Orientierungsabende für Stellungspflichtige

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

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

Band (Jahr): **145 (1979)**

Heft 12

PDF erstellt am: **29.03.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-52175

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Orientierungsabende für Stellungspflichtige

Offiziersgesellschaft Zürichsee linkes Ufer

Wie kann dem Desinteresse und dem Informationsvakuum angehender Rekruten entgegengetreten werden? Mit einem gut vorbereiteten Orientierungsabend für Stellungspflichtige. Das von der OG Zürichsee linkes Ufer vorgelegte Konzept ist eine sehr nützliche Wegleitung für andere Offiziersgesellschaften. ewe

Ausgangslage

In den vergangenen Jahren haben viele abverdienende Einheitskommandanten und Zugführer aus eigener Erfahrung festgestellt, was letztlich grossangelegte Untersuchungen bestätigten: Der junge Schweizer rückt mit einem relativen **Desinteresse an unserer Armee** und – gleichzeitig – mit einem **akuten Informationsvakuum** über unsere Armee in die Rekrutenschule ein.

Analyse der Situation

Wenn man die obligatorischen **Stationen eines jungen Schweizers auf dem Weg zur Rekrutenschule** beleuchtet, drängen sich primär zwei auf, die zur Weitergabe von Informationen und Bekämpfung des Desinteresses gegenüber unserer Armee im allgemeinen und der Rekrutenschule im besonderen geeignet sind:
1. Tag der Übergabe des Dienstbüchleins.
2. Stellungstag.

Aus organisatorischen Überlegungen und mit dem Wunsch, das Verhalten des Stellungspflichtigen am Stellungstag positiv beeinflussen zu können, konzentrierten wir uns auf den **Tag der ersten Begegnung mit der Armee.** Wir haben bewusst auf den Einsatz in Mittelschulen verzichtet. Der junge Schweizer befasst sich zu jener Zeit meist in grösserem Rahmen mit politisch-militärischen Themen und kaum mit den Einteilungsmöglichkeiten oder unseren Waffengattungen. Dazu kommt, dass das Feld der Mittelschulen durch andere Organisationen «bearbeitet» wird. Aus der Vorstellung heraus, am Tag der Übergabe der Dienstbüchlein mitzuarbeiten, entstand der «Orientierungsabend für Stellungspflichtige».

Orientierungsabend für Stellungspflichtige

1. Einleitung

In vielen Gemeinden wird das Dienstbüchlein an alle Stellungspflichtigen gemeinsam durch den Sektionschef abgegeben. Meist sind dann auch der Kreiskommandant und der Aushebungsoffizier der entsprechenden Aushebungszone dabei. Alle drei **orientieren über ihr Gebiet,** aus ihrem Blickwinkel:
- Voraussetzung und Möglichkeiten der Einteilung,
- Ablauf des Stellungstages,
- Meldepflicht, Sorgfaltspflicht usw.

Im Zentrum dieses Abends – der ersten Begegnung des Stellungspflichtigen mit unserer Armee – soll jedoch **der angehende Rekrut** stehen. Darauf hat und wird sich unser Modell des Orientierungsabends immer wieder zurückbesinnen. Der uns selbst gestellte Auftrag lautet:
- **Zielgerichtete Information** über die einzelnen, dem jeweiligen Bedürfniskatalog des Aushebungsoffiziers entsprechenden Waffengattungen der Armee.
- **Optimale Rekrutierung** im Sinne des Stellungspflichtigen und der Armee.

2. Die Vorbereitung

Ermittlung der Referenten: Etwa ein halbes Jahr bevor in unserer Region die Orientierungsabende – meist gemeindeweise – durchgeführt werden, erhalten alle Mitglieder der Offiziersgesellschaft (OG) einen Fragebogen: «Wer ist wann in welcher Gemeinde bereit, über seine Waffengattung zu sprechen?»

Hilfsmittel: Gleichzeitig besorgen wir die notwendigen Hilfsmittel:
- Film, der die Frage über den Sinn der Armee beantwortet und gleichzeitig unsere Waffengattungen vorstellt.
- Repräsentative Dias als Ergänzung zu den Referaten.
- Drehbuch zu den Dias, basierend auf der Broschüre «Stellungspflichtig».

