

Regionale Konversionspolitik – Umwandlung von militärabhängigen Arbeitsplätzen in zivile Beschäftigung



Schweizerische Arbeitsgemeinschaft
für die Berggebiete (SAB)

Groupement suisse pour les régions
de montagne (SAB)

Gruppo svizzero per le regioni
di montagna (SAB)

Gruppa svizra per las regions
da muntogna (SAB)

CH - 5200 Brugg AG

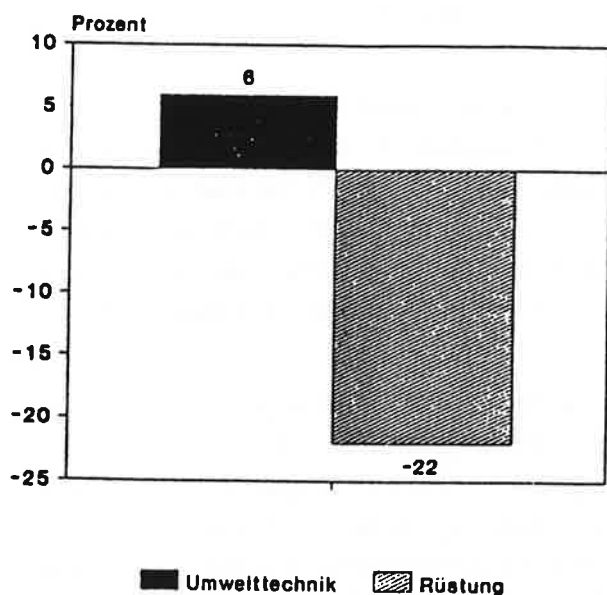
Laurstrasse 10
Telefon 056 / 42 30 12 - Telefon 056 / 42 30 13
Telefax 056 / 41 36 42 - Postcheck 50 - 6480-3



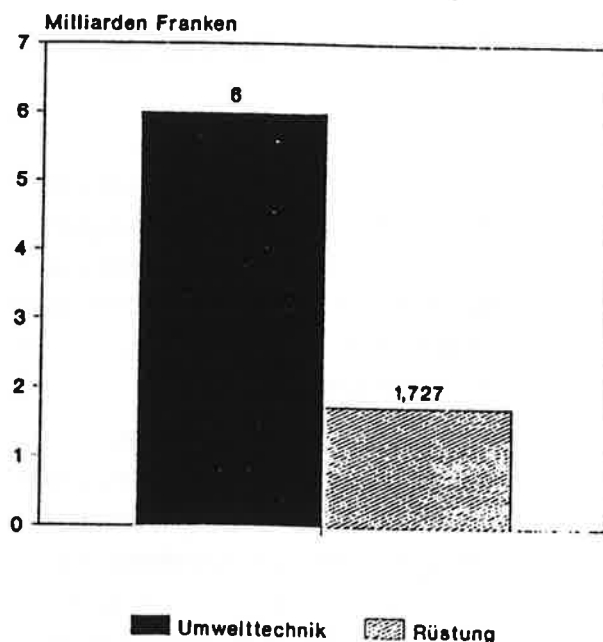
Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
Vorwort	1
Verzeichnis der Autoren	2
Langfristige Entwicklung der militärabhängigen Beschäftigung. Das Konversionsprogramm der Europäischen Union als Teil der Regionalpolitik	3
Dr. Herbert Wulf	
Konversion im Bundesland Brandenburg	12
Roland Vogt	
Innovationsorientierte Stärkung der regionalen Wirtschaftsstrukturen durch den Bund	24
Toni Brauchle	
Probleme zur Durchsetzung einer regionalen Konversionspolitik durch den Bund	33
Nationalrätin Barbara Haering	
Ausrichtung der EMD-Arbeitsplätze im Rahmen von Armee 95	37
Toni Wicki	
„Kanton Uri - die Wirtschaftspolitik eines Kantons im Lichte rückläufiger Militäraufträge“ oder „Wie richtet sich die Region Uri unter den neuen Rahmenbedingungen aus?“	44
Regierungsrat Ambros Gisler	
Restrukturierung des EMD - Wie reagiert der Kanton Bern?	63
Adrian Studer	
Rüstungskonversion in der Schweiz: Neun Modelle	66
Peter Hug	
Rüstungskonversion: Unternehmerischen Handlungsspielraum schaffen	76
Dr. Ruedi Meier	
Arbeitsgruppe „Bodenpolitik des EMD“	81
Erich Kohli	
Schlussfolgerungen	84
Beda Moor	

