

**Zeitschrift:** ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische  
Militärzeitschrift

**Herausgeber:** Schweizerische Offiziersgesellschaft

**Band:** 189 (2023)

**Heft:** 7

**Artikel:** Präzision als Mission

**Autor:** Müller, Peter / Caputi, Pasquale

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1052765>

### **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:** 02.02.2025

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

# Präzision als Mission

**Wohl alle Schweizer Armeeangehörigen sind damit schon in Berührung gekommen: Waffen der Firma SIG Sauer aus Neuhausen am Rheinfall. CEO Pasquale Caputi setzt sich für eine Stärkung des Industriestandorts Schweiz ein und ist bereit, dafür zu investieren: Zur zukunftsorientierten Produktpalette gehören Robotics, Drohnen und ferngesteuerte Waffenstationen.**

Peter Müller im Gespräch  
mit Pasquale Caputi

**Am Anfang einer erfolgreichen Unternehmung steht meist eine neue Idee: Welches technologische Produkt oder welche Dienstleistung bildete das Anfangsfundament von SIG Sauer?**

PASQUALE CAPUTI: Die SIG Sauer AG blickt auf eine sehr erfolgreiche und traditionsreiche Unternehmensgeschichte zurück. Der Ursprung des Unternehmens liegt in der Schweizerischen Industrie-Gesellschaft, kurz SIG, die bereits 1860 am heutigen Standort mit der Waffenproduktion begann und 1863 mit dem ersten eigenen Produkt, dem Infanteriegewehr, sehr erfolgreich in den Markt eintrat. Das «Vetterligewehr», die legendäre P210 (im Militär besser bekannt als Pistole 49, Red.), das robuste Sturmgewehr 57, die P220 (Militär: Pistole 75, Red.), als Basismodell der gesamten Pistolenmodelle von SIG Sauer und das noch aktuelle Sturmgewehr 90 der Schweizer Armee bilden weitere Meilensteine. Seither sind wir mit diesen Waffen Marktführer. Mit der Übernahme der J.P. Sauer und Sohn GmbH in Eckernförde, Mitte der 1970er-Jahre, wurde die Pistolenfertigung teils verlagert und der Firmenname SIG Sauer wurde geboren. Die Unterstützung der inneren Sicherheit und der Landesverteidigung sind seit jeher die Eckpfeiler unseres Unternehmens.

## Zweigeteilte Produktpalette

**Wenn Sie das heutige Angebot kurz zusammenfassen: Wie lässt sich die aktuelle Produktpalette von SIG Sauer am prägnantesten charakterisieren?**

Wir haben eine schweizerische und eine amerikanische Linie. Die Schweizer Linie konzentriert sich auf das traditionelle Sturmgewehr 90 in verschiedenen Ausführungen und auf Granatwerfer. Diese entwickeln wir ständig weiter. Unsere Produkte



Pasquale Caputi, CEO SIG Sauer AG

zeichnen sich durch höchste Präzision, sehr lange Lebensdauer und beste Qualität aus. Mit dem aktuellen Sturmgewehr 90, das bis mindestens 2050 in der Schweizer Armee eingesetzt wird, haben wir diese Kompetenz unter Beweis gestellt. Das Schweizer Sturmgewehr wird bei uns in Neuhausen am Rheinfall hergestellt und gewartet.

**«Wir alle müssen den Produktionsstandort Schweiz stärken, um unsere Produktion unabhängiger vom Ausland zu machen.»**

Pasquale Caputi, CEO SIG Sauer AG

Pistolen, andere Sturmgewehre, Maschinengewehre, Optiken, Schalldämpfer und Munition werden an unseren zahlreichen Standorten in den USA hergestellt.

**Marketingmässig wird gerne auf die Unique Selling Proposition verwiesen: Durch welche Einzigartigkeit soll SIG Sauer bei der Kundschaft wahrgenommen werden?**

Unsere Kunden im Zivil- und Behördenmarkt nehmen uns als zuverlässig und vertrauensvoll wahr. Unser Leitsatz lautet: «Unsere Präzision für Ihre Mission.» Wir sind nicht nur Hersteller, sondern Partner für Lösungen und langfristige Kooperationen. Wir schaffen Arbeitsplätze in der Region, fördern die Forschung und investieren in den Produktionsstandort Schweiz.

