

WM

1.7. Jahrgang 2008 - C 20372



IWA 2008 - Security und Law Enforcement weiter im Trend



"Intensiv, mit Leidenschaft"
Michael Lüke im Gespräch



Neufolien von Voere: Carbon-
lauf mit attraktivem Preis

Business Magazin für Outdoor & Security

30
Jahre **WM**

Nürnberg, Germany

14. – 17.3.2008



IWA 2008

& Outdoor Classics

35. Internationale Fachmesse
für Jagd- und Sportwaffen, Outdoor und Zubehör

Die IWA & Outdoor Classics –
ein starkes Stück Erfolgsgeschichte,
feiern Sie mit uns 35 Jahre IWA!

35!



Center

LOOK

NUR FÜR FACH-
EINKÄUFER*

*Legitimation ist
nachzuweisen

www.iwa.info

Veranstalter
Nürnbergmesse GmbH
Tel. +49 (0) 911 80 06-9175
Service@nmgm.nuernbergmesse.de

NÜRNBERG MESSE

Liebe Leserin, lieber Leser,



ein Promi-Rätsel: Wer ist das? Er hat sich aus kleinsten Anfängen zu einem der reichsten Männer der hiesigen Waffenszene gemacht. Über ihn wurde immer geklatscht und getratscht, mal bewundernd, mal abwertend. Die Feiern, zu denen er einlud, waren legendär und ausschweifend – die Teilnehmer daran waren noch Tage nach dem Ereignis volltrunken, die Nicht-Eingeladenen pflegten währenddessen ihr Beleidigtsein. Auch bei seinen Jagd-Einladungen geht es darum, dabei zu sein, denn man darf sich dann ein wenig zugehörig fühlen zur weiten Welt der Reichen und Mächtigen. Ohne ihn gäbe es den Markt für "Hobby-Waffen" in seiner heutigen Form überhaupt nicht. Er war derjenige, der Luftdruckwaffen zu einem Trendprodukt für Jedermann gemacht hat, und sein Schwung, sein Ideenreichtum und seine ungewöhnlichen Verkaufsaktionen bei den Freien Waffen hat diesen Sortimentsbereich überhaupt gerettet und dann weiterentwickelt. Er war der, der als Erster so was wie "Marketing-Ideen" in den Markt gebracht hat. Einzelhändler, die gut verkauften, durften sich immer besonderer Aufmerksamkeit sicher sein – Incentive-Reisen wurden erst durch ihn bei den Waffenteuten bekannt. Die gesamte Branche schaute auf ihn wie das Karnickel auf die Schlange: Was waren das für Zeiten, als sich jedermann fragte: "Mit welcher Aktion, mit welcher Marke, mit welchem neuem Lizenzvertrag, mit welcher Innovation kommt er wohl jetzt um die Ecke?" Er ist der, der mit seinen Ideen und Gedanken zur Marktentwicklung immer schon weiter war als die anderen und immer für eine Überraschung gut. Und der, der keine "Angst vor großen Tieren" hatte, wie selbstverständlich bewegte er sich unter den Filmleuten, die die Bond-Streifen organisierten (wer sonst hätte sich an

solchen Projekten versucht?)... Er war einer der ersten mit Geschäftsbeziehungen im Ostblock, und er rettete mit seinem eher im Hintergrund agierenden Kompagnon Franz Wonisch die Firma Carl Walther und so manches andere Unternehmen vor dem Untergang. Er vergißt über eigenem Wohlstand

"Die Erinnerung an die schlechte Qualität bleibt länger als die Freude über den niedrigen Preis!"

Schild in einem Berliner Blumenladen

die "kleinen Leute" nicht – gibt Geld für die Büchsenmacher-Ausbildung und das Image der Messerschmiede. Seine Mitarbeiter haben versucht, seinen Werdegang in einer Art Lebenslauf zusammenzustellen – da kommt dann alles mögliche Beeindruckende drin vor, wie sich die Firmengruppe entwickelt hat, welche Ehrenämter der Mann innehat, welche Auszeichnungen ihm zuteil geworden sind, und was man sonst noch so schreibt in solchen Fällen. Das alles beschreibt ihn nur unzureichend: Wulf-Heinz Pflaumer, Chef der Umarex-Gruppe. Er ist der Mann, der im Dezember seinen 65. Geburtstag feierte und um den ich mir Sorgen mache: Weil er seine Firmen zu einer kritischen Größe gebracht hat und selber in einem kritischen Alter ist. Ein Alter und eine Firmengröße, die einen dazu verleitet, die Dinge allzu "professionell" anzugehen, sozusagen nach dem Lehr-