Rüstung und Umwelttechnik Veränderung der Umsätze 1993 gegenüber dem Vorjahr



Rüstung und Umwelttechnik Umsätze in der Schweiz 1993



Umwelttechnik hat heute in der Schweiz ein jährliches Marktvolumen von 5 bis 6 Milliarden Franken erreicht. Dies sind drei Mal mehr als die gesamte Rüstungsproduktion (1993 noch rund 2 Milliarden Franken). Während die Umwelttechnik ein rezessionsfestes Wachstum von jährlich über 6 Prozent ausweist, gingen die Rüstungsumsätze allein 1993 gegenüber dem Vorjahr um 22 Prozent zurück.

Das Fazit ist einfach: Es lohnt sich nicht, in zusammenbrechende Militärmärkte zu investieren. Vielmehr ist es die Umwelttechnik, die verspricht, den bisher militärabhängigen Regionen eine zukunftsträchtige Alternative zu bieten. Dies bedingt eine innovationsorientierte Regionalpolitik, die auf dem Gebiete der Umwelttechnologien einen Schwerpunkt bildet. Entsprechende Massnahmen zur Technologie- und Innovationsförderung für Klein- und Mittelbetriebe können einen Beitrag leisten.

Ein gutes Beispiel bietet der Umwelttechnologiepark ICT-BO in Thun, den der Kanton Bern im Rahmen seines Aktionsprogramm «Bundesarbeitsplätze» 1994-95 fördert, das insgesamt attraktive Ansätze einer erfolversprechenden Konversionspolitik birgt. Leider war es aber nicht möglich, den Umwelttechnologiepark an einer der EMD-Liegenschaften in Thun anzusiedeln. Er mietete sich nun in Steffisburg ein. Das ICT-BO hofft, dort innert dreier Jahre 10-15 Unternehmen mit 60-80 Arbeitsplätzen anzusiedeln zu können.

Rüstungskonversion: Unternehmerischen Handlungsspielraum schaffen

Ruedi Meier, Dr. oec. publ., Raumplaner ETH, Bern

In den eidgenössischen Rüstungsbetrieben sind zur Zeit noch rund 4'000 Personen beschäftigt. Die Unterhaltsbetriebe verfügen über rund 11'000 Arbeitsplätze. Damit stellen diese Betriebe am meisten direkt militärabhängige Arbeitsplätze (insgesamt 40'000). Viele sind in Berg- und Randregionen angesiedelt. Der laufende Arbeitsplatzabbau durch die Armeereform 95 und folgende Sparmassnahmen bedeutet einen schmerzlichen Verlust von Arbeitsplätzen, der nicht einfach hingenommen werden kann. Nicht nur die Betriebsangehörigen, sondern ganze Regionen werden negativ tangiert.

Es ist denn auch erfreulich, dass inzwischen das eidgenössische Militärdepartement von sinnvoller und verantwortungsbewusster Rüstungskonversion spricht. In den letzten Jahren sind vor allem in den Rüstungsbetrieben einige Anstrengungen gelaufen, die gute Erfolge nach sich gezogen haben. Zu erwähnen sind etwa die Simulatoranlage in der Waffenfabrik Bern, die Auftragsabwicklung für die zivile Luftfahrt durch die Flugzeugwerke Emmen, die Batterieentsorgung der Batec zusammen mit der Pulverfabrik Wimmis, die TÜV-Schweiz AG als Materialprüfungsstelle in Zusammenarbeit mit der Konstruktionswerkstätte Thun oder die Erfolge der Munitionsfabrik Altdorf im Bereich der Entsorgung von Kühlschränken. Dank den betrieblichen Anstrengungen sind weitere Erfolge in Sicht. In den nächsten Jahren sind allerdings die Konversionen, vor allem von Seiten des EMD, noch weit stärker zu unterstützen. Wichtige Voraussetzungen werden im folgenden behandelt.

