

Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische
Militärzeitschrift

Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft

Band: 190 (2024)

Heft: 4

Artikel: Fertigung von Wunschlösungen in kürzester Zeit

Autor: Müller, Peter / Brügger, Karl

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1063535>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 18.04.2026

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

Fertigung von Wunschlösungen in kürzester Zeit

Vom Schalldämpfer zur selbstentwickelten Waffenfamilie: Karl Brügger, Firmengründer und CEO von B&T AG, zeigt den Stellenwert der Flexibilität bei kontinuierlich wechselnden Anforderungen. Skaleneffekte lassen sich auch mit hoher Variantenvielfalt erzielen. Die Fertigung im 3D-Druck hält bei Handfeuerwaffen Einzug und ermöglicht Freiheiten in der Konstruktion.

Peter Müller im Gespräch mit Karl Brügger

Am Anfang einer erfolgreichen Unternehmung steht meist eine neue Idee: Welches technologische Produkt oder welche Dienstleistung bildete das Anfassungsfundament von B&T AG?

Karl Brügger: Zu Beginn hat B&T vor allem Schalldämpfer produziert. Neben der Tatsache, dass diese damals frei erwerbbar waren, gab es noch kaum befriedigende Lösungen. Also haben wir uns daran gemacht, einige eigene «Flüstertüten» zu entwickeln. Ähnlich verhielt es sich mit Anbauschiene, Montagen und ähnlichem Zubehör. Anfang der 2000er-Jahre brachten wir mit der MP9/TP9 unsere erste Waffe auf den Markt, basierend auf einer österreichischen Konstruktion. Mit der APC9 stellten wir schliesslich die erste vollständig selbst entwickelte Waffe her. Seitdem ist das Produktportfolio stetig gewachsen.

Konfigurierbar in zahllosen Varianten

Bitte beschreiben Sie kurz diese APC9, die den Startschuss Ihrer Eigenentwicklungen darstellt: Was sind ihre Besonderheiten und für welche Zielgruppe ist sie primär gedacht?

Die Produktbezeichnung APC steht für Advanced Police Carbine und umfasst mittlerweile ein Sortiment von halbautomatischen und vollautomatischen Waffen gleicher Bauart und gleicher Ergonomie für den Polizeieinsatz. Die APC9 im Kaliber 9×19 mm war die erste Waffe, aus der heute eine ganze Grossfamilie geworden ist. Aktuell umfasst die Kaliberpalette der APC neben 9 mm auch die Patronen 10 mm Auto, .40S&W, .45ACP, .223Rem/5,56×45 mm, .300BLK und .308Win/7,62×51 mm. Dabei können die Waffen in zahllosen Varianten konfiguriert werden. Wir bieten unterschiedliche Lauf- und Gehäuselängen an, integral schallgedämpfte Optionen, verschiedene Griffstücke zur Ver-

wendung diverser Magazine und mehrere Schulterstützen. Durch diese Modularität kann nicht nur das polizeiliche Einsatzspektrum abgedeckt werden. Auch sportliche und militärische Anwender finden sich unter unseren Kunden. Alle profitieren dabei von Features wie der vollständig beidseitigen Bedienbarkeit sowie unserem Hydraulikpuffer, der den gefühlten Rückstoss massiv reduziert.

«Es sind nicht die Grossen, welche die Kleinen fressen, sondern die Schnellen, welche die Langsamen überholen.»

Karl Brügger, CEO B&T AG

Wenn Sie das heutige Angebot zusammenfassen: Wie lässt sich die aktuelle Produktpalette der B&T AG am prägnantesten charakterisieren?

Waffen und Zubehör. Das Portfolio ist mittlerweile weit gefächert. Wir decken Pistolen, Maschinenpistolen, Sturm- und Scharfschützengewehre sowie Less-Lethal-Waffen ab. Darüber hinaus diverses Zubehör für unsere Waffen und etliche Drittherstellermodelle.

Nischenprodukte neben modularen Produktfamilien

Welches Zielpublikum sprechen Sie mit ihrem heutigen Produktsortiment an: die Streitkräfte, deren Spezialeinheiten, Polizeikräfte, Sicherheitsdienstleister oder auch Sportschützen?

Kurz gesagt: alle. Wie schon erwähnt, deckt allein die APC-Familie ein extrem weites

Feld ab. Darüber hinaus haben wir einige Produkte für spezielle Nischenanwendungen entwickelt. Darunter integral gedämpfte Repetierwaffen wie die Veterinärpistole VP9 oder die SPR300 für leiseste Schüsse, unsere extrem kompakte MP9-Maschinenpistole, in der Schweizer Armee als MP14 eingeführt, oder den 40-mm-Less-Lethal-Werfer GL-06. Neben den Nischenprodukten und modularen Produktfamilien gibt es aber auch Waffen, die ohne Änderung in mehrere der oben genannten Anwenderkreise fallen. Präzisionsrepetierer wie das APR werden gleichermassen von Jägern, Sportschützen und polizeilichen oder militärischen Spezialeinheiten genutzt.

