

# Wild, Heerbrugg

**vor und während des Zweiten  
Weltkrieges**

Bericht verfasst von:

Felix Rauh

Maistock

8340 Hinwil

01-938 18 34

September 1997

## 1. Einleitung

---

*Wild, Heerbrugg* gehörte in den frühen Zwanziger Jahren zu den ersten Schweizer Firmen, die selbst optisches Glas verarbeiteten. Nach einem schwierigen Start wurde das Rheintaler Unternehmen zum grössten Produzenten von optischen Präzisionsinstrumenten in der Schweiz. *Wild* ist deshalb direkt angesprochen, wenn von der schweizerischen optischen Industrie während des Zweiten Weltkrieges die Rede ist.

Der Leica-Konzern, zu dem *Wild* heute gehört, gab mir im Februar 1997 den Auftrag, herauszufinden, welche Geschäfte *Wild* während der Herrschaft der Nationalsozialisten in Deutschland tätigte. Bei meinen Recherchen arbeitete ich mit einer firmeninternen Projektgruppe zusammen. Insbesondere deren Präsident, Herr Baumberger, unterstützte mich tatkräftig bei der Materialsuche.

Das Hauptanliegen dieser Untersuchung besteht darin, Licht auf das Betätigungsfeld der Firma *Wild* vor und während des Zweiten Weltkrieges zu werfen. Im Zentrum des Interesses steht dabei die Frage, wie der Aufschwung von *Wild* zu erklären ist und welche Rolle Deutschland dabei spielte.

Zur Beantwortung dieser Frage ist es nötig, die Entwicklung der Firma selbst anzuschauen und das wirtschaftspolitische Umfeld mit einzubeziehen. Die Erweiterung der Fragestellung erlaubt es, einen umfassenderen Blick auf die Bedeutung *Wilds* in der schweizerischen Industrielandschaft zu werfen. Erst die langfristige Betrachtung, bei der Kontinuitäten und Brüche sichtbar werden, macht eine Beurteilung der Kriegszeit überhaupt möglich.

Im vorliegenden Bericht werden bisher in der Literatur nicht genannte oder nur angedeutete Aspekte der Entwicklung eines Unternehmens in einer aufstrebenden Branche gezeigt. Selbstverständlich wird nicht der Anspruch erhoben, von dieser Untersuchung auf die gesamtschweizerische Wirtschaftstätigkeit schliessen zu können. Vielmehr versteht sich diese Arbeit als Beitrag zur Klärung ungelöster Fragen, welche die Tätigkeit schweizerischer Firmen im Umfeld des Zweiten Weltkrieges betreffen.

Eigentlich hätte sich die Untersuchung auch auf die Firma *Kern, Aarau*, die heute zum Leica-Konzern gehört, erstrecken sollen. Zwei Gründe verhinderten aber dieses Vorhaben: Einerseits sind bei der Integration von *Kern* fast keine Akten nach Heerbrugg gebracht worden. Andererseits sind diejenigen Akten, die *Kern* 1988 dem Stadtmuseum in Aarau vermachte, bis heute nicht zugänglich. Es liegen aber keine behördlichen oder persönlichen Einwände vor, sondern logistische. Das Material befindet sich nämlich zuhinterst in einem Zivilschutzbunker, der voraussichtlich erst im November 1997 aufgeräumt werden soll. Die Chance ist ausserdem sehr gross, dass es sich dabei nicht um Dokumente handelt, die für unsere Fragestellung wertvoll wären, sondern um Produktebeschreibungen. Wir konzentrieren uns deshalb auf die Entwicklung von *Wild*.

Die bestehende Literatur zur Geschichte der Schweiz im Zweiten Weltkrieg konzentriert sich auf politische Fragen. Konkrete Angaben zu einzelnen Wirtschaftszweigen finden sich selten. Immerhin existieren einige ältere Arbeiten zur schweizerischen Industrie im Krieg.<sup>1</sup> Da sie sich aber im wesentlichen auf die offiziellen Statistiken abstützen müssen - der Zugang zu den Archiven war noch lange Jahre verwehrt - bleibt ihre Aussagekraft beschränkt.

---

<sup>1</sup> Zu nennen sind insbesondere Göldi, Hans, Der Export der schweizerischen Hauptindustrien während der Kriegszeit 1939-1945, Zürich 1949, und Saner, Erwin, Der schweizerische Maschinen-Export 1930-1945, Diss., Immensee 1949.

Mit der Optik-Branche beschäftigen sich zwei Dissertationen.<sup>2</sup> Auch diese wurden relativ kurz nach dem Krieg geschrieben, was vielleicht dazu beigetragen hat, dass die Jahre 1939-1945 nur am Rande berührt werden.

Wir mussten also auf ergiebige Quellenbestände hoffen, zumal der Zugang zu den Archiven nun gewährleistet ist. Die Quellenlage stellte sich aber als sehr heterogen heraus.

Im Firmenarchiv fanden sich nur ganz wenige Akten aus der Zeit des Zweiten Weltkrieges, die Aufschluss über die Geschäftstätigkeit geben. Dies ist nicht weiter verwunderlich, denn die gesetzliche Aufbewahrungspflicht beträgt lediglich zehn Jahre und der zur Verfügung stehende Platz ist rar. Noch vollständig vorhanden sind dagegen alle Unterlagen, welche die Produkteentwicklung betreffen. Für diese Untersuchung sind sie aber nicht zu gebrauchen.

Das wenige, das sich trotzdem fand, besteht aus den Verwaltungsratsausschussprotokollen (VRAP) von September 1936 bis Dezember 1939, dem Hauptbuch der Buchhaltung - einer sehr schweren Holzkiste - von April 1940 bis Dezember 1946, einigen alten Vertreterverträgen, der Lohn- und Materialstatistik 1941 -1945 und der vollständigen Personalstatistik ab 1930.<sup>3</sup> Weshalb gerade diese Akten übrig blieben, ist nicht bekannt.

Die Suche wurde im Bundesarchiv (BA) in Bern weitergeführt. Zwar liefern die Findmittel des BA wenig konkrete Hinweise dafür, dass firmenspezifische Akten aufbewahrt worden sind. Mit Hilfe des Personals fand ich aber dennoch mehr als 300 Dokumente, die direkt oder indirekt mit *Wild* zu tun haben.<sup>4</sup> Einige davon sind im Anhang kopiert.

Einige Auskünfte über *Wild* im Krieg erhielt ich ausserdem von drei ehemaligen Mitarbeitern, die alle kurz vor Kriegsbeginn in die Firma eingetreten waren. Die Herren Fehr, Hermann und Zogg, die noch heute sehr mit ihrer ehemaligen Arbeitgeberin verbunden sind, wussten vor allem über Produkteentwicklungen während des Krieges Bescheid. Sie vermittelten mir ausserdem ein Bild von der Person des Direktors Albert Schmidheini. Detaillierte Informationen über den Geschäftsgang hatten sie aber nicht.

Keinen Erfolg hatte ich mit Anfragen bei der Handelskammer St. Gallen, die keine alten Akten mehr hat, und bei deutschen Archiven. Ein Anruf im Politischen Archiv Bonn bestätigte mir, dass firmenspezifische Recherchen sehr aufwendig werden würden, da die Verzeichnisse keine entsprechende Aufstellungen enthalten. Anschliessend schrieb ich einen Brief an das Militärarchiv in Freiburg i.Br. Die Antwort kam erst nach langer Wartezeit und nach einem Telefongespräch mit der zuständigen Person. Herr Böhm informierte mich schliesslich, eine Vorrecherche habe ergeben, dass in Freiburg wahrscheinlich keine konkreten Angaben zum Handel mit Optik zu finden seien. Er gab mir aber den Tip, Bestände in Berlin-Lichterfeld einzusehen, wo umfangreiche Überlieferungen des Reichsministeriums für Kriegsproduktion und Rüstung, sowie von Einrichtungen des Aussenhandels gelagert seien.

Die Sichtung dieser Unterlagen hätte den zeitlichen Rahmen der vorliegenden Untersuchung aber gesprengt. Es wurde deshalb darauf verzichtet.

Das nun folgende zweite Kapitel behandelt kurz die Gründungsgeschichte der Firma *Wild, Heerbrugg* und die dabei beteiligten Personen. Die beiden nachfolgenden Kapitel befassen sich mit der Periode 1936 bis Kriegsbeginn und der Kriegszeit selbst. Beide Male werden der Binnen- und der Exportmarkt separat betrachtet.

---

<sup>2</sup> Beutler, Rudolf, Die optisch-feinmechanische Industrie im sanktgallischen Rheintal, Diss., St. Gallen 1954, und Vogel, Paul, Die Entwicklung und Bedeutung der optisch-feinmechanischen Industrie in der Schweiz, Diss., Bern, Aarau 1949.

<sup>3</sup> Auf den Wert der VRAP und der Buchhaltung als Quelle wird zu Beginn der Kapitel drei und vier näher eingegangen.

<sup>4</sup> Genauere Erläuterungen folgen in Kapitel 4.1.

## 2. Wild in den Zwanziger Jahren: Die Anfänge der optischen Industrie in der Schweiz<sup>1</sup>

---

Dieses Kapitel stellt die Anfänge der Firma *Wild* in den Vordergrund. Der Firmengründer und weitere Protagonisten werden vorgestellt. Ferner wird ein kurzer Abriss der älteren Firmengeschichte gegeben und die Frage nach den Perspektiven des jungen Industriezweiges in den Zwanziger Jahren gestellt.

Heinrich Wild (1877-1951)<sup>2</sup> war gelernter Vermessungsingenieur. Er interessierte sich für die technische Seite der Vermessung und setzte sich bereits für die Verbesserung der Instrumente ein, als er noch bei der Schweizerischen Landestopographie arbeitete. Seine Fähigkeiten und Ideen erlaubten es ihm, 1908, als Oberingenieur und Chef der geodätischen Abteilung, bei Carl Zeiss in Jena eingestellt zu werden. Unter seiner Regie gelangen Neukonstruktionen von Nivellieren und Theodoliten, welche die Grundlage für die nachfolgende Entwicklung im Bereich der Geodäsie bildeten. Nach dem Ersten Weltkrieg und der damit verbundenen Krise in Deutschland beschloss Wild wieder in die Schweiz zurückzukehren.<sup>3</sup>

Heinrich Wild gründete seine Firma zusammen mit Robert Helbling, der in Flums ein Vermessungsbüro besass, und dem Rheintaler Industriellen Jakob Schmidheiny 1921 in Heerbrugg. Wild kannte Helbling vom Militärdienst und Helbling hatte mit Schmidheiny studiert. Die Wahl Heerbruggs als Standort für eine neue Industrie ist auf den ersten Blick nicht zwingend. Ausschlaggebend für die Wahl waren die vorhandenen Arbeitskräfte, die geographische Nähe zu Österreich und die persönliche Präferenz von Jakob Schmidheiny, dem finanziell potentesten Gründungsmitglied.

Das St. Galler Rheintal steckte 1920 in einer schweren Strukturkrise. Die fast ausschliesslich auf Stickerei ausgerichtete Gegend erlebte, wie auch andere Standorte in der Schweiz, einen schmerzhaften Konzentrationsprozess, der eine Menge Arbeitskräfte freisetzte. Die kurze Distanz zu Österreich spielte eine wichtige Rolle, weil es nicht möglich war, die nötigen Optiker-Facharbeiter und -Maschinen in die Schweiz zu bringen. Wild, Helbling und Schmidheiny suchten sich deshalb auf der anderen Seite des Rheines, in Lustenau, ein Lokal, wo die Vorproduktion der Instrumente geschah. Erst die Endmontage und die Justierung erfolgte in Heerbrugg. Lustenau war aber nicht nur aus den erwähnten Gründen nützlich für die junge Firma, sondern auch wegen der tieferen Lohnkosten in Österreich. Die Löhne waren wegen der ausgesprochen arbeitsintensiven Produktion der optischen Instrumente im Vergleich zu den Materialkosten ein wichtiger Entscheidungsfaktor. Der letztlich aber vermutlich ausschlaggebende Punkt war die Bedingung Jakob Schmidheiny's, nur dann überhaupt mitzuma-

---

<sup>1</sup> Die Literatur spricht in der Regel nicht nur von der optischen, sondern von der optisch-feinmechanischen Industrie. Grund dafür ist, dass die fabrizierten Instrumente nicht nur Kenntnisse in Optik verlangten, sondern auch feinmechanisch geschulte Arbeiter. Siehe z.B. Beutler 1954 und Vogel 1949. Ich werde mich aber im Folgenden an die Bezeichnung „optische Industrie“ halten.

<sup>2</sup> Heinrich Wild, in: *Astronomisch-geodätischen Arbeiten in der Schweiz*, Bd. 31, hg. von der Schweizerischen Geodätischen Kommission, 1977. Siehe ausserdem: Vogel, *Die Entwicklung der optisch-feinmechanischen Industrie in der Schweiz*, Aarau 1949; Beutler, *Die optisch-feinmechanische Industrie im sanktgallischen Rheintal*, St. Gallen 1954; *Photogrammetrie in der Schweiz*, hg. von Schweizerische Gesellschaft für Photogrammetrie, Bildanalyse und Fernerkundung, Bonn 1996; *Leica Heerbrugg im Wandel der Zeit, Firmenportrait 1996*; R. Simmen, *Von Wild zu Leica*, 1991.

<sup>3</sup> Auch die Firma Kern in Aarau, die bereits seit längerem geodätische Instrumente produziert hatte, begann erst 1920 mit der Einrichtung einer eigenen optischen Werkstatt. Vorher waren die Optik-Teile aus dem Ausland importiert worden, was aber während und nach dem Krieg zu immer grösseren Schwierigkeiten führte. Neuer Leiter der optischen Abteilung wurde Walter Zschokke, der wie Heinrich Wild während mehreren Jahren im Ausland als Ingenieur Erfahrung gesammelt hatte. Vogel 1949, S. 95.

chen, wenn die neue Firma auf Balgacher Boden im Schulkreis Heerbrugg zu stehen komme. Er verstand seinen Einsatz als Dienst am Arbeitsstandort Rheintal und glaubte natürlich an das Potential der Erfindungen Heinrich Wilds.

Er brauchte aber einige Geduld, denn die ersten Jahre liefen äusserst harzig an. Schwierigkeiten in der Umsetzung der Neukonstruktionen, Kinderkrankheiten und zu wenige Facharbeiter waren die Hauptprobleme auf der Produktionsebene. Ein weiteres Entwicklungshindernis stellte der zu Beginn mangelnde Absatz von photogrammetrischen Instrumenten dar.

Die anhaltende Geldknappheit führte 1923 zur Gründung der *Verkaufsaktiengesellschaft Heinrich Wild's geodätische Instrumente Heerbrugg*. Insbesondere die grosszügige Finanzspritze von Ernst Schmidheiny, der wie sein Bruder Jakob an die Zukunft des Unternehmens glaubte, ermöglichte die Weiterarbeit. Trotz weiterer finanzieller Engpässe bis 1926 konnten erste Erfolge verzeichnet werden. Heinrich Wild legte mit dem ersten Sekundentheodoliten den Grundstein zu einer Vermessungsrevolution und mit Hilfe einer Mustervermessung des Büros Helbling gelang es schliesslich, die *Wildsche* Photogrammetrie bekannt und interessant zu machen.

Der Grundstein zur Überwindung der Verluste wurde 1925 mit einer Reorganisation der Geschäftsführung gelegt. Albert Schmidheini, ein Schwager von Jakob Schmidheiny, wurde zum Direktor ernannt.<sup>4</sup> Seine Aufgabe war die Koordination von Entwicklung, Fabrikation und Verkauf. Heinrich Wild behielt als Chefkonstrukteur und Werkstattleiter die Ausführung seiner Erfindungen unter seiner Aufsicht. Die Veränderungen zeigten bald Wirkung.

Das Produkteangebot wurde ständig erweitert und das Verkaufsnetz mit Filialen im Ausland kräftig ausgebaut. Dass der Binnenmarkt zum Überleben eines Optikunternehmens nicht ausreichen werde, war den Verantwortlichen schon zu Beginn klar gewesen.

1926 beschäftigte *Wild* bereits 130 Personen; die Arbeitsräumlichkeiten mussten erweitert werden. Der Verwaltungsrat beschloss, die optische Abteilung von Lustenau und Heerbrugg nach Rebstein zu verlegen, die Teilerei in Heerbrugg im Keller unterzubringen und in Rebstein eine Schule zur Optiker-Ausbildung zu gründen. Bis 1930 wuchs der Mitarbeiterstab auf 260 an, in Heerbrugg musste angebaut werden, es wurden neue Nivelliere, Theodolite, Autographen und Luftbildkammern entwickelt<sup>5</sup>. Die Firma *Wild* erlebte ihre erste Blüte.

Die Weltwirtschaftskrise im Anschluss an den New Yorker Börsenkrach 1929 traf die aufstrebende *Wild* hart. Ihre Abhängigkeit vom Auslandgeschäft führte schnell zu Absatzrückgang und Personalabbau. Dazu kam, dass sich Heinrich Wild 1931 nach Zürich zurückzog und im folgenden Jahr gar ganz aus der Firma ausschied. Nach zweijähriger selbständiger Tätigkeit als Konstrukteur in Zürich nahm Wild Kontakt auf mit *Kern, Aarau*, der er ab 1936 seine Patente zur Verfügung stellte.<sup>6</sup>

1932 wurde für lange Zeit das schwierigste Jahr für die Heerbrugger Firma. Die Anzahl der Beschäftigten wurde reduziert, und das verbleibende Personal musste die Herabsetzung der wöchentlichen Arbeitszeit und des Stundenlohnes akzeptieren.

Den Weg aus der Krise sahen die *Wild*-Verantwortlichen in der konsequenten Weiterentwicklung ihrer Instrumente. In den Konstruktionsbüros entstanden Entwürfe zu neuen Nivel-

---

<sup>4</sup> Die ehemaligen Wild-Mitarbeiter Fehr, Hermann und Zogg beschrieben Albert Schmidheini als autoritäre Persönlichkeit, die genau wusste, was sie wollte. Sehr gewissenhaft und kompetent habe er seine Rundgänge durch die Firma abgehalten. Mit den gewöhnlichen Arbeitern habe er kein unnötiges Wort gewechselt, solange er Direktor war. Danach hingegen sei er auf die Leute zugegangen und habe sie angesprochen.

<sup>5</sup> Zu den Produkteentwicklungen siehe insbesondere das Firmenportrait von 1996.

<sup>6</sup> Als letztes Patent liess Heinrich Wild seine ehemalige Firma 1935 dasjenige für den Autographen A5 erwerben, der bis 1953 90 mal verkauft wurde. Siehe dazu: Bormann, G., Photogrammetrischer Instrumentenbau in der Schweiz, in: Photogrammetrie in der Schweiz, hg. von Schweizerische Gesellschaft für Photogrammetrie, Bildanalyse und Fernerkundung, Bonn 1996, S. 41.

lieren, Theodoliten und Geräten für die Photogrammetrie, darunter das erste Entzerrungsgerät E1 und ein neuer Autograph A3.

Diese innovative Tätigkeit im Produktbereich und eine intensive Kontaktpflege auf Auslandsreisen brachte Wild schon 1933 wieder auf Wachstumskurs.

Zwei junge Persönlichkeiten, die in diesen Jahren in die Firma eintraten und sie noch jahrelang mitprägten, waren am Aufschwung beteiligt: der Ingenieur Max Kreis, ab 1935 Betriebsleiter der Fabrikation, und der Sohn von Ernst Schmidheiny, Max Schmidheiny. Letzterer sass ab 1936 zusammen mit Direktor Albert Schmidheini und seinem Onkel, Verwaltungsratspräsident Jakob Schmidheiny, im Verwaltungsratsausschuss.

### 3. Wild und der Aufschwung vor dem Krieg

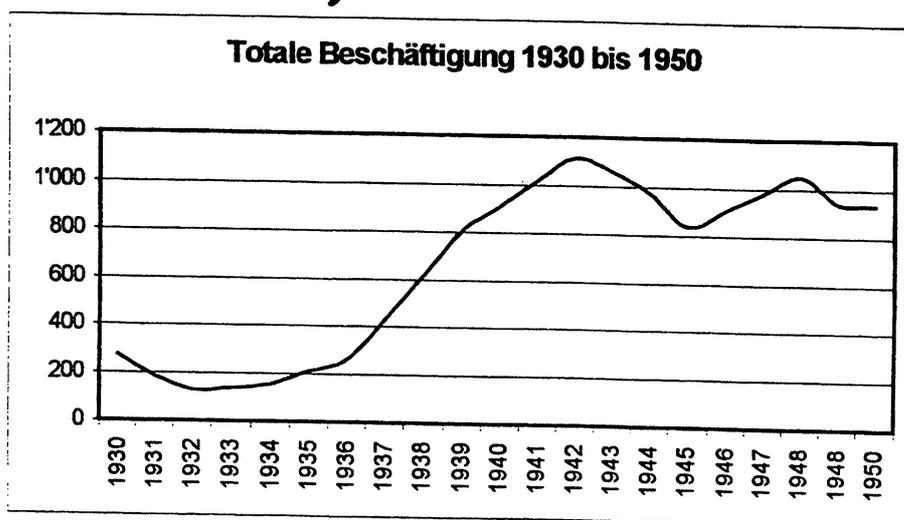
In diesem Kapitel steht der Aufschwung der optischen Industrie in der Schweiz nach der Weltwirtschaftskrise, insbesondere nach 1936, im Zentrum. Wir sind bei der Analyse dieser Zeit nicht nur auf Sekundärliteratur angewiesen, sondern können uns auf verschiedene Original-Dokumente und Statistiken abstützen. Besonders wertvoll sind in dieser Hinsicht die Verwaltungsratsausschussprotokolle (VRAP). Der Verwaltungsratsausschuss (VRA) wurde im September 1936 mit dem Ziel gegründet, die Geschäfte für den Verwaltungsrat vorzubereiten und gewisse Beschlüsse schneller fassen zu können.<sup>1</sup>

Die VRAP erlauben uns, den Blickwinkel zu erweitern und die *Wilds*che Entwicklung nicht nur von aussen, sondern auch von innen heraus zu beurteilen. Handlungsmotivationen und Zukunftsperspektiven der Führungscrow werden dadurch sichtbar.

Besondere Aufmerksamkeit kommt der Rüstungsentwicklung zu, respektive der Frage, welche Rolle die Aufrüstung vor dem Krieg für die Entwicklung der *Wild* spielte. Weiter fragen wir uns, wie sich die Frankenabwertung von 1936 auf den Umsatz von *Wild* auswirkte. Ein drittes Teilkapitel befasst sich mit den durch den Aufschwung nötigen Umstrukturierungen und Erweiterungen. Als erstes werden nun aber die verschiedenen Daten präsentiert, die den Vorkriegsaufschwung beweisen.

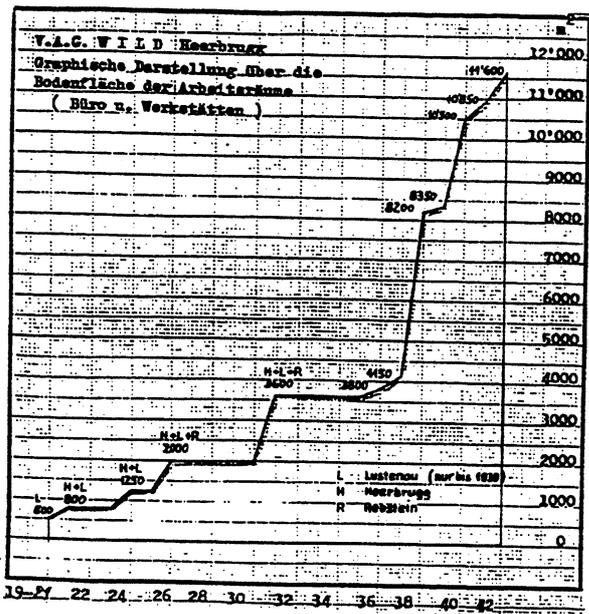
#### 3.1. Indikatoren des Aufschwungs

Ein wichtiger Gradmesser für die Entwicklung eines Unternehmens ist in der Regel der Personalbestand, dies insbesondere bei einem relativ flexiblen Arbeitsmarkt. Die folgende Grafik zeigt die Beschäftigung in der Firma Wild der Jahre 1930 bis 1950. Besonders auffallend ist dabei, dass die Kurve nach 1936 enorm steil ansteigt und erst nach 1942 wieder leicht zu fallen beginnt.



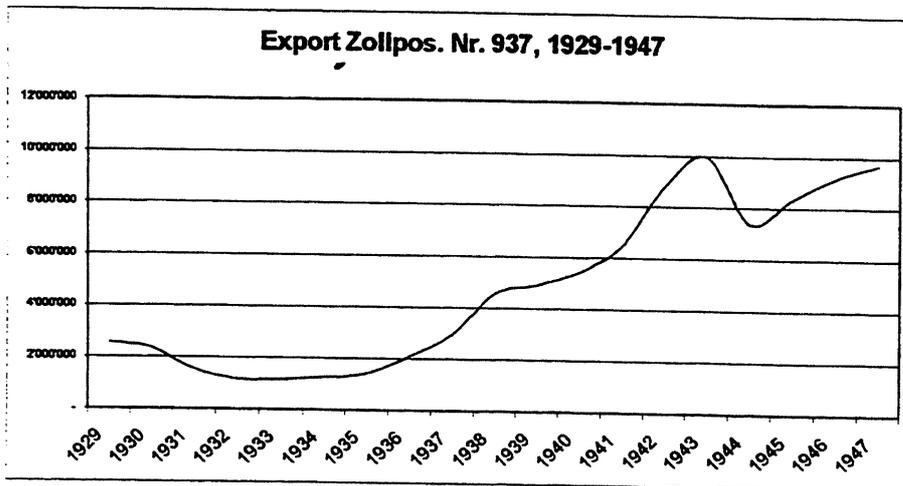
<sup>1</sup> In den Statuten des VRA werden die Geschäfte und Beträge genannt, über die in Eigenkompetenz entschieden werden kann. Siehe VRAP 21.10.1936.

Mit dem Personalbestand vergrösserte sich auch die Firmenfläche. Folgende Aufstellung zeigt die Entwicklung der Quadratmeterzahl, die Wild bis 1942 zur Verfügung hatte.<sup>2</sup>



Der rasanteste Anstieg erfolgte nach 1937, als die Bodenfläche innert zweier Jahren von 4'150 m<sup>2</sup> auf 8'200 m<sup>2</sup> wuchs. Die Verspätung von einem Jahr im Vergleich mit der Beschäftigungsentwicklung ergibt sich aus der Planungs- und Bauzeit neuer Gebäude.

Ein dritter Indikator, der den Vorkriegsaufschwung der schweizerischen Optik insgesamt zeigt, ist die Entwicklung des Exportes. Die Aussenhandelsstatistik weist für die Zollposition Nr. 937 - astronomische, geodätische, mathematische Instrumente und Apparate -, unter die die meisten Wild-Produkte fielen, einen praktisch identischen Kurvenverlauf wie bei der Beschäftigung auf. Hier wird ausserdem deutlich, dass die schweizerische Optik-Industrie in den 20er Jahren erst im Aufbau begriffen war und dass der Kriseneinbruch nach 1929 in keinem Verhältnis zum nachfolgenden Aufstieg stand.



Leider liefern die VRAP keine durchgehenden Daten zur Umsatzentwicklung, regelmässig wird aber auf den gegenwärtigen Auftragsbestand hingewiesen. Auch dieser steigt zwischen 1936 und 1939 markant an.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Die Darstellung ist einem Ordner entnommen, den Herr Simmen für seine Firmengeschichte „Von Wild zu Leica“ zusammengestellt hat.