1. Ordnungspolitische Gründe als Zwangsjacke

1.1 Ausgangslage

Die Anstrengungen der Rüstungs-, aber auch der Unterhaltsbetriebe, könnten weit erfolgreicher sein, wenn von Seiten des Bundes nicht gezielt ordnungspolitische Grenzen gesetzt würden.

a) Situation für die Rüstungsbetriebe

So wird wohl in der Verordnung vom 24. Oktober 1990 über das Bundesamt für Rüstungsbetriebe grundsätzlich ein unternehmerisches Verhalten gefordert. Im Gegensatz zu den Unterhaltsbetrieben können die Rüstungsbetriebe ein modernes Rechnungswesen führen. In der bereits erwähnten Verordnung heisst es aber auch, dass nur Tätigkeiten in angrenzenden Bereichen aufgenommen werden dürfen. Vom ehemaligen Rüstungschef Felix Wittlin ist zudem eine Limite von 15% des gesamten Umsatzes für private Aufträge fixiert worden.

b) Situation der Unterhaltsbetriebe

An kommandowirtschaftliche Verhältnisse grenzt die Situation der Unterhaltsbetriebe, die wie ein Amt in die Linienorganisation des EMD eingebunden sind und vielfach nicht einmal ein eigenes Rechnungswesen besitzen. Viele dieser Unterhaltsbetriebe verfügen über ein hochstehendes Know-how, dem eine potente Nachfrage im In- und Ausland gegenübersteht. Dem Verkauf von Dienstleistungen sind aber engste Grenzen gesetzt, da sie zuerst von der EMD-Bürokratie bewilligt werden müssen. Zudem können die Unterhaltsbetriebe allfällige Erträge nicht zur Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen nutzen, sondern müssen sie der allgemeinen Bundeskasse abliefern. So sieht sich etwa das AC-Zentrum in Spiez immer wieder gezwungen, sinnvolle und gewinnträchtige Geschäftsmöglichkeiten abzulehnen, wie zusätzliche UNO-Aufträge auf dem Gebiete der Vernichtung gefährlicher Waffen und der Rüstungsverifikation, Projekte zur Altlastensanierung in Russland oder Nachfragen aus dem Gebiete von Umweltanalysen.

c) 4-Punkte-Programm von Rüstungschef Wicki

Anlässlich der Tagung der schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete und der schweizerischen Arbeiterbildungszentrale vom 24. Juni 1994 führte der Rüstungschef zu den Grenzen der EMD-Betriebe in vier Punkten aus:

1. "Die Schweizer Privatwirtschaft soll nicht direkt konkurrenziert werden"

Konkretisierend stellte Toni J. Wicki dazu fest, dass keine Umlagerung von wirtschaftlichen Aktivitäten der Privatindustrie auf Rüstungs- oder Unterhaltsbetriebe stattfinden dürfe. So gesehen ist dieses Argument durchaus plausibel, wenn etwa die Unterhalts- oder Rüstungsbetriebe als Kleinbäckereien oder Restaurationsbetriebe auftreten möchten. Dies ist aber äusserst unrealistisch. Vielmehr sind die Rüstungs- und Unterhaltsbetriebe aus Sicht einer Regionen exportorientierte Betriebe. Fallen ihre Aktivitäten weg, so hat auch das lokal und regional orientierte Gewerbe zu leiden. Somit ist es für das Überleben einer Region von grosser Bedeutung, dass der aus finanziellen und wehrpolitischen Gründen betriebene Arbeitsplatzabbau durch neue Arbeitsplätze kompensiert wird. Nur so kann eine Region ihre Wirtschaftskraft erhalten. Die Gefahr einer Konkurrenzierung dürfte sich in einer Region aufgrund der spezifischen Eigenschaften der EMD-Betriebe kaum einstellen. Vielmehr wird mit einer Rüstungskonversion eine notwendige und erwünschte Belebung des Wettbewerbs in den betreffenden Regionen eingeleitet. Alle Beispiele gelungener Rüstungskonversion zeigen, dass die Befürchtung einer fragwürdigen Konkurrenzierung unberechtigt sind.

