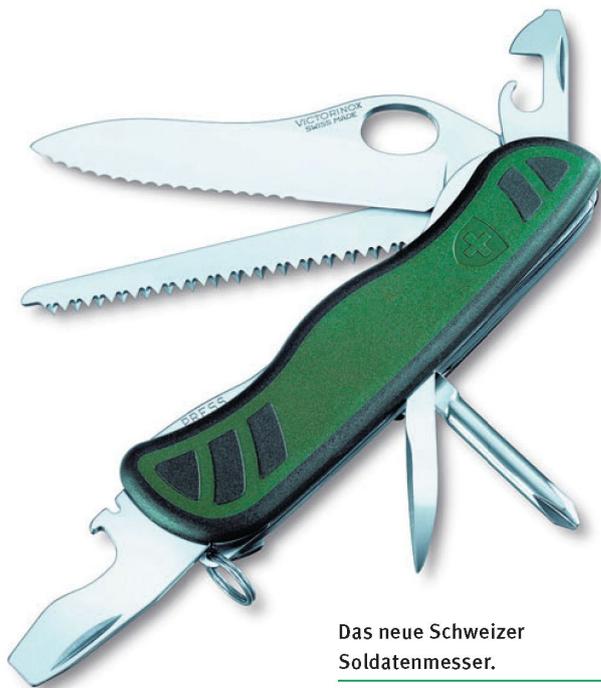
Das Unternehmen Victorinox ist heute erfolgreich. Wie kam es dazu?

Grundsteine des Erfolgs waren vor allem das anhaltende Qualitätsbewusstsein, die ständige Innovation und die Berücksichtigung der Funktionalität unserer Produkte. Als bedeutungsvoll stand für uns auch immer ein schönes Design im Vordergrund. So wurde bereits am 12. Juni 1897, also 6 Jahre nach der Einführung des Soldatenmessers, das neu entwickelte elegante «Offiziersmesser» mit zusätzlicher Klinge und dem Korkenzieher auf den Markt gebracht. Das Offiziersmesser wurde später als «Swiss Army Knife» vermarktet und zum weltweiten Grosseffolg. So haben wir im Mai 2008 das 400 millionste «Swiss

Erste Messerschmiedwerkstatt von Victorinox (1884).

Bild: Victorinox





Das neue Schweizer Soldatenmesser. Bild: Victorinox

Army Knife» verkauft. Darauf ist unser Unternehmen stolz und dies bedeutet natürlich auch wiederum Verpflichtung für die Zukunft. Heute bieten wir über 100 Modelle des Swiss Army Knifes an, produzieren durchschnittlich 28 000 pro Tag, was im Jahr rund 6 Mio Stück bedeutet.

Das sind sehr eindrückliche Zahlen auf dem Gebiet des Swiss Army Knifes. Daneben enthält ihr Angebot aber noch viele weitere Produkte. Bitte schildern Sie uns deren Entwicklung.

Neben den beiden ursprünglichen Produkten – Soldatenmesser und Offiziersmesser – haben wir uns stets um Innovation bemüht und so finden sich heute in unserer Palette 540 Modelle Haushalt- und Berufsmesser sowie 260 Modelle von Taschenwerkzeugen. Ich möchte hier als Beispiele das RescueTool sowie das Swiss-Tool Spirit erwähnen. Von diesen 260 Ta-

schenwerkzeug-Modellen produzieren wir pro Tag durchschnittlich 32 000 oder im Jahr rund 7 Mio und von den Haushalt- und Berufsmessern rund 60 000 pro Tag oder 13 Mio im Jahr. Zusammenfassend heisst dies, wir produzieren pro Tag rund 120 000 Stück Messer oder 26 Mio im Jahr. Rund 20 % unseres Umsatzes generieren wir in der Schweiz, nur gering weniger in Nordamerika und in Deutschland, während es im übrigen Europa rund 23 % sind. Erfreulicherweise hat sich der Markt in Asien und Australien sehr gut entwickelt, wo wir rund 11 % umsetzen. Neben diesen Produkten führen wir weitere Artikel mit dem Brand «Swiss Army». Wir haben mit armasuisse einen entsprechenden Vertrag abgeschlossen der uns erlaubt, unter anderem Uhren mit der Marke «Victorinox Swiss Army» zu verkaufen. Daneben führen wir unter dem Label Victorinox auch eine Bekleidungsline, Reisegepäck und