Marketingmässig wird gerne auf die Unique Selling Proposition verwiesen: Durch welche Einzigartigkeit soll B&T AG bei der Kundschaft wahrgenommen werden?

Unsere Flexibilität und Schnelligkeit. Es sind nicht die Grossen, welche die Kleinen fressen, sondern die Schnellen, welche die Langsamen überholen. Wir freuen uns über jede Anfrage nach einer Sonderlösung. Möchte eine Behörde eine spezielle Waffenkonfiguration, einen Schalldämpfer, den es aktuell nicht gibt, oder Zubehör, das Sie in keinem Katalog finden – wir entwickeln und fertigen die Wunschlösung unserer Kunden in kürzester Zeit.

Skaleneffekte trotz hoher Variantenvielfalt

Sie betonen mehrfach Ihre Sonderlösungen. Darf man daraus schliessen, dass Sie eher nicht der Hersteller von Massenprodukten sind und sich stattdessen auf Kleinserien für einen vielfältigen Abnehmerkreis im In- und Ausland spezialisiert haben?

Das trifft es genau. Generell begrüssen wir die Abwechslung, die massgeschneiderte Lösungen mit sich bringen. Wir sind strukturell nicht auf Millionenstückzahlen ausgerichtet. Das heisst nicht, dass wir als Manufaktur arbeiten. Ein Beispiel: Fertigungstechnologien wie Aluminiumstrangpressen erlauben uns das Bevorraten eines Profils, aus dem Gehäuse in verschiedenen Längen gefertigt werden. So nutzen wir Skaleneffekte trotz hoher Variantenvielfalt. Kunden profitieren also von buchstäblich «zugeschnittenen» Produkten ohne massive Mehrkosten.

Die Corona-Pandemie, der Ukraine-Krieg und Lieferengpässe, um nur wenige Stichworte zu nennen, hinterlassen überall Spuren: Inwiefern ist Ihre Unternehmung davon betroffen?

Durch unglaubliches Glück hatten wir unsere Materiallager 2019 gefüllt. Das hat insbesondere in der Corona-Zeit geholfen, die Preise stabil zu halten und den Betrieb ohne Kurzarbeit aufrechtzuerhalten. Mittlerweile sind höhere Rohmaterial- und Halbfabrikatepreise natürlich auch bei uns angekommen.

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

Bei den Handfeuerwaffen sind Entwicklungstrends in beide Richtungen zu erkennen. Militärs, insbesondere Spezialeinheiten, orientieren sich gelegentlich an sportlichen Trends im Hochleistungsbereich, wobei der breite Zivilmarkt oft kauft, was militärisch bewährt ist.

Flexibilität als wichtiger Erfolgsfaktor

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

Wir sind stetig am Entwickeln. Als Enthusiasten haben wir viele eigene Ideen, freuen uns aber, wie zuvor gesagt, auch Problemstellungen von Kunden bearbeiten zu können. Insgesamt ist das Verhältnis zwischen Eigeninitiativen und Drittaufträgen ausgewogen.

Die Armee beklagt immer wieder die fehlende Planungssicherheit. Wie nehmen Sie die aktuelle Situation wahr?

Die Armee hat die schwierige Aufgabe, Projekte teilweise über Jahrzehnte hinweg zu planen. In diesen Grössenordnungen bewegen wir uns nicht. Wir haben keine X-Jahrespläne oder dergleichen. Unsere Erfahrung aus über 30 Betriebsjahren hat uns gelehrt, dass Flexibilität ein wichtiger Erfolgsfaktor ist.

Einstufung der Produkte als Kriegsmaterial

Welche Bedeutung kommt dem eigentlichen Rüstungsbereich bei B&T AG zu, verglichen mit Dual-Use sowie rein zivilen Gütern und Dienstleistungen?



Die Maschinenpistole APC9 Pro ist das Flaggschiff der B&T-Produktflotte. Weltweit ist sie im Einsatz – von den Schweizer Kantonspolizeien bis zur US Army.

Bild: B&T AG



Das Sturmgewehr APC300 Pro mit Schalldämpfer ist ein Beispiel für eine moderne Handfeuerwaffe.

Bild: B&T AG

Exportrechtlich sind 98 Prozent unserer Produkte als Kriegsmaterial eingestuft und bedürfen entsprechender Genehmigungen. Allerdings wird der grösste Teil unserer Produktportfolios sowohl zivil als auch behördlich beziehungsweise militärisch vertrieben. Was die wirtschaftliche Aufteilung angeht, ist in den USA ein grösserer Anteil der Verkäufe an zivile Endkunden zu verzeichnen, auf unserem Schweizer Heimatmarkt und bei den europäischen Nachbarn ist es eher ausgewogen.

«Optische Visiere sind bei quasi allen westlichen Streitkräften Teil der Standardbewaffnung.»