buch und gemäss aller möglichen Management-Lehren und Konzernsysteme. Ein Alter und eine Größe, die es angesichts von schriftlichen Analysen, ausgetüftelten Business-Planen und Excel-Tabellen schwierig macht, ungewöhnliche Ideen zu haben und gar umzusetzen. Ein Alter und eine Größe, die die Flexibilität und Schnelligkeit (die letztendlich erst die Firmen zu dem gemacht hat, was sie sind) womöglich gar nicht mehr erlaubt und sich somit immer weiter von den Details des Marktgeschehens entfernt. Alles das aber, was Wulf-Heinz Pflaumer auszeichnet, braucht die Waffenbranche derzeit mehr denn je zuvor, allzu sehr dümpeln wir alle so vor uns hin. Um den Kampf gegen Mittelmässigkeit und Gleichmaß wieder mit Macht aufzunehmen. Ja, ich weiss, Pflaumer ist umstritten – aber mal ehrlich: wo wären wir alle ohne ihn? Und so rufe ich dem Geburtstagskind zu: Sei wild und unersättlich. Jetzt! Sofort!!! Denn das hält jung und knackig, davon überzeugt ist Ihre

Chaggy Spiller

GAMO – Europas größter Luftdruckwaffenhersteller

GAMO

Shadow CSI

Special Features:

- Taster Silencer
- ergonomischer Kunststoffschäft
- offene Fiber-Optik Visierung
- ventilierte Schäftkappe
- auch in WSK-Ausführung erhältlich



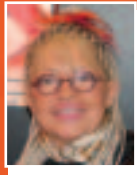
UVP: 229,00 €

Systeme: Einbeid
Kaliber: 4,5 mm, 5,5 mm
Gewicht: 2.400 g
Gesamtlänge: 1.175 mm

Energie F-Version: 170 m/s 4,5 mm
120 m/s 5,5 mm
Artikel Nr. 202211 (4,5 mm)
Artikel Nr. 202212 (5,5 mm)

Erhältlich in WSK-Ausführung
Lieferung ohne Munition & Zielfernrohr





Telefon: 0221-200 54 21
Telefax: 0221-200 54 23
E-Mail: spindler@waffenmarkt.de



Telefon: 0202-758 20 96 oder
Telefon: 0221-200 54 12
Telefax: 0221-200 54 23
E-Mail: laible@waffenmarkt.de



Telefon: 02293-90 20 38 oder
Telefon: 0221-200 54 12
Telefax: 0221-200 54 23
E-Mail: gross@waffenmarkt.de



Telefon: 02161-564 97 52 oder
Telefon: 0221-200 54 12
Telefax: 0221-200 54 23
E-Mail: bendt@waffenmarkt.de



Telefon: 0221-283 76 80 oder
Telefon: 0221-200 54 12
Telefax: 0221-200 54 23
E-Mail: fras@waffenmarkt.de

Law Enforcement

Kritik am Taser-Einsatz

Ottawa, Kanada (tl) – In Kanada fordert die Öffentlichkeit zunehmend stärker die Überarbeitung / Verschärfung der Richtlinien für den Einsatz von Taser-Elektroschockern (siehe WM 03/2006). Anlaß für die jüngste Kritik waren drei Todesfälle innerhalb von Oktober bis November. Ein ursächlicher Zusammenhang ließ sich nicht feststellen,

aber die kritischen Stimmen ließen sich auch nicht durch einen öffentlichen Selbstversuch eines Polizisten beruhigen. Als nicht-tödliche Waffe wird der Taser von immer mehr Polizeikräften in der Welt geführt und nach Ansicht der Kritiker oft unbegründet und vorschnell eingesetzt.

(www.taser.com + www.nonlethal.de) 

IWÖ

Referat zu Selbstverteidigung

Wien/ Österreich (tl) – Im November fand beim "Club für Wertewirtschaft" eine Diskussionsveranstaltung zum Thema "Realistische Ansätze zu persönlicher Sicherheit und Selbstverteidigung" statt. Der "Club für Wertewirtschaft" ist ein Abendseminar, das sich an "Lebensunternehmer" richtet: Menschen, die ihr Leben gerne selbst in die Hand nehmen. Einer der Referenten war Dr. Georg Zakrajsek



(Foto), Generalsekretär der "Interessengemeinschaft liberales Waffenrecht in Österreich" Dr. Zakrajsek beantwortete in einer kompetenten Runde Fragen des Publikums zum Thema Schusswaffen als Mittel persönlicher Sicherheit, des weiteren wurden auch andere Mittel zur Selbstverteidigung vorgestellt.

(www.iwoe.at) 

Beschußamt Ulm


Zwei Sicherheitsverstöße

Ulm (tl) - Die Staatsanwaltschaft hat die Ermittlungen zum Unfall im Beschußamt, bei dem zwei Menschen starben (siehe WM 09/2006), eingestellt. Sie geht davon aus, daß die Verantwortung allein den Versuchsleiter traf, der selbst zu Tode kam.

