

[Free read ebook] Der Unterführer als Feldherr im Taschenformat. Theorie und Praxis der Auftragstaktik im deutschen Heer 1869 bis 1945 (Zeitalter der Weltkriege)

Der Unterführer als Feldherr im Taschenformat. Theorie und Praxis der Auftragstaktik im deutschen Heer 1869 bis 1945 (Zeitalter der Weltkriege)

Von Marco Sigg

*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation - Verkaufsrang: #75680 in BcherVerffentlicht am: 2014-11-19Abmessungen: 9.45 x 1.61b x 6.77l, Einband: Gebundene Ausgabe514 Seiten | File size: 40.Mb

Von Marco Sigg : Der Unterführer als Feldherr im Taschenformat. Theorie und Praxis der Auftragstaktik im deutschen Heer 1869 bis 1945 (Zeitalter der Weltkriege) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Der Unterführer als Feldherr im Taschenformat. Theorie und Praxis der

Auftragstaktik im deutschen Heer 1869 bis 1945 (Zeitalter der Weltkriege):

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
4 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.

Auftragstaktik: Ein deutscher Mythos?
Von speedloader
Ein wissenschaftlicher Trend der letzten Jahren insbesondere im Bereich der Militargeschichte ist die Dekonstruktion angeblicher Mythen. Es scheint fast so, als sei die Berührung der eigenen wissenschaftlichen Arbeit und deren Originalität für die aktuelle Geschichtsschreibung der starke Motor und eine unabdingbare Voraussetzung für die Veröffentlichungen einer jüngeren Generation von Historikern. Sigg reiht sich bereits in der Einleitung in diesen Chor ein, wenn er vom Mythos der Auftragstaktik spricht, dessen Existenz jedoch nur mit dürren Worten und dem Verweis auf die Memoirenliteratur der Wehrmachtsgeneralliteratur begründet. Allerdings soll dieses Anliegen den geneigten Leser nicht schrecken, denn dem Schweizer Historiker ist eine äußerst interessante und lesenswerte Abhandlung zum Thema der Auftragstaktik gelungen, auch wenn deren Aussagekraft begrenzt ist. Sigg gliedert seine Arbeit in drei Bereiche. Im ersten Teil versucht er sich dem Begriff Auftragstaktik analytisch zu nähern. Ziel dieser Bemühungen ist das Fassen des Phänomens mittels einer ausgeklügelten Definition. Das Führungsverständnis im deutschen Heer stellt der Autor in einem Spannungsfeld zwischen sieben Elementen militärischer Führung dar: Entschlossenheit, Selbstständigkeit und Offensivdenken als aktionistische Komponenten; Gehorsam, Einheitlichkeit, Urteilsvermögen und Befehlsgebung als regulative. Daran anknüpfend misst der Autor berühmte militärische Operationen von Moltke dem Älteren bis hin zu Guderian am theoretischen Konstrukt der Auftragstaktik. Dabei wird ein grundsätzlicher Konflikt mehr als deutlich: der schmale Grat zwischen offensiver, aber berlegter Führung und Eigenmächtigkeit. Im abschließenden und seitenströksten Teil des Buches untersucht der Autor die Kampfführung dreier deutscher Divisionen (Kriegsfreiwilligen-Division Grodeutschland, 10. motorisierte Infanteriedivision, 385. Infanteriedivision) an der Ostfront 1942/43 auf empirischer Basis. Jene sollen in ihrer Unterschiedlichkeit (Personal, Ausbildung, Ausrüstung) die Kriegsrealität der Wehrmacht im Osten abbilden und eine fundierte Einschätzung zum Thema ermöglichen. Die theoretischen Ausführungen zur Auftragstaktik zeugen von einer gründlichen Auseinandersetzung, weisen jedoch einige Lücken und Wiederholungen auf. Schlussendlich bleibt dem Autor, trotz der eigens herausgearbeiteten, aber etwas sperrig geratenen Definition, nur der Hinweis darauf, dass es die eine prägnante und griffige Formel von der Auftragstaktik nicht geben könne. Das große Manko am Werk von Sigg ist jedoch die fehlende Kontinuität auf der begrifflichen Ebene des Unterführers. Das beginnt bereits bei der Gestaltung des Bandes, die einen... darstellt. Doch Betrachtungen auf dieser Mikroebene sind im Buch kaum zu finden, Sigg verweilt fast ausschließlich in höheren Gefilden. Die Betrachtung ausgewählter Operationen im zweiten Teil agiert zum weitaus größten Teil auf Armee- oder Korpssebene. Die Untersuchung über die Kampfführung an der Ostfront hingegen ist auf der Divisionsebene angesiedelt, stellenweise auf Regiments- oder Bataillonsebene. Das verschafft dem Leser zwar verschiedene, höchst interessante Einblicke in die Thematik, steht einer überzeugenden und inhaltlich schlüssigen Argumentation zum Untersuchungsgegenstand allerdings im Weg.²¹ von 22 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.