Ein Vergleich mit der gesamtschweizerischen Entwicklung zeigt, dass sich die optische Industrie sehr schnell von der Weltwirtschaftskrise erholte. Die Arbeitslosigkeit stieg in der Schweiz ab 1930 massiv an und erreichte ihren Höchststand erst 1936: 93'000 Menschen oder ca. 5% der aktiven Bevölkerung waren auf der Suche nach einer Stelle.<sup>4</sup>

*Wild* hingegen erlebte nur einen kurzen Einbruch. Bereits 1933 konnte ein Aufwärtstrend verbucht werden; der grösste Sprung im Absatzvolumen ist aber nach 1936 feststellbar, als es der Wirtschaft in der Schweiz insgesamt wieder besser ging. Wir werden uns im Folgenden mit den Gründen für die gestiegenen Umsätze auseinandersetzen.

### 3.2. Motoren des Aufschwungs

Weshalb *Wild* bereits ab 1933 einen Aufwärtstrend verspürte, kann nur spekulativ beantwortet werden. Bestimmt haben verbesserte Instrumente und eine breitere Produktpalette, begleitet von einer gesteigerten Werbeaktivität, dazu beigetragen. Für den Aufschwung nach 1936 sind hingegen die beiden wichtigsten Gründe bekannt: die steigende Nachfrage nach Rüstungsgütern und die Frankenabwertung.

#### 3.2.1. Aufrüstung

Die in den Jahren vor dem Zweiten Weltkrieg erfolgten Fortschritte in der Kriegstechnik verlangten immer bessere optische Instrumente.<sup>5</sup> *Wild* profitierte von dieser Entwicklung und prägte sie durch Eigeninitiative auch mit. Die Artillerie und die Fliegerabwehrtruppen (Flab) wurden zum wichtigsten Absatzmarkt für *Wild*-Produkte. Mit Telemetern - z.B. zum Messen von Flugzeugdistanzen - und Theodoliten zur Positionierung von Geschützen<sup>6</sup> machte *Wild* in den Vorkriegs- und auch in den Kriegsjahren den grössten Umsatz. *Wild* stellte ausserdem verschiedene Theodolite, Panoramafernrohre, Zielfernrohre und Visiere für den Armeebrauch her.

Der Einsatz von optischen Instrumenten war vor allem für die neu aufzubauenden Fliegerabwehren sehr wichtig. Jede Batterie benötigte neben Geschützen, Horchgeräten und Scheinwerferanlagen auch Telemeter und Goniometer.

Für erste Versuche beschloss das EMD 1935, Flab-Material aus Deutschland, den USA und England anzuschaffen. Auch organisatorisch passte sich die Schweiz der Entwicklung an und benannte Ende 1936 die *Abteilung für Flugwesen und Luftschutz* in *Abteilung für Flugwesen und Fliegerabwehr* um. Ihrem Chef, Oberstdivisionär Hans Bandi, fiel es zu, Konzepte zur Fliegerabwehr in der Schweiz zu entwickeln und entsprechende Beschaffungsanträge zu stellen.

---

<sup>3</sup> Die genauen Zahlen sind folgende: 31.8.36: Fr. 1'882'000.-; 31.12.36: Fr. 1'700'000.-; 31.1.37: Fr. 1'863'630.-; 28.2.37: Fr. 2'255'520.-; 31.3.37: 2'671'720.-; 31.5.37: Fr. 2'730'250.-; 31.10.37: Fr. 2'809'950.-; 30.11.38: Fr. 2'761'750.-; 31.1.39: Fr. 3'500'000.-; 31.7.39: Fr. 4'116'550.-

<sup>4</sup> Siehe dazu: Jost 1986, S. 779-783.

<sup>5</sup> Zu Zweck und Verwendung der verschiedenen optischen Instrumente für Artillerie und Flab siehe: Stutz, Walter, Artillerie II, Rohrrücklaufgeschütze der Artillerie und der schweren Fliegerabwehr, Dietikon 1977, und in: Schild, Hermann, Fliegerabwehr, Leichte und mittlere Fliegerabwehr, Fliegerabwehr-Lenk Waffen, Dietikon 1982 (= Bände 9 und 12 der Reihe: Bewaffnung und Ausrüstung der Schweizer Armee seit 1817).

<sup>6</sup> Ein grosser Erfolg wurden insbesondere die sogenannten Batterieinstrumente oder Goniometer, die bei den Flabtruppen zur Ausrichtung der Kanonen gebraucht wurden.

<sup>7</sup> Zur Entwicklung der Flieger- und Flab-Truppen in der Schweiz vor dem Krieg siehe Schild, Hermann, Fliegerabwehr, S. 15-30.

1937 wurde das bisherige Material in zwei Rekrutenschulen getestet. Nicht alles arbeitete einwandfrei, weshalb man weiteres Flab-Material aus Frankreich, Ungarn, Italien, Deutschland und der Tschechoslowakei einkaufen wollte. Gleichzeitig wurden die ersten acht 20mm Flab-Kanonen der *Werkzeugmaschinenfabrik Oerlikon, Bührle* getestet. Das darauffolgende Jahr sollte entscheidend sein für die weitere Entwicklung der Fliegerabwehr in der Schweiz: Die Ausbildung von Flab-Angehörigen wurde stark intensiviert. Neben den 20mm- und 7,5cm-Batterien stand Anfang 1938 auch eine 34mm-Flab-Batterie zur Verfügung. Die Eidgenössische Konstruktionswerkstätte in Thun erhielt die Lizenz zur Herstellung von 7.5cm *Schneider* Flab-Kanonen, das EMD bestellte 55 3m-Telemeter *Barr & Stroud* und 15 Kommandogeräte *Gamma*. Noch vor Kriegsbeginn nahm die Eidgenössische Waffenfabrik in Bern die Produktion von 60 34mm Flab-Kanonen in Angriff und *Oerlikon* konnte 28 20mm-Kanonen liefern, zu denen 20 Stereo-Telemeter mit Basis 1,25m der Firma *Zeiss* bestellt wurden.

Die Verantwortlichen der Firma *Wild* wollten den anrollenden Modernisierungs-Zug nicht verpassen. Zwar hatte *Wild* schon früher verschiedene Theodolite und photogrammetrisches Material an die Armee verkauft. Ab 1936 erhöhte das Heerbruggen Unternehmen aber den Aufwand zur Entwicklung und Konstruktion von neuen optischen Militär-Instrumenten massiv. Die Anstrengung wurde vom EMD mit Grossaufträgen belohnt, wie der VRA in seiner ersten Sitzung im September 1936 feststellte. Er schrieb die um 60% gestiegenen Verkäufe des zweiten Quartals 1936 im Vergleich zum Vorjahr hauptsächlich den „Aufträgen von Bern“ zu.<sup>8</sup>

Noch Ende 1936 erfolgten weitere Bestellungen des Bundes: Rundblickfernrohre (Panoramaferröhre) im Betrag von Fr. 528'125.- und Telemeter für Fr. 854'000.-.<sup>9</sup> Art und Grösse der Telemeter lassen sich nicht genau bestimmen, das VRAP geht darauf nicht ein. Es ist jedoch bekannt, dass die grösseren Entfernungsmesser erst zu Kriegsbeginn von *Wild* geliefert wurden. Bis dorthin deckte sich die Schweizer Armee mit Telemetern, Basis 1,25m bis 3m, bei *Zeiss* in Deutschland und bei *Barr & Stroud* in England ein.<sup>10</sup> Demnach wurden bei *Wild* entweder 80cm Stereo-Telemeter oder 80cm Koinzidenz-Telemeter bestellt.<sup>11</sup>

Nach anfänglicher technisch bedingter Verzögerung rollte die Telemeterproduktion bei *Wild* an. Im Juli 1937 wurden die ersten abgenommen. Albert Schmidheini rechnete damit, monatlich 25 weitere nachliefern zu können.<sup>12</sup>

Ende 1938 konnte Schmidheini von Verhandlungen mit der Kriegstechnischen Abteilung (KTA), die für die Beschaffung von Kriegsgerät zuständig war, berichten. Gegenstand war die Lieferung von 70 Stereo-Telemeter Basis 1,25m zu je Fr. 3'500.-. Gleichzeitig standen bei den erwähnten Verhandlungen Bestellungen von Panoramakammern, Zielfernrohren und Flieger-

---

Bandi wurde nach dem Krieg heftig von General Guisan kritisiert, weil er seine Aufgabe ungenügend wahrgenommen habe, siehe: Bericht an die Bundesversammlung über den Aktivdienst 1939-45 von General Henri Guisan, 1946, S. 100-118.

<sup>8</sup> Von Fr. 447'000.- zur gleichen Periode des Vorjahres auf Fr. 713'800.-. VRAP 28.9.1936. Im darauffolgenden Jahr nahmen die Verkäufe noch einmal rapide zu. Die ersten neun Monate des Jahres 1937 betrug die Totalverkäufe Fr. 1,3 mio.-, gegenüber Fr. 850'000.- zwischen Januar und September 1936. Dies entspricht einer Steigerung von 53%. VRAP 7.10.1937.

Ein Mittel, gute Karten für Grossaufträge in den Händen zu halten, sah *Wild* in der Wehranleihe, an der sie sich mit Fr. 20'000.- beteiligte. VRAP 28.9.1936.

<sup>9</sup> VRAP 25.11.1936 und 23.12.1936.

<sup>10</sup> In den Bundesarchivsakten ist vor dem Krieg im Zusammenhang mit Flab-Material nur immer von *Barr & Stroud* und *Zeiss* als Telemeterlieferanten die Rede. Z.B. BA E 27 / 18252 Bd. 6 (29.10.1937) oder BA E 27 / 18277 Bd. 7 (16.9.1938).

<sup>11</sup> Es handelt sich bei den beiden Telemeterarten um unterschiedliche Methoden der Distanzmessung. Erstere wurde eher im Flab-Bereich, letztere im Artillerie-Bereich eingesetzt.

<sup>12</sup> Albert Schmidheini in Orientierung über den allgemeinen Geschäftsgang zur Ausschuss-Sitzung vom 17. August 1937.

kammern zur Diskussion. Schmidheini wertete dies auf der einen Seite als Anzeichen dafür, dass die Aussichten für Aufträge im militär-optischen Bereich gut seien, auf der anderen schätzte er aber die Chance für „besonders grosse Aufträge“ seitens der KTA als eher gering ein.<sup>13</sup> Die Planung der KTA sollte ihn jedoch eines besseren belehren. Denn noch vor Kriegsbeginn erhielt *Wild* eine weitere Bestellung für Stereo-Telemeter über Fr. 900'000.- und kurz danach sogar eine über Fr. 1'200'000.-.<sup>14</sup> Das Heerbrugger Optik-Unternehmen wurde allmählich zum Hoflieferant der Schweizer Armee.

Eine weitere *Wild*-Entwicklung im Militärbereich waren Zielfernrohre. Die bis anhin verwendeten *Zeiss*-Zielfernrohre für schweres MG waren Ende 1936 langsam aufgebraucht und die KTA sah sich nach Alternativen um. Obwohl das getestete *Wild*-Exemplar gut abschnitt<sup>15</sup>, berichtete Albert Schmidheini erst zwei Jahre später von Verhandlungen über die Lieferung von ca. 400 Zielfernrohren für schwere Maschinengewehre.<sup>16</sup>

Fest steht, dass bereits im Juni 1937 eine Bestellung von 42 Zielfernrohren für die Konstruktionswerkstätte in Thun im Betrag von Fr. 29'000.- eingegangen war.<sup>17</sup>

*Wild* entwickelte auch ein Zielfernrohr für leichtes Maschinengewehr und Karabiner und schickte es zu Tests nach Bern. Aus den vorliegenden Dokumenten geht aber nicht hervor, ob es jemals verkauft wurde oder nicht.<sup>18</sup>

Neben Zielfernrohren produzierte *Wild* auch grosse Mengen an Kreiskornvisieren für die *Werkzeugmaschinenfabrik Oerlikon*.<sup>19</sup>

Das Militär war aber nicht nur Abnehmer von Entfernung- und Winkelmessgeräten, sondern interessierte sich auch für die Möglichkeiten der Photogrammetrie. Zusammen mit der Schweizer Armee entwickelte *Wild* eine sogenannte „ballistische Kammer“, welche zur Messung von Geschossflugbahnen gebraucht wurde. Die Korrespondenz zu dieser Angelegenheit lässt sich über mehrere Jahre in den Bundesarchivsakten verfolgen. Sie ist insofern interessant, weil daraus hervorgeht, dass *Wild* sich von dieser Entwicklung für die Schweizer Armee Folgeaufträge aus dem Ausland erhoffte. In einem Brief an die Sektion für Schiessversuch (SfS) der KTA erklärt sich *Wild* deshalb bereit, die Kosten für die Entwicklung der Kammer selber zu übernehmen:

„Die Kosten einer solchen Spezialausrüstung schätzen wir auf circa Fr. 15'000.- In diesem Betrag sind unsere Auslagen für die Schaffung der Konstruktion nicht inbegriffen. Es ist aber anzunehmen, dass eine solche Apparatur auch anderweitig verkauft werden könnte und wir erklären uns schon jetzt bereit, die Entwicklungskosten

<sup>13</sup> Bericht des Delegierten, November 1938 (2.12.1938).

<sup>14</sup> VRAP 14.8.1939 und 8.11.1939.

<sup>15</sup> Briefwechsel zwischen der KTA und der Sektion für Schiessversuche (SfS) am 2.12.36 und am 21.12.36, in: BA E 5156 (A), 1979/85, Bd. 47.

<sup>16</sup> Zu je ca. Fr. 350.- Bericht des Delegierten, November 1938 (2.12.1938).

<sup>17</sup> VRAP 21.7.1937. Es handelt sich wahrscheinlich um die Minenwerferzielfernrohre, die A. Schmidheini in der Orientierung über den allgemeinen Geschäftsgang zur Ausschuss-Sitzung vom 17. August 1937 erwähnt.

<sup>18</sup> VRAP 7.10.1937.

Folgende weitere Bestellungen der Schweizer Armee sind in den VRAP verzeichnet:

Zu Beginn des Jahres 1938 erhielt *Wild* einen Auftrag über 64 Vermessungstheodoliten T1 und 20 Panoramakameras für die Licht- und Schallmesstruppen der Artillerie zugesichert. VRAP 31.1.38. An gleicher Stelle wird von einer Anfrage aus Bern berichtet, ob *Wild* auch Fliegerkameras fabriziere. *Wild* stand zu diesem Zeitpunkt aber bereits seit fünf Jahren mit Dübendorf bezüglich dieser Frage in Kontakt. Der Kommentar lautet denn auch: „Ein Zeichen für die Zustände in der Abteilung für Flugwesen“.

Im April 1938 meldete Albert Schmidheini dazu noch eine Bestellung über 20 Goniometer und im Februar 1939 eine über Fr. 180'000.- ebenfalls für Goniometer. VRAP 25.4.38 und 26.2.1939.

<sup>19</sup> In VRAP 25.11.1936: Bestellung über Fr. 55'000.-; VRAP 24.12.1936: Bestellung von 100 Kreiskornvisieren über ca. Fr. 50'000.-; VRAP 25.4.1938: Bestellung über Fr. 150'000.-; VRAP 26.2.1939: Bestellungen ohne Betrag; VRAP 14.8.1939: Bestellung über Fr. 120'000.- für Visiere nach England.

auf uns zu nehmen, denn auch wir sind an dieser Angelegenheit sehr interessiert, weil wir damit der Photogrammetrie eine weitere Verwendungsmöglichkeit schaffen können.<sup>20</sup>

Als die Sfs aber Anfang 1940 eine Lizenzgebühr einziehen wollte, die *Wild* berechtigen sollte, die ballistische Kammer weiterzuverkaufen, reagierte man in Heerbrugg ungehalten.

„Wir geben ohne weiteres zu, dass die ballistische Kammer auf Ihre Veranlassung und auf Grund der von Ihnen festgelegten konstruktiven Anordnungen gebaut wurde. Aber andererseits haben wir die ganze Entwicklung der Konstruktion selbst durchgeführt. In keinem ähnlichen Falle haben wir bisher eine Lizenzgebühr abgeben müssen. Im weiteren erlauben wir uns festzustellen, dass uns die Fabrikation der gelieferten ballistischen Kammern keinen Gewinn gebracht hat; im Gegenteil waren die Kosten für die Entwicklung der Konstruktion und für den Bau der Apparate sogar höher als der Verkaufspreis. Andererseits aber ist unser Fabrikationsprogramm durch die Entwicklung dieser Konstruktion vergrössert worden, aber diese kann sich nur zu unserem Vorteil auswirken wenn wir volle Freiheit haben für den weiteren Verkauf solcher Kammern an ähnliche Organisationen wie die Ihre. Ein weiterer Verkauf kommt also nur an das Ausland in Frage.“<sup>21</sup>

*Wild* erhoffte sich also von der für die Schweizer Armee entwickelten ballistischen Kammer neue Absatzmöglichkeiten im Ausland. Es wurde deshalb auch in Kauf genommen, die ersten Apparate unter den Fabrikations- und Entwicklungskosten anzubieten.<sup>22</sup>

Die Wild-Chefs schätzten die Entwicklungschancen ihres Unternehmens als sehr gut ein. Sie gingen im Oktober 1937 davon aus, dass

„noch verschiedene Jahre mit einem günstigen Geschäftsgang gerechnet werden kann, weil die Mechanisierung des Militärs in allen Ländern Fortschritte macht und immer mehr auch optische Instrumente erfordert, und die Rüstungskonjunktur noch lange nicht abgeschlossen ist, sowie auch die geodätischen Instrumente immer mehr verbreitet werden (...).“<sup>23</sup>

Die Aufrüstung wurde also nicht allein für den guten Gang der Geschäfte verantwortlich gemacht. Bereits Ende 1936 konstatierte der VRA, dass die Geo-Verkäufe insbesondere in Argentinien, in Südafrika, in der Türkei und in Irland zunahmen.<sup>24</sup> Die positive Entwicklung der Geodäsie brachte Albert Schmidheini im August 1937 zum Ausdruck, als er ausführte, dass seit dem Spitzenjahr 1929/30 nie mehr so viele geodätische Instrumente verkauft worden seien, wie im ersten Quartal 1937.<sup>25</sup>

Wild konzentrierte sich denn auch nicht ausschliesslich auf die Entwicklung von militäroptischen Instrumenten. Neu auf den Markt kamen im Geobereich der Ingenieurnivellier N2 und der grosse Theodolit T4.<sup>26</sup> Im Bereich Photogrammetrie wurden nicht nur die oben erwähnte ballistische Kammer, sondern vor allem zwei neue Autographen gebaut. Der A5 war 1936 bereits in Produktion begriffen und seine Verkaufschancen wurden als sehr vielversprechend angesehen.<sup>27</sup> Der A6 folgte nicht viel später. Bei ihm handelt es sich um ein vereinfachtes Auswertgerät zur Unterstützung der Universalgeräte A2 und A5. Ausserdem konstruierte *Wild*

<sup>20</sup> BA E 5156 (A), 1979/85, Bd. 50 (16.12.1937).

<sup>21</sup> BA E 5156 (A), 1979/85, Bd. 50 (10.1.1940).

<sup>22</sup> Wenig später kommt die Hoffnung von Wild auf guten Absatz der ballistischen Kammer in einem anderen Brief nochmals zum Ausdruck: BA E 5156 (A), 1979/85, Bd. 50 (1.8.1940).

<sup>23</sup> VRAP 7.10.1937.

<sup>24</sup> VRAP 24.12.1936.

<sup>25</sup> Orientierung über den allgemeinen Geschäftsgang zur Ausschuss-Sitzung vom 17. August 1937 (13.8.1937). Schmidheini relativiert die Zahlen ein bisschen, indem er darauf verweist, dass das Angebot an geodätischen Instrumenten seit 1930 um einiges gewachsen sei.

<sup>26</sup> VRAP 28.9.1936; 7.7.1938; Bericht des Delegierten, November 1938 (2.12.1938).

<sup>27</sup> VRAP 28.9.1936.

eine Reihenbildkammer, von der sich Direktor Schmidheini guten Absatz für 1939 versprach.<sup>28</sup>

Dennoch ist ganz klar, dass der mit Abstand grösste Absatz im Bereich Militär gemacht wurde. Eine Zusammenstellung der fakturierten Instrumente zwischen 1936 und 1938 bestätigt, dass die Zunahme im Verkauf von Militär-Optik jene im Geo-Bereich deutlich überstieg, während die Photogrammetrie konstant blieb.<sup>29</sup> Besonders zu Buche schlugen Rundblickfernrohre<sup>30</sup>, Zielfernrohre<sup>31</sup>, 80cm Telemeter<sup>32</sup> und Goniometer<sup>33</sup>.

### 3.2.2. Frankenabwertung und Export

Die Bemühungen der schweizerischen Regierung aktiv zur Überwindung der Weltwirtschaftskrise in der Schweiz beizutragen, hielten sich sehr in Grenzen. Erst am 27. September 1936 wurde beschlossen, den seit langem überbewerteten Schweizer Franken um 30% abzuwerten, um der Exportwirtschaft Auftrieb zu verschaffen.<sup>34</sup>

Es liegt auf der Hand, dass von der Abwertung auch die optische Industrie profitierte. Die Exportstatistik der Zollposition Nr. 937 (siehe oben) zeigt zwar, dass die Ausfuhrflaute nur von relativ kurzer Dauer war und die Exporte bereits 1933 wieder anzusteigen begannen. Die markant steiler werdende Kurve nach 1936 lässt aber auch bei der Optik auf einen Zusammenhang mit der Frankenabwertung schliessen. Die steigenden Importkosten für Glas und Metalle hatten weniger Gewicht, zumal es sich um eine arbeitsintensive Produktion handelte.<sup>35</sup>

Aus der Statistik ist nicht nur die Summe der Exporte herauszulesen, sondern auch wohin die Instrumente ausgeführt wurden.<sup>36</sup> Es fällt auf, dass kurz vor Ausbruch der Weltwirtschaftskrise mehrere Länder fast gleichwichtige Kunden waren; Deutschland als wichtigstes Absatzland kaufte damals ca. 12% der unter Zollposition 937 verbuchten Instrumente. Nach Ausbruch der Krise sank nicht nur der Gesamtabsatz, sondern es veränderte sich auch das Gewicht der einzelnen Länder. Deutschland, die USA, Japan, China und Italien büsst kräftig ein; die UdSSR - als kommunistisches Land weniger von der Krise betroffen - dagegen blieb bis und mit 1933 eine gewichtige Kundin. Das einzige Land, das über die ganze Zeit grossen Absatz der Zollposition Nr. 937 verzeichnete, war Frankreich.

Nach der Frankenabwertung 1936 stiegen die Umsätze besonders mit Polen, der Sowjetunion, Japan und - ab 1937 - mit China wieder an. Auch Deutschland holte auf; die anteilmässige Wichtigkeit von 1929 sollte aber erst wieder im Krieg erreicht werden.

Soweit die Auskünfte, die uns die offizielle Aussenhandelsstatistik gibt.

<sup>28</sup> Bericht des Delegierten, November 1938 (2.12.1938). Albert Schmidheini erklärte die ständige Neuentwicklung von Instrumenten im gleichen Bericht zu einem der Erfolgsrezepte von Wild, „weil uns die Erfahrung zeigt, dass jede gelungene Neukonstruktion für uns eine Vermehrung des Umsatzes bedeutet.“

<sup>29</sup> A. Schmidheini hatte die Liste Ende November 1938 zu Händen des VRAs verfasst. Bericht des Delegierten, November 1938 (2.12.1938).

<sup>30</sup> 1936: 203 Instrumente; 1938: 420; Auftragsbestand Ende Nov. 1938: 430.

<sup>31</sup> 1936: 373; 1938: 413; Auftragsbestand Ende Nov. 1938: 600.

<sup>32</sup> 1936: 0; 1938: 401; Auftragsbestand Ende Nov. 1938: 517.

<sup>33</sup> 1936: 0; 1938: 66; Auftragsbestand Ende Nov. 1938: 470.

<sup>34</sup> Lange Zeit stand dieser Massnahme der massive Widerstand der Banken im Wege. Jost 1986, S. 779-783.

<sup>35</sup> Wild gedachte aber kurz nach dem Bekanntwerden der Abwertung, die durch gestiegene Einfuhrpreise erfolgte Verteuerung bereits laufender Geschäfte den Bundesaufträgen draufzuschlagen. VRAP 28.9.1936.

<sup>36</sup> Siehe Statistik der Zollposition Nr. 937 im Anhang Nr. 2 und Nr. 3.

Eine Bemerkung zur Interpretation der Statistik: Es ist mir bewusst, dass in einer Branche, wie der hier behandelten, Unregelmässigkeiten von Jahr zu Jahr vorkommen können. Vermessungsausrüstungen und auch militäroptisches Gerät wird ausser bei konstanter Aufrüstung nicht jährlich erneuert oder neu angeschafft. Ich beschränke mich deshalb auf grobe Tendenzen.

Eine differenziertere Betrachtungsweise liegt aufgrund der vorliegenden Quellen erst für die Zeit nach September 1936 - den Beginn der Aufzeichnungen in den VRAP - drin. Direktor Albert Schmidheini berichtete regelmässig über wichtige Bestellungseingänge. Neben den grossen Aufträgen der KTA, die im letzten Kapitel abgehandelt wurden, ist immer wieder von Bestellungen aus dem Ausland die Rede. Die VRAP erlauben es aber leider nicht, eine lückenlose Zusammenstellung der Bestellmengen und Bestellwerte zwischen September 1936 und Dezember 1939 herzustellen. Dafür sind die jeweiligen Angaben zu ungenau. Im Anhang findet sich aber eine Liste mit allen Angaben zu Auslandsbestellungen, die in den VRAP erwähnt werden.

Auf den ersten Blick ist zu erkennen, dass die meisten Exportaufträge zu dieser Zeit aus Osteuropa kamen: Polen, Bulgarien, Litauen und in kleinerem Masse die Tschechoslowakei kauften bei *Wild* ein; Rumänien, ein zukünftiger Grosskunde, gab seine ersten Bestellungen erst nach Kriegsbeginn auf. Weitere wichtige Abnehmer waren China und Schweden. Universaltheodolite, Telemeter und Goniometer wurden am meisten nachgefragt. Aus einigen Ländern kamen ausserdem Bestellungen von Autographen.

Ein Spezialfall bildet die Entwicklung der sogenannten „Grossbasismessausrüstung Fagerholm“, einer Distanzmesseinrichtung zur Bestimmung der Entfernung von Schiffen, von der sich *Wild* sehr viel versprach. Der Schwedische Professor Fagerholm hatte ein System entwickelt, das es möglich machte, mit zwei - auf einer bestimmten Basis aufgestellten - Theodoliten zur genau gleichen Zeit einen weit entfernten Punkt zu messen.

Von der Entwicklung der Ausrüstung bis zur Marktreife dauerte es allerdings eine Weile. Ende 1936 redete der VRA zum ersten Mal davon, am 25. April 1938 wurde mit möglichen Bestellungen von 1 mio. Franken gerechnet - ausser Schweden seien England, Italien und andere daran interessiert -, im August 1938 wurde eine erste Versuchsausführung in Schweden demonstriert und an der VRA-Sitzung vom 26. Februar 1939 konnte A. Schmidheini von 32 eingegangenen Bestellungen aus Schweden berichten.<sup>37</sup>

Wenig später sprach *Wild* auch bei Major Schätti von der Abteilung für Flugwesen und Fliegerabwehr in Bern vor, um die Ausrüstung zu demonstrieren.<sup>38</sup> Es ist aber keine weitere Korrespondenz zu diesem Thema erhalten. Man kann deshalb annehmen, dass von Schweizer Seite kein Interesse an der Entwicklung Fagerholm bestand.