Am 22. August 2006 waren zwei Mitarbeiter des Beschußamtes und ein Mitarbeiter des auftraggebenden Kunden damit beschäftigt, Werkstoffe zu beschießen. Bei der Vorbereitung der nächsten Schüsse durch einen Spezialisten des Amtes kam es zu zwei gravierenden Sicherheitsverstößen; die jeweils todesursächlich waren: der Beamte belud die Waffe; während sich noch jemand im Zielbereich aufhielt – spätestens hier stellt sich die Frage, wieso der zweite Amtsmitarbeiter bei diesem groben Sicherheitsverstoß nicht intervenierte – und die Waffe verfügte über keine mechanische Schlagbolzensicherung. Nach Einschätzung der eingeschalteten Gutachter wäre sie aus heutiger wie damaliger Sicht "Stand der Technik" und somit zwingend erforderlich gewesen.

Der Versuchsleiter (selbst Büchsenmachermeister) hatte 2004 vermeintlich zur Erhöhung der Bediensicherheit Änderungen an der Vorrichtung vorgenommen. Dabei wurde die Schlagbolzensicherung entfernt und die Mechanik so umgebaut daß der Schlagbol-

zen erst nach der Verriegelung des Verschlusses ferngesteuert elektromagnetisch gespannt und ausgelöst werden konnte. Der Umbau führte jedoch dazu daß sich beim Beladen – wohl durch einen Stoß der Vorderkante des Verschlusses gegen den starren Lauf – ein Impuls auf den schwimmend gelagerten Schlagbolzen übertrug und den tödlichen Schuß auslöste. Das Geschoß (Kaliber 14,5 mm) traf den Mitarbeiter des Kunden, der im Schießkanal den Prüfstoff montiert hatte – er erlag noch am Unfallort seinen Verletzungen. Das zugleich nach hinten geschleuderte Verschußteil fügte dem Versuchsleiter gleichfalls schwerste Verletzungen zu; er verstarb wenig später im Krankenhaus.

Wie Michael Bischofberger von der Staatsanwaltschaft Ulm erklärt, kann weder den Vorgesetzten des Beamten noch dem ebenfalls verletzten beteiligten Kollegen "nach dem Ergebnis der Ermittlungen ein Mitverschulden zum Vorwurf gemacht werden." Alle durften auf die Sachkunde des Versuchsleiters vertrauen, an der bis zum Unfall auch kein Anlaß zu Zweifel bestand. Dem Unbeteiligten stellen sich hier dennoch Fragen – beispielsweise, wieso die Ermittlungen sich auch nach der Fertigstellung der Gutachten so lange hinzogen ... (www.beschussamt-ulm.de) 

Frankonia

Erste Kundin für Jagdcenter



Rottendorf (tl) – Mit "Jagdcenter" hat Frankonia eine neue Vertriebslinie aufgenommen, die speziell auf die Bedürfnisse passionierter Jäger ausgerichtet ist. Der Online-Shop jagdcenter.de mit neuartiger Munitions-Vergleichstabelle ging im September an den Start. Eine Überraschung erlebte die erste Kundin Silke Heller-Vogt aus Lenne-

stadt. Ihre Bestellung wurde als Geschenk von Frankonia Geschäftsführer Thomas Gigl (rechts) und Marketing-/Vertriebsleiter Thomas Krämer übergeben. Es handelte sich um Kamik-Trekkingschuhe, die für das tägliche Ausführen von Schäferhund "Anny" in Wald und Flur benötigt werden.

(www.jagdcenter.de)



Waffenmarkt-Intern / Messermarkt-Intern:
Wer uns kennt, wird Abonnent!

NürnbergMesse

10 Jahre



Nürnberg (tl) – Kürzlich feierte Petra Wolf ihr zehnjähriges Dienstjubiläum bei der NürnbergMesse. Frau Wolf leitet die Kommunikation und PR für verschiedene Fachmessen in Nürnberg. Auch bei der IWA & OutdoorClassics – Leitmesse unserer Branche – ist ihr kompetentes Engagement in der erfolgreichen Öffentlichkeitsarbeit zu spüren. (www.iwa.info)



Waffen Clauberg

Auslaufen lassen

Heide (tl) – Antje Lütjen von Waffen Clauberg hat sich entschieden, keinen Nachfolger für das Ladengeschäft zu suchen. Sie wird das Geschäft langsam auslaufen lassen und die Restbestände abverkaufen.