## Produktion unabhängiger vom Ausland machen

**Die Corona-Pandemie, der Ukraine-Krieg und Lieferengpässe hinterlassen überall Spuren: Inwiefern ist Ihre Unternehmung davon betroffen?**

Dank zuverlässiger Lieferanten und Partner, guter Planung und flexibler Mitarbeiter konnten wir auch während der Pandemie und des immer noch andauernden Krieges in der Ukraine ohne Einschränkungen weiterproduzieren, die Preise halten und unsere Produkte ohne Verzögerungen ausliefern. Generell wurde uns allen vor Augen geführt, wie sensibel Beschaffungsmärkte und Lieferketten sein können. Anlass genug, die in den letzten Jahren praktizierten Optimierungsstrategien der produzierenden Wirtschaft zu hinterfragen. Wir alle müssen den Produktionsstandort Schweiz stärken, um unsere Produktion unabhängiger vom Ausland zu machen. Schlüssel- und Sicherheitskomponenten müssen in der Schweiz hergestellt und auf Lager gehalten werden. Deshalb planen wir, mit einem Neubau unsere Produktion in der Schweiz zu stärken. Damit leisten wir unseren Beitrag zu einer stabileren Sicherheit und Versorgung.

**Heute wird meist übereinstimmend festgestellt, das Militär sei nicht mehr der technologische Treiber. Wie nehmen Sie diese Entwicklung in Ihrem Tätigkeitsbereich wahr?**

Ohne das Militär wären wir heute nicht da, wo wir sind! Gleichzeitig muss festgestellt werden, dass der politische und gesellschaftliche Druck den Handlungsspielraum der Armee als Motor massiv eingeschränkt hat. Auch die SIG Sauer musste sich in den letzten Jahren diesen Gegebenheiten anpassen und entsprechende negative Massnahmen ergreifen. Die Entwicklungsbudgets waren bekanntermassen knapp. Daher ist es verständlich, dass die Streitkräfte die Industrie stärker in die Verantwortung nehmen wollen, innovative Technologien voranzutreiben. Dies stellt aus Sicht der In-

dustrie durchaus ein gewisses Klumpenrisiko dar, dessen wir uns bewusst sind. Wir gehen dieses Risiko ein, im Wissen und in der Absicht, dass wir wieder eine noch engere Zusammenarbeit finden müssen. Wir sind bereit zu investieren, wenn die Perspektive auf beiden Seiten stimmt! Die Zusammenarbeit mit etablierten Firmen und innovativen Start-ups wird von unserer Unternehmensgruppe gezielt gesucht und gefördert. Dieser Austausch wird künftig noch wichtiger werden, denn die technischen Anforderungen an uns sind enorm gestiegen.

### Entwicklungen primär intern vorantreiben

#### Welcher Stellenwert kommt bei Ihnen dem Forschungs- und Entwicklungsbereich zu?

Der Bereich Forschung und Entwicklung hat in unserer Unternehmensgruppe einen sehr hohen Stellenwert. Die meisten Entwicklungen werden intern vorangetrieben. Dieser Bereich bedeutet für uns insbesondere auch die ständige Weiterentwicklung und Modifizierung unserer bestehenden Waffensysteme und Produkte. Mit unserem Sturmgewehr 90, das die Armee seit 1990 einsetzt, haben wir bewiesen, dass Flexibilität und die Vereinbarkeit mit moderns-

ter Ausrüstung zu unseren Stärken gehören. Mit der Entwicklung von Zubehör oder neuen Varianten wollen wir die Sicherheit für den Anwender erhöhen. Allein in unserem Werk in Neuhausen beschäftigen wir fünf Entwicklungsingenieure. In den USA sind es über 400 Ingenieurinnen und Ingenieure, die an einer zukunftsorientierten Produktpalette arbeiten. Dazu gehört seit Kurzem auch der Bereich Robotics, zu dem wir auch Drohnen oder ferngesteuerte Waffenstationen zählen.

#### Die Armee beklagt immer wieder die fehlende Planungssicherheit. Erfahren Sie rechtzeitig und zuverlässig von künftigen Investitionsvorhaben?

Ich denke, ich spreche für viele Unternehmen der Verteidigungsindustrie: Wir würden uns wünschen, dass eine längerfristige Planung möglich wäre! Das gilt auch für alle Service Level Agreements. Diese müssten eigentlich eine längere Laufzeit haben als nur ein Jahr, wie es bisher der Fall ist. Wenn der Planungshorizont schon zwei bis drei Jahre umfassen würde, könnte die Industrie besser, planvoller und effizienter agieren. Ein ständiger fachlicher Austausch mit den Beteiligten und ein eingespieltes Netzwerk sind enorm wichtig, um frühzeitig von neuen Anforderungen und Entwicklungen zu erfahren.