Bei der Betrachtung der verschiedenen Absatzmärkte für *Wild*-Produkte fällt auf, dass Deutschland und Italien keine oder nur eine sehr marginale Rolle spielten. Dies ist im wesentlichen auf politisch motivierte Importrestriktionen beider Länder zurückzuführen.<sup>39</sup> Erst im Krieg begannen sich beide wieder für Einfuhren aus der Schweiz zu interessieren.

Die insgesamt sehr erfreuliche Aussenhandelsentwicklung wurde durch zunehmende Schwierigkeiten behindert, je näher der Krieg rückte. Grosse Probleme traten ausgerechnet bei Aufträgen mit verschiedenen Clearing-Ländern in Osteuropa und mit der Türkei auf. Sei es, dass ein Geschäft gar nicht abgewickelt werden konnte, oder dass es sehr komplizierte Zahlungsabläufe gab.

Worum geht es?

<sup>37</sup> VRAP 24.12.1936, 25.4.1938, 7.7.1938, 6.8.1938, 25.2.1939. Im „Bericht des Delegierten, November 1938“ erklärt Albert Schmidheini seinen Kollegen stolz, dass die Fagerholm-Ausrüstung ein bewegliches Ziel in 20 km Entfernung auf 10m genau einmessen könne. Ein 10m-Telemeter dagegen bringe nur eine Genauigkeit von +/- 80m hin.

<sup>38</sup> BA E 27 / 18302.

<sup>39</sup> Zur nationalsozialistischen Aussenhandelspolitik siehe Jaeger, H., Geschichte der Wirtschaftsordnungen in Deutschland, Frankfurt 1988, S. 182-192. Die Importrestriktionen Italiens werden in den VRAP thematisiert, als der italienische Vertreter bei *Wild* um Erlaubnis bat, Instrumente in Lizenz herstellen zu können, weil eben der Import sehr stark kontingentiert sei. *Wild* lehnte aber aus Angst vor Konkurrenz ab. VRAP 17.8.1937, 7.10.1937.

Die Weltwirtschaftskrise hatte viele Länder dazu gebracht, Devisenkontrollen einzuführen. Für den Aussenhandel bedeutete dies, dass sogenannte Clearing-Verträge zwischen zwei Ländern abgeschlossen werden mussten. Unter Clearing versteht man die zentrale Verrechnung von Zahlungsforderungen zwischen zwei Ländern: Die schweizerische Importfirma X zahlt den Kaufpreis nicht direkt seinem ausländischen Lieferanten Y, sondern an die schweizerische Nationalbank. Diese gibt der entsprechenden Stelle bei der ausländischen Zentralbank Bescheid, dass der Betrag angekommen sei, worauf der Lieferant den umgerechneten Betrag (abzüglich Spesen) mit zum Teil erheblicher zeitlicher Verspätung zugestellt erhält. Umgekehrt bekommt der Schweizer Exporteur nach Eingang seines Anspruches bei der Verrechnungsstelle der ausländischen Zentralbank den Gegenwert in Schweizer Franken von der schweizerischen Verrechnungsstelle zurück. Dem Clearing unterstellt waren auch sogenannte „nicht sichtbare Güter“, wie Kosten für Versicherungs- und Reiseverkehr, Lizenzen, Honorare und Dividenden aus Kapitalanlagen. Das ganze funktionierte natürlich nur, wenn ungefähr gleichviel ein- und ausgeführt wird.<sup>40</sup>

Solche Clearing-Abkommen bestanden mit den für *Wild* wichtigen Ländern Bulgarien (seit 1932) und Polen (seit 1937). Für Lieferungen in diese Länder mussten daher immer zuerst die Zahlungsgrundlagen ausgemacht werden. Ein grosser Telemeterauftrag nach Bulgarien zum Beispiel galt für *Wild* erst als gesichert, als das EVD erlaubte, den Auftrag über das Tabakkonto abzuwickeln. Beim Clearing mit Bulgarien bestand nicht nur ein Sammel-Konto, sondern jedes Geschäft wurde einzeln verrechnet. *Wild* konnte also im erwähnten Fall die auszuführenden Telemeter mit eingeführtem Tabak verrechnen. Man nennt diese Art von Clearing auch Kompensationsverkehr. Später kam noch dazu, dass *Wild* für Aufträge aus Bulgarien eine Kompensationsprämie von 40% und für solche aus Polen 30% zu bezahlen hatte.<sup>41</sup>

Aufgrund dieser Schwierigkeiten machte sich der *Wild*-VRA bereits Anfang 1937 Sorgen über die zukünftige Entwicklung dieser wichtigen Märkte:

„In allen Balkanländern und auch Polen werden die Absatzverhältnisse je länger je schlechter wegen der schwierigen Zahlungsverhältnisse. Die Clearingverträge sind grösstenteils ausser Funktion gesetzt, sodass man mit Ausnahme der Aufträge für Militär auf private Kompensation angewiesen ist.“<sup>42</sup>

Der Zahlungsmodus war auch das Problem bei Geschäften mit der Türkei. Die Schweiz hatte Ausfuhrkontingente erlassen, die lediglich 20% des Exportes von 1935 beinhalteten. Ein möglicher Auftrag für *Wild* im Betrag von ca. Fr. 300'000.- konnte deshalb nur über private Kompensation abgewickelt werden. *Wild* diskutierte deshalb die Möglichkeit, den Auftrag mit Kohlelieferungen an die syrische Zementfabrik zu kompensieren. Der Vorschlag wurde aber nicht weiter diskutiert. Dagegen brachte Jakob Schmidheiny die Idee, dass *Wild* zusammen mit *Escher Wyss* und *Sulzer* einen Verantwortlichen in die Türkei schicken könnte. Dieser sollte sich an Ort und Stelle über die Möglichkeit informieren, zum Beispiel Erze mit türkischer Valuta zu kaufen und sie am Weltmarkt wieder zu verkaufen.<sup>43</sup> Die VRAP geben aber keinen Hinweis darauf, ob dieser Vorschlag realisiert wurde oder nicht.

Nach Kriegsbeginn, der ja mit dem deutschen Überfall auf Polen einsetzte, war unklar, ob, wann und wie die polnischen Debitoren bezahlen würden. Zwar erhielt *Wild* die Zusicherung,

<sup>40</sup> Zu den verschiedenen Clearing-Abkommen der Schweiz siehe: Schaad, H., Die Schweiz im internationalen Clearing-Verkehr, Zürich 1943. Eine einfache Erklärung der Funktionsweise des Clearings findet sich in Vogler, S. 66-68.

<sup>41</sup> VRAP 1.2.1937, 17.8.1937, 26.2.1939. Zum Ausgleich der starren Verrechnungskurse wurden häufig private Prämienzahlungen getätigt, um die Preise den wirklichen Kaufkraftparitäten der Währungen der beiden Länder annähern zu können. Schaad 1943, S. 68-71.

<sup>42</sup> VRAP 1.2.1937.

<sup>43</sup> VRAP 1.2.1937, 31.1.1938.

dass die polnische Regierung den Anspruch anerkenne. Direktor Schmidheini war aber dennoch skeptisch und glaubte nicht, dass das ganze Geld eingehen werde.<sup>44</sup>

Ein Blick auf die Export-Kurve zeigt freilich, dass diese Schwierigkeiten keine längerfristigen Konsequenzen für die Aussenhandelstätigkeit von *Wild* hatte. Gleichzeitig mit den grösser werdenden Hindernissen in Osteuropa, gelang es *Wild*, neue Kunden zu gewinnen. Schweden kündigte seine wichtige Rolle während des Krieges bereits vorher an<sup>45</sup> und auch China wurde von den *Wild*-Verantwortlichen als sehr aussichtsreicher Markt angesehen.<sup>46</sup>

Der Fall China zeigt übrigens, dass *Wild* von der Gunst der KTA profitierte. Als es um die rechtzeitige Lieferung eines Auftrages über Fr. 800'000.- ging, zeigte die KTA grosses Entgegenkommen, wie Direktor Schmidheini seinen Kollegen mitteilen konnte:

„Ich kann ihnen erfreulicherweise mitteilen, dass die Instanzen in Bern für unsere Situation volles Verständnis entgegenbringen. Die neue Verteilung der Liefertermine wird uns nun gestatten, den China-Auftrag so zur Ablieferung zu bringen, wie wir offeriert haben.“<sup>47</sup>

Die äusserst positive Entwicklung, die *Wild* zwischen 1936 und 1939 durchmachte, äusserte sich nicht nur in steigenden Verkaufszahlen, sondern auch - wie aus den Grafiken oben hervorgeht - in steigendem Personal- und Platzbedarf.

### 3.3. Konsequenzen des Aufschwungs

Der Aufschwung nach 1936 brachte häufig Engpässe in der Produktion und ging mit einer ständigen Raumnot einher. Immer wieder mussten Erweiterungen oder Neubauten in Erwägung gezogen werden. Im Folgenden werden die Massnahmen zur Überwindung der Kapazitätsgrenzen aufgezeigt, soweit sie in den VRAP greifbar sind. Besondere Aufmerksamkeit kommt der Verlegung der Fabrik Lustenau nach Heerbrugg zu. Die Frage stellt sich, ob der Umzug primär mit dem Anschluss Österreichs an Nazi-Deutschland zu tun hat<sup>48</sup>, oder ob nicht rein wirtschaftliche Gründe im Vordergrund gestanden haben. Spätestens seit der Frankenabwertung von 1936 war nämlich der Hauptvorteil von Lustenau, das geringere Lohnniveau, dahin.<sup>49</sup> Die VRAP ermöglichen eine sehr genaue Beobachtung des Entscheidungsprozesses, den die *Wild*-Verantwortlichen im Zusammenhang mit Lustenau durchmachten. Betrachten wir aber zuerst die Veränderungen, die nicht im direkten Zusammenhang zum Problem Lustenau standen.

#### 3.3.1. Überwindung von Engpässen

Wegen mangelnder Leistungsfähigkeit von Optik und Schleiferei wurde bereits im September 1936 beschlossen, zwei neue Maschinen für die Schleiferei zu kaufen und sofort mit der Erweiterung der optischen Fabrikationsanlage in Rebstein zu beginnen.<sup>50</sup>

Weniger als ein Jahr später geriet Rebstein aber schon wieder an seine Grenzen und die Ausschussmitglieder stimmten der Anschaffung neuer Maschinen und einem Neubau zu.<sup>51</sup>

<sup>44</sup> VRAP 6.12.1939, 22.12.1939.

<sup>45</sup> VRAP 26.2.1939, 12.6.1939.

<sup>46</sup> VRAP 6.8.1938.

<sup>47</sup> VRAP 27.11.1937.

<sup>48</sup> Im 1996er Firmenportrait wird ein direkter kausaler Zusammenhang hergestellt.

<sup>49</sup> Das Problem kam bereits in der ersten VRA-Sitzung am 28.9.1936 zur Sprache.

<sup>50</sup> VRAP 28.9.1936.

<sup>51</sup> VRAP 26.5.1937.

Neben Platz fehlte es bei Wild aber auch an fähigen Mitarbeitern vor allem im Optik-Bereich. Als kurzfristige Massnahme bot sich an, Aufträge im Ausland zu plazieren. Ein erster Versuch, Optik in Wien zu vergeben, scheiterte im Mai 1937 zwar noch. Kurz darauf berichtete Direktor Schmidheini aber, dass Arbeiten trotz der höheren Preise nach Deutschland vergeben worden seien, „denn ohne eine solche Massnahme könnten wir die vereinbarten Lieferzeiten nicht einhalten (...)“<sup>52</sup>

Die anderen Zweige der Produktion hatten weniger Schwierigkeiten. In Lustenau wurde in Doppelschichten gearbeitet, in der Schleiferei konnte der Ausgleich durch Kauf neuer Maschinen geschafft werden und die Montageabteilung holte den Rückstand auf, indem sie neue, junge Leute einstellte.<sup>53</sup> Bereits im April 1938 war das Gebäude in Rebstein aber wieder zu klein. Es wurde deshalb beschlossen, einen Plan für die Vergrösserung der Kreisteilerei entwerfen zu lassen.<sup>54</sup>

Im November 1938 konstatierte Schmidheini das Aufholen der eigenen Fabrikation; dies sei aber nur möglich, dank

„der grossen Aufträge, die wir immer noch an andere Fabrikanten vergeben, Firmen wie Dubier, Hasler A.G. Bern, Scintilla. Ferner haben eine ganze Anzahl kleinere Werke für uns immer wieder Aufträge erhalten, namentlich für die Fabrikation von Einzelteilen von Neukonstruktionen und dann serienmässig für Goniometer, Telemeter und Autographen.“<sup>55</sup>

Neben der Fabrikation kam auch die Administration schnell an ihre Grenzen. Ende 1936 wurde deshalb überlegt, ob nicht ein Bürohaus gebaut werden sollte, das später in das Fabrikareal integriert werden könnte.<sup>56</sup>

Die ständigen Erweiterungspläne und die Bereitschaft, Teilaufträge nach auswärts zu vergeben, zeigt, dass zur Wildschen Geschäftsphilosophie das Anbieten von möglichst kurzen Lieferfristen gehört. Albert Schmidheini ging Ende November 1938 explizit auf diesen Punkt ein:

„Für das Auslandgeschäft ist es ein Vorteil für uns, wenn wir kurzfristiger liefern können. Bei Auftragserteilung wird jeweils auf eine möglichst kurze Lieferzeit besonderen Wert gelegt.“<sup>57</sup>

### 3.3.2. Lustenau

Die Zukunft der Fabrik in Lustenau wurde ab Oktober 1937, als die mechanische Abteilung trotz Doppelschicht nicht mehr nachkam, immer wieder im VRA diskutiert. Der Standort Lustenau wurde nicht nur zum Problem, weil die Frankenabwertung die Löhne verteuert hatte. Es standen dort auch alte Maschinen, die bald ersetzt werden sollten. Der VRA machte folgende Überlegungen:

„Wenn wir also heute die mechanische Abteilung durch einen Neubau in Heerbrugg vergrössern, so kann bei einer nächsten Krise zuerst der Betrieb in Lustenau stillgelegt werden. Da jedoch noch verschiedene Jahre mit einem günstigen Geschäftsgang gerechnet werden kann, weil die Mechanisierung des Militärs in allen Ländern

<sup>52</sup> Orientierung über den allgemeinen Geschäftsgang zur Ausschusssitzung vom 17. August 1937 (13.8.1937) und VRAP 7.10.1937: Für Fr. 80'000.- waren Arbeiten nach Deutschland vergeben worden.

<sup>53</sup> Orientierung über den allgemeinen Geschäftsgang zur Ausschusssitzung vom 17. August 1937 (13.8.1937).

<sup>54</sup> VRAP 25.4.1938.

<sup>55</sup> Bericht des Delegierten November 1938 (2.12.1938). Besonders für die immer wichtiger werdende Telemeterproduktion wurden die meisten mechanischen Teile von auswärts geliefert; nur so konnten die Grossaufträge überhaupt angenommen werden.

<sup>56</sup> VRAP 24.12.1936.

<sup>57</sup> Bericht des Delegierten November 1938 (2.12.1938).

Fortschritte macht und immer mehr auch optische Instrumente erfordert, und die Rüstungskonjunktur noch lange nicht abgeschlossen ist, sowie auch die geodätischen Instrumente immer mehr verbreitet werden, so beschliesst der Verwaltungsratsausschuss nach eingehender Diskussion, im Prinzip die mechanische Abteilung zu vergrössern (...).<sup>58</sup>

Der VRA entschied also im Prinzip, Lustenau vorerst nicht weiter auszubauen und das Schwergewicht der Produktion noch mehr in die Schweiz zu verlegen. Die günstigen Zukunftsaussichten erlaubten es aber, Lustenau als Puffer zu behalten.

Nach dem „Anschluss“ stellte sich ein neues Problem. Sollte nun Österreich in den deutschen Clearing einbezogen und damit zuerst Schilling in Mark und dann in Franken umgerechnet werden, würden die Löhne in Lustenau noch einmal stark ansteigen. Der VRA erwog deshalb die Gründung einer eigenen Gesellschaft in Deutschland:

„Es soll ausserdem untersucht werden, ob eventuell Interesse besteht, eine eigene Gesellschaft in Grossdeutschland zu gründen, welche den Betrieb Lustenau zu übernehmen hätte.“<sup>59</sup>

Im Juli 1938 wusste der VRA, dass der Betrieb zu einem bevorzugten Umrechnungskurs, der sog. billigen Mark, nur noch kurze Zeit weitergeführt werden konnte. Zwei Entscheidungsalternativen standen zur Diskussion. Erstens: Gründung einer eigenen Aktiengesellschaft mit hauptsächlich deutscher Beteiligung. Denn nur so würde Wild an die grossen Bestellungen des Heeres herankommen. Und zweitens: Transport der Maschinen aus Lustenau in die Schweiz. Der VRA bevorzugte die zweite Variante, die Bedingungen für einen Umzug sollten aber noch ausgehandelt werden.<sup>60</sup> Eine definitive Entscheidung über die Zukunft Lustenaus war damit noch nicht gefällt!

Kurze Zeit später nahm Jakob Schmidheiny Kontakt mit dem Direktor der Firma Gebrüder Wichmann auf, die in Deutschland den *Wild*-Theodoliten T1 in Lizenz produzierte, um über eine eventuelle Nationalisierung der Lustenauer Fabrik zu diskutieren.<sup>61</sup> Die Deutschen schlugen vor, die Fabrik in einen militärischen Sektor ohne Zutritt für die Schweizer und einen Vermessungs-Sektor mit Mitsprache zu teilen. *Wild* sollte für die verlorengegangene Produktion entschädigt werden. Der VRA wollte dieser Lösung aber nicht zustimmen:

„In der Diskussion kommt in erster Linie zum Ausdruck, dass unsere Hauptinteressen in der Schweiz liegen und dass einer solchen Kombination nur zuzustimmen wäre, wenn für unser Schweizerwerk dadurch keinerlei Nachteile entstehen können.“

Ein anderer wichtiger Punkt in der Argumentation gegen den Wichmann-Vorschlag, war die Interventionsmöglichkeit des Staates:

„Im weitem kommt zum Ausdruck, dass die Gefahr besteht, dass trotz präziser Abmachung Störungen möglich sind, weil ja in Deutschland der Staat ungehemmt in die Wirtschaft eingreifen kann.“

Die ablehnende Haltung wurde durch einen Berater unterstützt, der sich auf negative Erfahrungen von anderen Schweizer Firmen mit Fabriken auf der anderen Rheinseite berief. Trotzdem beschloss der VRA, sich vom Wichmann-Direktor noch ein konkreteres Angebot machen zu lassen, bis endgültig über eine Dislokation entschieden würde. Wichmann bot schliesslich an, *Wild* Fr. 350'000.- in freien Devisen zu zahlen und zusätzlich RM. 400'000.- zur Erweiterung des Maschinenparks und als Betriebskapital in eine neu zu

<sup>58</sup> VRAP 7.10.1937. Der VRA betonte dabei auch, „dass jegliche Vergrösserung aus eigenen Mitteln bezahlt wird und keine fremden Gelder hierzu aufgenommen werden dürfen“.

<sup>59</sup> VRAP 25.4.1938.

<sup>60</sup> VRAP 7.7.1938.

<sup>61</sup> VRAP 27.7.1938.

gründende Kommanditgesellschaft einzuschliessen. Dieser Vorschlag war den *Wild*-Verantwortlichen aber immer noch zu unattraktiv. Auf der einen Seite sei der Wert der zukünftigen Beteiligung am Werk in Lustenau sehr unbestimmt, auf der anderen würden Fr. 350'000.- nicht reichen, um den verlorenen Maschinenpark zu ersetzen.

Die Nachteile dieses Vorschlages befanden sich aber für den VRA noch an einem anderen Ort:

„Die grösste Gefahr wird jedoch darin erblickt, dass das Werk in Lustenau, sobald es fertige Instrumente fabriziert, vom Reich gezwungen würde, zwecks Devisenbeschaffung zu exportieren, wodurch wir unser Schweizerwerk direkt konkurrenzieren würden.“<sup>62</sup>

Dieses letzte Argument - die Angst, mit eigenen Instrumenten konkurrenziert zu werden - war für *Wild* immer ein wichtiges Entscheidungskriterium. Ich werde weiter unten noch näher darauf eingehen.

*Wild* beschloss nun endgültig, Lustenau aufzugeben und die Produktionskapazität stattdessen in Heerbrugg zu vergrössern. Für ca. Fr. 85'000.- sollten drei neue Sheds an den schon bestehenden Bau angehängt werden. Der VRA war zuversichtlich, diesen Betrag aus eigenen Mitteln bestreiten zu können und so den Grundsatz, wonach Neuinstallationen ohne fremdes Geld zu finanzieren seien, nicht zu verletzen.<sup>63</sup>

Es folgten nun mühsame Verhandlungen über die Bedingungen, zu denen *Wild* die Maschinen von Lustenau nach Heerbrugg bringen und die Fabrikanlage verkaufen durfte.

Das Deutsche Wirtschaftsministerium machte folgende Auflagen:

- Keine verbilligten Reichsmarkbeträge mehr;
- Betrieb bis 1.2.1939 weiterführen;
- neun Maschinen gehen ohne Entschädigung an das Reich;
- die Fabrikanlage in Lustenau soll verkauft und der Erlös unter Arbeitern und Angestellten verteilt werden;
- die restlichen Materialien und Maschinen können mit Ausnahme der Rohmaterialien nach Heerbrugg transportiert werden.

*Wild* blieb angesichts dieser Auflagen nur übrig, den Umzug möglichst günstig zu gestalten. Direktor Schmidheini war zuversichtlich, dass die schweizerischen Clearing-Behörden grünes Licht für die nötigen Transaktionen geben werden, „da daraus Arbeitbeschaffung für das St. Galler Rheintal“ resultiere. Auch beim Gesuch um zollfreie Einfuhr der Maschinen hoffte Schmidheini auf positive Antwort.<sup>64</sup>

Es war übrigens nicht das erste Mal, dass *Wild* auf die Kooperation der öffentlichen Verwaltungen zählen konnte. Weiter oben wurde bereits auf die Rückstellung eines KTA-Auftrages hingewiesen, damit *Wild* fristgerecht nach China liefern konnte. Ein weiteres Beispiel sind die steuerlichen Vergünstigungen, die der St. Galler Regierungsrat *Wild* im Juli 1938 zugestand.<sup>65</sup> Die Motivation der Behörden, der Industrie entgegenzukommen, war die Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen.

---

<sup>62</sup> VRAP 6.8.1938.

<sup>63</sup> VRAP 6.8.1938.

<sup>64</sup> VRAP 5.12.1938.

<sup>65</sup> VRAP 7.7.1938. Aus der Zeit vor der Frankenabwertung ist ausserdem die produktive Exportförderung zu nennen, von der *Wild* ebenfalls profitierte. Nach der Frankenabwertung wurde diese aber aufgehoben. VRAP 28.9.1936. Zur Exportförderung des Bundes siehe: Glinz, F., Exportförderung. Zusammenarbeit in der schweizerischen Exportwirtschaft, Diss., St. Gallen 1944.

Im Februar 1939 meldete Direktor Schmidheini den Verkauf des Fabrikgebäudes Lustenau an die Firma Steinheil in München, und im Juni berichtete er, dass bald alle Maschinen nach Heerbrugg überführt seien.<sup>66</sup>

Erweiterungen und Neubauten blieben auch nach dem Entscheid, Lustenau aufzugeben und den Shedbau zu vergrössern, ein Thema. Nach kurzem Zögern zu Beginn des Jahres 1939, als der VRA trotz ständiger Überlastung die weitere Konjunktorentwicklung abwarten wollte<sup>67</sup>, wurde noch vor Kriegsbeginn beschlossen, eine Erweiterung der Anlagen neben dem Shedbau zu studieren. Kurze Zeit stand auch zur Diskussion, in der welschen Schweiz eine Filiale zu errichten, ein Gedanke, der aber nicht lange verfolgt wurde.<sup>68</sup>

Die Aufgabe von Lustenau zeigt, dass für *Wild* einerseits die Entscheidungsfreiheit und andererseits das Vorbeugen gegen potentielle Konkurrenz zum Grundkonzept der Geschäftspolitik gehörte.

Dieser Eindruck wird durch den vorsichtigen Umgang mit Lizenzproduzenten gestärkt. Zwei Mal wurden entsprechende Anfragen zwischen 1936 und 1939 abgelehnt. Ende 1936 fragte die Firma Watts & Son Ltd. aus London bei *Wild* an, ob sie nicht den T1 bei ihnen fabrizieren könnte. Der VRA überlegte nicht lange:

„Da ein Vertrag nur auf vier Jahre abgeschlossen werden soll, so könnte uns später daraus eine grosse Konkurrenz entstehen und es wird beschlossen, in höflicher Form abzulehnen.“<sup>69</sup>

Der gleichen Argumentation folgte *Wild* auch bei der Ablehnung einer Anfrage aus Italien.<sup>70</sup> Nicht alle Begehren nach Lizenzverträgen wurden aber zurückgewiesen. Zum Beispiel war man sehr an einem solchen Vertrag mit China interessiert, das - wie bereits mehrmals erwähnt - als zukünftiger Grosskunde angesehen wurde.<sup>71</sup> Der Unterschied zur ablehnenden Haltung gegenüber England und Italien war, dass die Lizenzproduktion in China das einzige Mittel darstellte, in einen sehr interessanten, aber geschlossenen Markt einzudringen. Die gleiche Politik hatte der VRA auch verfolgt, als man die Firma Wichmann den Theodoliten T1 in Lizenz produzieren liess. Eine Anfrage des Berliner Unternehmens aber, ob es den T1 auch nach Rumänien exportieren dürfe, lehnte *Wild* ausdrücklich aus Prinzip ab. Man könne diese Instrumente auch selber nach Rumänien liefern.<sup>72</sup>

Ein weiterer Beweis für die vorsichtige Geschäftspolitik von *Wild* ist die Kündigung des Vertretungsvertrages mit der Firma, die *Wild* in Brasilien vertrat. Als diese zu 100% in deutschen Besitz übergang, befürchtete der VRA, dass „alles, was geht, nach Deutschland rapportiert“ werde.<sup>73</sup> *Wild* plante darauf, eine eigene Zweigstelle in Rio zu errichten.

Als Fazit dieses dritten Kapitels müssen folgende Punkte hervorgehoben werden:

Der VRA schätzte die Zukunft der *Wild* seit seiner ersten Sitzung sehr günstig ein. Die Bereitschaft zur massiven Vergrösserung der Firmenfläche ist ein eindrücklicher Beweis für diese Sicht. Der wichtigste Grund war die weltweite Aufrüstung vor dem Krieg und der steigende Bedarf nach modernen militärischen Optik-Instrumenten. Der Binnenbereich spielte gerade in diesem Bereich zu Beginn eine grosse Rolle, verkaufte *Wild* doch die meisten Instrumente an die Schweizer Armee. Die KTA als einziger Kunde hätte aber nie ausgereicht für den *Wild*-

<sup>66</sup> VRAP 12.6.1939. Nach Auskunft der drei ehemaligen *Wild*-Mitarbeiter überquerte der letzte Camion mit Waren aus Lustenau just am 1. September 1939 die Grenze.

<sup>67</sup> VRAP 26.2.1939.

<sup>68</sup> VRAP 14.8.1939, 8.11.1939, 6.12.1939.

<sup>69</sup> VRAP 24.12.1936.

<sup>70</sup> VRAP 17.8.1937, 7.10.1937.

<sup>71</sup> VRAP 25.4.1938.

<sup>72</sup> VRAP 7.10.1937.

<sup>73</sup> VRAP 7.10.1937.

schen Höhenflug nach 1936. Die Frankenabwertung kam deshalb gerade zum rechten Zeitpunkt. Wild konnte dadurch seine erweiterte Produktpalette im Ausland billiger anbieten, wovon nicht nur der Militär- sondern auch der zivile Geodäsie-Bereich profitierte.