Tatonka

Marketing-Leitung

Dasing (tl) – Beim Outdoor-Hersteller Tatonka ist Christine Goeschel (32) auf den Posten der Marketing-Leitung vorgerückt. Nach der Lehre als Einzelhandelskauffrau und dem Besuch der Textilfachschule sammelte sie Erfahrungen bei H&M. In den letzten sechs Jahren war sie bei Tatonka als Marketing-Assistenz tätig.

(www.tatonka.com)



Domian weiter Ansprechpartner

Bei der Lektüre des Berichts über Leicas neuen "Business Relations Manager" Falk Friedrich kam bei einigen Lesern die Frage auf, ob sich für sie ein neuer Ansprechpartner ergeben hat. Die Händler unserer Branche werden nach wie vor von Maik Domian betreut. Domian (Foto) kümmert sich seit 2003 bei Leica um den Waffenhandel und ist vielen Kunden schon aus seinen früheren Zeiten bei AKAH persönlich bekannt. (www.leica-camera.de)



VOERE

Made in Austria

LBW
Take Down

Die ideale Waffe zum Zerlegen z. B. für Jagdreisen

- Take Down
- Laufwechsel
- Kaliberwechsel
- Schaftwechsel
- Handspanner
- Direktabzug
- wahlweise Stecher
- 3-Schussmagazin
- massiver 3 Warzenverschluss
- inkl. Koffer

Erhältlich im guten Jagdfachhandel.



PRÄZISIONSTECHNIK

VOERE

Voere KGH m.b.H.

voere@aon.at - www.voere.com

A-6330 Kufstein/Tirol - Untere Sparchen 56

Händlernachweis in Deutschland

info@akah.de - www.akah.de

Tel. 02261/705300



Grünig & Elmiger

Größtes Schießsportcenter

Malters, Schweiz (tl) – Grünig & Elmiger hat das Jagd- und Schießsportzentrum ausgebaut. Nach der Schließung des ehemaligen Kettner-Shops im Dezember 2006 – Kettner Schweiz gehörte zu gleichen Teilen Grünig & Elmiger und Kettner Deutschland – hatte Grünig & Elmiger das Geschäft in Eigenregie weitergeführt und im letzten Sommer deutlich erweitert, beispielsweise wurde ein hochmoderner Schießkanal eingebaut.

Für die Firma ist dies neben Produktion und Großhandel ein weiteres Standbein, besonderer Wert wird hierbei auf den Kundenservice und die -betreuung gelegt. Die Mitarbeiter sind selber Jäger und/oder Sportschützen und haben deshalb Nähe und Kontakt zur Basis. Wie Daniel Grünig stolz berichtet, wurde der Shop durch den Ausbau zum größten Jagd- und Schießsportcenter der Schweiz.

(www.gruenel.ch)



Museum Replicas

Reinhardt verstorben



Atlanta, USA (tl) – Am 30. Oktober verstarb Hank Reinhardt im Alter von 73 Jahren infolge von Komplikationen nach einer Bypass-Operation. Seit seinem Militärdienst in Deutschland interessierte sich Julius Henry "Hank" Reinhardt für historische Waffen. Später machte er sich als Schwer-

ter-Experte einen Namen, verfasste Artikel und Videos zu diesem Thema und wurde schließlich zum Mitgründer des Herstellers und Versandhändlers "Museum Replicas Ltd.", dem er auch nach seinem Ausscheiden noch beratend zur Seite stand.

(www.museumreplicas.com)



Blackhawk

Rückruf!

Norfolk, USA (tl) – Aufgrund von Problemen mit dem "striker fire action mode" der Smith & Wesson M&P ruft Blackhawk die Modelle des Serpa-Holsters mit den Bezeichnungen Glock 20/21, Glock 20/21 S&W M&P und Glock 20/21 S&W M&P .45, die an den Markierungen C1215, C1215-L, C1215-S und C1215-L-S erkennbar sind. Die Holster sollten auch dann ausgetauscht werden, wenn sie mit anderen Waffen als der M&P benutzt werden. Mehr Infos unter: www.blackhawk.com



Remington

Übernahme

Madison, USA (tl) – Wie Remington-Chef Tommy Millner bekannt gab, wird das Unternehmen Ende Januar Marlin Firearms aus New Haven übernehmen. Bob Behn wird aber weiterhin Geschäftsführer bei Marlin bleiben. Mit der Übernahme werden sich zwei traditionelle US-Hersteller aus den Bereichen Jagdwaffen und Unterhebelrepetierer vereinen, um auf dem Markt die Kräfte zu bündeln.

www.remington.com

www.marlinfirearms.com



GSG

Kalashnikov in KK-Version



Die GSG-Geschäftsführer Swoboda, Emde (oben) und Nienhaus (rechts) und Mikhail Kalashnikov (unten mitte) haben eine Zusammenarbeit beschlossen.