2. "Die Betriebe sollen sich im Bereich der ihnen bekannten Technologien bewegen"

Damit werden konversionswilligen Rüstungs- und Unterhaltsbetrieben starre Fesseln angelegt. Würden sie nämlich Konversionsaktivitäten mit nur gerade bekannten Technologien betreiben, wären ihre Zukunftschancen auf dem Markt zum vornherein geschwächt. Angesichts des rapiden technologischen Wandels ist es vielmehr erforderlich, neueste - und nicht nur den Betrieben bereits bekannte - Technologien anzuwenden, um überhaupt Erfolg im rauhen Wettbewerb zu haben. Weit sinnvoller wäre es, die Rüstungsbetriebe - ausgehend

b) Situation der Unterhaltsbetriebe

An kommandowirtschaftliche Verhältnisse grenzt die Situation der Unterhaltsbetriebe, die wie ein Amt in die Linienorganisation des EMD eingebunden sind und vielfach nicht einmal ein eigenes Rechnungswesen besitzen. Viele dieser Unterhaltsbetriebe verfügen über ein hochstehendes Know-how, dem eine potente Nachfrage im In- und Ausland gegenübersteht. Dem Verkauf von Dienstleistungen sind aber engste Grenzen gesetzt, da sie zuerst von der EMD-Bürokratie bewilligt werden müssen. Zudem können die Unterhaltsbetriebe allfällige Erträge nicht zur Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen nutzen, sondern müssen sie der allgemeinen Bundeskasse abliefern. So sieht sich etwa das AC-Zentrum in Spiez immer wieder gezwungen, sinnvolle und gewinnträchtige Geschäftsmöglichkeiten abzulehnen, wie zusätzliche UNO-Aufträge auf dem Gebiete der Vernichtung gefährlicher Waffen und der Rüstungsverifikation, Projekte zur Altlastensanierung in Russland oder Nachfragen aus dem Gebiete von Umweltanalysen.

c) 4-Punkte-Programm von Rüstungschef Wicki

Anlässlich der Tagung der schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete und der schweizerischen Arbeiterbildungszentrale vom 24. Juni 1994 führte der Rüstungschef zu den Grenzen der EMD-Betriebe in vier Punkten aus:

1. "Die Schweizer Privatwirtschaft soll nicht direkt konkurrenziert werden"

Konkretisierend stellte Toni J. Wicki dazu fest, dass keine Umlagerung von wirtschaftlichen Aktivitäten der Privatindustrie auf Rüstungs- oder Unterhaltsbetriebe stattfinden dürfe. So gesehen ist dieses Argument durchaus plausibel, wenn etwa die Unterhalts- oder Rüstungsbetriebe als Kleinbäckereien oder Restaurationsbetriebe auftreten möchten. Dies ist aber äusserst unrealistisch. Vielmehr sind die Rüstungs- und Unterhaltsbetriebe aus Sicht einer Region exportorientierte Betriebe. Fallen ihre Aktivitäten weg, so hat auch das lokal und regional orientierte Gewerbe zu leiden. Somit ist es für das Überleben einer Region von grosser Bedeutung, dass der aus finanziellen und wehrpolitischen Gründen betriebene Arbeitsplatzabbau durch neue Arbeitsplätze kompensiert wird. Nur so kann eine Region ihre Wirtschaftskraft erhalten. Die Gefahr einer Konkurrenzierung dürfte sich in einer Region aufgrund der spezifischen Eigenschaften der EMD-Betriebe kaum einstellen. Vielmehr wird mit einer Rüstungskonversion eine notwendige und erwünschte Belebung des Wettbewerbs in den betreffenden Regionen eingeleitet. Alle Beispiele gelungener Rüstungskonversion zeigen, dass die Befürchtung einer fragwürdigen Konkurrenzierung unberechtigt sind.

2. "Die Betriebe sollen sich im Bereich der ihnen bekannten Technologien bewegen"

Damit werden konversionswilligen Rüstungs- und Unterhaltsbetrieben starre Fesseln angelegt. Würden sie nämlich Konversionsaktivitäten mit nur gerade bekannten Technologien betreiben, wären ihre Zukunftschancen auf dem Markt zum vornherein geschwächt. Angesichts des rapiden technologischen Wandels ist es vielmehr erforderlich, neueste - und nicht nur den Betrieben bereits bekannte - Technologien anzuwenden, um überhaupt Erfolg im rauen Wettbewerb zu haben. Weit sinnvoller wäre es, die Rüstungsbetriebe - ausgehend

von den ihnen bekannten Technologien - zur Anwendung neuester Technologien zu motivieren, um neue Märkte erschliessen zu können. Es ist widersinnig, unter dem Titel "Ordnungspolitik" Rüstungs- und Unterhaltsbetriebe auf bekannte Technologien zurückzubinden. Dies entspricht einem Marktverständnis, das keinerlei Zukunftschancen eröffnet. Fragwürdig ist es auch, dass sich die EMD-Zentrale zum Richter über die Anwendung von Technologien im zivilen Bereich aufspielen will.