*Wild* verfolgte eine vorsichtige Geschäftspolitik. Neubauten wurden erst beschlossen, wenn genug Eigenmittel zur Verfügung standen und Lizenzproduktionen nur zugelassen, wenn daraus keine Konkurrenz entstehen konnte. Auch die Diskussion um die Zukunft der Fabrik Lustenau zeigt, wie Vor- und Nachteile eines Umzuges sorgfältig abgewogen und die sicherere Variante vorgezogen wurde. Der Umstand, dass während einiger Zeit die Beteiligung an einer zur Hälfte verstaatlichten Gesellschaft in Erwägung gezogen wurde, zeigt, dass der Entscheid letztlich aus wirtschaftlichen und nicht ideologischen Gründen gefällt wurde.

Eher im Sinn einer Anekdote wird nun noch ganz zum Schluss kurz auf das Konkurrenzverhältnis von *Wild* zu *Kern*, *Aarau* eingegangen.

Als der VRA zu Beginn des Jahres 1938 erfuhr, dass Heinrich Wild einen neuen Theodoliten für *Kern* konstruiert habe und die Aarauer Firma beabsichtige, diesen mit dem Aufdruck „Construction H. Wild, Kern, Aarau“ zu versehen, geriet er in Rage:

„Es soll sofort untersucht werden, ob diesbezüglich nicht gegen Dr. Wild ein Prozess inszeniert werden kann. Wenn irgendwelche Chancen für uns bestehen, so soll derselbe sofort zur Durchführung gelangen. Sodann wird beschlossen, in einer demnächst stattfindenden Unterredung zwischen Dr. Rothpeltz und Max Schmidheiny ersterem zur Kenntnis zu bringen, dass wir umgehend die Fabrikation von Reisszeugen und Feldstechern aufnehmen werden für den Fall nicht irgend eine befriedigende Lösung gefunden werden kann, wobei Kern in Zukunft darauf zu verzichten hätte, Theodolite zu fabrizieren.“<sup>74</sup>

Den *Wild*-Verantwortlichen war schnell klar, dass die Feldstecherproduktion nichts bringen würde, denn der Bund, als grösster Abnehmer, achte stets darauf, die Aufträge auf verschiedene Firmen zu verteilen. Dafür wurde ernstlich erwogen, günstige Reisszeuge in Deutschland einzukaufen, mit dem Namen *Wild* zu versehen und in der Schweiz auf den Markt zu bringen. Nach weiteren Abklärungen kam der VRA aber zur Auffassung, dass *Kern* wohl nicht zuschauen, sondern in Bern intervenieren würde und *Wild* am Schluss „eine schlechte Figur“ abgäbe. Der VRA nahm sich trotzdem vor, die Eigenproduktion von Reisszeugen zu prüfen,<sup>75</sup> ein Vorhaben, das erst 1943 in die Tat umgesetzt wurde.

---

<sup>74</sup> VRAP 31.01.1938.

<sup>75</sup> VRAP 25.4.1938, 7.7.1938.

## 4. Wild im Krieg

---

Die verschiedenen Statistiken<sup>1</sup> zeigen, dass der Vorkriegsaufschwung mit Ausbruch der Kampfhandlungen nicht etwa zu Ende war, sondern im Gegenteil noch bis 1942 anhielt.<sup>2</sup> Es geht nun in diesem Kapitel darum, Erklärungen zu suchen für den Umstand, dass *Wild* sich trotz des auf den ersten Blick schwierigeren wirtschaftlichen Umfeldes so gut entwickeln konnte. Wie schon im letzten Kapitel werden binnen- und exportwirtschaftliche Faktoren getrennt betrachtet. Im Zentrum des ersten Schwerpunktes steht die Rolle der Schweizer Armee als *Wild*-Kunde nach Kriegsbeginn. Der zweite Schwerpunkt befasst sich mit der Frage, wie die enorme Steigerung der Aussenhandelsumsätze auf dem Hintergrund der vielen Handelsbeschränkungen möglich war. Im Vordergrund steht dabei Deutschland, das zwischen 1941 und 1943 vom kleinen zum mit Abstand grössten Abnehmer von *Wild*-Produkten wurde. Bevor aber die inhaltlichen Fragen angegangen werden, folgen einige Bemerkungen über die in diesem Kapitel verwendeten Quellen.

### 4.1. Vorbemerkungen zur Quellenlage

Die Analyse der Tätigkeit von *Wild* während des Krieges fällt aus quellentechischen Gründen schwerer als die Beschreibung und Beurteilung der Aktivitäten in den Jahren davor. Die VRAP sind nur bis Ende 1939 erhalten. Der Beginn des Krieges wird dadurch zwar noch abgedeckt und wir erfahren zum Beispiel, welche behördlich verordneten Massnahmen *Wild* zu treffen hatte.<sup>3</sup> Für die verbleibende Kriegszeit müssen wir aber Umwege beschreiten, um die Gründe für das Handeln der *Wild*-Verantwortlichen kennenzulernen. Ein Teil wird dabei immer Spekulation bleiben.

Es stehen uns zwei Quellenarten unterschiedlicher Herkunft zur Verfügung:

Erstens können wir uns auf das Hauptbuch der Buchhaltung zwischen April 1940 und Dezember 1946 stützen. Vor Euphorie sei aber gewarnt. Wir erhalten zwar Auskunft über Zahlungseingänge bei den Banken, über Beträge und Herkunft, aber keine über den Gegenwert. Dazu kommt, dass bei einigen verbuchten Zahlungseingängen der Absender nicht ersichtlich ist, die Summen also eine Annäherung bleiben. Die Warenkonten, unterteilt nach den Bereichen Militär, Geodäsie, Photogrammetrie und Verschiedenes, sind nur pauschal geführt. Die Kunden erscheinen nicht.

Die zuverlässigsten Ergebnisse brachte die Auswertung der Clearingspesen-Konten. Die Nationalbank verlangte bei der Auszahlung der über den Clearing laufenden Geschäfte eine Bearbeitungsgebühr. Ab 1. August 1940 betrug diese ½% des auszahlenden Betrages, zuvor ¼%. Bei den Clearingspesen-Konten ist für jede Buchung die genaue Herkunft des Geldes angegeben, allerdings auch ohne den Gegenwert. Ein weiteres Problem liegt bei den Clearing-Konten darin, dass die Auszahlungen der Verrechnungsstelle an *Wild* vor allem gegen Ende des Krieges sehr lange auf sich warten liessen. Es kann also nicht gesagt werden, wann

---

<sup>1</sup> Siehe Kapitel 3, sowie Statistik der Verkaufsentwicklung im Bereich Militär, Geo und Photo im Anhang Nr. 4.

<sup>2</sup> Mit den Umsätzen stiegen natürlich auch die Kosten, wie der Lohn- und Materialstatistik 1941 - 1945 und der Buchhaltung zu entnehmen ist. Auch hier machte der Militärbereich den mit Abstand grössten Teil aus. Zu erwähnen ist im Zusammenhang mit den Kosten ausserdem, dass *Wild* 1940 die Versicherungskasse und 1941 die Wohnfürsorge ins Leben rief.

<sup>3</sup> Im Falle von Verwicklung der Schweiz in Kampfhandlungen würde *Wild* ihren Sitz automatisch an den Sitz der Regierung verlegen. Ferner wird beschlossen, erstens, Teile der Buchhaltung sowie Zeichnungen und Pläne doppelt zu führen und an einem sicheren Ort in der Westschweiz zu deponieren, zweitens, Personen zu bestimmen, die bei Krieg in Heerbrugg bleiben sollen und drittens ein Verzeichnis über die im Ernstfall zu vernichtenden Akten herzustellen. VRAP 6.12.1939. Als Aufbewahrungsort konnten Räume der Gips-Union in Bex gemietet werden. VRAP 22.12.1939.

bestellt oder geliefert wurde. Aus diesem Grund gibt es Abweichungen zwischen den Zahlen der *Wild*-Buchhaltung und der offiziellen Aussenhandelstatistik. Jene werden nämlich erhoben, wenn die Waren die Grenze passieren.

Was hingegen die Kunden betrifft, die ihre Zahlungen direkt überweisen konnten, wie zum Beispiel Schweden, wird es Unvollständigkeiten geben. Von grosser Tragweite werden diese aber nicht sein.

Ein grösseres Problem stellen die Zahlungen der KTA dar. Für die Jahre 1940 und 1941 scheinen sie auf einem separaten Kontoblatt geführt worden zu sein, das nur teilweise im Hauptbuch erhalten ist. Erst ab 1942 erscheinen regelmässige Eingänge auf dem Konto der St. Galler Kantonalbank.

Einige Schlussfolgerungen lässt dafür das Reisespesenkonto zu, wo zumindest die grösseren Geschäftsreisen der *Wild*-Leute separat ausgewiesen wurden.

Die zweite Quelle, die uns *Wild*-Aktivitäten näherbringen soll, sind Akten des Bundesarchives. Die Sichtung der Bestände brachte einige nützliche und informative Dokumente zu Tage, zeigte aber auch auf, wie wenig letztlich Material, das einzelne Firmen betraf, aufbewahrt wurde. Zu Beginn dieser Untersuchung bestand die Hoffnung, dass von den Unmengen an Bewilligungsformularen, welche bis zur Ausführung eines Exportantrages ausgefüllt werden mussten, wenigstens eines erhalten geblieben ist. Die Hoffnung wurde aber nur zu einem kleinen Teil erfüllt. Zwar sind die eigentlichen Formulare nicht mehr erhalten, im Bundesarchiv findet sich für die Jahre 1940-1941 aber ein Briefwechsel zwischen der KTA und der Handelsabteilung des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes (EVD), der über die Erteilung von Ausfuhrgenehmigungen Auskunft gibt. Meistens steht dabei nebst dem Namen des Antragstellers und des Ausfuhrlandes auch Menge und Betrag der Ware, aber eben nur meistens. Die kleine Menge dieser Korrespondenz lässt auch darauf schliessen, dass nur ein Teil übriggeblieben ist.

Eine andere Möglichkeit, Genaueres über die Ausland-Aufträge von *Wild* zu erfahren, sah ich in der Auswertung der Clearing-Akten, die von der Nationalbank ans Bundesarchiv gegangen sind. Aber auch in dieser Beziehung wurde ich enttäuscht. Die Auslese des Aufzubewahrenden im Bundesarchiv ist für den späteren Benützer nicht immer ergründbar. Akten der Schweizerischen Verrechnungsstelle zum Clearing mit Deutschland existieren zwar noch aus der Zeit des Zweiten Weltkrieges. Die Korrespondenz zu den Firmen, die auf Auszahlungen warteten, ist aber nur für jene mit Anfangsbuchstaben H über die ganze Zeit erhalten. Für alle anderen Exporteure muss man sich mit dem Jahr 1944 begnügen.<sup>4</sup>

Soweit zu den Enttäuschungen.

Erfreulicher ist die Lage, wenn nach Dokumenten gesucht wird, die Verbindungen zwischen *Wild* und dem schweizerischen Militär aufzeigen. Über Briefwechsel können wir die Entwicklung verschiedener *Wild*-Instrumente nach den Bedürfnissen der KTA nachvollziehen und auf deren Wichtigkeit für den Werdegang des Rheintaler Unternehmens schliessen. Verkaufszahlen sind aber auch hier nur lückenhaft vorhanden.

#### 4.2. Wild und die Schweizer Armee

Im letzten Kapitel haben wir gesehen, dass der Binnenmarkt einen wichtigen Teil zum Aufschwung nach 1936 beigetragen hatte. Die Entwicklung neuer Militärinstrumente war durch die Bedürfnisse der Schweizer Armee vorangetrieben worden, was sich auch im

<sup>4</sup> Laut Angaben von Hr. Reber, der mir im Bundesarchiv die Verzeichnisse zeigte und erklärte, liegt der Grund, dass die für meine Untersuchung wichtigen Akten zum grossen Teil verschwunden sind, im Umstand, dass die Archivare nach dem Krieg den Behörden wie KTA oder Verrechnungsstelle viel weniger Gewicht beimassen, als beispielsweise dem Politischen Departement.

Exportgeschäft auszahlte. Mit Kriegsbeginn war die Phase der Neuentwicklungen für das Militär aber nicht abgeschlossen, sondern ging entscheidend weiter. Die äussere Entwicklung sollte dabei eine wichtige Rolle spielen.

*Wild* hatte bereits 1936 begonnen, Telemeter zu entwerfen, die allseits auf grosses Interesse stiessen. In einer ersten Phase wurden nur solche mit 80cm Basis gebaut, noch vor dem Krieg aber mit der Konstruktion des TM3 und TM3S mit 1,25m Basis begonnen. Die ersten Proben mit dem neuen Stereo-Telemeter 1,25m der Flab-Rekrutenschule II 1939 und der Vergleich mit dem alten *Zeiss*-Telemeter fielen für *Wild* sehr zufriedenstellend aus. Der Kommandant der Schule schrieb an das Kommando der Flieger- und Flab-Truppen in Bern:

„Zusammenfassend ist zu sagen, dass nach übereinstimmendem Urteil aller Beteiligten, insbesondere auch der Messleute, das Schweizerfabrikat in Bezug auf Messgenauigkeit, Handlichkeit und in jeder Hinsicht dem *Zeiss*modell unbedingt überlegen ist und ohne Bedenken angeschafft werden kann.“<sup>5</sup>

*Wild* war von da an einzige Lieferantin von 1,25m Telemetern für die Schweizer Armee.<sup>6</sup>

Bei der Einführung des TM3S blieb es nicht. Die Aufrüstung der Flab mit mehr mittelschwerer (3,4cm) und schwerer Flab (7,5cm) verlangte nach grösseren Telemetern. Bis anhin waren sie von *Zeiss* - 2m Basis für das Mittelkaliber - und von *Barr & Stroud* - 3m Basis für die 7,5cm Flab-Kanone geliefert worden. Der Krieg führte aber zu Lieferschwierigkeiten bei beiden Firmen: *Zeiss* hatte extrem lange Lieferfristen und die englische Regierung verweigerte vorerst die Ausfuhrgenehmigung.

KTA-Chef Fierz fragte also bei *Wild* an, ob Heerbrugg in der Lage wäre, kurzfristig grössere Telemeter zu fabrizieren. Die Antwort war, dass sich *Wild* zwar zutraue, aufgrund der gesammelten Erfahrung Telemeter mit 2m-Basis zu bauen, für solche mit 2,5m Basis, wie es die Waffenfabrik Bern sich wünschte, sei man aber noch nicht bereit.<sup>7</sup>

Mit Beginn des Westfeldzuges durch Deutschland war den Leuten der KTA klar, dass wohl auf die Lieferung der restlichen noch bestellten *Barr & Stroud* 3m-Telemeter verzichtet werden musste.

„Die politische Situation hat sich derart verändert, dass mit dem Ausfall der bei *Barr & Stroud* in Glasgow bestellten Entfernungsmesser von 3m Basis gerechnet werden muss. Von den total bestellten 100 Instrumenten sind bis heute 46 Stück abgeliefert (...). 10 Stück sind auf Ende dieses Monats fällig, doch ist der Erhalt dieser Instrumente zweifelhaft.“<sup>8</sup>

Die ganze Bestellung hatte auf 63 Stück gelautet.

Die Lösung des Problems fand sich - wie gehabt - in Heerbrugg. Allerdings war angesichts der Dringlichkeit, welche die KTA der Anschaffung neuer grosser Telemeter beimass, nicht an eine Neuentwicklung zu denken. *Wild* wurde also aufgefordert, das *Barr & Stroud* Modell exakt nachzubauen.<sup>9</sup>

Es dauerte dennoch Jahr bis der erste TM5S - so der Name des 3m Telemeters - abgeliefert wurde und noch einmal sechs Monate, bis er in Serie produziert werden konnte.

Eine Zusammenstellung des Flab-Materials vom Februar 1942 führt unter Optik folgende *Wild*-Bestellungen, respektive -Lieferungen auf:

<sup>5</sup> BA E 27, 18302 (18.10.1939).

<sup>6</sup> BA E 27, 18252, Bd. 7 (18.2.1944).

<sup>7</sup> BA E 27, 18302 (10.4.1940).

<sup>8</sup> BA E 27, 18302 (22.5.1940). Siehe Anhang Nr. 6.

<sup>9</sup> In einem Brief an die KTA vom 18.12.1942 rekapituliert der Schreiber den Werdegang des 3m Telemeter *Wild* TM5S, um zu betonen, dass *Wild* die Zeit gefehlt habe, Konstruktionsmängel zu beheben. BA E 27, 18302.

Am 15.2.1940 waren von 170 bestellten 3m Modellen 130 abgeliefert, die restlichen wurden im Oktober erwartet; von den 1887 bestellten 1,25m Telemetern hatte *Wild* bisher 1075 fertiggestellt. Die verbleibenden 812 sollten bis September 1945 fertig sein.<sup>10</sup>

Zu jenem Zeitpunkt war die KTA aber wegen des Kriegsendes nicht mehr auf die vollständige Ausführung der Lieferung bedacht und versuchte die noch fehlenden 398 (von insgesamt 1978) TM3S abzubestellen. Eine entsprechende Anfrage bei *Wild* erhielt eine negative Antwort. Der KTA-Chef von Wattenwyl - er hatte 1942 Fierz abgelöst - musste der Abteilung für Flugwesen und Flab melden:

„Da der letzte Auftrag bereits im Januar 1944 vergeben wurde, ist die Fabrikation bereits derart fortgeschritten, dass es unseres Erachtens keinen Zweck hat, die Einstellung der Fertigmontage zu veranlassen.“<sup>11</sup>

Wir wissen also, dass *Wild* ab 1940 zum alleinigen Telemeter-Lieferanten für die Flab der Schweizer Armee geworden war. Der Gesamtwert dieser Geschäfte ist aber leider in keinem Dokument gefunden worden. Nur bei einer Bestellung vom Juli 1943, über deren Preise im Oktober 1944 nochmals verhandelt wurde, ist aufgeführt, wieviel der TM3S kostete: Fr. 3'500 für das Modell 1940, Fr. 4'135 für Modell 1943. *Wild* kam der KTA aber entgegen und offerierte die Preise von 1942:

„Obwohl Rohmaterialpreise und Löhne gestiegen sind und eine Preiserhöhung gerechtfertigt wäre, will der Fabrikant dank des guten Geschäftsganges die Gewinn-Marge gegenüber Aufträgen unseres eigenen Landes auf einem Minimum halten und dafür bei Exportaufträgen, bei deren Durchführung wir den Fabrikanten schon öfters unterstützt hätten, die erforderlichen Preiserhöhungen anbringen.“<sup>12</sup>

Auf die hier angesprochene Unterstützung der KTA für *Wild* komme ich später noch zu reden. Rechnet man nun mit dem Betrag von Fr. 1'652'400.- für 405 Instrumente den Stückpreis aus (Fr. 4'080.-) und multipliziert diesen mit den oben genannten 1978 TM3S ergibt dies den stolzen Betrag von Fr. 8'072'240.-. Dieser Betrag ist sogar ein bisschen grösser als das Total der in der *Wild*-Buchhaltung als Zahlungen des KTA identifizierten Eingänge von Fr. 8'058'441.-. Der Vergleich belegt, dass das Hauptbuch als einziges Auskunftsmittel für Geschäfte zwischen *Wild* und der Schweizer Armee ungenügend ist.

Das Heerbruggen Optik-Unternehmen nutzte also den Ausfall der bewährten Telemeter-Produzenten *Zeiss* und *Barr & Stroud* zum Bau grösserer Entfernungsmesser für die Schweizer Armee. Dass diese aber auch exportiert wurden, belegt ein Brief vom September 1942 an die Sfs. *Wild* macht darin den Vorschlag, die Bezahlung für die Ballistische Kammer mit den Lizenzgebühren für den Verkauf von 3m-Stereo-Telemetern nach Schweden zu verrechnen.<sup>13</sup>

Neben den Telemetern stand *Wild* auch noch wegen der Entwicklung anderer Instrumente mit der KTA in Verbindung.

Erfolgreich war die Konstruktion eines Reflexvisiers für Flugzeuge. *Wild* richtete sich dabei nach dem deutschen Modell Revi, das teilweise kopiert, teilweise mit Änderungen versehen

<sup>10</sup> BA E 27, 18252, Bd. 7 (18.2.1944). Die Liste führt ausserdem 91 *Zeiss*-Telemeter 1,25m, 30 2m *Zeiss*-Telemeter und 46 3m Telemeter *Barr & Stroud*.

Wir erfahren ausserdem, dass *Wild* an der Entwicklung eines 4m Stereo-Telemeters für das Feuerleitgerät Modell 44 war.

<sup>11</sup> BA E 27, 18302 (18.9.1945).

<sup>12</sup> BA 5155, 1968/12, Bd. 53 (9.10.1944).

<sup>13</sup> BA E 5156 (A), 1979/85, Bd. 50 (11.9.1942).

wurden. Ende 1939 schnitt das *Wildsche* Visier in Tests so gut ab, dass es mit einigen Änderungen dem Vorgänger Revi vorgezogen wurde.<sup>14</sup>

Offenbar konnte das Reflex-Visier aus der *Wild*-Werkstatt nicht über die ganze Dauer des Krieges befriedigen. Im November 1944 stellte der neue Flieger- und Flabtruppenchef Rihner dem Modell *Wild* nicht sehr gute Noten aus. Er war der Ansicht, das *Kern*-Visier, das auf der gleichen Grundlage entstanden war, sei besser, doch auch dieses entspreche nicht mehr den Anforderungen, die

„heute an ein solches Gerät auf Grund der im Ausland auf diesem Gebiet gemachten Fortschritte zu stellen sind; es ergibt sich die Notwendigkeit von Verbesserungen, welche an den bereits bestehenden Ausführungen nicht mehr angebracht werden können und die somit eine Neuentwicklung erfordern.“<sup>15</sup>

Rihner scheint sein Urteil auf der Grundlage des Visieres eines amerikanischen Jagdeinsitzers, der in Ems notlanden musste, gemacht zu haben: Dieser verfüge über Verbesserungen in der Einstellbarkeit der Zielentfernung und in der automatischen Korrektur des Vorhaltes.

Die Entwicklung eines anderen Visiers, eines Reflexvisiers für die 20mm Flab-Kanone *Oerlikon*, wurde dagegen ein Reinfall. Erste Schiessversuche hatten 1939 erhebliche Mängel zum Vorschein gebracht; man rechnete dennoch damit, die Mängel in einem halben Jahr beheben zu können. Am 2.11.1942 teilte Albert Schmidheini der KTA aber mit, dass die Probleme mit der Verbindung zwischen Steuermechanismus und Visier nicht gelöst werden konnten und *Wild* auf die Einführung der Konstruktion verzichte.<sup>16</sup>

Über andere Instrumente - Theodolite, Goniometer, Panoramafernrohre, Zielfernrohre - , die *Wild* in den Jahren vor dem Krieg auch an die Schweizer Armee geliefert hatte, ist in den Akten des Bundesarchivs nichts zu finden. Es gibt aber keinen Grund anzunehmen, dass jene Geschäfte nicht fortgesetzt wurden.

Hingegen ist bekannt, dass *Wild* weiterhin Kreiskornvisiere für Flab-Kanonen der Maschinenfabrik *Oerlikon* lieferte.<sup>17</sup> Leider geht aber weder aus Dokumenten des Bundesarchivs, noch aus der *Wild*-Buchhaltung hervor, wieviel bei diesen Transaktionen umgesetzt wurde.<sup>18</sup>

*Wild* zog aus der Zusammenarbeit mit der Schweizer Armee nicht nur Profit in Form von Neuentwicklungen und Monopolaufträgen, sondern auch in Form von Dispensationen.

Die Kriegsmobilmachung im September 1939 hatte für Betriebe mit vielen Schweizer Arbeitern und Angestellten Folgen für die Weiterführung der Produktion. Die Aufrüstung der Schweizer Armee konnte aber nicht einfach aufhören bei Kriegsbeginn. Aus diesem Grund dispensierte das Eidgenössische Militärdepartement (EMD) jene Dienstleistenden, die in ihren Unternehmen Material für das Schweizer Militär herstellten. Das bedeutete aber für die Dispensierten nicht eine normale Rückkehr in den Arbeitsalltag, sondern die Unterordnung unter militärische Vorschriften. Es wurde länger gearbeitet und die Produktionsstätten

<sup>14</sup> BA E 27, 18916 (6.11.1939). Siehe auch Bürli, W.A., Flugzeugbewaffnung, Zürich 1994 (Band 1 von Bewaffnung und Ausrüstung der Schweizer Armee seit 1817), S. 306.

<sup>15</sup> BA E 27, 18916 (24.11.1944).

<sup>16</sup> BA E 27, 18246 (12.11.41); E 5155, 1968/12, Bd. 13 (22.12.1941); E 27, 18246 (2.11.1942; 17.11.1942).

<sup>17</sup> BA E 27, 18259, Bd. 6 (24.2.1941). Es handelt sich um einen Brief der KTA an das Kdo. Flieger- und Flabtruppen betreffend Funktionsstörungen des automatischen Kreiskornvisiers eines 20mm Geschützes.

<sup>18</sup> Es kann also auch keine Aussage über indirekten Kriegsmaterialexport der Firma *Wild* gemacht werden. Allenfalls würde eine Aktensichtung bei Bührle darüber Aufschluss geben. Im Moment ist daran aber noch nicht zu denken, da Bührle alle Akten aus dem Zweiten Weltkrieg dem Archiv für Zeitgeschichte zur Sichtung, Ordnung und Auswertung übergab; ein Vorgang, der noch einige Zeit in Anspruch nehmen wird.

mussten durch eine Betriebswache Tag und Nacht bewacht werden. Paul Vogel beschreibt in der Jubiläumsschrift zu 150 Jahren *Kern, Aarau*, wie es funktionierte:

„In Uniform, Gewehr und Ausrüstung zur Hand, arbeiteten die Dispensierten täglich elf Stunden im Betrieb, jederzeit bereit, als Betriebswache oder Teil der Ortswehr eingesetzt zu werden.. In der Freizeit und nachts hatten sie zudem den Bewachungsdienst des Unternehmens auszuüben.“<sup>19</sup>

*Wild* meldete bereits am 17. September 1939, also kurz nach Beginn des Krieges, dass ein grosser Teil der mobilisierten Arbeiter zurück sei und dass mit der baldigen Rückkehr des grössten Teils der noch verbleibenden 150 Leute gerechnet werde. Im November waren zwar immer noch 140 Aktivdienstleistende abwesend, die Fabrik kam aber nach und nach wieder auf volle Produktion.<sup>20</sup>

Die Beschäftigtenstatistik bestätigt, dass *Wild* während des ganzen Krieges nur auf relativ wenig Militärdienstleistende zu verzichten hatte: Ende 1939 waren noch 79 *Wild*-Leute mobilisiert (von 667 männlichen Arbeitern, Angestellten und Lehrlingen), Ende 1940 29 (739), Ende 1941 32 (805), Ende 1942 42 (863), Ende 1943 78 (839) und Ende 1944 am meisten, nämlich 104 (806).