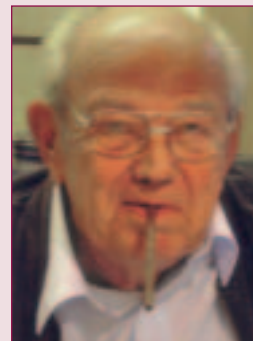
Ense-Höingen (tl) – German Sport Guns wird bald eine Kleinkaliber-Kalashnikov bauen. Nachdem sich Mikhail Kalashnikov auf der "Arms & Hunting" in Moskau einen ersten Eindruck von der GSG-5 verschafft hatte (siehe WM 11/2007, nahm der 88jährige General a.D. die fast zwei Tage dauernde Anreise in Kauf und besuchte GSG. Hauptzweck des Besuchs war einerseits ein ausgiebiger Qualitätstest der GSG-5, andererseits die Besichtigung des ge-

samten Unternehmens mit Überprüfung der Leistungsfähigkeit und technischen Kapazitäten – das alles unter dem Gesichtspunkt einer möglichen zukünftigen Zusammenarbeit. Als Resultat des Besuchs können die GSG-Geschäftsführer Michael Swoboda, Manfred Nienhaus und Dietmar Emde stolz verkünden, daß bald eine offiziell lizenzierte, halbautomatische Kalashnikov im Kaliber .22 LFR produziert wird. (www.germansportguns.de)



Helmut Schmidt gestorben

Kurz vor seinem 83. Geburtstag starb am 4. Januar Helmut Schmidt, einer der beiden Firmengründer von Schmidt & Bender. Aus wirklich kleinsten Anfängen heraus gründete der Tüftler und Techniker 1957 eine Zielfernrohr-Produktion, die heute international zu den namhaften gehört. Wir trauern um einen bodenständigen Mann, dessen Leitspruch "Man soll nicht mehr versprechen als man halten kann." so manchem ins Stammbuch geschrieben werden kann.



Société de Vènerie

100jähriges Jubiläum

Paris, Frankreich (tl) – Zum 100jährigen Jubiläum kann die "Société de Vènerie", die Gesellschaft für Parforcejagd, eine gute Nachricht verkünden. Weit entfernt davon, eine veraltete Tradition zu repräsentieren, sind die

Mitglieder in den letzten 100 Jahren von 700 auf über 5.000 angestiegen, zu den verschiedenen Jubiläumsveranstaltungen sind insgesamt über 100.000 interessierte Besucher gekommen. (www.venerie.fr)



IWA & OutdoorClassics 2008:

Waffenmarkt-Intern / Messermarkt-Intern Halle 2 • Stand 204

Schweizer Waffenrecht

Für Waffen ungehorsam

Matten, Schweiz (tl) – Gegen die vom Nationalrat beschlossene Abgabe der "Taschenmunition" (siehe WM 11/2007) wollen sich Teile der Miliz widersetzen. Die "Aktion Notwehr jetzt" forderte in einem offenem Brief dazu auf, in diesem Fall den Gehorsam zu verweigern und die Munition nicht auszuhändigen: "Der bundesrätliche Aktivismus ist nichts anderes als ein Kniefall. Die von

der politischen Linke geführte und von gewissen Medienschaffenden angeheizte Kampagne gegen die persönliche Ordonnanzwaffe und gegen das freiheitliche Waffenrecht der Schweiz hat einen ersten Etappensieg erreicht." Die Aktion "Notwehr jetzt" befürchtet eine weitergehende Entwaffnung, gegen die man Widerstand leisten will.

(www.aktion-notwehr.ch) 

Fehlerteufel

In der letzten Ausgabe hat sich im Bericht über Dschulnigg auf Seite 26 der Fehlerteufel eingeschlichen. Kahles und Sauer werden nicht über Dschulnigg vertrieben. Sauer-Waffen sind über die Firma Burgstaller erhältlich, und in Österreich kann man sich natürlich direkt an Kahles wenden.

(www.dschulnigg.at + www.burgstaller.at + www.kahles.at)

Betriebsferien?

Sie haben in diesem Jahr einige Zeit Betriebsferien und sind deshalb nicht oder nur eingeschränkt zu erreichen? Nutzen Sie die Gelegenheit, mit Waffenmarkt-Intern / Messermarkt-Intern Ihre Kunden vorab zu informieren und teilen Sie uns die Termine für die "Betriebsferien-Liste" mit: Tel. 0202-75820-96 oder per E-Mail: laible@waffenmarkt.de

Brenneke

Julia Mank steigt ein



Langenhagen (tl) – Bei Brenneke ist jetzt Julia Mank, die Urenkelin des Firmengründers und Tochter des derzeitigen Firmenchefs Dr. Peter Mank, für die Dis-

position und den Vertrieb der Büchsenpatronen mit TIG, TUG, TOG und TAG in Europa zuständig. Julia Mank studierte Betriebswirtschaft Fachrichtung Industrie an der Berufsakademie Villingen-Schwenningen und gehört mit 21 Jahren zu den jüngsten Diplom-Absolventen. "Die neue Aufgabe ist eine Herausforderung für mich und ich werde versuchen, die Kontakte zu unseren Kunden im In- und Ausland auszubauen und viele neue dazu zu gewinnen", erklärte Julia Mank.