Das neue Schweizer Soldatenmesser

Das bisherige Soldatenmesser wurde im Jahre 1961 bei der Truppe eingeführt. Es entspricht punkto Anforderungen an Sicherheit und Technologie den heutigen Bedürfnissen und Standards nicht mehr. So ist beispielsweise die Schneideklinge nicht arretierbar, was im Gebrauch zu Verletzungen führen kann. Die Armee hat im Jahre 2007 ihre Bedürfnisse definiert. Armasuisse, das Technologie- und Beschaffungszentrum des VBS hat die Evaluation des neuen Soldatenmessers im Februar 2008 mit einem Einladungsverfahren gestartet. Insgesamt wurden sieben Anbieter aus dem In- und Ausland zur Teilnah-

me am Evaluationsverfahren eingeladen. Die eingereichten Funktionsmuster wurden im Juli 2008 bei der Truppe auf ihre Einsatztauglichkeit geprüft. Die Erfüllung der technischen Anforderungen wurde im Labor getestet. Aufgrund der Nutzwertanalyse erhielt das Modell mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis den Zuschlag – nämlich jenes von Victorinox. Die Beschaffung der 75 000 Soldatenmesser, inkl. Etui, ist mit 1,38 Mio. Franken budgetiert. Die Abgabe an die Truppe erfolgt ab den Rekrutenschulen im Jahre 2009.

Parfums. Hier gilt es jedoch, stark in Marke und Qualität zu investieren, ist der Konkurrenzdruck aus China doch gross.

Hier wird Innovation und Vielfältigkeit ganz offensichtlich gelebt! Ich möchte nun aber noch auf Ihr Ursprungsprodukt, das Soldatenmesser, zurückkommen. Im Sommer 2007 gab es einigen medialen und politischen Wirbel um das neue Soldatenmesser für die Schweizer Armee. In den Medien wurde suggeriert, dass das VBS diesen Traditionsartikel in China einkaufen könnte. Was hat sich da abgespielt?

Über diese Wirbel waren wir nicht glücklich! Es existieren Vorschriften über die Beschaffung durch die öffentliche Hand. Zum Zeitpunkt der von Ihnen erwähnten Aktivitäten war überhaupt noch nicht festgelegt, welches Verfahren armasuisse anwenden würde. Im Februar 2008 wurde festgelegt, dass das sogenannte Einladungsverfahren zur Anwendung kommt. Wir haben unsere Offerte eingereicht und waren dann auch froh und stolz, den Vertrag für die Lieferung von 75 000 Soldatenmessern anfangs September 2008 mit armasuisse unterzeichnen zu können. Dieser Auftrag ist für uns psychologisch sehr wichtig und war für Victorinox das Highlight im 2008! Unsere hochstehende Qualität, aber auch der von uns offerierte Preis hat zu diesem Erfolg geführt.

Meines Wissens benutzen auch noch andere Armeen Produkte von Victorinox, welche?

Wir haben Kontakte zu den Beschaffungsstellen von über 20 Armeen, welche unsere Produkte eingeführt haben. Grossabnehmer sind Deutschland, Holland, Dänemark aber auch Länder wie Luxemburg, Norwegen, Slowenien, Frankreich, Irland, Australien, Brunei, Singapur, Malaysia und Indien haben sich für Victorinox-Produkte entschieden. Mit weiteren Ländern stehen wir ebenfalls in Kontakt.

Herr Elsener, herzlichen Dank für das Interview. Ich wünsche Ihrem Unternehmen weiterhin viel Erfolg dank Qualität und Innovation!



Brigadier aD
Alfred Markwalder
Dr. rer. pol.
5610 Wohlen