Diese Zahlen zeigen auch, dass gegen Ende des Krieges die Zahl der Dispensationen sank, was mit dem ebenfalls sinkenden Bedarf der Armee zu tun hatte. Ein Bericht über die durchgeführten Kontrollen bei beurlaubten Wehrmännern im ersten Halbjahr 1945 bestätigt die Tendenz:

„Durch die fortschreitende Auslieferung der an die Industrie erteilten Rüstungsaufträge konnte die Zahl der beurlaubten Wehrmänner gewisser Branchen in den letzten Monaten stetig vermindert werden.“<sup>21</sup>

Der Dispensationsgedanke spielte auch bei den Reduitplanern eine Rolle. Im Kriegsfall sollte nicht nur die optische Werkstätte der Eidgenössischen Waffenfabrik mit Maschinen und Werkzeugen der Firmen *Wild* und *Kern, Aarau* aufgerüstet werden. Es wurde auch in Betracht gezogen, „Facharbeiter der Firmen *Wild* und *Kern* zur Verstärkung der optischen Werkstätte im Reduitraum“, zu dispensieren.<sup>22</sup>

Die Motivation des EMD, jene Leute zu beurlauben, die in die Rüstungsproduktion der Schweiz involviert waren, scheint klar. Ein Dokument vom Juni 1940 beweist aber, dass die Möglichkeit von Dispensationen auch bei Auslandsaufträgen diskutiert wurde. Auf einer Reise des KTA-Chefs Fierz nach Deutschland, bei der es um deutsche Forderungen nach schweizerischen Rüstungsgütern ging, wurde auch über Optik gesprochen. Fierz empfahl nach seiner Rückkehr,

„Herrn Schmidheini von *Wild* genau zu orientieren, dass er unter gar keinen Umständen irgendwelche Sachen anbieten dürfe, bei denen Kollisionen mit unseren eigenen Bedürfnissen entstehen, d.h. Zielfernrohre für Mg, Entfernungsmesser und dergleichen können bei unserem eigenen Bedarf gar nicht in Frage kommen, schon deswegen nicht, weil es sich um Lieferungen für Deutschland handelt, die man nicht auf das Jahr 1942 hinausschieben kann. Wenn dagegen andere Gegenstände vorliegen, die mit unseren Gegenständen nicht kollidieren, so würden wir in jeder Beziehung behilflich sein nach Massgabe unseres Einflusses auch hinsichtlich eventuell unbedingt notwendiger Dispensationen.“<sup>23</sup>

<sup>19</sup> Wie Herr Hermann als ehemaliger *Wild*-Mitarbeiter sich erinnerte, nahmen er und die anderen Betroffenen die Massnahmen aber nicht so ernst und verzichteten auf die Bewachung und das Tragen der Uniform.

<sup>20</sup> VRAP 17.9.1939, 8.11.1939.

<sup>21</sup> BA E 5155, 1968/12, Bd. 30 (18.6.1945). Die Anzahl der Beurlaubten bei *Wild* wird im Bericht mit 70 angegeben, bei *Kern* mit 57.

<sup>22</sup> BA E 5155, 1968/12, Bd. 13 (8.5.1942).

<sup>23</sup> E 5155, 1971/202, Bd. 107 (12.6.1940). Siehe Anhang Nr. 5.

Fierz bot *Wild* also an, diejenigen Bestellungen, auf die wegen Eigenbedarfs nicht eingegangen werden konnte, durch andere zu kompensieren und dabei beste Bedingungen zu schaffen.

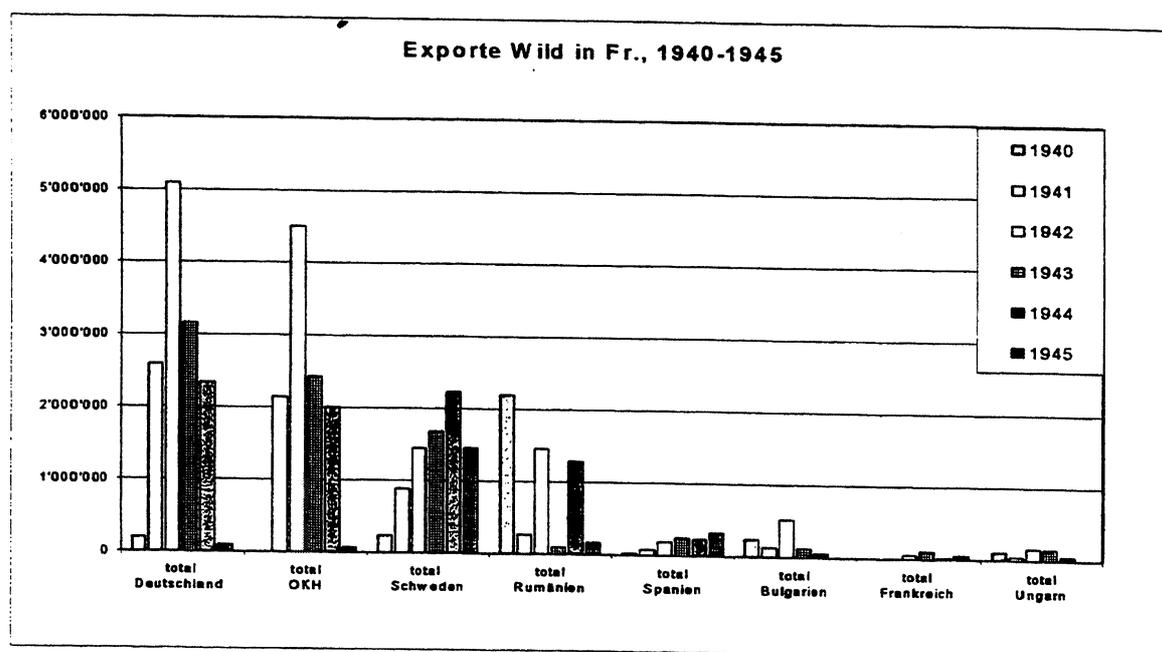
Diese Ausführungen des KTA-Chefs führen uns zum nächsten Teilkapitel, wo unter anderem die schwierigen Bedingungen beleuchtet werden, unter denen Fierz seine Deutschlandreise unternahm.

### 4.3. Wild und der Export

Verschiedene Autoren, die sich mit der Geschichte der Schweiz im Zweiten Weltkrieg befassen, schreiben, die optische Industrie der Schweiz hätte mindestens in den Spitzenjahren zur Hälfte für Deutschland produziert.<sup>24</sup> Die Aussenhandelsstatistik zeigt aber, dass diese Aussage übertrieben ist. Nimmt man zur Berechnung alle Zollpositionen, die mit Optik in Verbindung gebracht werden können<sup>25</sup>, ergibt sich folgender Anteil Deutschlands am Totalexport optischer Instrumente aus der Schweiz:

1939 waren es lediglich 8,82%, 1940 gar nur 6,49%. 1941 war bereits der Höchststand erreicht mit einem Anteil von 47,77%. Die folgenden Jahre ging er langsam zurück auf 41,37% (1942), 33,57% (1943) und 24,05% im zweitletzten Kriegsjahr. Die Zahl für 1945 ist mit 4% wenig aussagekräftig, da das ganze Jahr berechnet wird. Die von Jost und Rings gebrauchten Zahlen werden zusätzlich relativiert, wenn man berücksichtigt, dass auch grosse Mengen für die Schweizer Armee produziert worden sind. Dennoch ist der sprunghafte Anstieg der Optik-Exporte nach Deutschland bemerkenswert.<sup>26</sup>

Da die Firma *Wild* die grösste Produzentin von optischen Instrumenten in der Schweiz war, ist es nicht verwunderlich festzustellen, dass Deutschland auch für *Wild* zum wichtigsten Abnehmer während des Krieges wurde. Folgende Grafik zeigt die besten ausländischen *Wild*-Kunden, berechnet aus der Buchhaltung. Der Anteil des Oberkommando des Heeres (OKH) ist in den gesamtdeutschen Wert einberechnet:



<sup>24</sup> So Jost 1986, S. 801 und Rings 1986, S. 215, Anm. 221.

<sup>25</sup> Zollposition Nr. 937 = astronomische, geodätische und mathematische Instrumente; Nr. 943 = Photographieapparate; Nr. 944 = ungefasste optische Gläser; Nr. 945 = Brillen, Lupen; Nr. 946: Mikroskope, Stereoskope, Ferngläser.

Um die Frage, beantworten zu können, weshalb Deutschland vom kleinen zum mit Abstand grössten Kunden wurde, muss zuerst die Aussenhandelspolitik der Schweiz während des Krieges erläutert werden.

#### 4.3.1. Kriegswirtschaftliche Organisation<sup>27</sup>

Bereits Ende 1937 wurde auf Veranlassung von Bunderat Hermann Obrecht, dem Vorsteher des eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes (EVD), ein kriegswirtschaftlicher Apparat aufgebaut. Man wollte besser gewappnet sein als vor dem Ersten Weltkrieg.

Die kriegswirtschaftlichen Ämter rekrutierten ihre Spitzen aus der Privatwirtschaft und aus den wichtigen Verbänden, speziell aus dem Vorort. Der Aussenhandel wurde durch die Handelsabteilung des EVD scharf überwacht; eine Unmenge von Bewilligungen mussten für jeden Exportauftrag zum Teil vor der Beststellungsannahme eingeholt werden.<sup>28</sup>

Der Handelsabteilung standen zur Wahrnehmung ihrer Kontrollaufgabe verschiedene Untersektionen zur Verfügung. Zum einen die Zentralstelle, deren Aufgabe es war, die Überwachungsmassnahmen vorzubereiten und später auch durchzuführen. Zum anderen die Sektion für Ein- und Ausfuhr, die bei der Überwachung des Aussenhandels mitwirkte und die nötigen Bewilligungen erteilte.

Ausserhalb der Handelsabteilung spielten auch die sogenannten „Kriegswirtschaftlichen Syndikate“ eine wichtige Rolle. Sie waren halbstaatliche Zwangs-Organisationen, die als Bindeglied zwischen Kriegs- und Privatwirtschaft verschiedener Wirtschaftszweige fungierten. Zusammen mit der Sektion für Ein- und Ausfuhr wirkten sie als Bewilligungsstelle und verfolgten die eingeführten Güter bis zum letzten Empfänger. Die Wirtschaftsverbände waren in diese Syndikate eingebunden. Das Überwachungssystem wurde ferner durch die schweizerischen Handelskammern ergänzt, welche die Herkunft einer Ware zu bescheinigen hatten.

##### 4.3.1.1. Spezialfall Kriegsmaterial<sup>29</sup>

In der Literatur und auch in den normalerweise benutzten Zollstatistiken erscheint spezifisches Kriegsmaterial nicht direkt. Es wird immer wieder von „kriegswichtigem“ Material geredet, was eine breite Interpretationsspanne offenlässt.

Selbstverständlich war aber auch der Export von eigentlichem Kriegsmaterial scharf reglementiert.

In der „Verordnung über Herstellung, Beschaffung und Vertrieb, Einfuhr und Ausfuhr von Kriegsmaterial“ vom 8. Juli 1938 wurde spezifiziert, was unter Kriegsmaterial zu verstehen war. Optik wird in Art. 2, Ziffer 5 behandelt: Richtgeräte für Waffen aller Art und Ziel- und Feuerleitungsgeräte sowie Ziffer 6: Zielgeräte für Waffen und Geräte aller Art, Entfernungsmesser, Beobachtungsinstrumente.

---

<sup>26</sup> Siehe auch Anhang Nr. 2 und 3.

<sup>27</sup> Zum Folgenden siehe: Homberger, H., Schweizerische Handelspolitik im Zweiten Weltkrieg, Erlenbach 1970; Die Schweizerische Kriegswirtschaft 1939-1948. Bericht des EVD, Bern 1950; Vogler, R.U., Die Wirtschaftsverhandlungen zwischen der Schweiz und Deutschland 1940 und 1941, Zürich 1983.

<sup>28</sup> F. Bühlmann von *Georg Fischer* hielt 1944 in einem Referat fest, dass für einen Exportauftrag nach Deutschland 14 Bewilligungen eingeholt werden mussten. Siehe Bühlmann, Die Formen des gegenwärtigen Aussenhandels der Schweiz. Hinweise aus der Praxis einer schweizerischen Exportfirma. Schaffhausen 1944.

<sup>29</sup> Siehe dazu die Lizentiatsarbeit von E. Köppel, Die Problematik der eidgenössischen Kriegsmaterialexporte 1939-1945, Bern 1983.

Bewilligungspflichtig war sowohl die Herstellung, als auch Ein- und Ausfuhr von Kriegsmaterial. Als Überwachungsinstanz wurde in der Verfügung des EMDs zur obigen Verordnung die Kriegstechnische Abteilung KTA bestimmt.

Am 13. Februar 1940 setzte der Bundesrat die Bedingungen für eine Exportbewilligung genau fest. Im Zentrum stand dabei die Bestimmung, dass keine Beeinträchtigung der Bereitschaft für die Schweizer Armee durch Lieferungen ins Ausland entstehen durfte. Und Rohmaterial, das für die Produktion eines Auslandauftrages gebraucht wurde, musste entweder von dort eingeführt werden oder durfte nachweislich die inländischen Bedürfnisse nicht gefährden.<sup>30</sup>

Die Überwachung dieser Bestimmungen übernahm auch wieder die KTA.

Wie solcher Materialersatz gehandhabt wurde, zeigt uns ein Schreiben der KTA an die Handelsabteilung vom 28.10.1941. *Wild* hatte um die Erlaubnis zur Ausfuhr von 360 Goniometer-Ausrüstungen nach Schweden nachgesucht. Die Bewilligung werde erteilt, so die KTA,

„insofern das dazu benötigte Material nämlich: Automatenweichstahl: 746 kg; Elektrolytkupfer: 1'078 kg; Blei: 33 kg; Feinzink: 720 kg; Nickel: 47 kg; Mangan: 1 kg; Magnesium: 5 kg; Silicium: 2,5 kg; Reinaluminium: 244,5 kg; Rohgummi: 32 kg, welches vom Auftraggeber zur Verfügung gestellt wird, vorher in der Schweiz eingetroffen ist.“<sup>31</sup>

Der Aussenhandel wurde nicht nur durch die Bewilligungsverfahren innerhalb der Schweiz, sondern vor allem auch durch von aussen auferlegte kriegsbedingte Umstände eingeschränkt.

#### 4.3.2. Äussere Handelsbeschränkungen

Als Folge der deutschen Devisenbewirtschaftung hatte die Schweiz zum Schutz der eigenen Währung bereits 1932 das Verrechnungssystem oder Clearing eingeführt, sein Funktionieren wurde im dritten Kapitel erklärt.

Das Clearingsystem wurde während des Krieges auf die Mehrzahl der Wirtschaftspartner ausgedehnt, was Einschränkungen besonders für die Exportindustrie mit sich brachte. Ein Unterschied zur Vorperiode lag darin, dass von der Schweiz immer wieder Clearingkredite verlangt wurden, das heisst Vorschüsse der Eidgenossenschaft auf das schweizerische Verrechnungskonto eines der Handelspartner. So kam die berühmte „Clearingmilliarde“ - eine Schuld Deutschlands bei der Schweiz von 1'119 Millionen Franken - bis Ende des Krieges zusammen.

Eine weitere Einschränkung des Aussenhandels war durch das sogenannte Wertgrenzsystem gegeben. Die Wertgrenzen bestimmten die Kontingente der auszutauschenden Waren, indem sie deren insgesamt nicht zu übersteigenden Wert festlegten. Das System erlangte insbesondere im Verkehr mit Deutschland Bedeutung. Es gewährleistete für die Zeit des Krieges eine gewisse gleichmässige Auslastung der schweizerischen Industrie. Allerdings waren die deutschen Verhandlungsführer ständig darauf aus, die Wertgrenzen zu erhöhen oder gleich abzuschaffen. Sie hatten insofern Erfolg, dass die Auslegung grosszügiger wurde und für gewisse Zollpositionen Sonderkonten eingerichtet wurden. Damit konnte beispielsweise der Anteil an Kriegsmateriallieferungen gesteigert werden. Eines dieser Sonderkonten lief unter „Kohle-Eisen-Schweiz“. In einem Brief des EVD an die Sektion Ein- und Ausfuhr vom Februar 1940 wird sein Funktionieren erklärt:

<sup>30</sup> In der „Weisung der KTA des EMD betreffend Materialersatz für Kriegsmateriallieferungen nach dem Ausland“ vom 30.4.1941 werden diese Vorschriften präzisiert. BA E 27, 19398.

<sup>31</sup> E 7110, 1967/32, Bd. 327 (28.10.1941). Die KTA hatte nicht, wie sonst offenbar üblich 300% des benötigten Materials von Schweden gefordert, sondern Bruttogewicht für die Stähle und Nettogewicht plus 10% Abbrandverlust für die Buntmetalle.

„Im Rahmen der angegebenen Wertgrenzen muss die Ausfuhr zulasten des sogenannten Sonderkontos auf Gesuch des schweizerischen Exporteurs hin zugelassen werden. Andererseits soll Deutschland zulasten dieses Sonderkontos nicht über die angegebenen Wertgrenzen hinaus Waren beziehen. Es besteht aber keine Abmachung mit Deutschland, wonach der Export gewisser Waren nur zulasten des Sonderkontos Kohle-Eisen-Schweiz erfolgen könnte. Neben dem Export über dieses Sonderkonto besteht unter Umständen die Möglichkeit des Exportes zulasten der übrigen Sonderkonten, und namentlich der Ausfuhr gegen Bezahlung über den Normalclearing.“<sup>32</sup>

Die optische Industrie war innerhalb des erwähnten Sonderkontos insofern von den Wertgrenzen betroffen, als für Theodolite zuerst eine Beschränkung auf RM. 8'000.- (9. Februar 1940), dann auf RM. 4'000.- (27. Februar 1940) und schliesslich auf RM. 2'000.- (16. Mai 1940) auferlegt wurde.<sup>33</sup> Auf den später erstellten Wertgrenz-Listen des Sonderkontos „Kohle-Eisen-Schweiz“ sind Theodolite nicht mehr erwähnt. Die Erklärungen des EVD zeigen aber, dass aus dieser Entwicklung keine Schlüsse über die gesamten Liefermöglichkeiten von Optik nach Deutschland gezogen werden können.

Mit Ausbruch des Krieges kamen andere Handelsbeschränkungen dazu, verursacht durch den gleichzeitig eröffneten Wirtschaftskrieg. Die Idee dieses parallel zu den Kampfhandlungen geführten Krieges war, die Feindmacht von allen Zulieferungen abzuschneiden und damit zu schwächen. Die Schweiz kam schnell unter Druck der Alliierten, die sie in ihre eigenen Reihen zwingen wollten. Neutralitätsrechtliche Gründe erlaubten dies aber nicht. Die Alliierten gingen in der Folge dazu über, die gesamte schweizerische Rüstungsproduktion mit Aufträgen zu binden, ein Unterfangen, das bis zum Fall Frankreichs funktionierte.

*Wild* merkte diese Bestelloffensive vor allem durch sehr grosses Interesse Frankreichs an Telemetern. Albert Schmidheini berichtete in der letzten Sitzung des VRA:

„Von Seiten der Franzosen besteht ausserordentlich grosses Interesse für unsere Telemeter. Wir hätten unsere gesamte Telemeter-Produktion im laufenden Jahr an Frankreich verkaufen können. Vorderhand wurden, lieferbar im nächsten Jahr, 300 Telemeter zugesagt oder dann 500 Stück, wenn auch pro 1941 die gleiche Anzahl noch abgenommen würde. Ob die Franzosen diese reduzierten Mengen auch bestellen, ist noch nicht entschieden.“<sup>34</sup>

Deutschland verhielt sich in wirtschaftspolitischer Hinsicht zu Beginn des Krieges wesentlich zurückhaltender gegenüber der Schweiz. Paradoxerweise erlaubten die Deutschen sogar Kohle und Stahllieferungen zur Herstellung von Rüstungsgütern für die Alliierten.

Dies änderte sich nach dem Fall Frankreichs im Mai und dem Kriegseintritt Italiens im Juni 1940. Deutschland eröffnete die Gegenblockade. Die Schweiz war nun vollständig vom Gebiet der Achsenmächte umgeben, was Deutschland die Möglichkeit gab, die Rohstoffzufuhr ganz zu kontrollieren. Am 8. Juni 1940 demonstrierten die Deutschen ihre diesbezügliche Macht, indem sie die Kohlelieferungen an die Schweiz sperrten. Als Kompensation verlangten sie die Erhöhung der Clearingkredite.

In den darauffolgenden Monaten und Jahren war die Schweiz darauf angewiesen, in ständigen Verhandlungen sowohl mit der Achse, als auch mit den Alliierten Import und Export so günstig wie möglich zu regeln, um Passierrechte sowohl durch Blockade wie Gegenblockade zu erhalten. Von Seiten der Alliierten wurden sogenannte Navicerts (Navigation Certificats) und COIs (Certificates of Origin and Interests), welche den Anteil an feindlichem Material des Produktes festlegten, ausgestellt, währenddem die Deutschen Geleitscheine für die Durchfuhr durch deutsch kontrolliertes Gebiet ausgaben.

<sup>32</sup> BA E 7110, 1967/32, Bd. 306 (27.2.1940).

<sup>33</sup> 2. Liste: BA E 7160-08, 1968/28, Bd. 6 (9.2.1940); 3. Liste: BA E 7110, 1967/32, Bd. 306 (27.2.1940); 4. Liste: ebd.

<sup>34</sup> VRAP 22.12.1939.

Die Exporte nach Übersee gingen über den Hafen von Lissabon und durchquerten vorher das unbesetzte Frankreich. Die Verschiffungsmöglichkeiten waren äusserst rar und wollten genutzt sein. *Wild* beklagte sich diesbezüglich im Oktober 1940 bei der Handelsabteilung, ein Ausfuhrgesuch sei seit mehr als vier Wochen nicht bewilligt worden:

„Wie Sie wohl wissen sind die wenigen Möglichkeiten für den Export nach Übersee ganz auf den Hafen von Lissabon angewiesen. Wir haben eine ganze Anzahl Sendungen pendent für die uns teilweise Kreditbriefe zugestellt wurden. Solche Kreditbriefe sind zeitlich beschränkt. Deren Erneuerung ist jeweils mit erheblichen Auslagen verbunden. Durch die Verzögerung der Ausfuhr verlieren wir selbstverständlich selten wiederkehrende Verschiffungsmöglichkeiten.“<sup>35</sup>

Die Alliierten verwendeten neben den Durchfahrtsbewilligungen ausserdem das Mittel der sogenannten *black lists* oder *statutory lists* zur Wirtschaftskriegführung.<sup>36</sup> Auf diesen Listen wurden Firmen und Einzelpersonen aus neutralen Staaten geführt, die in Verdacht standen, Deutschland und seine Verbündeten mit kriegswichtigen Gütern zu versorgen. Im Verkehr mit den Alliierten hatten Firmen, die auf der Schwarzen Liste standen, noch lange Zeit grosse Probleme, Aufträge zu bekommen. Wer auf die Liste gesetzt wurde, war letztlich auch vom Zufall abhängig, respektive von den Informanten. Es kam auch vor, dass Firmen oder Personen ungerechtfertigt der Kollaboration mit Deutschland beschuldigt wurden. Das bekannteste Beispiel dafür ist der Fall von Minister Sulzer, der erst nach langem Kampf die Streichung von der Liste erreichte. Wie die Zusammenstellung im Buch von Inglin zeigt, standen weder die Firma *Wild* als ganzes noch Personen der Führungscrew jemals auf der Schwarzen Liste.

Bevor die verschiedenen Handelsabkommen der Schweiz mit anderen Staaten angeschaut werden, muss noch die Frage nach der Neutralität im Krieg gestellt werden. Die Haager Landkriegsordnung von 1907 kennt keine wirtschaftliche Neutralität. Das Neutralitätsrecht verlangt eine Gleichbehandlung der Kriegsparteien nur für den Fall von Restriktionen, ansonsten darf Handel im üblichen Umfang betrieben werden. Die Wirtschaftspolitik der neutralen Staaten ist folglich völkerrechtlich nicht festgelegt.

Zum Problem wurde der Schweiz in diesem Zusammenhang ihre Mitgliedschaft beim Völkerbund, denn gegebenenfalls hätte sie Sanktionen als Druckmittel mittragen müssen. Man spricht in diesem Fall von differentieller Neutralität. Nach dem Anschluss Österreichs ersuchte die Schweiz um eine Entbindung von der Sanktionspflicht und erhielt diese zugesprochen. Sie begab sich zurück in die integrale Neutralität.

#### 4.3.3. Handelsabkommen der Schweiz 1939-1945

Die folgende Übersicht über die Verhandlungen, welche die schweizerischen Unterhändler mit den kriegführenden Staaten führten, und über die dabei entstandenen Verträge orientiert sich an der Zusammenstellung im Buch von Heinrich Homberger. Homberger war während des Krieges Präsident des Vorortes und Mitglied der ständigen Verhandlungsdelegation der Schweiz.<sup>37</sup>

<sup>35</sup> BA E 7110, 1967/32, Bd. 325 (3.10.1940). Aus den Akten des Bundesarchives geht nicht hervor, ob und wann die Bewilligung erteilt wurde.

<sup>36</sup> Zur Praxis der Schwarzen Listen siehe: Inglin, Oswald, *Der stille Krieg. Der Wirtschaftskrieg zwischen Grossbritannien und der Schweiz im Zweiten Weltkrieg*, Zürich 1991.

<sup>37</sup> Homberger, H., *Schweizerische Handelspolitik im Zweiten Weltkrieg*, Erlenbach 1970. Eine gut lesbare Übersicht der Verhandlungen vermittelt ausserdem Klaus Urner in einer NZZ-Artikelserie: NZZ 27.11./ 2.12./ 6.12.1968.

### 1. Phase zwischen Herbst 1939 und Mitte 1940:

Am 24. April 1940 schloss die Schweiz die Blockadeverhandlungen mit dem sogenannten *War Treed Agreement* mit England und Frankreich ab: Die Schweiz verpflichtete sich darin 1., importierte Waren in unverändertem Zustand nicht wieder auszuführen, 2. gewisse Waren gar nicht auszuführen und 3. andere Waren nur im Rahmen des sog. Courant Normal nach Deutschland zu exportieren. Von der Regelung war aber erstaunlicherweise das Kriegsmaterial ausgenommen. Grund dafür war die erst kurz zuvor erlassene Exportbewilligung des Bundesrates für Kriegsmaterial auf Wunsch von Frankreich und England. De facto war es bis zu diesem Zeitpunkt auch so, dass die Westmächte praktisch die ganze schweizerische Kriegsmaterialproduktion absorbiert hatten. Die Bewilligungen, welche es brauchte, um die Blockade zu überwinden, wurden 'navicerts' genannt.

Mit Deutschland vereinbarte die Schweiz im November 1939 ein Zusatzprotokoll zum bestehenden Verrechnungsabkommen, worin der Abbau der deutschen Clearing-Schuld von 80 Mio. Fr. beschlossen wurde. Deutschland öffnete zu diesem Zweck die Rohstoff- und Warenlager für die Schweiz und erhielt dafür die Möglichkeit zum Bezug bestimmter Waren aus der Schweiz auch über die Wertgrenzen hinaus.

Es gibt Belege, dass Deutschland auch schon zu dieser Zeit sehr wohl an Kriegsmateriallieferungen aus der Schweiz interessiert gewesen war und zwar vor allem an Spezialwerkzeugmaschinen.

Auch noch in der ersten Phase erhielt Italien im Juni 1940 einen Clearing-Vorschuss von Fr. 75 Mio. von der Schweiz zugesprochen.

### 2. Phase Mitte 1940 bis Ende 1941:

Es handelt sich um eine Phase des deutschen Machtausbaus und der -konsolidierung. Der Angriff auf Russland kam erst im Dezember 1941 vor Moskau zu stehen. Gleichzeitig traten die USA in den Krieg ein. Blockade und Gegenblockade wurden immer enger.

In dieser zweiten Phase schloss die Schweiz zwei Abkommen mit Deutschland:

Am 9.8.1940 erreichte Deutschland die Zusicherung eines Clearingkredits über Fr. 150 Mio. mit der Einräumung der Transfer-Garantie durch den Bund. Damit verbunden war die erste Auseinandersetzung um die Gegenblockade. Ausserdem wurde das sog. Geleitscheinsystem eingeführt. Das bedeutet, dass jede für die Alliierten bestimmte Lieferung mit einem vom deutschen oder italienischen Gesandten unterzeichneten Geleitschein ausgestattet sein musste.