Hier nun können wir bald auf die Unterstützung der Gruppe für Ausbildung, Sektion Lehrmethoden und Instruktionsmaterial, zählen. Die AOG Zürich wird offiziell das Gesuch einreichen, es sei im Medienverbund geeignetes Informationsmaterial für die Orientierungsabende für Stellungspflichtige zu erstellen.

Vorbereitungsseminar: Sobald der Teilnehmerkreis bestimmt ist – wir benötigen für jeden Anlass pro Hauptwaffengattung mindestens einen Offizier – und die Hilfsmittel zur Verfügung stehen, wird ein Vorbereitungsseminar für die OG-Referenten einberufen.

3. Der zeitliche Ablauf des Orientierungsabends (mögliche Variante)

1. Begrüssung	Sektionschef	2 Min.
2. Orientierung über den Stellungstag	Kreiskommandant	10 Min.
3. Film	Kreiskommandant	25 Min.
4. Orientierung über die Einteilungsmöglichkeiten	Aushebungsoffizier	10 Min.
5. Kurzinformation über die Hauptwaffengattungen	Referenten OG (5 × 5 Min.)	25 Min.
6. Posteninformation, Fragen	Aushebungsoffizier, Kreiskommandant, OG	20 Min.
7. Diskussion Plenum	Aushebungsoffizier	15 Min.
8. Abgabe Dienstbüchlein	Sektionschef	10 Min.
9. Schluss	Sektionschef	3 Min.

4. Erfahrungen

Nach dem Grundsatz «Je besser sich ein Käufer mit dem Verkäufer identifizieren kann oder will, desto grösser ist der Verkaufserfolg» haben vor allem **junge Offiziere den grössten Erfolg,** das grösste Echo. Die Möglichkeit, an den Informationsständen mit einem Panzer-Zugführer oder einem Leutnant der Infanterie sprechen zu können, wurde ausserordentlich geschätzt und ausgiebig wahrgenommen.

Die Tatsache, dass die gute und informative Broschüre «Stellungspflichtig» von einem Grossteil **nicht gelesen** wird, bekräftigt uns, am Prinzip der Information im Medienverbund (Film, Dias, Bilder und Erläuterungen) festzuhalten.

Am Tag der Rekrutierung zeigen sich die jungen Leute «vorbereitet» und ruhig, sie wissen, worum es geht. Eines jedoch ist sicher: Der **Erfolg der Anlässe,** der Orientierungsabende für Stellungspflichtige, hängt weitgehend vom Engagement der Beteiligten, von der Vorbereitung und dem zur Verfügung stehenden Hilfsmaterial ab. ■

Bücher und Autoren:

Die Beziehung zwischen Chef und Mitarbeitern

Prof. Dr. Hans-Konrad Knoepfel. 138 Seiten. Verlag Hans Huber, Bern, 1979. Fr. 19.–.

Das Buch will keine Führungsanleitung sein. Vielmehr gelingt es dem Autor, das Bekannte der umfangreichen Fachliteratur praxisbezogen zu ordnen und für die fördernde Führung im situationsgerechten Führungsverhalten darzulegen.

Ausgehend von der gesellschaftlichen Situation werden die menschlichen Beziehungen im allgemeinen und die Wechselwirkung zwischen Chef und Untergebenen im besonderen beleuchtet. Gestörte Beziehungen werden auf mögliche Ursachen analysiert und Anregungen zu erfolgversprechendem Vorgehen vermittelt. Im Bereich Führen und Entscheiden wird sowohl die für den Führungserfolg notwendige Teamarbeit als auch die entscheidende Bedeutung der Führerpersönlichkeit ausgewogen dargelegt. Typische Führungsfehler werden geschildert und Möglichkeiten zu ihrer Vermeidung und Behebung aufgezeigt. Das Buch regt zur Selbstbeobachtung an und weckt bei am Führungserfolg interessierten Vorgesetzten das Bestreben zum Erfüllen der nach Knoepfel wichtigsten Aufgabe des Chefs, nämlich: Vertrauen schaffen. Urs F. Bender