3. **"Es sollen Gebiete ausgewählt werden, wo für Dritte hohe Investitionsbarrieren bestehen, die Rüstungsbetriebe jedoch auf eigene Anlagen und Einrichtungen zurückgreifen können"**

Mit dieser Rahmenbedingung des EMD wird ein zweites Killerargument für zukunftssträchtige Aktivitäten der Rüstungs- und Unterhaltsbetriebe geschaffen. Hohe Investitionsbarrieren zu überwinden heisst nämlich immer auch, hohe Risiken einzugehen. Dies würde aber erfordern, dass das EMD oder die einzelnen Rüstungsbetriebe aus öffentlichen Mitteln massiv unterstützt würden, um diese Risiken bzw. hohen Investitionsbarrieren überwinden zu können.

Abgesehen von der Schwierigkeit, hohe Investitionsbarrieren zu definieren, stellt sich rasch heraus, dass damit die einzelnen Rüstungs- und Unterhaltsbetriebe zur Untätigkeit verurteilt werden. Kein Unternehmen könnte überleben, das ausschliesslich in hoch risikoreichen Gebieten investieren darf. Vielmehr ist es notwendig, dass rasch und rentabel erschliessbare Märkte bearbeitet werden können, um allenfalls auch für höhere Risiken Mittel zu beschaffen. Dabei ist eine gewisse Quersubventionierung zuzulassen, damit auch risikoreichere Projekte mit allenfalls längerfristigen Erfolgsaussichten angegangen werden können.

Unverständlich ist auch die Beschränkung auf "eigene Anlagen und Einrichtungen". Hier kommt wiederum ein statisches Denken zum Ausdruck, das bei den heutigen wirtschaftlichen Verhältnissen nicht erfolgreich sein kann. Vielmehr sollte eine laufende Erneuerung der Anlagen und Einrichtungen ermöglicht werden, die allenfalls auch in Kooperation mit anderen privaten Betrieben ergänzt werden können.

4. **"Die Tätigkeiten sollen nach Möglichkeit mit privaten Partnern angegangen werden, die sich mit einer Mehrheit am Kapital beteiligen"**

Dieser Regelung ist Verständnis entgegenzubringen. Damit können finanziell interessante Arrangements getroffen werden, vor allem ist es aber auch möglich, dass ein sinnvoller Know-how-Transfer stattfinden kann. Bisher erfolgreiche Konversionsprojekte zeigen, dass in den meisten Fällen Private mitbeteiligt waren.

2. Weitere Regelungen in der Praxis

Neben diesen vier Grundsätzen kommen weitere beschränkende Regelungen in der Praxis hinzu. So ist beispielsweise bekannt, dass die Rüstungsbetriebe bereits bei kleineren Investitionen das Einverständnis der EMD-Zentrale einholen müssen. Damit wird ein unflexibler und bürokratischer Apparat aufgebaut, der eine sinnvolle und verantwortungsbewusste Rüstungskonversion zusätzlich erschwert.

Problematisch ist auch die Tatsache, dass sich die EMD-Zentrale nach wie vor ausersehen sieht, einzelne neue Projekte auf EMD-Land oder in EMD-Gebäulichkeiten auf ihre Markttauglichkeit hin zu beurteilen. Statt den Markt über neue Projekte entscheiden zu lassen, sind es Beamte des EMDs, welche darüber befinden, ob EMD-Land oder EMD-Gebäude genutzt werden dürfen. Es ist dringend notwendig, dass von Seiten des EMDs die Praxis geändert und der Handlungsspielraum der Rüstungs- und Unterhaltsbetriebe ausgeweitet wird und vor allem auch ansiedlungs- und erweiterungswillige Betriebe ihre Expansionspläne in EMD-Regionen realisieren können. Nur so kann die notwendige Rüstungskonversion eingeleitet werden. Andernfalls wird der gute Wille des Managements sowie der Belegschaft der einzelnen Rüstungs- und Unterhaltsbetriebe immer wieder aufs neue frustriert. Das EMD müsste sich die Frage gefallen lassen, ob die restriktiven Regeln geschaffen wurden, um die Rüstungskonversion zu torpedieren.