Am 18.7.1941 gestanden die schweizerischen Unterhändler dem Deutschen Reich einen Clearing-Kredit von insgesamt Fr. 850 Mio. bis Ende 1942 zu. Als Gegenleistung erhielt die Schweiz Liefergarantien für Kohle, Eisen, Mineralöle, Saatgut, Kalidünger, chemische Rohstoffe und andere lebenswichtige Güter. Zudem wurde ihr vermehrt Durchlass durch die Gegenblockade zugesichert, um den Warenfluss mit den Alliierten zumindest mit friedensmässigen Waren aufrecht zu erhalten.

Ferner kamen in der zweiten Phase zwei Abkommen mit Italien zustande. Die Schweiz erhöhte im ersten den Clearing-Vorschuss auf 150 Mio. Fr., im zweiten auf 250 Mio. Der Plafond konnte allerdings nicht ausgeschöpft werden, weil Italien vorher zusammenbrach.

Das Abkommen mit Deutschland vom Juli 1941 hatte eine scharfe Reaktion Grossbritanniens zur Folge. In einer Note vom 9.9.1941 erklärte es, in Zukunft keine Rohstoffe und anderen wichtigen Waren mit Ausnahme von Nahrungs- und Futtermittel mehr durch die Blockade in die Schweiz zu lassen. Diese Massnahme werde nicht aufgehoben, bis die Schweiz Kriegsmaterial nach England exportiere oder die Lieferungen nach Deutschland zurückfahre.

### 3. Phase: 1942-1943:

Das Geschehen auf den Kriegsschauplätzen war voller Wechsel: Im Sommer 1942 stand Deutschland auf dem Zenit seiner Macht. Rommel eroberte im Januar die Cyrenaika, in

Russland ging Deutschland wieder zum Angriff über und die deutsche Wehrmacht besetzte ganz Frankreich.

In der zweiten Jahreshälfte begann sich die Situation zu verändern; Rommel verlor gegen Montgomery, Stalingrad brachte den Deutschen im Januar 1943 die kriegsentscheidende Niederlage und Italien wurde im Sommer des gleichen Jahres von den Alliierten besetzt.

Die Schweiz hatte in dieser Phase schwierige und langwierige Verhandlungen zuerst mit England und danach mit Deutschland zu bestehen. Es ging um den sogenannten Compensation-Deal. Die schweizerischen Unterhändler schafften es, den Deutschen - ihrer verschlechterten Kriegslage wegen - Lieferungsbewilligungen für kriegswichtige Güter durch die Gegenblockade abzurufen. Das entsprechende Abkommen wurde 5.9.1942 in Berlin unterzeichnet. Die Gegenleistung der Alliierten bestand in der Lieferung von wichtigen Mangelgütern an die schweizerische Armee.

Nach dem Kriegseintritt der USA interessierten sich die Alliierten immer weniger für schweizerische Produkte, weil dafür kein Bedürfnis mehr bestand. Auf der anderen Seite wurden die Forderungen an die Schweiz, die Versorgung Deutschlands mit kriegswichtigen Gütern zu stoppen, immer intensiver.

Das Abkommen vom Juli 1941 mit Deutschland lief Ende 1942 aus. Es entstand ein vertragsloser Zustand. Die Schweiz ging langsam daran, ihre Exporte zu drosseln, zu langsam für die Alliierten. Diese schnitten die Schweiz im Frühjahr 1943 von sämtlichen Lieferungen ab.

Um mit den Westmächten erneut verhandeln zu können unternahm es die Schweiz, den Verkehr mit Deutschland zu drosseln und insbesondere den Clearing selbsttragend zu machen, das heisst, keine Kredite mehr zu gewähren. Der Erfolg stellte sich Ende 1943 ein, als es gelang, ein Abkommen mit den Alliierten zu schliessen, das der Schweiz wieder Zufuhr von Nahrungs- und später Futtermitteln erlaubte.

Die Niederlage der Deutschen war nun nicht mehr abzuwenden. Die Westmächte erschienen im Juni 1944 in der Normandie, befreiten gleichzeitig Rom und standen im Herbst des gleichen Jahres an der Schweizer Grenze.

#### 4. Phase: 1944 bis Kriegsende:

Diese Phase ist gekennzeichnet durch den allmählichen Verfall der deutschen Lieferkapazität, was die vermehrte Einschränkung schweizerischer Exporte zur Folge hatte bis zum totalen Ausführverbot für Kriegsmaterial vom 29.9.1944. Im August 1944 wurde Frankreich vollständig befreit und die Schweiz war demnach nicht mehr eine Enklave der Achsenmächte. Die erhofften günstigeren Importkonditionen erwiesen sich allerdings weitgehend als Illusion. Die Alliierten machten weiter Importe von Bedingungen abhängig, die durch die sehr hochrangig besetzte sogenannte Currie-Mission im Februar 1945 unterbreitet wurde. Neutralitätspolitische Gründe verweigerten zuerst der Schweiz darauf einzugehen. So wäre die vorgesehene Unterbindung des Gotthardtransits nicht mit dem Gotthardabkommen von 1909 und der Haager Landfriedensordnung von 1907 vereinbar gewesen. Aber die Kriegsentwicklung brachte es mit sich, dass der Transit ohne schweizerisches Zutun zusammenbrach.

Der wichtigste Punkt bestand denn auch in der Forderung nach Unterzeichnung von Resolution VI der Konferenz von Bretton Woods. Es wurde darin die Sicherstellung von Vermögenswerten von Angehörigen und Regierungen der Achsenmächte bestimmt, mit dem Ziel, den 3. Weltkrieg zu vermeiden. Der Überschuss, den die Schweiz im Tauschverkehr mit Deutschland erwirtschaftet hatte, rechtfertigte aus der Sicht des Bundesrates aber am 16.2.1945 dennoch die Einfrierung der deutschen Vermögen.

Zwar wurde nun die Blockade aufgehoben, es zeigte sich aber, dass der Import von in Übersee verfügbaren Gütern auf grosse Schwierigkeiten stiess.

#### 4.3.4. Die Teuerung während des Krieges

Ein weiterer kriegsbedingter Wirtschaftsfaktor war die Preisentwicklung. Während die inländische Teuerung dank strenger Kontrollen auf verhältnismässig tiefem Niveau von 7-11% pro Jahr gehalten werden konnte<sup>38</sup>, stiegen die Aussenhandelspreise mächtig an. Die Importe verteuerten sich mehr als die Exporte, was die Schweiz im Prinzip zwang, bei gleichbleibender Einfuhrmenge immer mehr auszuführen.<sup>39</sup>

Gesamthaft betrachtet, stiegen die Importpreise zwischen 1938 und 1945 um ganze 147,7% und die Exporte verteuerten sich bis 1944 um 113,9%, bevor sie wieder leicht günstiger wurden. Bei den einzelnen Sektoren der Wirtschaft können aber grosse Unterschiede festgestellt werden. So verhielten sich die Preise bei der Maschinen, Elektro- und Metall-Industrie gegen den Trend: Die Exportpreise stiegen mehr als die Importpreise.<sup>40</sup>

Schauen wir uns konkret den Fall der optischen Industrie an. Die Statistik drückt die Teuerung über das Verhältnis zwischen ausgeführtem Wert und ausgeführter Menge aus. Ein wichtiges Importgut der schweizer Optik war ungefasstes optisches Glas (Zollpos. Nr. 944). Nimmt man Deutschland - der grösste Lieferant schon vor dem Krieg - und verfolgt das Verhältnis Franken pro Zentner, fällt einem eine kontinuierliche Verteuerung auf: 1932 wurden für 100 kg optisches Glas Fr. 3'485.- bezahlt, 1938 waren es bereits Fr. 5'292.-. Nach einem kurzen Rückgang 1939 begannen die Preise enorm zu steigen: 1945 kostete der Zentner optisches Glas Fr. 9'718.-.

Auf der Exportseite lässt sich kein klares Bild zeichnen. Die Instrumente und Apparate der Zollposition Nr. 937 kosteten die deutschen Importeure 1938 Fr. 10'544.- pro Zentner. 1944 lag der Preis auf Fr. 9'760.-. Dazwischen war er abwechselnd gestiegen und gefallen. Der Höchststand wurde 1943 erreicht mit über Fr. 14'700.- pro 100 kg.

Das erste Beispiele zeigt, dass *Wild* von der Teuerung des importierten Glases direkt betroffen war, was sich auf die Produktionskosten auswirken musste. Andererseits lässt sich anhand des zweiten Beispiels keine echten Schlussfolgerungen über die Exportpreisentwicklung von geodätischen Instrumenten ziehen.

Soweit also die handelspolitischen Umstände, mit denen exportorientierte Firmen während des Krieges konfrontiert waren. Die eingangs dieses Kapitels gestellte Frage, weshalb Deutschland vom kleinen zum mit Abstand grössten *Wild*-Kunden hatte werden können, ist damit zumindest teilweise beantwortet. Der alleinige Verweis auf die äusseren Bedingungen reicht allerdings nicht aus, um die Höhe der Umsatzsteigerung zu erklären. Im Folgenden wird deshalb konkret auf die Beziehung von *Wild* zu seinen deutschen Abnehmern eingegangen.

#### 4.3.5. Wild und Deutschland

Unser nördlicher Nachbar war seit den 1880er Jahren der wichtigste Handelspartner der Schweiz. Insofern mag es erstaunen, dass *Wild* vor dem Krieg so wenig an Deutschland verkaufte. Andererseits war Deutschland kein traditioneller Kunde der schweizerischen

<sup>38</sup> Vogler 1983, S. 31.

<sup>39</sup> Im Jahresbericht der Schweiz. Handelsstatistik 1945, 1. Teil, sind die Aussenhandelsindizes detailliert aufgeführt.

<sup>40</sup> Göldi gibt dafür die stark gestiegenen Rohstoffpreise an. Göldi, H., Der Export der schweizerischen Hauptindustrien während der Kriegszeit 1939-1945, S. 41. Zur Entwicklung der Maschinenindustrie während des Krieges siehe ausserdem: Saner, Erwin, Der schweizerische Maschinen-Export 1930-1945, Diss., Immensee 1949.

Rüstungsindustrie<sup>41</sup>, dem Bereich also, wo *Wild* bereits vor 1939 die grössten Umsätze erzielte.<sup>42</sup>

Nach dem Fall Frankreichs und dem Kriegseintritt Italiens änderte sich die Situation aber vollständig; die Deutschen begannen von der Schweiz Kriegsmaterial im grossen Stil zu fordern.

Ende Mai 1940 starteten Verhandlungen über die Erneuerung des ablaufenden Handelsabkommens zwischen Deutschland und der Schweiz. Die Vertreter des Wirtschaftsrüstungsamtes forderten für das Jahr 1940 die Verdreifachung der bisherigen Maschinenlieferungen, die Verdoppelung der Versorgung mit synthetischen Steinen und die Weiterführung der umfangreichen Lieferungen von Uhren. Ferner kündigten sie Forderungen nach optischen Geräten an.<sup>43</sup>

Die Reise des KTA-Chefs Fierz, auf die Ende des 3. Kapitels kurz eingegangen wurde, ist im Zusammenhang mit diesen Forderungen zu sehen. Fierz weilte vom 9. bis zum 13. Juni 1940 in Berlin, um mit den zuständigen deutschen Stellen die technischen Details der Kriegsmaterialforderungen zu diskutieren. Mit Herren vom Heereswaffenamt und vom Reichswirtschaftsministerium besprach Fierz auch Wünsche nach schweizerischer Optik. Am meisten waren die Deutschen an Zielfernrohren interessiert; ein Ansinnen, dass Fierz kategorisch ablehnte, der gegenwärtige Eigenbedarf lasse dies nicht zu. Fierz sah aber eine Alternative:

„Es wäre vielleicht denkbar, dass Theodolite geliefert werden könnten. Die Verhältnisse sind ja so, dass Wild, Heerbrugg, diese Instrumente serienmässig herstellt und nicht unbedingt eine Kollision entsteht zwischen der Theodolit-Fabrikation und derjenigen der Zielferrohre, und dies ist auch der einzige Grund, warum ich der Meinung bin, dass die Angelegenheit einer Prüfung wert sei.“<sup>44</sup>

Noch am gleichen Abend setzte sich dann ein Major Seybold vom Heereswaffenamt mit Fierz in Verbindung. Seybold ging auf den Vorschlag von Fierz ein und bestätigte, dass es möglich wäre, in Deutschland Produktionsumstellungen vorzunehmen. Anstelle von Messtheodoliten, die in der Schweiz bestellt würden, könnte andere Optik fabriziert werden.

Oberst Fierz verfasste von der gleichen Besprechung auch eine Aktennotiz. Er begründete darin noch einmal, dass die Möglichkeit, auf Messtheodolite auszuweichen, es rechtfertige, auf die Anfrage einzugehen.

„Aus diesem Grund habe ich von der geplanten Reise nicht abgeraten, denn ich wollten nicht, dass unter Umständen Wild glaubt, wir wollten ihm irgendein Geschäft verummöglichen.“<sup>45</sup>

Fierz schlug deshalb folgende zu treffenden Massnahmen vor: Erstens sollte bei der Fremdenpolizei - am besten bei Herrn Rothmund, dem Chef, persönlich - Mitteilung gemacht werden, Major Seybold ohne Schwierigkeiten einreisen zu lassen. Zweitens sollte Herr Schmidheini darüber orientiert werden, dass er keinesfalls Zielfernrohre, Entfernungsmesser und andere von der Schweizer Armee gebrauchten Instrumente anbieten dürfe. Bei der

<sup>41</sup> Siehe dazu Vogler 1983, S. 48-52.

<sup>42</sup> Eine Zusammenstellung der Kriegsmaterialexporte zwischen 1. September 1938 und Mai 1939 verdeutlicht die Unwichtigkeit Deutschlands vor dem Krieg in diesem Bereich. Nach dieser Liste lieferte *Wild* Militäroptik für Fr. 371'150.- nach China, für Fr. 200'896.- nach Holland resp. seinen Kolonien, für Fr. 293'750.- nach Polen und für Fr. 83'400.- nach Schweden. BA E 27, 19400 (5.6.1939). Um welche Art Instrumente es sich handelte, ist nicht aufgeführt.

<sup>43</sup> Vogler 1983, S. 89. Siehe ferner Bourgeois 1974, S. 160. Bourgeois bezieht sich auf ein Dokument des deutschen Wirtschaftsrüstungsamtes über die „Wehrwirtschaft der Schweiz. Stand: Mai 1940“, wo unter anderem von der Abhängigkeit Deutschlands und Frankreichs von optischen Instrumenten aus der Schweiz gesprochen wird.

<sup>44</sup> BA E 27, 19357 (11.6.1940). Es handelt sich um den offiziellen Reisebericht von Fierz.

<sup>45</sup> BA E 5155, 1971/202, Bd. 107 (12.6.1940). Anhang Nr. 5.

Produktion und Lieferung anderer Instrumente würde die KTA dagegen allenfalls auch mit Dispensationen entgegenkommen. Womit wir wieder bei der im letzten Kapitel zitierten Aussage sind.

Die im Bundesarchiv aufbewahrte Korrespondenz zu Exportbewilligungen für Lieferungen nach Deutschland zeigt, dass sich Fierz - zumindest was die Telemeter betrifft - nicht durchsetzen konnte.

Bereits kurze Zeit später bewilligte die Handelsabteilung des EVD nämlich ein Ausfuhrgesuch von *Wild*. Ein Koinzidenz-Telemeter im Wert von Fr. 2'300.- sollte nach Deutschland geliefert werden. Die KTA, die als erste Instanz die Gesuche auf die Gefährdung der eigenen Landesverteidigung untersuchte, bat die Handelsabteilung um schnelle Behandlung, da es sich um eine Mustersendung handle.<sup>46</sup>

Offenbar fand die Sendung anklang, denn zwei Monate später musste die Handelsabteilung das Ausfuhrgesuch Nr. 403 behandeln. *Wild* beantragte darin, 1'000 TM2 (80cm Koinzidenz-Telemeter) im Wert von Fr. 2,3 Mio. an das Heereswaffenamt des Oberkommando des Heeres (OKH) exportieren zu dürfen. Für die Handelsabteilung stand der Entgegennahme des fraglichen Auftrages nichts im Wege. Identische Bestellungen beinhalteten auch die Gesuche Nr. 413 und Nr. 775, die am 8.1.1940 und am 14.11.1940 von der Handelsabteilung an die KTA ohne Einwände zurückgeschickt wurden.<sup>47</sup> Weitere Gesuche sind leider keine mehr vorhanden, was wohl eher mit der Aufbewahrungspraxis des Bundesarchivs als mit weniger Kontakten zwischen *Wild* und dem OKH zu tun hat.

Bereits kurz vor dem Gespräch zwischen Major Seybold und KTA-Chef Fierz hatte *Wild* einen Vertretungsvertrag mit dem Diplomkaufmann Karl Maier in Berlin abgeschlossen. Maier wurde die alleinige Verantwortung bei allen militärischen Beschaffungssämtern übertragen. Das erstaunliche an diesem Vertrag ist die Tatsache, dass er als einziger einen Fixlohn beinhaltet. Maier erhielt von *Wild* monatlich eine Summe von RM. 400.- und eine Provision von 10%. Offenbar war diese aber angesichts des enormen Umsatzes, den *Wild* mit dem OKH erzielte, viel zu hoch, denn in einem Nachfolgevertrag vom 21. Mai 1941 ist nur noch von  $\frac{3}{4}$  % Provision die Rede.<sup>48</sup>

Der Abschluss dieses Vertrages zeigt, dass *Wild* die Möglichkeit, in den deutschen Militärmarkt hineinzukommen, gleich zu Beginn der deutschen Forderungsoffensive genutzt hatte.

Der direkte Kontakt zu den Beschaffungssämtern verschaffte *Wild* den bis zu diesem Zeitpunkt grössten Umsatz der Unternehmensgeschichte.

*Wild* profitierte von der ungeheuren Wichtigkeit, die Hitler und Göring der Flak - wie die Fliegerabwehr in Deutschland hiess - während der ganzen Dauer des Krieges zumassen. Im Flak-Programm 42 wurde eine Verfünffachung des Flak-Bestandes - verglichen mit dem Kriegsbeginn - gefordert und ein Jahr später sollte dieser noch einmal verdoppelt werden. Die Priorität der Fliegerabwehr zeigt sich auch im Umstand, dass das Flak-Programm 43 zum Führerprogramm erhoben wurde.<sup>49</sup>

Die Quellenlage erlaubt es leider nicht, alle Aufträge, die *Wild* aus Deutschland erhielt, im Detail zu erfassen. In den Clearingakten des Jahres 1944 werden aber einige Grossaufträge

<sup>46</sup> BA E 7110, 1967/32, Bd. 325 (12.8.1940).

<sup>47</sup> BA E 7110, 1967/32, Bd. 325 (10.10.1940, 8.1.1941), Bd. 327 (14.11.1941).

<sup>48</sup> Bei den anderen noch erhaltenen Verträgen aus der Zeit vor und während des Krieges sind in der Regel folgende Provisionen vereinbart worden: 20% für Geo, 10% für Militär und Photo.

<sup>49</sup> Die Einschätzung Hitlers und Görings wurde übrigens von den Flak-Offizieren nicht geteilt. Jene waren der Ansicht, dass die Idee eines umfassenden Flak-Sperrgürtels nicht realisierbar sei. Siehe dazu Boog, H., Die deutsche Luftwaffenführung 1935-1945: Führungsprobleme, Spitzengliederung, Generalstabsausbildung, Stuttgart 1982, S. 204-214.

sichtbar. Eine Bestellung des OKH über einen Betrag von Fr. 7'082'000.-, die am 22.7.1942 von der KTA bewilligt worden war, sticht dabei heraus. Es könnte sein, dass es sich dabei um die in Aussicht gestellten 2'000 Stereo-Telemeter (1,5m Basis, Konstruktion *Zeiss*) handelt, von der Herr Kreis im April 1942 berichtete. Eine Bestellung, die - so war sich die KTA durchaus bewusst - die Produktionskapazität von *Wild* ziemlich belasten würde.<sup>50</sup>

Dank einer Liste, die *Wild* auf Anfrage der Verrechnungsstelle anfertigte, wissen wir, wann die jeweiligen Rechnungen ausgestellt wurden, wieviele Instrumente geliefert wurden und wieviel des Totalbetrages bereits durch die Verrechnungsstelle vorausbezahlt worden war.<sup>51</sup> Daraus geht hervor, dass *Wild* bis Mai 1944 erst rund 1,4 Millionen Franken, also nur 1/5 des Gesamtauftrages, ausgeführt hatte. Der Grund dafür lag nicht an der mangelnden Kapazität von *Wild*, sondern an der Kontingentierung, die für Kriegsmaterialexporte nach Deutschland ab dem zweiten Halbjahr 1943 bestand.

Die schweizerische Verhandlungsdelegation versuchte mit dieser Massnahme, den völlig überlasteten Clearing einigermassen ins Lot bringen. Der für Deutschland zunehmend ungünstige Kriegsverlauf gab den Unterhändlern nun auch grösseren Spielraum. Mit der Kontingentierung kam die Schweiz ausserdem Forderungen der Alliierten entgegen.<sup>52</sup>

Im zweiten Semester 1943 durften Waren der Zollposition Nr. 937 noch für Fr. 1'284'495.- nach Deutschland exportiert werden, im ersten Halbjahr 1944 sank der Wert auf Fr. 743'000.-.<sup>53</sup> Wieviel davon *Wild* zufiel, ist nicht bekannt. Es wird aber eine Menge gewesen sein, denn ein Jahr später - im zweiten Semester 1944 - hatte *Wild* bei tendenziell sinkenden Ausfuhrquoten ein Kontingent von Fr. 663'700.- zur Verfügung.<sup>54</sup>

Die Ausfuhrbeschränkung führte bei *Wild* dazu, Aufträge zurückzustellen, um auf ein entsprechendes Kontingent zu warten. In mindestens einem Fall verzichtete *Wild* sogar ganz darauf, die bereitstehenden Instrumente auszuliefern. Der Verrechnungsstelle, die nachfragte, was mit dem bereits einbezahlten Geld zu geschehen habe, antwortete *Wild*:

„Bei den vom OKH Berlin bestellten 20 Präzisionstheodoliten T3 handelt es sich um Instrumente, welche seit Oktober 1943 fertig gestellt sind und am Lager liegen. Nach erneuter Prüfung der Ausfuhrmöglichkeiten dieses Auftrages kommen wir zum Schluss, dass infolge Mangel an Transferkontingenten dieser in absehbarer Zeit

<sup>50</sup> BA E 5155, 1968/12, Bd. 13 (10.4.1942). Siehe Anhang Nr. 7.

<sup>51</sup> BA E 7160-08, 1968/28, Bd. 810 (11.7.1944). Es handelt sich um eine Zusammenstellung der von der Forderungsanmeldung Nr. 832 vom 10.8.1942 über Fr. 7'082'000.- bereits ausgeführten Lieferungen:

Fakturadatum:	Anzahl Instrumente:	überwiesener bzw. zur Überweisung fälliger Betrag:	gegen Vorauszahlung angerechnet:	Totalbetrag:
28.6.43	5	24500.-	10500.-	35000.-
27.8.43	Versuch	16500.-	-	16500.-
8.9.43	30	147000.-	63000.-	210000.-
29.10.43	30	147000.-	63000.-	210000.-
23.11.43	19	93100.-	39900.-	133000.-
24.11.43	16	78400.-	33600.-	112000.-
6.12.43	21	102900.-	44100.-	147000.-
22.2.44	25	122500.-	52500.-	175000.-
1.4.44	30	147000.-	63000.-	210000.-
1.5.44	24	119000.-	51000.-	170000.-
Total:	200	997900.-	420600.-	1418500.-

<sup>52</sup> Siehe dazu Köppel 1983, S. 133f.

<sup>53</sup> BA E 7110, 1973/135, Bd. 5 (1.10.1943, 24.3.1944).

<sup>54</sup> BA E 27, 19344, Bd. 1 (30.9.1944).

nicht zur Ausführung gelangen wird. Unter diesen Umständen haben wir nichts dagegen, wenn Sie den Zahlungsauftrag über Fr. 27'000.- nach Berlin zurückleiten.<sup>55</sup>

*Wild* hatte die zur Verfügung stehenden Kontingente für andere Aufträge genützt.

Die Überlastung des deutsch-schweizerischen Clearings durch die Exporte führte zu immer längeren Auszahlungszeiten. Die vertraglich festgelegte maximale Wartezeit betrug 12 Monate, im Juli 1944 wurde *Wild* informiert, im Moment müsse ca. sechseinhalb Monate gewartet werden. Der dabei angesprochene Betrag von Fr. 71'587.- wurde bei *Wild* aber erst am 30. Juni 1945 verbucht, also rund ein Jahr später.<sup>56</sup>

Als Deutschland immer mehr unter Druck der Alliierten geriet und die Rohstofflieferungen nach der Schweiz immer spärlicher wurden, fasste der Bundesrat am 29. September 1944 den Beschluss, die Kriegsmaterialausfuhr an kriegführende Länder zu verbieten. Die Zollposition Nr. 937 wurde von dieser Massnahme aber nicht berührt, Telemeter und Theodolite fielen demnach nicht unter das Verbot.

Die Kontingentierung der Ausfuhr blieb aber weiterhin in Kraft. Eine Zusammenstellung der vom Kriegsmaterialexport nicht betroffenen Firmen vom 30.9.1944 zeigt, dass *Wild* von allen Unternehmen mit Abstand am meisten alte Aufträge aus Deutschland hatte: Ende Juni 1944 waren es Fr. 7'303'570.-, wird das zugewiesene Kontingent abgezählt, so blieben Ende 1944 immer noch Fr. 6'699'870.- übrig.<sup>57</sup>

Angesichts dieses enormen Betrages mag es nicht verwundern, dass *Wild* offenbar das gesamte Kontingent der Zollposition Nr. 937 erhielt. Mitbewerberin *Contraves*, die nur auf alte Aufträge von weniger als einer halben Million Franken verweisen konnte, ging jedenfalls leer aus.<sup>58</sup>

Der Rückgang der Exporte von *Wild* nach Deutschland ist also nicht etwa auf ein kleineres Engagement seitens der *Wild*-Verantwortlichen zurückzuführen, sondern auf die Kontingentierung.

Dass weiterhin rege Kontakte mit Deutschland gepflegt wurden, zeigt ein Blick in das Reisespesenkonto. Mehrere Male reiste ein gewisser Dr. Haensel noch nach Beginn der Ausführbeschränkungen von Berlin nach Heerbrugg, das letzte Mal im Februar 1945. Ausserdem wurde im September 1944 auch die Reise einer „Berliner Delegation“ verbucht. Über die Hintergründe dieser Reisetätigkeit kann nur spekuliert werden. Es wäre möglich, dass die Deutschen mit den *Wild*-Leuten die genaue Kontingentsaufteilung besprechen wollten.

Wer dieser Dr. Haensel war, ist aus den vorliegenden Dokumenten nicht ersichtlich. Er wird aber auf einer Aktennotiz vom 16. März 1945 erwähnt, die sich im *Wild*-Archiv fand. Daraus

<sup>55</sup> BA E 7160-08, 1968/28, Bd. 810 (21.10.1944). Die Kontingentierung verkomplizierte das ohnehin schon schwierige Bewilligungsszenario. Um Ansprüche bei der Verrechnungsstelle einfordern zu können, brauchte es nun eine sogenannte Transfer-Kontingents-Bescheinigung. Diese besagte, dass die Ausfuhr der Ware im Einklang mit den zugewiesenen Kontingenten geschah. Konnte die TKB nicht vorgewiesen werden, wurde auch kein Geld ausbezahlt. Siehe dazu Feralli 1955, S. 74 und die Erläuterungen in BA E 7160-08, 1968/28, Bd. 810 (14.12.1944).