(www.brenneke.de) 



Testsieger seiner Klasse

22 Ferngläser wurden von der Stiftung Warentest geprüft – Testsieger unter den 10x42-Ferngläsern ist das SLc 10x42 von Swarovski Optik. Die hervorragenden optischen Eigenschaften, wie großes Sehfeld, hohe Farbtreue und Lichtdurchlässigkeit zeichnen die Qualität von Swarovski Optik aus. Mit dem SLc erleben Sie die Natur aus einem neuen Blickwinkel.

Swarovski Optik Vertriebs GmbH, Heilig-Geist-Straße 44, 83022 Rosenheim, Tel. (089) 1/400790, info@swarovskioptik.de

Neu mit  Easy to Clean Beschichtung


SWAROVSKI
OPTIK

www.swarovskioptik.com

Treffen Sie das Waffenmarkt-Team!



Auf der IWA & OutdoorClassics haben Sie die Gelegenheit, das ganze Team von Waffenmarkt-Intern / Messermarkt-Intern zu treffen und sich einmal persönlich auszutauschen. Kommen Sie einfach auf **unserem Stand (2-204)** vorbei oder kontaktieren Sie uns mobil:

Maggy Spindler: 0151 - 17 84 5223
 Jo Groß: 0177 - 92 57 776
 Eva Fras: 0173 - 81 20 231
 Manuela Bendt: 0151 - 19 02 8794
 Thomas Laible: 0177 - 65 03 594

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Termine

Wichtige Messe-News

Köln (tl) – Die **"Hohe Jagd & Fischerei & Off-Road"** ist im Alpenraum sicherlich das bedeutendste Branchenereignis für Jäger, Fischer und Naturliebhaber. 2008 feiert die Messe ein rundes Jubiläum – "vom 22. bis 24. Februar 2008 findet bereits die 20. Ausgabe im Messezentrum Salzburg statt", freut sich Messe-Chef Gernot Blaikner. Neben den angestammten Produktpräsentationen wird die Messe von verschiedenen Events, Vorführungen und Sonderschauen begleitet.

Bei der letzten **Pferd & Jagd** zeigte eine repräsentative Umfrage unter den rund 81.000 Besuchern, daß etwa 74 Prozent etwas gekauft hatten. Rund 70 Prozent äußerten die Absicht, im Nachmessegeschäft noch etwas bei den Ausstellern bestellen zu wollen.

Produkte aus Asien werden im Handel aufgrund ihrer günstigen Preise immer beliebter. Die neuesten Lifestyleprodukte und Kon-

sumgüter kann man auf der Fachmesse **Asianliving** vom 9. bis 12. Februar in Offenbach bewundern. Die **Messe Frankfurt** hat 2006 ihren Wachstumskurs auf fortgesetzt. "Mit einem Umsatzrekord von 406,1 Millionen Euro haben wir unser Ziel sogar leicht übertroffen", betonte Michael von Zitzewitz, Vorsitzender der Geschäftsführung.

Wie die Dortmunder Westfalenhallen bekannt geben, sind bei der nächsten **"Jagd und Hund"** (5. bis 10. Februar) mehr Aussteller auf mehr Fläche vertreten. Sprecherin Karolin Heinrichs: "Um den Zuwachs aufzufangen, werden in Westfalenhalle 3B neben einem umfangreichen Aktionsprogramm erstmals auch kommerzielle Aussteller präsentiert."

www.hohejagd.at
www.pferd-und-jagd-messe.de
www.asian-living.de
www.messefrankfurt.com
www.jagdundhund.de



Paul Parey

Konkurrenz für Fachhandel

Singhofen (tl) – Der Paul Parey Zeitschriften Verlag (Herausgeber von "Wild und Hund", "Deutsche Jagdzeitung" usw.) ist mit einer Auktionsplattform mit dem Schwerpunkt Jagen usw. online gegangen. Wie ebay bietet "mcfux" nicht nur privaten Gebrauchtartikelverkäufern eine Basis, sondern auch Händlern "die Möglichkeit, eigene Shops zu integrieren."