Karl Brügger, CEO B&T AG

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

Bisher hat sich dadurch für uns nichts geändert.

Beschaffungen von Rüstungsgütern werden – nicht nur in der Schweiz – in der Mehrzahl der Fälle nicht öffentlich ausgeschrieben. Wie beurteilen Sie dieses Vorgehen?

Dazu möchten wir uns kein Urteil erlauben.

Wichtigkeit einer eigenen Rüstungsindustrie

Kontrovers diskutiert werden in der Öffentlichkeit die Offsetgeschäfte. Werden diese eher als Bremsklotz bei der Offerteingabe oder als Türöffner und Technologietransfer wahrgenommen?

Da wir aktuell von einem Offsetprojekt profitieren, können wir kaum von Bremsklotz sprechen. Die Pandemie hat der Welt die Instabilität globaler Lieferketten gezeigt, der Ukraine-Krieg das vergessen geglaubte Kriegspotenzial in Erinnerung gerufen. Diese Kombination spricht in unseren Augen dafür, die eigene Rüstungsindustrie zu erhalten. Offsetgeschäfte können dafür ein sinnvolles Mittel sein.

Rüstungsunternehmen benötigen meist hoch qualifiziertes Personal. Bietet Ihnen der Schweizer Arbeitsmarkt diesbe-



Eine Charge APC308 Pro DMR wartet nach der Endmontage auf den Funktionsbeschuss. Bild: B&T AG

zöglich genügend Entwicklungs- und Rekrutierungsmöglichkeiten?

Wir haben ein internationales Team mit etlichen Mitarbeitern aus dem europäischen und aussereuropäischen Ausland. Generell nehmen wir die Arbeitsmarktsituation aber unabhängig von der gesuchten Qualifikation als angespannt wahr. Was sich jedoch – zumindest in unserer Wahrnehmung – positiv entwickelt hat, ist der Abbau von Vorbehalten gegenüber der Rüstungsbranche.

Freiheit in der Formgebung

Die Schweizer Armee leidet an unvollständiger und teilweise veralteter Ausrüstung. Nun zeichnen sich einzelne finanzielle Lichtblicke ab. Wo müsste aus Ihrer Optik prioritär der Hebel angesetzt werden?

Militärische Ausrüstung ist ein sehr weites Feld, von dem wir nur einen sehr kleinen Teil abdecken. Im Grossen und Ganzen sind Handfeuerwaffen wahrscheinlich selten kriegsentscheidend. Dessen ungeachtet hat

sich seit Einführung des Stgw 90 einiges in diesem Bereich getan. Optische Visiere sind bei quasi allen westlichen Streitkräften Teil der Standardbewaffnung. In den letzten Jahren sind auch Schalldämpfer immer öfter zu sehen. Hier gäbe es Möglichkeiten, den Kampfwert bestehender Ausrüstung zu steigern.

Der technologische Wandel nimmt exponentiell zu. Wo zeichnen sich im Kompetenzbereich der B&T AG die grössten Veränderungen ab?

Aktuell ist die additive Fertigung, oft 3D-Druck genannt, ein gutes Beispiel. Die damit gewonnene Freiheit in der Formgebung erlaubt, ganz neue Ansätze zu verfolgen. Zwar ist die Technologie für Kunststoffe schon seit Jahren auch in unserer Prototypenfertigung im Einsatz. Seit diesem Jahr werden nun auch Metallteile für die Serienfertigung – etwa für Schalldämpfer – «gedruckt».

«Wir sind strukturell nicht auf Millionenstückzahlen ausgerichtet.»

Karl Brügger, CEO B&T AG

«Herausforderungen der Zukunft» sind immer grosse Worte. Trotzdem: In welchen Bereichen muss sich B&T AG kurz- und mittelfristig wohl am ehesten bewähren?

Prognosen sind schwierig, insbesondere wenn sie die Zukunft betreffen. Wir wissen nicht, was uns in den nächsten Jahren erwartet. Allgemein scheint die Lage dynamischer, als es in früheren Zeiten der Fall war. Dies bestärkt uns aber mehr denn je, an unserem Flexibilitätsmantra festzuhalten.



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

B&T AG

Facts and Figures

- Firmenname: B&T AG (früher: Brügger & Thomet Feintechnik)
- Gründungsjahr: 1991
- Wichtigste Produkte: Handfeuerwaffen, Schalldämpfer und Zubehör
- CEO (Schweiz): Karl Brügger
- Verwaltungsratspräsident: Karl Brügger
- Hauptsitz Schweiz: Thun
- Standorte Schweiz (Anzahl): 1
- Angestellte Schweiz (FTE): 80
- Angestellte international (FTE): 100
- Nettoumsatz Schweiz (Mio. CHF): keine Angaben
- Forschungs- und Entwicklungsaufwand (Mio. CHF): keine Angaben
- Weitere Informationen: www.bt-ag.ch

Geschäftsjahr 2022