<sup>56</sup> BA E 7160-08, 1968/28, Bd. 810 (21.7.1944). Dies ist die einzige in den Clearing-Akten gefundene Auszahlung, die in der *Wild*-Buchhaltung genau rekonstruiert werden konnte. Da sonst vermutlich mehrere Zahlungen aufs Mal verbucht wurden, kann nicht herausgefunden werden, wie sich die Auszahlungsfristen weiter entwickelten.

<sup>57</sup> BA E 27, 19344, Bd. 1 (30.9.1944). Eine andere Aktennotiz des KTA-Chefs vom 11.10.1944 führt ein wenig abweichende Beträge auf: BA E 5155, 1968/12, Bd. 57.

<sup>58</sup> Andere nicht vom Exportverbot betroffene Zollpositionen waren: Nr. 953, Nr. 956a-f, Nr. 898a, Nr. 898e, Nr. 744, Nr. 951; andere Firmen sind: Autophon SO; Teleradio BE; Zellweger, Uster; Saia AG Bern; Albiswerk, ZH; Winkler, Fallert, Bern; Farmer, Moutier, Xamax ZH.

geht hervor, dass Dr. C. Haensel im brieflichen und telegraphischen Verkehr in Zukunft Vertreter genannt werden solle. Vermutlich war Haensel ab einem gewissen Zeitpunkt als Vermittler von Geschäften mit Deutschland tätig.

Die Notiz steht wahrscheinlich im Zusammenhang mit dem endgültigen Zusammenbruch des Clearings und der vom Bundesrat am 16. Februar 1945 verordneten Blockierung deutscher Guthaben in der Schweiz.<sup>59</sup> Denn in der erwähnten Aktennotiz wurde ausserdem verfügt, dass die monatlichen Zahlungen von RM. 400.- an Carl Maier - *Wild*-Vertreter in Berlin für alle Geschäfte mit den militärischen Beschaffungsämtern - sistiert, aber in Schweizer Franken gutgeschrieben werden sollten.

Eine andere Unklarheit besteht bezüglich der Erwähnung eines Oberst Seybold, der Anwalt genannt werden solle. Es wäre natürlich äusserst interessant zu wissen, ob dieser Seybold mit dem Major Seybold identisch ist, der 1940 mit KTA-Chef Fierz die Möglichkeit von Optiklieferungen nach Deutschland diskutiert hatte.

Neben den direkten Lieferungen an das OKH erhielt *Wild* auch grosse Aufträge der Firma Gebr. Wichmann, die bereits früher *Wild*-Produkte in Deutschland vertrieben hatte und auch einen Theodoliten in Lizenz herstellte. Ob an Wichmann auch Militärinstrumente oder nur Geräte für zivile Verwendungen geliefert wurden, ist nicht bekannt.

Die Clearingkonten der *Wild*-Buchhaltung führen unter Deutschland noch sehr viel mehr Namen. Einige davon sind aber Vertreter aus deutsch besetzten Ländern, mit denen entweder schon längere Zeit vor dem Krieg Verträge bestanden haben oder die nach dem Krieg weiter in den entsprechenden Ländern *Wild*-Instrumente verkauften. Die Firma E. Ponocny in Wien war zum Beispiel bereits seit 1927 mit *Wild* vertraglich verbunden, vom Vertreter in der Slowakei, Josef Schwarz, Bratislava, ist nur ein Vertrag von 1942 erhalten und von jenem in Prag, Ing. Jerabek gar keiner. Beide waren aber nach dem Krieg am gleichen Ort als Vertreter von *Wild* tätig.

#### 4.3.6. Wild und die anderen Staaten

Wie zu Beginn dieses Kapitels bereits gezeigt, war Deutschland zwar der grösste, aber bei weitem nicht der einzige *Wild*-Kunde während des Krieges. Die wenigen Dokumente, die neben der Buchhaltung Auskunft über die Ausfuhr von *Wild* geben, beschränken sich im wesentlichen auf die aufbewahrten Bewilligungen der Jahre 1940 und 1941.<sup>60</sup> Nicht erstaunlich ist, dass *Wild* für Schweden und Rumänien die meisten Exportgesuche einreichte. Andere Kunden waren Portugal, Litauen, Finnland, Bulgarien, Norwegen, Lettland, Frankreich und China. Am meisten nachgefragt wurden Telemeter, Theodolite und Goniometer.

Die Wichtigkeit von Schweden und Rumänien für *Wild* wird auch ersichtlich, wenn das Reisespesenkonto angeschaut wird: 1940 gingen zwei Reisen nach Stockholm, 1941 eine, 1942 drei und 1943 noch eine. In den letzten beiden Kriegsjahren sind keine Ausgaben für Reisen nach Schweden verzeichnet. Bukarest war 1940 zweimal, 1941 einmal und 1942 mindestens viermal Ziel von Besuchern aus Heerbrugg.

Eine dieser Reisen nach Rumänien und Ungarn, von Januar/Februar 1942 erweckte grosses Interesse bei der KTA. Der Heerbrugger Ingenieur Max Kreis wurde zu einer Unterredung mit KTA-Chef Fierz nach Bern geladen. Die entsprechende Aktennotiz trägt den Vermerk: Geheim!<sup>61</sup>

<sup>59</sup> Feralli 1955, S. 85.

<sup>60</sup> Die angesprochenen Akten finden sich im Bundesarchiv unter E 7110, 1967/32, Bd. 325 und Bd. 327.

<sup>61</sup> BA E 5155, 1968/12, Bd. 13 (10.4.1942). Siehe Anhang Nr. 7.

Der Grund für die Geheimhaltung waren Mobilmachungspläne Rumäniens und Ungarns, von denen Kreis erzählte. Für die Frühjahrs-Offensive im Osten mussten die beiden Länder 1 Million, resp. 300'000 Mann zur Verfügung stellen. Kreis berichtete ausserdem von Benzinbeschlagnahmungen.

Die Informationen über die Geschäfte von *Wild* in Ungarn und Rumänien waren dagegen kaum von Brisanz. Für uns ist das Dokument aber dennoch interessant. Fierz war nämlich damit einverstanden, dass *Wild* eine Lieferung 3m-Telemeter, die eigentlich für die KTA bestimmt war, nach Ungarn schicken könnte, falls diese in der Schweiz nicht dringend gebraucht würden. Dieses Beispiel zeigt noch einmal, wie die KTA de facto Exportförderung betrieb.

#### 4.3.7. Wild im nationalen Vergleich

Bis jetzt wurde *Wild* immer isoliert betrachtet. Die dabei entdeckten Zahlen zeigen zwar, wie sich das Heerbrugger Unternehmen im Laufe der Zeit entwickelte. Über die relative Grösse dieser Exporte im gesamtschweizerischen Vergleich sagen sie aber nichts aus.

Glücklicherweise hat Oberstleutnant von Wattenwyl, KTA-Chef von 1942 bis nach dem Krieg, zweimal Zusammenstellungen der wichtigsten Kriegsmaterialexporteure machen lassen: das erste Mal für das Jahr 1942<sup>62</sup>, das zweite Mal für die ganze Aktivdienstzeit.<sup>63</sup> Beide Listen gehen vom Wert der erteilten Ausfuhrbewilligungen aus, und *Wild* ist an fünfter, resp. sechster Stelle vertreten.

Der Gesamtwert der Exportbewilligungen im Bereich Kriegsmaterial betrug 1942 Fr. 313 Mio., was eine Steigerung von ca. 25% gegenüber dem Vorjahr bedeutete. Nicht überraschend war Deutschland der mit Abstand grösste Abnehmer (Fr. 218 Mio.) vor Italien (Fr. 35 Mio.), Rumänien (Fr. 20 Mio.) und Schweden (Fr. 19 Mio.); mit ebenfalls grossem Abstand grösster Exporteur war die *Maschinenfabrik Oerlikon, Bührle & Co.* mit Fr. 101 Mio. Dahinter kamen *Dixi SA, Le Locle* (Fr. 39 Mio.), *Tavaro SA, Genf* (Fr. 36 Mio.), *Hélios, Bévillard* (Fr. 6,5 Mio.) und schliesslich *Wild* mit Fr. 2,7 Mio. Diese Zahl erscheint beim Vergleich mit den Summen, die *Wild* alleine vom OKH einbezahlt bekommen hat, sehr gering; die Differenz könnte dadurch erklärt werden, dass ein Teil der Ausfuhrbewilligungen bereits vor 1942 ausgestellt wurde. Obwohl der Clearing zu dieser Zeit noch nicht so überlastet war wie zu Kriegsende, lag eine gewisse zeitliche Distanz zwischen Bewilligung, Lieferung und Auszahlung von der Verrechnungsstelle.

In der zweiten Zusammenstellung von Wattenwyls finden wir eine Liste mit bewilligten Kriegsmaterialexporten nach Deutschland und eine mit solchen nach allen anderen Ländern. Total wurde während der Zeit des Aktivdienstes Kriegsmaterial für Fr. 946,4 Mio. ausgeführt, fast zwei Drittel davon (Fr. 608,9 Mio.) nach Deutschland.

*Wild* lieferte gemäss dieser Zusammenstellung am sechstmeisten an Deutschland (Fr. 9,7 Mio.) und am fünftmeisten (Fr. 10,1 Mio.) an alle anderen. Dieses scheinbar grosse Gewicht wird relativiert, wenn die Grössenverhältnisse angeschaut werden. *Oerlikon, Bührle* auf beiden Listen einsamer Spitzenreiter mit einem Anteil von jeweils mehr als 50%. Der zweite und der dritte der ersten Liste, *Dixi* und *Tavaro*, liegen weit hinter *Oerlikon*, aber auch weit vor der *Helios fabrique* und den *Vereinigten Pignons-Fabriken*. Bei der zweiten Liste sind es *Hispano-Suiza*, die *Waffenfabrik Solothurn* und die *Tavaro*, welche die Plätze nach *Oerlikon* und vor *Wild* belegen, mit grossem Abstand zum ersten, wie zum fünften Platz.

Zu bemerken ist zum Schluss, dass von denjenigen Firmen, die in der Aufstellung von 1946 vor *Wild* plaziert sind, nur *Hélios* und die *Vereinigten Pignon-Werke* - ebenso wie *Wild* - nicht

<sup>62</sup> BA E 5155, 1971/202, Bd. 107 (14.1.1943). Siehe Anhang Nr. 8.

<sup>63</sup> BA E 27, 19408 (13.9.1946). Siehe Anhang Nr. 9.

auf der Schwarzen Liste stehen. Der genaue Grund dafür ist nicht bekannt. Am Umsatzvolumen kann es nicht liegen, denn es gibt in der Zusammenstellung Firmen, die weniger Handel mit Deutschland trieben, aber trotzdem auf die Black List gesetzt wurden.

#### 4.4. Wild und die Vorbereitung auf die Zeit nach dem Krieg

Ein Blick auf die uns zur Verfügung stehende Statistik zeigt, dass die schweizerische optische Industrie während des Krieges einen bisher nicht gekannten Höhenflug erlebte und dass nach einer kurzen Baisse die Kurve wieder nach oben ging. Zwei Gründe dafür sind erstens der leichtere Zugang zu den internationalen Märkten nach dem Krieg und zweitens die intensive Vorbereitung auf die Nachkriegsperiode.

Es war den *Wild*-Verantwortlichen klar, dass nach einem dauerhaften Friedensschluss der Bedarf an Militäroptik stark abnehmen würde. Im Konstruktionsbüro wurden deshalb verschiedene Neuentwicklungen an die Hand genommen. Am erfolgreichsten waren die Reisszeug- und die Mikroskop-Produktion. Die ehemaligen *Wild*-Mitarbeiter Herr Fehr und Herr Hermann erzählten, dass sie bereits 1941 den Bau eines Mikroskops an die Hand genommen hätten. In Serie gingen diese aber erst nach dem Krieg. Fehr und Hermann berichteten auch von Entwicklungen, die nicht weiterverfolgt wurden: Brillengläser, Rechenschieber und Rollbandmeter.

Ein weiterer Eckpfeiler des zukünftigen Erfolges war die Ausrichtung auf neue, zukunftssträchtige Märkte. Aus der Buchhaltung geht hervor, dass einige lateinamerikanische Staaten *Wild*-Instrumente kauften: neben Zahlungseingängen der „alten“ Kunden aus Brasilien, Argentinien und Uruguay sind neu auch solche aus Guatemala, Chile, Kuba und Venezuela zu verzeichnen. Daneben wurde zum Beispiel auch Geld aus Syrien und Indien überwiesen. Ein weiterer Hinweis für die Neuorientierung nach dem Krieg liefert das Reisespesenkonto der Buchhaltung, wo Ende 1946 eine Reise nach Australien verbucht wurde.

## 5. Schlusswort

---

Trotz der sehr heterogenen Quellenlage ist es gelungen, ein Bild vom Aufstieg des Rheintaler Optik-Unternehmens *Wild* vor und während des Zweiten Weltkrieges zu zeichnen. In der folgenden Zusammenfassung werden zuerst die Kontinuitäten und nachher die Brüche in dieser Entwicklung beleuchtet.

Der Aufschwung, den *Wild* nach der schnellen Bewältigung der Weltwirtschaftskrise erlebte, war von grosser Kontinuität geprägt. Wird nur der Verlauf der Beschäftigungskurve angeschaut, fällt der rasante Anstieg zwischen 1936 und 1942 ins Auge. Der Krieg manifestiert sich darin auf den ersten Blick nicht.

Der äussere Grund für diese günstige Entwicklung liegt in der Kombination von Aufrüstung, Modernisierung der Kriegstechnik und Exporterleichterung durch die Frankenabwertung. Zwar verzeichnete vor dem Krieg auch der Bereich Geodäsie steigende Exportzahlen, diese hätten aber die Zunahme im Militärgeschäft nie kompensieren können.

Um Erfolg zu haben, verlangten die äusseren Umstände aber selbstverständlich eine schnelle Reaktion der Führungsspitze. Der VRA von *Wild* erkannte schnell, welche Chancen die neuen militärischen Bedürfnisse für die optische Industrie eröffneten. Die Produktpalette wurde erweitert - unter anderem kamen Telemeter, Panoramafernrohre und Goniometer neu dazu -, und mit potentiellen Abnehmern wurden neue Kontakte geknüpft. Die wichtigsten Kunden kamen in dieser Zeit aus Bern und aus Osteuropa.

Während des Krieges profitierte *Wild* vom kriegsbedingten Ausfall deutscher und englischer Optik-Produzenten. Das Heerbrugger Unternehmen konnte in die Bresche springen und zum alleinigen Telemeter-Lieferanten der Schweizer Armee werden. *Wild* kam zugute, dass für die KTA gar keine Alternativen bestanden.

Die durch äussere Umstände begünstigte Erweiterung des Telemeter-Angebotes nützte *Wild* auch im Export. Der grosse 3m Telemeter (Modell *Barr & Stroud*), den *Wild* kopierte, wurde im Verlauf des Krieges auch in andere Länder ausgeführt.

Eine wichtige Bedingung dafür, dass *Wild* seine Produktionskapazität während des Krieges ständig steigern konnten, waren die Dispensationen. Da die Rheintaler Firma für die Schweizer Armee produzierte, konnten die Soldaten ihren Dienst bei der Arbeit leisten.

Wir haben ferner gesehen, dass Dispensationen auch bei grossen Auslandaufträgen in Aussicht gestellt wurden. Die KTA betrieb nicht nur mit dieser Massnahme Exporthilfe; *Wild* profitierte auch davon, dass schweizerische Aufträge zugunsten ausländischer Bestellungen zurückgestellt wurden. Der Grund für die zuvorkommende Haltung der Behörden gegenüber den schweizerischen Industriebetrieben ist in der Sorge um Arbeitsplätze zu sehen.

Wird nach Brüchen in der Entwicklung von *Wild* gefragt, muss in erster Linie die Veränderung des ausländischen Kundenstammes erwähnt werden. Die wichtigen osteuropäischen Kunden hatten je länger je mehr Mühe, die Bezahlung ihrer grossen Bestellungen zu gewährleisten. Neue Abnehmer fand *Wild* in China, Schweden und Rumänien und ab Mitte 1940 in Deutschland.

Mit der fast vollständigen Umklammerung durch die Achsenstaaten hatte die Schweiz einen schwierigen Stand gegenüber Forderungen aus Deutschland. Verschiedenen Wünschen nach helvetischen Präzisionsprodukten wurde stattgegeben.

*Wild* kam zugute, dass die Deutschen auch an schweizerischer Optik interessiert waren. Vor allem das überdimensionierte Flak-Programm brachte den Heerbrugger Aufträge von riesigem Volumen. Es ist anzunehmen, dass der Umsatzrückgang nicht schon 1943 eingesetzt hätte, wenn die Bestellungen des OKH ungehindert hätten ausgeliefert werden können.

Der Grund für den Abschwung liegt einerseits in den länger dauernden Auszahlungsfristen des Clearings und andererseits in der Kontingentierung der Ausfuhr nach Deutschland. Die Exportmöglichkeiten waren damit sehr stark eingeschränkt; immerhin hatte *Wild* Glück, dass geodätische Militärintstrumente 1944 nicht unter das vollständige Exportverbot fielen.

Die Quellen erlauben es leider nicht, eine detaillierte Liste zusammenzustellen, welche die Zugehörigkeit der *Wild*-Kunden zu Achse, Alliierten oder Neutralen bei Annahme des Auftrages ersichtlich macht. Dennoch kann gesagt werden, dass neben den Achsenmächten auch die Neutralen eine wichtige Rolle spielten. Schweden blieb während des ganzen Krieges ein ganz grosser Kunde und auch Spanien kaufte teuer bei *Wild* ein.

Aus der Buchhaltung entnehmen wir, dass für die Zeit von April 1940 bis und mit Dezember 1944 die sieben wichtigsten ausländischen Kunden zwischen 35% und 63% der Gesamtverkäufe tätigten.<sup>1</sup> Der Löwenanteil gebührt, zumindest für die Jahre 1941 bis 1943, Deutschland.<sup>2</sup> Auch wenn diese Zahlen nur eingeschränkt gelten,<sup>3</sup> machen sie dennoch deutlich, dass Deutschland während des Krieges eine enorm wichtige Rolle für *Wild* einnahm. Die Wirtschaftsblockade der Alliierten und die Gegenblockade der Achse wurde so gar nie zu einem Problem für die Rheintaler.

Die Handhabung des Problems Lustenau durch die *Wild*-Verantwortlichen weist auf eine pragmatische Haltung gegenüber Nazi-Deutschland hin. Bereits vor dem „Anschluss“ verlor die Fabrik in Österreich ihren wirtschaftlichen Vorteil, weil die Frankenabwertung die Löhne verteuert hatte. Als auch noch die verbilligten Wechselkurse wegfielen, gab es fast keine ökonomischen Gründe mehr, Lustenau zu behalten. Der VRA überlegte sich aber dennoch, ob nicht ein Fuss in Grossdeutschland behalten werden sollte, um an militärische Grossaufträge heranzukommen; die Gefahr staatlicher Intervention und die Angst vor Konkurrenzierung des Stammhauses gaben aber schliesslich den Ausschlag zum Umzug. Eine ideologisch motivierte Abneigung gegen die Nationalsozialisten ist aus den VRAP nicht herauszulesen.

Die Entwicklung, die *Wild* vor und während des Krieges durchmachte, gewährleistete einen optimalen Start nach Kriegsende. Der Produktionsapparat war im Gegensatz zu Teilen der ausländischen Konkurrenz intakt und die Produkte-Palette wurde frühzeitig auf den Frieden umgestellt. Die Beschäftigtenkurve beweist, dass 1942 nicht der einsame Kulminationspunkt in der Geschichte von *Wild* blieb.

---

<sup>1</sup> Es handelt sich um Deutschland, Schweden, Rumänien, Spanien, Bulgarien, Ungarn und Frankreich; die Anteile sind 42% 1940, 35% 1941, 63% 1942, 44% 1943, 63% 1944.

<sup>2</sup> Die Anteile Deutschlands an den Gesamtverkäufen betragen 1941 32%, 1942 36%, 1943 25% und auch 1944 noch 24%.

<sup>3</sup> Ich mache noch einmal auf das Problem der Auszahlungsverspätung des Clearings aufmerksam.

## 6. Bibliographie

---

### Quellen

#### Statistiken:

Aussenhandel; Spezialhandel, 1929-1947.

#### Wild, Heerbrugg:

Verwaltungsratsausschussprotokolle (VRAP), September 1936 bis Dezember 1939.

Hauptbuch der Buchhaltung, April 1940 bis Dezember 1946.

Alte Vertretungsverträge.

Lohn- und Materialstatistik, 1941 -1945.

Personalstatistik, 1930-1950.

#### Bundesarchiv (BA):

Bundesamt für Aussenwirtschaft (BAWI): E 7110, 1967/32.

Kriegstechnische Abteilung (KTA): E 5155 1968/12; 1971/202; E 5156 (A) 1979/85.

Landesverteidigung: E 27.

Oberzolldirektion: E 6351 (F) -/1.

Verrechnungsstelle: E 7160 - 08 1968/28.

### Literatur

Beutler, Rudolf, Die optisch-feinmechanische Industrie im sanktgallischen Rheintal, Diss., St. Gallen 1954.

Bonjour, Edgar, Geschichte der schweizerischen Neutralität, Basel 1967-1974.

Boog, H., Die deutsche Luftwaffenführung 1935-1945: Führungsprobleme, Spitzengliederung, Generalstabsausbildung, Stuttgart 1982.

Bourgeois, Daniel, Le Troisième Reich et la Suisse 1933-41, Diss., Neuchâtel 1974.

Ders., Les relations économiques germano-suisse pendant la Seconde Guerre mondiale: un bilan allemand de 1944, in: SZG, 1982, S. 563-573.

Ders., Publications récentes sur la politique commerciale de la Suisse pendant la Deuxième Guerre mondiale, in: Relations Internationales no 1 1974, pp 217-226.

Bühlmann, F., Die Formen des gegenwärtigen Aussenhandels der Schweiz. Hinweise aus der Praxis einer schweizerischen Exportfirma. Referat in Schaffhausen 12.5.1944.

- Bürli, W.A., Flugzeugbewaffnung, Zürich 1994 (Band 1 von Bewaffnung und Ausrüstung der Schweizer Armee seit 1817).
- Feldenkirchen, Wilfried, Die Handelsbeziehungen zwischen dem Deutschen Reich und der Schweiz 1914-45, in: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Bd. 74 1988, Nr. 3, S. 323ff.
- Ferralli, Marcel, Der deutsch-schweizerische Verrechnungsverkehr. Diss. Basel 1955.
- Glinz, Ferdinand, Exportförderung: Zusammenarbeit in der schweizerischen Exportwirtschaft, Diss., Bern 1944.
- Göldi, Hans, Der Export der schweizerischen Hauptindustrien während der Kriegszeit 1939-1945, Zürich 1949.
- Guisan, Henri, Bericht an die Bundesversammlung über den Aktivdienst 1939-45, 1946.
- Hermann, Armin, Carl Zeiss, Die abenteuerliche Geschichte einer Deutschen Firma, Mai 1992.
- Homberger, Heinrich, Schweizerische Handelspolitik im Zweiten Weltkrieg, Erlenbach 1970.
- Inglin, Oswald, Der stille Krieg. Der Wirtschaftskrieg zwischen Grossbritannien und der Schweiz im Zweiten Weltkrieg, Zürich 1991.
- Jaeger, Hans, Geschichte der Wirtschaftsordnungen in Deutschland, Frankfurt 1988.
- Jahresbericht der schweizerischen Handelsstatistik 1945 (1938-1945), 2 Teile.
- Jost, Hans Ulrich, Bedrohung und Enge (1914-1945), in: Mesmer, Beatrix u.a. (Hg.), Geschichte der Schweiz und der Schweizer, Basel, Frankfurt am Main 1986, S. 731-820.
- Köppel, E., Die Problematik der eidg. Kriegsmaterialexporte 1939-45, Liz., Bern 1983.
- Kreis, Georg, Die schweizerische Neutralität während des Zweiten Weltkrieges in der historischen Forschung, in: Roulet, L.-E., Les Etats neutres européens et la Seconde Guerre Mondiale, Neuchâtel 1985, S. 29-54.
- Ders., Die Schweiz und der Zweite Weltkrieg. Bilanz und bibliographischer Überblick nach dreissig Jahren, in: La seconda guerra mondiale nella prospettiva storica a trent'anni dall'epilogo, Como 1977, S. 219ff.
- Leica Heerbrugg im Wandel der Zeit, Firmenportrait 1996.
- Milward, Alan S., Die deutsche Kriegswirtschaft 1939-1945, Stuttgart 1966.
- Peter, Walter, Die schweizerische Aussenhandelspolitik von der Abwertung des Schweizer Frankens bis zum Ende des 2. WKs 1936-1945, Diss., Zürich 1958.
- Piekalkiewicz, J., Schweiz 1939-1945. Krieg in einem neutralen Land, Stuttgart 1978.
- Rutishauser, H., Clearing- und Kompensationsverkehr, Zürich 1940.
- Rings, Werner, Raubgold aus Deutschland, Zürich 1996<sup>2</sup>.

- Ders., Schweiz im Krieg 1933-1945. Ein Bericht, Zürich 1974.
- Saner, Erwin, Der schweizerische Maschinen-Export 1930-1945, Diss., Immensee 1949.
- Schaad, H., Die Schweiz im internationalen Clearingverkehr, Zürich 1943.
- Schild, Hermann, Fliegerabwehr, Leichte und mittlere Fliegerabwehr, Fliegerabwehr-Lenk Waffen, Dietikon 1982 (Bd. 12 von Bewaffnung und Ausrüstung der Schweizer Armee seit 1817).
- Schwarz, U., Die schweizerische Kriegsfinanzierung 1934-1945 und ihre Ausstrahlung auf die Nachkriegszeit, Zürich 1953.
- Schweizerischen Geodätischen Kommission (Hg.), Astronomisch-geodätischen Arbeiten in der Schweiz, Bd. 31 1977: Heinrich Wild.
- Schweizerische Gesellschaft für Photogrammetrie, Bildanalyse und Fernerkundung (Hg.), Photogrammetrie in der Schweiz, Bonn 1996.
- Schweizerische Kriegswirtschaft 1939-1948, Bericht des eidg. Volkswirtschafts-Departements, Bern 1950.
- Simmen, Rudolf, Von Wild zu Leica, Heerbrugg 1991.
- Speiser, Ernst, Die deutsch-schweizerischen Handelsbeziehungen während des Krieges, in: Schweizer Monatshefte, 25. Jg. (1946), S. 739-768.
- Stutz, Walter, Artillerie II, Rohrrücklaufgeschütze der Artillerie und der schweren Fliegerabwehr, Dietikon 1977, (Bd. 9 von Bewaffnung und Ausrüstung der Schweizer Armee seit 1817).
- Tanner, Jakob, Bundeshaushalt, Währung und Kriegswirtschaft. Eine finanzsoziologische Analyse der Schweiz zwischen 1938 und 1953, Zürich 1986.
- Urner, Klaus, Die schweizerisch-deutschen Wirtschaftsbeziehungen während des Zweiten Weltkrieges, in: NZZ 27.11. / 2.12. / 6.12.1968.
- Vogel, Paul, Die Entwicklung und Bedeutung der optisch-feinmechanischen Industrie in der Schweiz, Diss., Bern, Aarau 1949.
- Ders., 150 Jahre Kern Aarau, Aarau 1969.
- Vogler, Rober Urs, Die Wirtschaftsverhandlungen zwischen der Schweiz und Deutschland 1940 und 1941, Zürich 1983.