Auftragstaktik in der Wehrmacht
Von CTR
Beim Lesen der Einleitung ahnt der militärhistorisch Interessierte zunächst nichts Gutes, wenn Sigg von einem Mythos der Auftragstaktik spricht. Seit der mit wissenschaftlichem Anspruch präsentierten Ausstellung über die Wehrmacht ist es in Mode gekommen, angebliche Mythen bezüglich der Wehrmacht zu konstruieren, um sie dann wieder zu dekonstruieren. Zudem neigen Autoren, die diese Methode verwenden meist dazu, eine abolitio nominis der Wehrmacht und ihrer Angehörigen vorzunehmen, und verfahren meist nicht über den besten militärhistorischen Sachverstand. Im weiteren Verlauf der Studie wird diese Ahnung glücklicherweise nicht bestätigt. Vielmehr legt Sigg eine wissenschaftlich fundierte Arbeit vor. Die Untersuchung ist in drei Teile gegliedert. Im ersten Teil möchte Sigg eine präzise Begriffsdefinition der Auftragstaktik erarbeiten (Die preussisch-deutsche militärische Führungsdoktrin 1889 bis 1945 Analyse des Phänomens Auftragstaktik). Im zweiten Teil (Zwischen Selbstständigkeit und Eigenmächtigkeit Auftragstaktik von Moltke d. Ä. bis Guderian) soll gezeigt werden, dass bekannte deutsche militärische Operationen zu Unrecht das Siegel Auftragstaktik tragen. Im letzten Teil (Der Krieg im Osten 1942/43 Das taktische Führungsverhalten am Beispiel von drei Divisionen) wird die Praxis der Auftragstaktik im Ostkrieg empirisch untersucht. Der erste Teil liest sich nicht allzu zu flüssig und überzeugt auch inhaltlich nicht ganz. Sigg verkennt dabei, dass es sich bei der Auftragstaktik auch oder insbesondere um ein kulturelles Phänomen handelt, für das es eben keine schriftlich allgemeingültige Definition gibt. Hierbei ignoriert Sigg beispielsweise auch Kleists Prinz von Homburg. Kleists vorzügliches Drama belegt, dass das Nachdenken über das Spannungsfeld zwischen Gehorsam und Eigenständigkeit ein Phänomen deutscher Kultur ist. Sigg kommt Ende des ersten Teils jedoch selbst zu dem Ergebnis, dass es keine Vorschrift und keine Definition der Auftragstaktik geben konnte, weil sie eben zu komplex angelegt war (und ist). Im zweiten Teil grenzt Sigg Auftragstaktik von Eigenmächtigkeit ab. Letztere konnte auch zu Erfolgen mit unnötig hohen Verlusten oder Niederlagen führen. Die Beispiele für auftragstaktisches Handeln insbesondere der subalternen Offiziere lesen sich dabei sehr spannend und gewinnbringend. Für den dritten Teil wertet Sigg Quellen zur 385. Infanteriedivision, zur 10. motorisierten Infanteriedivision und zur Division Grodeutschland (GD) aus. Das Problem bei dieser Auswahl ist, dass sie zu eng ist, um repräsentativ zu sein. Zudem handelt sich bei der GD um einen besonderen Verband, der in gewisser Weise ein künstlicher ist. Die GD wurde während des Krieges geschaffen, um die Freiwilligen nicht vollständig der Waffen-SS zu