### RÜSTUNGSFIRMEN IM PORTRÄT

Die ASMZ startete mit dem Beitrag in der Nr. 07/2022 eine neue Serie über Rüstungsfirmen in der Schweiz. In voraussichtlich jeder Nummer soll ein Unternehmen mittels standardisiertem Fragenkatalog porträtiert werden. Die Reihenfolge der Firmen ist zufällig. Eingeladen werden sowohl Gesamtsystemanbieter wie Teilkomponentenhersteller, grosse wie kleine Unternehmen, reine Rüstungsfirmen wie Anbieter von Dual-Use-Gütern, Schweizer Unternehmen wie auch Tochtergesellschaften ausländischer Konzerne.

### Keine Dual-Use-Produkte im Sortiment

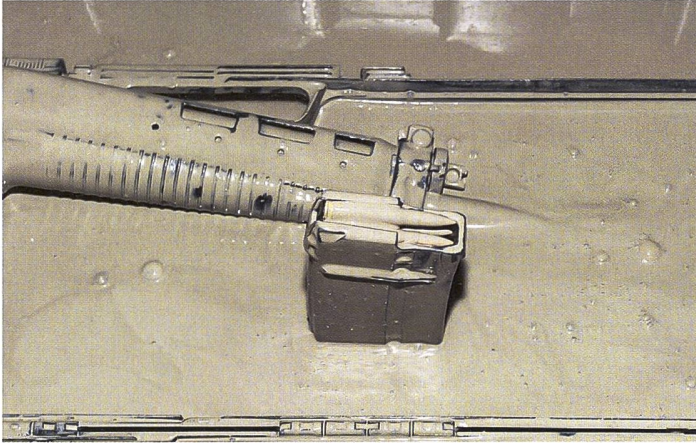
#### Welche Bedeutung kommt aktuell dem eigentlichen Rüstungsbereich der SIG Sauer AG zu, verglichen mit Dual-Use sowie rein zivilen Gütern und Dienstleistungen?

Alle unsere Produkte haben einen klar definierten Einsatzbereich, entweder im zivilen, behördlichen oder militärischen Be-



► Blick in den Montageraum für Sturmgewehre.

Bilder: SIG Sauer AG



Härtetest im Schlamm für ein Stgw 90.



Diese Stgw 90 sind bereit zur Auslieferung.

reich. Wir führen keine Dual-Use-Produkte in unserem Sortiment. Waffen, Munition und Zubehör sind entweder zivil zugelassen, zum Beispiel für die Sportschützen, oder unterstehen dem Kriegsmaterialgesetz mit strikten Auflagen.

**Das öffentliche Beschaffungsrecht wurde vor über einem Jahr totalrevidiert: Hatte dies auch Auswirkungen auf Ihren Tätigkeitsbereich?**

Ich begrüße es sehr, dass das öffentliche Auftragswesen modernisiert wurde und nun Qualitätsaspekte stärker berücksichtigt werden. Es war schon immer meine Erwartung, dass bei der Beschaffung von Produkten durch die öffentliche Hand nicht nur auf den Preis, sondern auch auf die Erfüllung der notwendigen Anforderungen und auf die Qualität mehr Wert gelegt wird. Aber letztlich entscheidet der Kunde.

Die Herausforderung für die Industrie besteht darin, das bestehende Verfahren zu akzeptieren. Im Optimalfall sollte vor allem die inländische Industrie im Vordergrund stehen und dann der Vergleich mit internationalen Herstellern gezogen werden. Die Schweiz verfügt über eine sehr hochstehende Technologie, auf die weltweit geschaut wird und auf die wir sehr stolz sein können. Das muss wieder stärker ins Bewusstsein gerückt werden.

**Einladungsverfahren bewährt sich**

**Beschaffungen von Rüstungsgütern werden – nicht nur in der Schweiz – in der Mehrzahl der Fälle nicht öffentlich ausgeschrieben. Wie beurteilen Sie diese Situation?**

Das Einladungsverfahren hat sich bewährt. Ich sehe keinen Grund, davon abzuweichen.

Ein Augenmerk sollte immer auf der Unterstützung der heimischen Industrie liegen. Es geht auch um Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Kundennähe, die bei öffentlichen Ausschreibungen, insbesondere unter Einbeziehung ausländischer Firmen, beeinträchtigt werden.