Auf die Frage, warum mcfux.de eingerichtet wurde, antwortet der Verantwortliche bei Parey, Kai von Wietersheim: "Bisher gab es kein vergleichbares Auktionshaus, daß den Bereich Natur abdeckt. (...)" Das hört sich im ersten Moment nur wie ein Service für die Leser an, aber natürlich steckt noch mehr dahinter. In der Pressemitteilung heißt es "Das Einstellen der Artikel ist kostenlos, erst bei erfolgreichem Verkauf fällt eine Provision auf den erzielten

Verkaufspreis an." Aber schon bei mehr als einem Bild oder "zusätzlichen Verkaufsoptionen" wird eine Gebühr fällig. Der Blick in das "Kleingedruckte" offenbart noch mehr: "Bis auf weiteres ist das Einstellen bei mcfux kostenfrei." Irgendwann will man also doch Gebühren verlangen. Auch bei der Anmeldung für Benutzer zeigen sich schon die ersten kleineren Pferdefüße. So ist beispielsweise die Verifizierung als "mcfux-User" nur für Abonnenten einer Zeitschrift des Paul Parey Verlags kostenlos, alle anderen müssen eine Gebühr erichten – zugegeben: 2,- Euro sind nicht viel, aber andere Auk-

Eigener E-Commerce-Bereich

tionenplattformen wie ebay machen so etwas gratis. Mal abgesehen von solchen "Kleinigkeiten", zeigt sich für den Fachhandel aber ein ganz anderes Problem: ihm wird hier von einem Zeitschriftenverlag direkt auf zwei Ebenen Konkurrenz gemacht. Zum einen bietet mcfux den bereits vorhandenen und noch kommenden "Schlafzimmer-Internet-Discountern" eine Plattform, womit man an der Basis des Fachhandels sägt. Man kann sich die "Schnäppchenjäger" schon gut vorstellen, die sich erst im Fachgeschäft beraten lassen und dann bei mcfux kaufen. Zum anderen stellt sich natürlich auch die Frage, wie Parey mcfux für die eigenen Verkaufstätigkeiten nutzen wird. Im Gegensatz zu anderen Zeitschrif-



Die Plattform "mcfux" macht dem etablierten Fachhandel Konkurrenz.

ten, die in ihren Shops wirklich nur Medien anbieten, sind in den Shops des Paul Parey Verlags schon seit längerem Produkte zu finden, die eigentlich zur Kernkompetenz des Fachhandels gehören, beispielsweise Bekleidung und Schuhe. Und es steht zu befürchten, daß der Zeitschriftenverlag diese Konkurrenz für den Fachhandel noch weiter ausbauen will: In der Pressemitteilung zu mcfux ist zu lesen, daß Herr von Wietersheim "seit 2007 den Bereich E-Commerce des Paul Parey Zeitschriftenverlages" leitet. Und einen eigenen Bereich "E-Commerce" baut man nicht ohne Grund auf.

WMA

Umarex

300.000 für Mitarbeiter



v.l.n.r.: Franz Wonisch, Martin Wonisch, Rolf Voss (Betriebsratsvorsitzender), Eyck Pflaumer und Wulf-Heinz Pflaumer

Arnsberg (tl) – "Wir verzeichnen auch in diesem Jahr wieder ein großartiges Ergebnis. Das beste seit der Grenzöffnung! Solche Resultate erzielt man nur mit hochmotivierten, leistungsstarken Mitarbeitern," freuen sich Wulf-Heinz Pflaumer und Franz Wonisch, geschäftsführende Gesellschafter der Umarex-Gruppe, die gerade mit Heckler & Koch einen Lizenzvertrag über freie Waffen abschließen konnte. Das Unternehmen, zu dem auch Walther, Hämmerli, PW Tobacco und Tochterunterneh-

men in Österreich und in den USA gehören erwirtschaftete aktuell mit 550 Mitarbeitern einen Umsatz von 100 Millionen Euro. Die Geschäftsleitung (Foto), zu der auch die Söhne Eyck Pflaumer und Martin Wonisch zählen, belohnte das Engagement mit einer Sondergratifikation von 300.000 Euro. "Unsere Mitarbeiter sollen an unserem Erfolg partizipieren", ist sich die Unternehmensleitung einig. "Wir setzen auch weiterhin auf Teamarbeit."

(www.umarex.de)



Motorbuch

Waffen auf einen Blick



Stuttgart (tl) – Bereits zum 20. Mal bietet der Waffen Digest einen praktischen Überblick über die Longseller und die Highlights des vergangenen Jahres aus den Bereichen Schußwaffen, Muniti-

on, freie Waffen, Optik, Messer und Zubehör. Interessante Artikel runden das Jahrbuch ab. Themen sind unter anderem Webley's letzte Revolverkonstruktion, amerikanische Kampfflinten im ersten Weltkrieg, Einsatzmunition der Sicherheitskräfte, das schwedische Mauser-Gewehr, die Steyr-Doppelpistole M.12, der Waffenkonstrukteur Revelli, die Winchester 70 und die Springmesser der US-Armee.