Anhang Nr. 1

**Aussenhandel gemäss VRAP, 1936-1939**

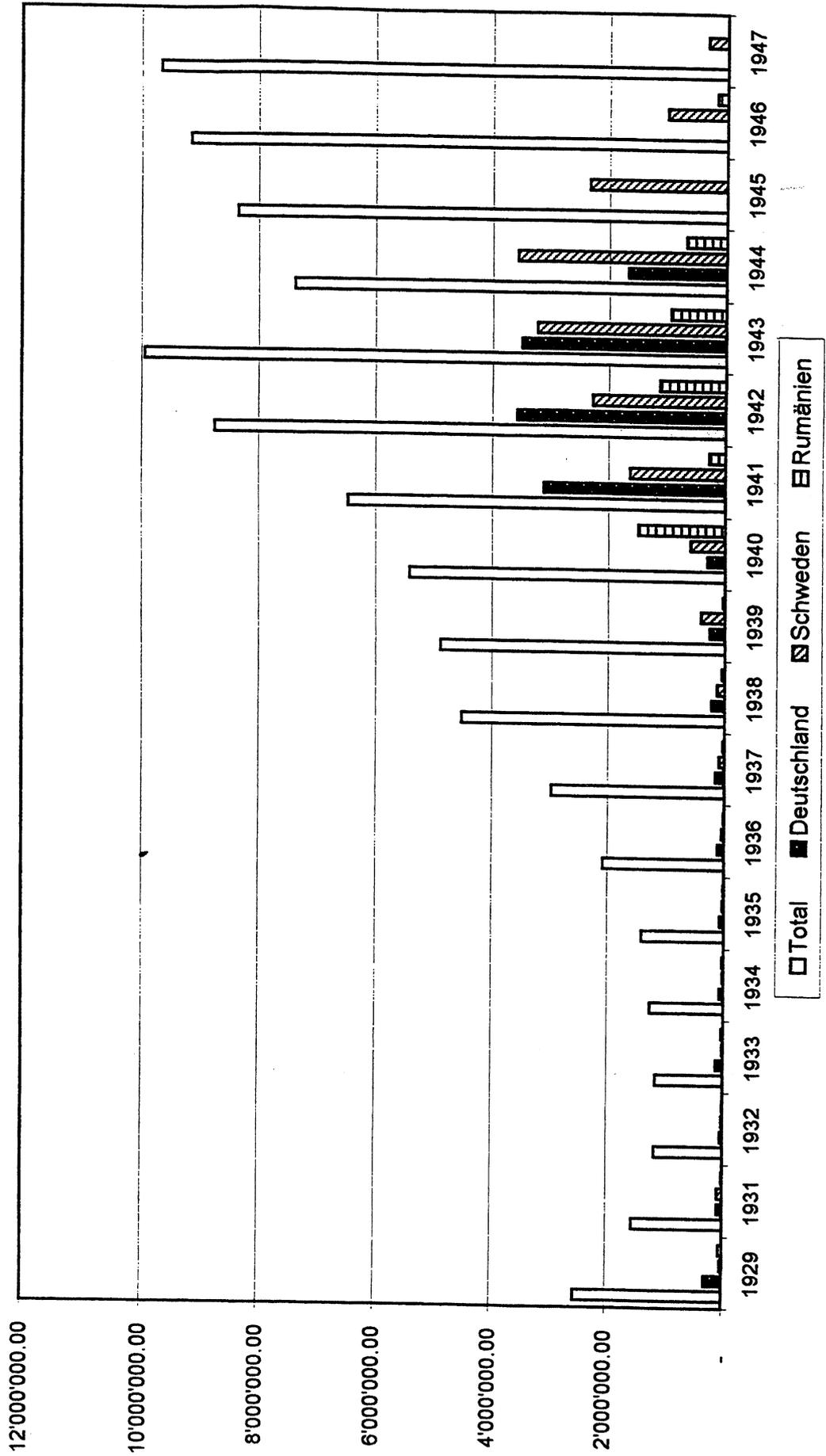
Land	Instrument(e)	Betrag	Datum VRAP
Polen	T2 (300), interesse für...	-	24.12.36
	Universaltheodolite (80)	-	7.10.37
	Telemeter (100)	-	7.10.37
	Telemeter (252)	Fr. 534'000.-	2.12.38
	Universaltheodolite (70)	-	12.6.39
	Telemeter (100)	-	12.6.39
	getätigte, noch unbezahlte Lieferungen:		
	Autograph	Fr. 285'000.-	17.9.39
	zum Versand bereit	Fr. 75'000.-	17.9.39
	90 Telemeter in Arbeit	Fr. 258'000.-	17.9.39
	=total	<u>Fr. 210'000.-</u>	17.9.39
		Fr. 828'000.-	Kriegsbeginn
Bulgarien	Telemeter (80)		24.12.36 und
	Theodolite (40)	Fr. 160'000.-	25.1.37
	Goniometer (49)	Fr. 28'000.-	21.7.37
	in Verhandlungen für:		2.12.38
	Telemter, 80cm (100)	-	
	Telemeter, 125cm (100)	-	
	Goniometer (100)	-	
grosser Lieferungsvertrag	Fr. 400'000.-	17.9.39	
Litauen	Telemeter (200)	Fr. 400'000.-	24.12.36,
			25.1.37,
			1.2.37
	bereinigt und Vorauszahlung voraussichtlich: Telemeter (200)	Fr. 200'000.-	20.4.37
	in Verhandlungen für	-	7.10.37
	Telemeter 80cm (100)	-	2.12.38
	Telemeter 125cm (50)	-	2.12.38
ziemlich sicher zu rechnen mit:			
Telemeter, Goniometer	Fr. 500'000.-	26.2.39	
Tschechoslowakei	Universal-Theodolite (70)	-	25.11.36
Schweden	Beginn Fagerholm	-	24.12.36
	Universal-Theodolite (29)	Fr. 38'000.-	2.12.38
	Goniometer	Fr. 447'000.-	26.2.39
	Fagerholm (32)	-	26.2.39
	Theodolite (70)	-	12.6.39
	zu erwarten: Fagerholm	Fr. 500'000.- ca.	14.8.39

Anhang Nr. 1

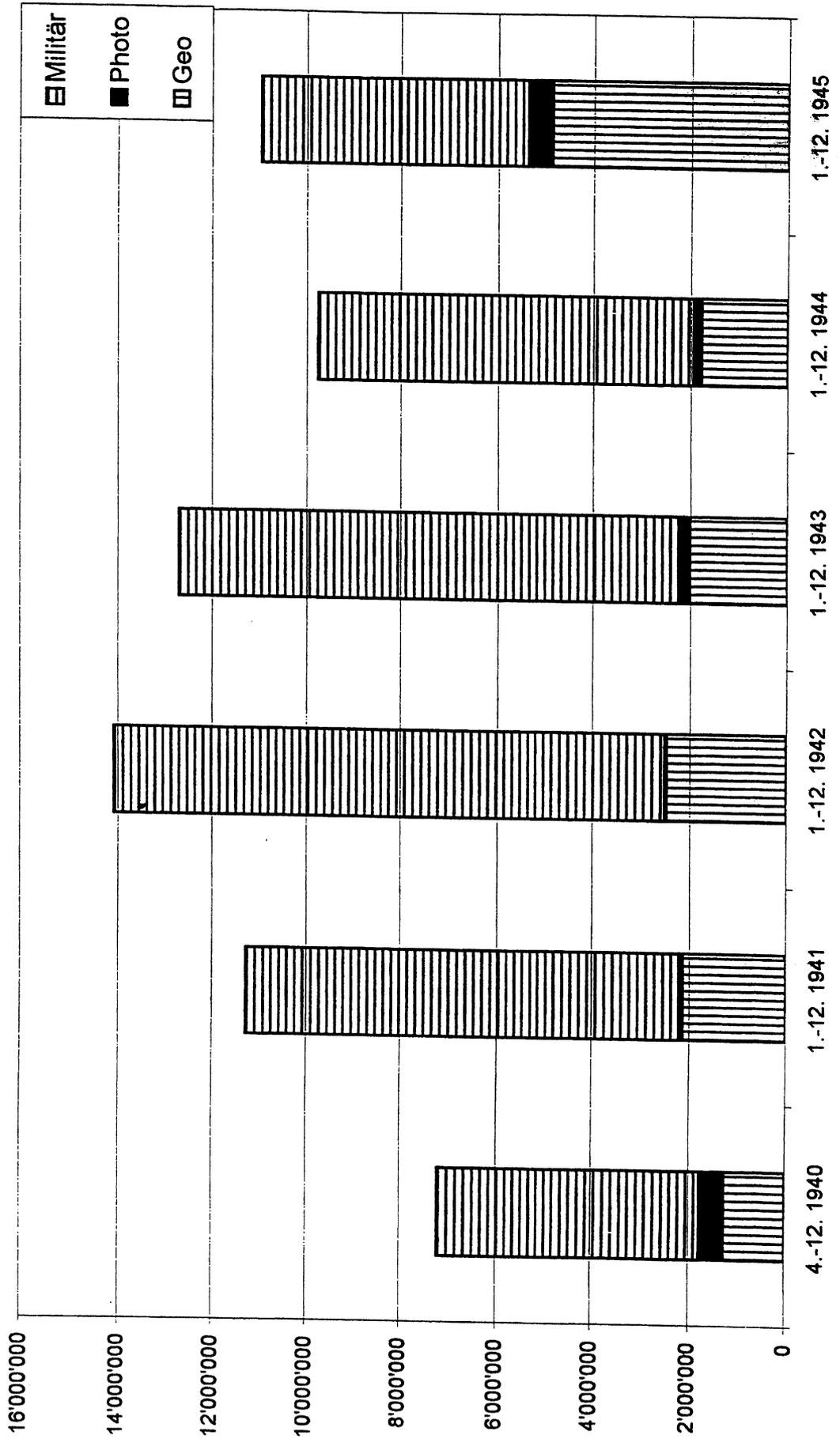
China	-	Fr. 800'000.-	23.11.37
	ev. Feldstecher von ital. Firma	-	6.8.38
	in Kompensation fr Art. Theod.	-	6.8.38
	-	Fr. 266'000.-	2.12.38
	in Aussicht:		
	S-Telemeter (100)		
	Goniometer (100)	Fr. 300'000.- ca.	26.2.39
	bestätigt am:		12.6.39
Italien	Anfrage vom Vertreter wegen	-	17.8.37
	Lizenz (Einfuhrkontingentierung);	-	7.10.37
	abgelehnt von Wild		
	Idee zu Kompensationsgeschäft:		
	Feldstecher aus Italien für China		
	gegen Artillerie-Theod nach Italien	-	6.8.38
Afghanistan	Autograph (1)	-	12.6.39
Ungarn	Autograph (1)	-	12.6.39
Norwegen	zu erwarten: Telemeter	Fr. 150'000.-	14.8.39
	eingegangen: Telemeter (80)	-	17.9.39
Holland	Autograph (bestellt)	Fr. 70'000.-	17.7.39
	-	Fr. 200'000.-	14.8.39
Rumänien	zugesagt:	Fr. 2'400'000.-	8.11.39
	definitiv:	Fr. 1'800'000.-	22.12.39
England	Bestellung: Artillerie-theod (73)	Fr. 180'000.-	25.1.37
	Autograph (bestellt)	Fr. 70'000.-	17.7.39
Argentinien	Geo (unbestimmt)	-	24.12.36
	Autograph (in Aussicht)	-	31.1.38
Südafrika	Geo (unbestimmt)	-	24.12.36
Türkei	Geo (unbestimmt)	-	24.12.36
	in Aussicht:		
	Autograph (2) und		
	Theodolite (100)	Fr. 300'000.- (ca.)	1.2.37
	aber Zahlungspbe		
	mehr zu Kompensation bei		31.1.38
Irland	Geo (unbestimmt)	-	24.12.36
Frankreich	Telemeter (300 o. 500)	-	22.12.39



# Export Zollpos. Nr. 937, 1929-1947



# Verkäufe Wild in Fr., 1940-1945



Aktennotiz

Besprechung vom 11. Juni 1940

mit Major Seybold vom Heereswaffenamt.

Major Seybold sollte im Auftrage des Heereswaffenamtes nach der Schweiz fahren, um abzuklären, ob Lieferungen von optischen Gegenständen in der Schweiz untergebracht werden könnten. Die Passformalitäten sind bisher nicht erledigt, denn sie sind aus irgendeinem nicht abgeklärten Umstand nicht den richtigen Weg gegangen.

Materiell liegt der Fall so, dass man hier optisches Gerät wie Prismen gläser, Zielfernrohre für Bunker, möglicherweise auch für Panzerwagen, bestellen möchte. Ich habe erklärt, dass auf diesem Gebiet die Sache ganz hoffnungslos sei, dass man aber prüfen könnte, ob auf dem Gebiet der Mess- theodolite etwas zu machen sei. Aus diesem Grunde habe ich von der geplanten Reise nicht abgeraten, denn ich wollte nicht, dass unter Umständen Wild glaubt, wir wollten ihm irgendein Geschäft verunmöglichen.

Es ist meines Erachtens notwendig, Folgendes vorzu-  
kehren:

1) bei der Fremdenpolizei, am besten bei Herrn Dr. Rothmund direkt, Mitteilung zu machen, wobei die vorliegende Aktennotiz übergeben werden kann, damit man keine Schwierigkeiten betreffend Erteilung des Visums macht;

2) Herrn Schmidheini von Wild genau zu orientieren, dass er unter gar keinen Umständen irgendwelche Sachen anbieten dürfe, bei denen Kollisionen mit unseren eigenen

Bedürfnissen entstehen, d.h. Zielfernrohre für Mg, Entfernungsmesser und dergleichen können bei unserem eigenen Bedarf gar nicht in Frage kommen, schon deswegen nicht, weil es sich um Lieferungen für Deutschland handelt, die man nicht auf das Jahr 1942 hinausschieben kann. Wenn dagegen andere Gegenstände vorliegen, die mit unseren Gegenständen nicht kollidieren, so würden wir in jeder Beziehung behilflich sein nach Massgabe unseres Einflusses, auch hinsichtlich eventuell unbedingt notwendiger Dispensationen. Da Major Seybold voraussichtlich in allernächster Zeit nach der Schweiz fährt, ist die Orientierung von Herrn Schmidheini dringlich.

Berlin, den 12. Juni 1940.

Kriegstechnische Abteilung

1242  
*für*



Eidg. Militärdepartement  
Kriegstechnische Abteilung

Service technique  
du Département militaire fédéral

Servizio tecnico  
del Dipartimento militare federale

Antwort auf } No. \_\_\_\_\_  
Réponse à }  
vom - du \_\_\_\_\_

Kde. Fl. u. Flab. 11  
23. MAI 1940  
No. 214 W. 3

25.111.1/209  
No. \_\_\_\_\_  
In der Antwort gefl. obige Nummer angeben  
Indiquer ce numéro dans la réponse

Bern, den 22. Mai 1940

Abteilung für Flugwesen und  
Fliegerabwehr,

B e r n .

Stereo-Telemeter 3 m Basis  
für 7,5 cm Flab.

Die politische Situation hat sich derart verändert, dass mit dem Ausfall der bei Barr & Stroud in Glasgow bestellten Entfernungsmesser von 3 m Basis gerechnet werden muss. Von den total bestellten 100 Instrumenten sind bis heute 46 Stück abgeliefert (einschliesslich 2 Stück von 2.75 m Basis und 1 Koinzidenz-Telemeter). 10 Stück sind auf Ende dieses Monats fällig, doch ist der Erhalt dieser Instrumente sehr zweifelhaft.

Nachdem die Firma Wild in Heerbrugg vor Jahresfrist die Fabrikation von Stereo-Telemetern von 1,25 m Basis aufgenommen hat und die Lieferungsmuster zufriedenstellende Resultate ergeben haben, haben wir die Firma letzthin ersucht sofort die Konstruktion eines Stereo-Telemeters von 3 m Basis analog dem Barr & Stroud-Modell aufzunehmen. Es hat sich dabei herausgestellt, dass die Konstruktion des eigentlichen Entfernungsmessersystems nach der bisherigen Ausführung möglich ist, dass jedoch der komplizierte Umrechnungsmechanismus für die Höhe (Höhenmessmöglichkeit) fabrikatorische Schwierigkeiten bietet und die Lieferzeit wesentlich verlängern würde.

Soviel uns bekannt ist, war diese Einrichtung für das Sperry-Kommandogerät erforderlich, während bei der heutigen Messmethode nur die Entfernung in das Kommandogerät Gamma übertragen wird.

././.

Damit wir der Lieferfirma die notwendigen Weisungen geben können, ersuchen wir Sie um raschmögliche Beantwortung folgender Fragen :

- 1) Kann das Höheneinstellgetriebe weggelassen werden ? Die Anordnung des Kastens bleibt unverändert, es ist jedoch nur noch die Entfernung ablesbar.
- 2) Kann die prozentuale Korrekturereinrichtung weggelassen werden, da - Irrtum vorbehalten - diese Korrektur nunmehr am Kommandogerät Gamma berücksichtigt wird.

In Anbetracht der Dringlichkeit der Ablieferung von Entfernungsmessern von 3 m Basis, sollten alle diejenigen Einrichtungen, die durch die neue Messmethode nicht unbedingt erforderlich sind, weggelassen werden.

Beide Punkte spielen sowohl in Bezug auf Lieferfrist wie in preislicher Hinsicht eine sehr wesentliche Rolle.

Wir ersuchen um umgehenden Bericht.

Chef der Kriegstechnischen Abteilung  
Stellvertreter:

*Wickmann*

H/Gs

A k t e n n o t i z

Geheim

Über:

Besprechung mit Herrn Ing. Kreis von der Firma Wild, Heerbrugg.

Herr Kreis ist ca. am 10.2.42 aus Rumänien und Ungarn zurückgekehrt.

1. Das 3 m Telemeter wurde in Budapest erprobt. Eine eingehende Erprobung konnte zufolge schlechter Witterungsverhältnisse nicht durchgeführt werden. Exzellenz Czigler ersucht uns das nach Budapest gesandte Telemeter für weitere 6 Wochen zur Verfügung zu stellen. (Der Chef der K.T.A. hat mit Schreiben vom 15.2.42 seine Zustimmung hierzu gegeben).  
In Ungarn soll die Absicht bestehen, das 3 m Telemeter an Stelle des bisher beschafften 4 m Zeiss-Telemeters einzuführen. Das ungarische N.T.I. hat die Absicht, ca. 50 Telemeter 3 m Basis bei Wild zu bestellen und beabsichtigt als Gegenleistung diverses Material an uns zu liefern. Die K.T.A. soll Exc. Czigler eine Liste desjenigen Materials zur Verfügung stellen, das zur Beschaffung aus Ungarn in Frage kommt.  
Der Chef der K.T.A. erklärt sich damit einverstanden, dass 3 m Telemeter, die für uns fabriziert wurden, allenfalls an Ungarn geliefert werden für den Fall, dass diese Telemeter seinerzeit nicht von uns dringend benötigt werden; dies würde der Firma Wild einen frühzeitigeren Lieferungsbeginn (ca. August 1942) erlauben.
2. Mit Rumänien wurde ein Vertrag betr. Lieferung von Invert-Telemetern 80 cm Basis abgeschlossen. Herr Kreis hat in Rumänien das erforderliche Kompensations-Material eingekauft.
3. Herr Kreis erwähnt, dass Deutschland die Absicht hat bei Wild vorerst ca. 1'000 Stereo-Telemeter 1.50 m Basis mit beweglicher Marke zu bestellen (Konstruktion Zeiss). Diese Bestellung soll allenfalls später auf 2'000 Stück erhöht werden (Lieferungsbeginn ca. August 1942). Durch diese Bestellungen würde die Fabrikations-Kapazität von Wild in ausserordentlichem Masse in Anspruch genommen.
4. Durch die W+F. ist festzustellen, wie sich das 3 m Telemeter Wild (ohne Höhengetriebe) im Gebrauch bei der Truppe bewährt hat. (Wird das Fehlen des Höhengetriebes, wie dasselbe im Barr & Stroud-Telemeter vorhanden ist, beim Messen nicht als Nachteil empfunden?).

G e h e i m !

Herr Kreis erwähnt, dass Rumänien 1'000'000 und Ungarn 300'000 Mann für die Frühjahrs-Offensive im Osten stellen müsse. Die Truppen müssen auf Ende März bereit sein. In Ungarn seien die diesbezüglichen Aufgebote bereits erlassen worden. Es herrsche daselbst darob allgemein grosse Niedergeschlagenheit.  
In Rumänien und Ungarn sei alles Benzin beschlagnahmt worden. Der Motorfahrzeug-Verkehr sei stärker eingeschränkt als bei uns.

Bern, den 10. April 1942.

*Chf.*

An den Chef der K.T.A.,  
Hrn. Oberstlt. von Wattenwyl.

Vertraulich.

Die Ausfuhrstatistik über Kriegsmaterial pro 1942 ist abgeschlossen und gebe ich Ihnen nachstehend zu Ihrer Orientierung die bezüglichen Zahlen bekannt. Der Wert der erteilten

Ausfuhrbewilligungen beträgt rd. Fr. 313'000'000.-  
 (1941 = Fr. 250'000'000  
 1940 = Fr. 232'000'000)

Von den Fr. 313'000'000.- verteilen sich auf

Deutschland	Fr. 218'000'000.-
Italien	Fr. 35'000'000.-
Rumänien	Fr. 20'000'000.-
Schweden	Fr. 19'000'000.-
Japan	Fr. 14'000'000.-

Die übrigen Lieferungen verteilen sich auf verschiedene Staaten.

Die Haupt-Export-Lieferanten sind:

Bührle & Co., Cerlikon	Fr. 101'000'000.-
Dixi S.-A., Le Locle	Fr. 39'000'000.-
Tavaro S.-A., Genf	Fr. 36'000'000.-
Hélios, Bévilard	Fr. 6'500'000.-
Hch.Wild A.-G., Heerbrugg	Fr. 2'700'000.-

Der Rest verteilt sich auf verschiedene Firmen.

Z.Zt. liegen noch Aufträge im Betrag von etwa Fr. 200'000'000.- vor, in der Hauptsache für Deutschland, Italien Schweden und Rumänien. An den Aufträgen sind unter Berücksichtigung auch der kleineren Lieferanten annähernd 100 Schweizer-Firmen beteiligt.

Bern, den 14. Januar 1943.  
 v.St./zu.

**Kriegstechnische Abteilung**  
 Sektion Ein- & Ausfuhr:

Der Chef:

*Stolger*  
 v. Stolger

Unterlieferanten vergeben. Während des Krieges waren bis zu 4100 Betriebe mit einer Belegschaft von insgesamt bis zu 62000 Mann an Aufträgen für die Kriegstechnische Abteilung beschäftigt.

Die private Export-Rüstungsindustrie ist ganz bedeutend kleiner als die Industrie, welche für unsere Armee tätig ist. Die wichtigsten Exportlieferanten während des Aktivdienstes waren die folgenden:

a) Erteilte Ausfuhrbewilligungen nach Deutschland während dem Aktivdienst (1940/1944) :

	<u>Millionen Frank</u>
Werkzeugmaschinenfabrik Oerlikon, Bürhle & Co.	318,3
Machines Dixi S.A., Le Locle	93,4
Tavaro S.A. Genève	72,7
Helios fabrique de pignons, A. Charpilloz, Bévillard	14,7
Vereinigte Pignons-Fabriken AG. Grenchen	13,8
Verkaufs-AG. Heinr. Wilds geod. Instr., Heerbrugg	9,7
Hispano-Suiza (Suisse) SA. Genève	9,1
Autophon A.G. Solothurn	6,4
Xamax A.G. Zürich	4,9
Aktiengesellschaft Adolph Saurer Arbon	4,4
Sphinxwerke Müller & Co. AG. Solothurn	3,8
"Universal" Motorradfabr. Dr. A. Vedova Oberrieden	3,6
Nouvel Usinage SA. La Chaux-de-Fonds	3,5
Messinstrumente Mess-Union G.m.b.H. Zürich	3,1
Dornier-Werke A.G. Altenrhein	2,8
Nova-Werke Junker & Ferber Zürich	2,7
Louis Schwab S.A. Moutier	2,4
Albiswerk Zürich A.G. Zürich	2,3
Metallgiesserei & Armaturenfabrik Lyss	2
Record-Watch Co. S.A. Tramelan	1,9
Cylindre S.A. Le Locle	1,9
Jean Schwab Moutier	1,6
Ed. Dubied & Cie. S.A. Neuchâtel	1,4
Celestin Konrad, décolletage, Moutier	1,4
Teleradio A.G. Bern	1,3
Ebosa S.A. Grenchen	1,2
Technica A.G. Grenchen	1,2
Elemo Elektromotoren A.G. Basel	1,2
Société Industrielle de Sonceboz S.A. Sonceboz	1,1
Schweiz. Lokomotiv- & Maschinenfabrik Winterthur	1,1
Standard Telephon- & Radio A.G. Zürich	1
Herfeld Aktienges. Metallwarenfabrik Stein a/Rh	1
32 Diverse Firmen (mit Beträgen unter 1 Mio)	18

---



---

608,9

b) Erteilte Ausfuhrbewilligungen nach andern Ländern während dem Aktivdienst (1940/1944) :

	<u>Millionen Franke</u>
Werkzeugmaschinenfabrik Oerlikon, Bührle & Co.	172,2
Hispano-Suiza (Suisse) S.A. Genève	53,9
Waffenfabrik Solothurn A.G. Solothurn	41,7
Tavaro S.A. Genève	32,9
Verkaufs-AG. Heinr. Wilds geod. Instr., Heerbrugg	10,1
Cormoret Watch Co. La Chaux-de-Fonds	5,5
Machines Dixi S.A. Le Locle	5,2
Nova-Werke Junker & Ferber Zürich	3,5
Aktiengesellschaft Adolph Saurer Arbon	2,3
Scintilla A.G. Solothurn	1,6
Contraves A.G. Zürich	1,2
Schweiz. Industrie-Gesellschaft Neuhausen	1,1
Cylindre S.A. Le Locle	1,1
Société pour la fabrication de magnésium SA Icausarne	1
Diverse Firmen (mit Beträgen unter 1 Mio)	4,2
	<hr/> 337,5 <hr/>

Hierzu ist noch zu bemerken, dass keine einzige der oben erwähnten Firmen sich auf die Fabrikation von Rüstungsmaterial für das Ausland beschränkt und dass bei sämtlichen in Friedenszeiten die Tätigkeit auf zivilen Gebieten und für unsere Armee überwiegt.

3. Die Lebensbedingungen der Export-Rüstungsindustrie.

Die Aufträge, welche die Kriegstechnische Abteilung der Export-Rüstungsindustrie für unsere eigenen Armeebedürfnisse erteilen kann, sind gewöhnlich relativ klein. Zudem erfolgen sie nicht regelmässig, sondern im Gegenteil sehr unregelmässig. Auf Zeiten, in denen grosse Lieferungen und eine besonders grosse Anstrengung für die Kürzung der Liefertermine verlangt werden, folgen unweigerlich Perioden, in denen überhaupt keine Bestellungen von Rüstungsmaterial an diese Firmen mehr erteilt werden können. Es ist mit Bestimmtheit damit zu rechnen, dass bei einer länger andauernden Unterbindung der Kriegsmaterialausfuhr die betreffenden Firmen ihre Waffen- und Munitionsabteilungen eingehen lassen müssen. Schon allein die ständige Drohung, die Kriegsmaterialausfuhr zu sperren, hat eine Verkümmernng dieser Betriebe zur Folge, die nicht im Interesse unserer Militärverwaltung liegt. Wir sehen das schon heute an der bei einzelnen Firmen festzustellenden mässigen Bereit-