3. Massnahmen für die Sicherstellung eines ausreichenden Handlungsspielraumes

Eine marktwirtschaftlich orientierte Ordnungspolitik, die einem dynamischen Wettbewerb verpflichtet ist, verlangt vom EMD, dass den einzelnen Rüstungs- und Unterhaltsbetrieben ein weitaus grösserer Handlungsspielraum zugestanden wird als bisher. Statt einer Defensivargumentation sollte vielmehr das marktorientierte Betriebsdenken gestärkt und aufgebaut werden. Im einzelnen sind folgende Punkte zu beachten:

3.1 Die 15%-Klausel als Grenze privater Tätigkeiten ist aufzuheben

Die 15%-Klausel ist als willkürlich und unnötig zu bezeichnen.

Mit der Aufhebung der 15%-Klausel sollte allerdings eine Überführung der zivilen Beschäftigung in private oder zumindest privat dominierte Betriebe unter fairen Bedingungen in die Wege geleitet werden. Über längere Zeit ist es nicht sinnvoll, dass eidgenössische Rüstungs- oder Unterhaltsbetriebe in zivilen Märkten aktiv sind. Für den Übergang ist wohl eine angemessene Frist sicherzustellen. Dabei ist wichtig, dass die Privatisierungen von den Gewerkschaften mitgetragen werden.

3.2 Rüstungs- und Unterhaltsbetriebe als Profitzentren mit Konversionsstrategie

Die Autonomie der Rüstungs- und vor allem der Unterhaltsbetriebe ist massiv auszuweiten. Um eigentliche Konversionsstrategien zu entwickeln, sind die vorhandenen oder zu erstellenden Potentialanalysen über Qualifikation und Know-how in den einzelnen Betrieben laufend auf den neuesten Stand zu bringen. Dies heisst auch, dass Profis für Marktabklärungen, Produkteinführungen und Umstellungen zu engagieren sind. Zusammenarbeitsmöglichkeiten mit privaten Firmen (Unternehmensberatung usw.) sind auszubauen, um im rauen Wettbewerb zukünftig Erfolg zu haben. In klar definierten Leistungsaufträgen ist das notwendige Startkapital für Konversionen sicherzustellen.

3.3 Einbezug der Belegschaft

Die Belegschaft der Betriebe wird in die Rüstungskonversion zu wenig einbezogen. Informationen über zukünftige Arbeitsplatzentwicklungen spielen schlecht. Produkte, Ideen oder Möglichkeiten für die Erschliessung von neuen Märkten, wie sie in einzelnen Betrieben angeregt worden sind, wurden zu wenig aufgenommen. Das Management sollte sich zur Aufgabe machen, zusammen mit der Belegschaft eine aktive Konversionspolitik in die Wege zu leiten. Dazu gehört auch die Schaffung und Nutzung von geeigneten Weiterbildungs- und Umschulungsangeboten.

3.4 Land- und Gebäudepolitik als Element einer aktiven Jungunternehmensförderung

Das EMD ist die grösste Landeigentümerin in der Schweiz. Es verfügt u.a. an zentralen Lagen über geeignete Landreserven und Gebäulichkeiten für unternehmerische Aktivitäten. Trotzdem gehen die Landverhandlungen mit den einzelnen Gemeinden und Regionen nur höchst zögerlich voran. Es fehlen Übersichten über die Landreserven, welche aktiv an neue oder erweiterungswillige Betriebe angeboten, verkauft oder im Baurecht abgegeben werden können. Gleichzeitig ist ein angemessener Kaufpreis oder ein Bauzins festzulegen und Interessierten bekanntzumachen.