**Umstritten ist aktuell auch die restriktive Rüstungsexportpolitik der Schweiz. Wie stark fühlen Sie sich durch die geltenden Bestimmungen eingeschränkt?**

Unser aktueller Exportanteil ist sehr gering, daher betreffen uns die meisten Exportvorschriften kaum. Der Fokus liegt seit jeher auf dem Heimmarkt. Konkret heisst das, dass die SIG Sauer in Neuhausen heute rund 80 Prozent ihrer Produkte in den Schweizer Markt liefert. Unser grösster Kunde ist die Schweizer Armee, gefolgt von den Sportschützen. Die Rolle als Materialkompetenzzentrum für die Schweizer Armee hat für mich in der unternehmerischen Ausrichtung höchste Priorität. Auch in Bezug

■ **SIG SAUER AG**

Facts and Figures

- **Firmenname:** SIG Sauer AG
- **Gründungsjahr:** 1853 als Waggonfabrik in Neuhausen am Rheinfl, 1863 in Schweizerische Industrie-Gesellschaft (SIG) umbenannt
- **Wichtigste Produkte Standort CH:** Stgw 90 / PE90 + SG 5XX Serie / Granatwerfer
- **Wichtigste Produkte Standort USA:** XM7 (MCX Spear) / XM250 (SIG LMG) / M17-18 (P320)
- **Bekannteste Produkte:** Pistole 49 (P210) / Stgw 57 / Pistole 75 (P220) / Stgw 90
- **CEO (Schweiz):** Pasquale Caputi
- **Hauptsitz Schweiz:** Neuhausen am Rheinfl (SH)
- **Hauptsitz International:** Newington, New Hampshire (USA)
- **Standorte Schweiz:** 1
- **Standorte USA:** 8
- **Weitere Standorte weltweit:** 4
- **Angestellte Schweiz (FTE):** 45
- **Angestellte international (FTE):** 3500 (November 2022)
- **Nettoumsatz Schweiz (Mio. CHF):** Zweistelliger Millionenbereich
- **Nettoumsatz international (Mio. CHF):** Einstelliger Milliardenbereich
- **Forschung und Entwicklung:** 5 Mitarbeitende in der Schweiz / 400 Mitarbeitende international
- **Weitere Informationen:** [www.sigsauer.swiss](http://www.sigsauer.swiss)

auf das von uns geplante Europalager für den zivilen Bereich sehe ich persönlich derzeit keinen Änderungsbedarf.

### Längere Planungsphasen erwünscht

**Rüstungsunternehmen benötigen meist hochqualifiziertes Personal. Bietet Ihnen der Schweizer Arbeitsmarkt diesbezüglich genügend Entwicklungs- und Rekrutierungsmöglichkeiten?**

Grundsätzlich stehen wir alle in der Wirtschaft, nicht nur in der Verteidigungsindustrie, vor den gleichen Herausforderungen. Den Fachkräftemangel aufgrund des demografischen Wandels spüren wir in einigen Arbeitsbereichen schon heute. Dennoch sehe ich aufgrund unseres Images, unserer Branche und unseres Unternehmensstandortes erhebliche Vorteile gegenüber anderen Unternehmen. Unser Produktionsstandort ist grenznah und bietet attraktive Arbeits- und Lebensbedingungen. Zudem profitieren wir von motivierten Bewerberinnen und Bewerbern aus dem militärischen oder sicherheitsbehördlichen Umfeld, teilweise mit internationalem Werdegang.

**Ist ein Rüstungsgut mal der Armee übergeben, so stellt sich die Frage von Unterhalt, Instandhaltung und Weiterentwicklung. Wie beurteilen Sie die aktuelle Politik zu den Materialkompetenzen?**

SIG Sauer ist bereits ein sehr kompetentes und zuverlässiges Materialkompetenzzentrum. Das ist eine grosse Herausforderung, der wir uns stellen, sozusagen unser täglich Brot. Aber auch hier würden wir uns, vor allem zur Vereinheitlichung der Beschaffungssituation und zur Optimierung der Abläufe, über eine längere Planungsphase mit Armasuisse und der Logistikkbasis der Armee freuen. So könnten wir zielgerichteter, kosteneffizienter und noch schneller agieren.