Luftkampf

Major Rudolf Läubli

Wer die Handlungsfreiheit im Luftkrieg erlangen will, muss offensiv mit Jägern und Jabos angreifen und defensiv mit Jägern und Flab kämpfen. Daraus entsteht der Luftkampf, das Duell Jäger gegen Jäger mit Kurvenkämpfen. Entscheidend für den Erfolg sind moderne Jagdflugzeuge und ein hohes Ausbildungsniveau. ewe

Duell in der Luft

Kampfpiloten verstehen unter dem Begriff «Luftkampf» die Flugmanöver, die zwei oder mehr Kampfflugzeuge ausführen, um den Gegner abzuschiessen oder ihm dieses zu verwehren. Bei zwei Flugzeugen handelt es sich dabei um jene **klassische Duellsituation** «Du oder ich», wie sie bei Streitigkeiten unter Menschen seit Urzeiten zu beobachten ist. Weil sich dabei die Opponenten mit hoher Geschwindigkeit fortbewegen, ist dieses Duell ungleich komplexer und für den Laien noch viel schwieriger zu veranschaulichen als der ritterliche Zweikampf zweier Degenfechter.

In der Folge wird versucht, die **Problematik des Luftkampfes zwischen modernen Kampfflugzeugen** aufzuzeigen. Dabei wird der Kampf gegen Helikopter und Transportflugzeuge durch Kampfflugzeuge nicht behandelt: Nicht weil diese Gefechtssituation nicht wahrscheinlich wäre, sondern weil dabei eine Reihe Besonderheiten zu berücksichtigen sind, die an den Kampfpiloten andere, eher einfachere Ansprüche stellen. Ebenfalls nicht eingetreten wird auf die Fliegerabwehr und auf weitreichende Luft/Luft-Lenkwaffen[1]. Beide gehören zum modernen Luftkrieg, verlangen aber vom Kampfpiloten eine ganz andere Taktik als der Luftkampf und würden den Rahmen dieses Aufsatzes sprengen.

Beim **Luftkampf zweier oder mehrerer Kampfflugzeuge** geht es darum, dass der eine den andern
- abschiessen,
- zum Abdrehen zwingen,
- die Aussenlast (Bomben) abwerfen lassen will.

Der andere seinerseits versucht, die Zielsetzung des ersteren zu durchkreuzen und, sofern es die Umstände gestatten, den Spiess umzudrehen.

Rückblick

Mit dem Aufkommen des Flugzeuges schwerer als die Luft wurde dieses auch in den Konflikten am Anfang dieses Jahrhunderts zu militärischen Zwecken verwendet. Die im **Ersten Weltkrieg** eingesetzten Artilleriebeobachtungsflugzeuge wurden bald durch besonders leistungsstarke «Jagdflugzeuge» bekämpft und an ihrer Auftragserfüllung behindert. Die rasche technische Entwicklung im Weltkrieg brachte schliesslich die noch heute gebräuchlichen Kampfflugzeug-Kategorien wie Bomber, Aufklärer, Transporter und Jäger hervor.

Besonders der **Zweite Weltkrieg** mit seinem enormen technologischen Schub steckte die Fronten im Luftkrieg exakt ab. Die Hauptgegner damals wie auch heute waren **Bomber gegen Jäger** und – da schon bald die Bomber nicht mehr ohne Jagdschutz angriffen – auch **Jäger gegen Jäger.** (Nochmals: Diese Betrachtung behandelt den sehr wichtigen Bereich der Fliegerabwehr nicht!)

Die Entwicklung der Elektronik (Radar) und der Lenkwaffentechnik nach dem Zweiten Weltkrieg hat an diesen Duellsituationen nichts geändert. In regelmässigen Abständen wurde mit der fortschreitenden Entwicklung der Flug- und Waffenleistung jeweils auch immer wieder das **«Ende des Luftkampfes»** angekündigt. Dabei