

Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische
Militärzeitschrift

Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft

Band: 184 (2018)

Heft: 4

Artikel: Verkannte Alternativen?

Autor: Müller, Peter

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-772520>

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>

Verkannte Alternativen?

Die Kriegsmaterialexporte stagnierten 2017 auf historisch tiefem Niveau. Die Sicherheits- und Wehrtechnikindustrie fordert erneut eine Lockerung der Exportrestriktionen. Die zuständigen Departementsvorsteher signalisieren Handlungsbereitschaft. Es gäbe zusätzlich ebenso nachhaltige und rascher verfügbare Handlungsalternativen.

Peter Müller, Redaktor ASMZ

Die am 27. Februar 2018 durch das SECO in Bern präsentierten Zahlen zu den Kriegsmaterialexporten sprechen eine deutliche Sprache: Das Volumen verharrte mit 446,8 Mio. CHF auf historisch tiefem Niveau und die wirtschaftliche Situation der Firmen bleibt angespannt. Exportiert wurden 2017 hauptsächlich Feuerleiteinrichtungen (Flab), Munition sowie Bestandteile zu gepanzerten Fahrzeugen. Die Ausfuhren gingen unverändert praktisch zur Hälfte nach Europa (49,8%), gefolgt von Asien (28,5%) und Amerika (14,3%). Hauptabnehmerland war im vergangenen Jahr unverändert Deutschland (117,7 Mio. CHF). Der Anteil der Kriegsmaterialexporte an der gesamten Warenausfuhr der Schweizer Wirtschaft blieb mit 0,15% unverändert marginal.

Neben den erwähnten Kriegsmaterialexporten führt die Schweiz auch «Besondere militärische Güter» gestützt auf die Güterkontrollgesetzgebung aus. Als Beispiele seien genannt: Unbewaffnete militärische Trainingsflugzeuge, Aufklärungsdrohnen, Nachtsichtgeräte oder Schutzwesten. Die Bewilligungen für solche Exporte brachen 2017 förmlich ein auf bloss 71 Mio. CHF; im Vorjahr waren es noch 693 Mio. CHF. Der Hauptgrund liegt darin, dass im Berichtsjahr keine Trainingsflugzeuge exportiert wurden.

Klare Forderungen

Einen Tag nach der Orientierung des SECO veranstaltete der «Arbeitskreis Sicherheit und Wehrtechnik (asuw)» seinen traditionellen Sessionsanlass. Er stand unter dem Titel «Die sicherheitsrelevante Technologie- und Industriebasis der Schweiz ist in Gefahr: Was ist zu tun?». Die Industrie fühlt sich durch die Kriegsmaterial-Exportrestriktionen zu stark eingegrenzt. Namentlich sei Art. 5 der Kriegs-

Kriegsmaterialexporte 2017 (2016)

Tatsächliche Ausfuhren:	446,8 (411,9) Mio. CHF	
Anteil an Gesamtexporten CH:	0,15 (0,14) %	
Neu erteilte Bewilligungen:	583,8 (1185) Mio. CHF	
Eingereichte Ausfuhrgesuche:	2677 (2499)	
Bewilligte Ausfuhrgesuche:	2378 (2395)	
Abgelehnte Ausfuhrgesuche:	16 (29)	Quelle: SECO

materialverordnung zu pauschal und zu undifferenziert. «Der Heimmarkt sei zu klein, der Export für die Wehrtechnikindustrie deshalb überlebensnotwendig». Gefordert wird in enger Anlehnung an die EU-Kriterien das Schaffen einer Differenzierungsmöglichkeit für das Exportgut. Neben der länderwäre damit auch eine materialspezifischere Beurteilung jedes Ausfuhrgesuchs vorzunehmen. Ferner sollten wegen der Produktionszeiten der Industrie erteilte Ausfuhrgenehmigungen künftig möglichst drei Jahre gültig sein.

Die Industrie hatte bereits Gelegenheit, diese Anliegen im Herbst 2017 vor der Sicherheitspolitischen Kommission des Ständerats zu präsentieren. Die anwesenden Bundesräte Guy Parmelin und Johann Schneider-Ammann zeigten Verständnis. Die beiden Departemente wollen nun die Situation vertieft überprüfen und bis Mitte 2018 einen entsprechenden Bericht vorlegen.

Handlungsalternativen

Diese positiven Signale stimmen die Industrie zuversichtlich; gewonnen ist damit aber noch gar nichts. Zu Hoffnungen gibt auch Anlass, dass an der Spitze des EDA neu zwei Personen stehen (Bundesrat Cassis und Generalsekretär Seiler), welche die Exportrestriktionen vermutlich weniger dogmatisch angehen. Damit entsteht politischer Raum, die Interessen-

abwägung gemäss Art. 1 des Kriegsmaterialgesetzes von den humanitären Aspekten in Richtung industrielle Kapazitäten zugunsten der Landesverteidigung zu verschieben. Der Weg bleibt steinig, weit und unsicher.

Etwas unverständlich ist, weshalb sich die Sicherheits- und Wehrtechnikindustrie fast monokausal für ihre derzeitige wirtschaftliche Situation nur auf die Exportrestriktionen konzentriert. Das neue öffentliche Beschaffungsrecht, welches sich gegenwärtig in der parlamentarischen Beratung befindet, sieht vor, dass neu Rüstungsgüter vorzugsweise in der Schweiz beschafft werden können. Diese Absicht gilt es zu unterstützen und zu verteidigen. Die geltende Offset-Policy ist viel zu stark auf allgemeine Wirtschaftsförderung ausgerichtet; hier könnte sich die einheimische Rüstungsindustrie künftig ein deutlich grösseres Stück vom Kuchen abschneiden. Und schliesslich wartet diese Industrie noch immer auf die Definition der «Sicherheitsrelevanten Technologie- und Industriebasis (STIB)». Damit liessen sich weitere Mittel zu ihren Gunsten umlenken (Details siehe Beitrag «Fehlendes Instrument der Rüstungspolitik», Seiten 26 und 27 in dieser Ausgabe). Auch wenn künftig realistischerweise nicht alle Rüstungsbeschaffungen in der Schweiz erfolgen oder kompensiert werden können: Es wartet ein potenzielles Auftragsvolumen von 2 bis 3 Mia. CHF/Jahr. Darüber sollte (auch) gesprochen werden! ■