berlassen. Insofern ist die GD nicht unbedingt ein verallgemeinerungsfähiges Beispiel für eine Elitedivision der Wehrmacht im zweiten Weltkrieg. Daneben werden noch ein schwacher Infanterieverband (die letzte Reserve), die 385. Infanteriedivision und die 10. Motorisierte Infanterie unter dem Blickwinkel der Auftragstaktik im Ostkrieg in den Jahren 1942 und 1943 begleitet. Leider verbleibt Sigg dabei zu sehr auf der oberen taktischen Ebene Division. Auf der untersten taktischen Ebene, den Zügen und Kompanien, dürfte sich die Frage nach der Auftragstaktik noch dringender gestellt haben. Entgegengesetzt wird der Spielraum für auftragstaktische Führung auf der operativen Ebene grundsätzlich weiter gewesen sein. Daher wäre es auch interessant gewesen, einen empirischen Blick auf diese Ebenen zu werfen. Zusammenfassend hat Sigg ein wissenschaftlich fundiertes Werk vorgelegt, das grundsätzlich den höchsten wissenschaftlichen Ansprüchen genügt. Sprachlich ist es vielleicht nicht immer flüssig geschrieben. Inhaltlich ist Sigg grundsätzlich zuzustimmen, dass die Auftragstaktik hinsichtlich der Beurteilung der Leistungen der Wehrmacht vermutlich berührt worden ist (unter anderem auch durch die Selbstdarstellungen der ehemaligen Wehrmachtsgeneräle). Gleichwohl dürfte die Anwendung der Auftragstaktik einen entscheidenden Anteil an den siegreichen Operationen der Wehrmacht und anderer deutscher Streitkräfte gehabt haben. Die von Sigg ebenfalls attestierte straffe Führung steht dazu nicht im Widerspruch. Straffe Führung und Auftragstaktik sind m.E. keine Gegensätze, sondern ergänzen sich in gewisser Weise. Lobenswert ist letztlich, dass Sigg, anders als Leistenschneider, der sich auf die deutschen Streitkräfte bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges beschränkt, das taktische Verhalten der Wehrmacht im Krieg gegen die Sowjetunion als zentralen Untersuchungsgegenstand wählt. Schon mangels Alternative ist seine Studie das Standardwerk hinsichtlich der Anwendung der Auftragstaktik in der Wehrmacht. Trotz kleinerer Schwächen ist Sigg eine wertvolle und bedeutende Studie gelungen. 7 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Solide, aber für Laien zu langatmig. Von Thomas K. Bei diesem Buch handelt es sich um ein wissenschaftliches Fachbuch und richtet sich an eine entsprechende Leserschaft. Wer sich für das Thema der "Führung von Vorn" interessiert, bekommt hier auf einen guten Überblick und operative Beispiele.

Kurzbeschreibung Die Auftragstaktik wird häufig als wesentlicher Grund für die deutschen taktisch-operativen Erfolge in den Kriegen von 1866 bis 1945 bezeichnet. Die vorliegende Studie untersucht dieses Führungsprinzip für das deutsche Heer erstmals, indem sie Theorie und Praxis vergleicht. Die Ergebnisse relativieren das bisher gezeichnete Bild der Auftragstaktik. Nicht nur kommt der straffen Führung eine weit wichtigere Rolle als bisher angenommen zu, auch hing der Grad der Selbstständigkeit und Initiative unterer Führer stark vom Führungsverständnis des vorgesetzten Truppenführers ab. Letztlich war die Auffassung darüber, was mit Auftragstaktik gemeint war und wie sie praktiziert werden sollte, in der preussisch-deutschen militärischen Denkschule bei Weitem nicht so monolithisch, wie die Forschung bis heute gerne unterstellt.