Hingegen erscheint die Richterrolle des EMD im Landhandel problematisch: Es kann nicht Sache öffentlicher Stellen sein, vor allem so lange keine Wirtschaftsförderungsmittel eingesetzt werden, über Ansiedlung oder Nichtansiedlung eines Betriebes oder über eine Betriebserweiterung zu entscheiden. Vielmehr sollte sich das EMD als Marktpartner verhalten, der aktiv sein Land anbietet. Allenfalls ist eine Aktiengesellschaft zu gründen, in der ein Teil der freien EMD-Liegenschaften eingebracht werden, die unter privatwirtschaftlichen Kriterien an Interessentinnen und Interessenten abgegeben werden. Bei einer verbilligten Landabgabe sind Rückkaufsrechte oder die Rücknahme der Baurechte sicherzustellen.

4. Schlussfolgerungen

Die Einsicht in eine aktive Konversionspolitik wird inzwischen von breitesten Kreisen getragen. Die Entwicklung auf dem Wehrsektor, der Waffenproduktion und der Finanzpolitik zwingen dazu. Leider sind aus dieser Tatsache aber noch zu wenig konkrete Konsequenzen gezogen worden. Für die einzelnen Regionen - vor allem in Rand- und Berggebieten - kann ein sozial abgesicherter Abbau der Arbeitsplätze keine befriedigende Antwort darstellen. Vielmehr sind die vorhandenen Potentiale an Land, Gebäulichkeiten, Arbeitsplätzen und Know-how zukunftsgerichtet zu nutzen. Dafür ist die Sicherstellung eines umfassenden Handlungsspielraumes der EMD-Betriebe eine absolut notwendige Voraussetzung, damit das Management und die Belegschaft aktiv werden können. Im Zeitalter des Lean Management sollte dies eigentlich eine Selbstverständlichkeit sein.

Tagung SAB / sabz vom 24. Juni 94 zum Thema: "Konversion von EMD-Arbeitsplätzen"

Arbeitsgruppe "Bodenpolitik des EMD"

Moderation und Zusammenfassung von Erich Kohli, dipl. Architekt HTL / Raumplaner BSP

Generelle Feststellung

Aufgrund der Referats-Themen vom Vormittag hätte der Eindruck entstehen können, die Grundstücks-Konversion stelle lediglich einen "Nebenkriegsschauplatz" dar. Spätestens den Ausführungen von Herrn R. Vogt (Bundesland Brandenburg) und auch denjenigen von Herrn A. Studer (Kt. Bern) war zu entnehmen, dass diesem Bereich der Konversion sehr grosse Bedeutung zukommt.

Im Rahmen der AG-Diskussion kam man klar zum Schluss, die Grundstücks-Konversion sei ein Bereich, in dem wohl am ehesten konkrete und brauchbare Konversions-Ergebnisse erzielt werden können. Insbesondere die Vertreter der Bergregionen sehen darin die wesentlichste Kompensations-Möglichkeit für die in ihren Gegenden abgebauten EMD-Arbeitsplätze.

Folgende fünf Problemkreise wurden diskutiert:

Klärung / Regelung der Zuständigkeit

- Zur Zeit bestehen noch (zu) viele Unklarheiten.
- Es mangelt zudem an Koordination und einer eigentlichen "unité de doctrine" unter den zahlreichen Bundesämtern des EMD, welche über eigene Liegenschaftsdienste verfügen.
- Offizielle Anlaufstelle ist das Generalsekretariat des EMD, welches am 1. April 1992 eine schriftliche Weisung "Immobilienpolitik des EMD" an alle (acht) Liegenschaftsdienste des EMD erlassen hat.
- Die Praxis der letzten Jahre lässt jedoch den Eindruck entstehen, jedes dieser Aemter betreibe weiterhin eine mehr oder weniger eigenständige Grundstücks politik.

Postulat: Das Durchsetzen einer einheitlichen EMD-Grundstückspolitik ist dringend nötig.

Konkretisieren des Angebotes

Postulate:

- Vom EMD wird rasch eine nach Regionen gegliederte Liste der abgabefähigen Liegenschaften / Bauten / Anlagen z.Hd. der Kantone und Gemeinden verlangt.
- Angaben zu jedem Objekt betr. Zeitpunkt der Verfügbarkeit sind unbedingt erforderlich.
- Abgabebedingungen (Verkauf, Baurecht oder Miete / Richtpreise / allfällige Auflagen / etc.) definieren.