### Neuer Fokus: Ausbildung an Waffensystemen

**Die Schweizer Armee leidet an unvollständiger und teilweise veralteter Ausrüstung. Nun zeichnen sich finanzielle Lichtblicke ab. Wo müsste aus Ihrer Optik prioritär der Hebel angesetzt werden? Diese Erkenntnisse gibt es nicht erst seit dem immer noch andauernden Krieg in der**

Ukraine. Die Realität zeigt brutal auf, wo die Defizite vorhanden sind. Die Aufgabe aller Staaten ist nun die schnellstmögliche Beseitigung und Verbesserung dieser Defizite im Interesse der europäischen Sicherheit insgesamt.

Ein Hebel könnte unter anderem bei der Waffenpräsentation und später bei der Ausbildung an neuen Waffensystemen angesetzt werden. Hier sieht die SIG Sauer Nachholbedarf. Es gibt wesentlich mehr Einsatzmöglichkeiten und weiterentwickelte Produkte aus unserer Unternehmensgruppe, die bereits heute von der US Army und anderen Streitkräften eingesetzt wer-

## «Das Einladungsverfahren hat sich bewährt; ich sehe keinen Grund, davon abzuweichen.»

Pasquale Caputi, CEO SIG Sauer AG

den. Wir sind ein Systemanbieter, der von klassischen Waffen bis zur heutigen Drohentechnologie und auch im Cybersicherheitsbereich alles anbieten kann.

**Der technologische Wandel nimmt exponentiell zu. Wo zeichnen sich im Kompetenzbereich von SIG Sauer die grössten Veränderungen ab?**

Mit unseren Produkten sind wir bereits heute ein Key Player im weltweiten Rüstungsgeschäft. Mittelfristig wollen wir einige weitere Schlüsselkomponenten, die heute noch ausgelagert sind, in Neuhausen fertigen. Das sind vor allem die Munition, die Programmierung von technischen Produkten und auch die Materialbearbeitung. Für die Region Schaffhausen sehen wir uns als wachsender Arbeitgeber. Wir wollen strategisch expandieren. Ein weiteres Ziel für die Zukunft ist das Anbieten von qualitativ hochstehenden Ausbildungen für Armee, Behörden und Privatfirmen unter dem Label SIG Academy. ■



Major aD Peter Müller  
Dr. rer. pol.  
Redaktor ASMZ  
peter.mueller@asmz.ch  
3672 Oberdiessbach



## AUS DEM BUNDESHAUS

Dr. Fritz Kälin  
8840 Einsiedeln

Der Nationalrat (NR) stimmte in der Sommersession als Zweitrat für die Verlängerung des Swisscoy-Einsatzes (22.072). Er stimmte für die diesjährige Armeebotschaft (23.025), die 1,9 Mrd. Franken in Rüstungsgüter und Immobilien investiert. Nach kontroverser Debatte stimmte der NR mit 134 gegen 59 Stimmen für einen Antrag seiner Sicherheitspolitischen Kommission (SiK-N), mit der Armeebotschaft auch 25 eingelagerte Leopard 2 Kampfpanzer ausser Dienst zu stellen. Diese sollen in Deutschland 18 Leopard 2 ersetzen, die bereits an die Ukraine geliefert wurden. Die deutsche Regierung hatte das VBS für Panzer angefragt. Es liegen bislang aber weder eine Kaufofferte noch Gegengeschäfte vor.

Kenntnis nahm der NR als Zweitrat von den beiden Alimentierungsberichten Armee und Zivilschutz (21.052, 22.026). Eine von der SiK-N vorgeschlagene sofortige Zusammenlegung von Zivilschutz und -dienst (Motion 22.4269) lehnte die grosse Kammer hingegen ab. Sie folgte dem Ablehnungsvorschlag des Bundesrates, der diese Zusammenlegung ebenfalls evaluiert («Sicherheitsdienstpflicht»), aber ohne Verschiebung der Zivilschutzkompetenzen von den Kantonen hin zum Bund.

Im Ständerat (SR) setzte sich aus vielen Änderungsvorschlägen zum Kriegsmaterialgesetz (KMG) eine parlamentarische Initiative (23.402) durch. Sie will bei Exporten in werteähnliche Länder die Geltungsdauer von Nichtwiederausfuhrklärungen neu auf fünf Jahre begrenzen, um die Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Rüstungsindustrie zu stärken. In der zweiten Jahreshälfte werden NR und SR als Zweiträte abwägen, ob sie im Kontext des Ukraine-Krieges ein «Signal» in Gestalt der ständerätlichen KMG-Änderung und/oder der nationalrätlichen Leopard-Veräusserung aussenden wollen.