(www.motorbuch.de)

Waffen Digest 2008 – Das Jahrbuch für Sammler, Schützen und Jäger, Großformat, Paperback, 384 Seiten, rund 2.000 Abbildungen, ISBN 978-3-613-30593-9, Preis: 24.90 Euro



Markenprodukte aus einer Hand

interimport
Der Großhandelspartner für Waffen, Munition, Optik, Ausrüstung – Zweckbohrung
Schießhausstr. 10 97228 Rottendorf Tel. (01 80) 5372695
Fax (01 80) 5372694 Mail interimport.de www.interimport.de

HIGH PRECISION

H&N Kugeln und Geschosse zählen zu den Erfolgreichsten - weltweit!

Nicht ohne Grund, denn neben unserer Erfahrung und hochwertigsten Ausgangsmaterialien ist es vor allem die unübertroffene Präzision, die unsere Produkte so überaus erfolgreich macht.
Lieferung nur über den Fachhandel.

HAENDLER & NATERMANN SPORT GMBH
H&N Group
Naternann Platz 1 - D-34346 Hann. Münden
Tel. (0 55 41) 70 44 28 - Fax (0 55 41) 70 42 20
E-mail: HN.SPORT@naternann.de - Internet: www.hn-sport.de

IWA & OutdoorClassics 2008:

Waffenmarkt-Intern / Messermarkt-Intern Halle 2 • Stand 204

Manfred Krämer (57) ist Anwalt aus Leidenschaft und hat sich den kritischen Blick auf die Rechtslandschaft erhalten. An dieser Stelle macht er auf Rechtsvorschriften und Urteile aufmerksam, die für Händler wichtig sein können. Anregungen und Fragen an den WM-Anwalt über spindler@waffenmarkt.de



Umgang mit Behörden

Regeln für Außenwerbung

Köln (mk) – Um Kunden ins Geschäft zu locken, benötigt man Außenwerbung – für die es Regeln gibt.

Als Mieter der Geschäftsräume muß man zunächst die Zustimmung des Vermieters für jede Anlage der Außenwerbung einholen. Liegt sie vor oder man ist selbst der Eigentümer, braucht man für (fast) jede Außenwerbung eine Zustimmung des Straßenverkehrsamtes und eine Baugenehmigung. Grundsätzlich sind alle Werbeanlagen, also ortsfeste Einrichtungen, die der Anpreisung dienen und vom öffentlichen Verkehrsraum aus sichtbar sind, genehmigungspflichtig. Es gibt aber Ausnahmen:

- Werbeanlagen mit einer Gesamtfläche von bis zum 0,5 m²
- Werbeanlagen für zeitlich begrenzte Veranstaltungen
- Stellschilder für die Zeit von bis zu 10 Tagen vor der Veranstaltung.
- Auslagen und Dekorationen in Schaufenstern usw.

Diese Ausnahmen gelten nicht für Werbeballons und Werbung auf Markisen, zudem ist stets zu beachten, daß der Verkehr – also auch Radfahrer und Fußgänger – nicht behindert oder gefährdet werden darf.

Für die erforderliche Baugenehmigung wendet man sich am besten an das zuständige Bauaufsichtsamt, da die Erfordernisse örtlich sehr unterschiedlich sind. Die Nutzung des öffentlichen Straßenraumes (auch in der Luft)

unterliegt besonderen Regeln: **Gemeingebrauch:** das ist die Nutzung öffentlichen Straßenraumes, die jedermann gestattet ist.

Anliegergemeingebrauch: dieser geht über den allgemeinen Gebrauch hinaus, wie das Anbringen von Werbeschildern und ist gestattet. Ragen diese jedoch in den Straßenraum hinein, überschreitet das den Anliegergemeingebrauch und wird zur **Sondernutzung:** Eine solche bedarf stets der Genehmigung der Behörde. Diesbezüglich sei angemerkt, daß das Reservieren eines Parkplatzes mittels Mülltonnen oder sonstiger Gegenstände auch eine Sondernutzung darstellt. Zwei Arten der Sondernutzung sind denkbar:

- fest verankerte Werbeträger, also Säulen, Schilder, Tafeln usw. - meist haben die Städte exklusive Verträge mit Werbefirmen und gestatten anderen Anbietern solche Werbeträger überhaupt nicht,
- bewegliche Werbeträger: Auch dafür benötigt man eine Sondernutzungserlaubnis.

Die Straßenverkehrsordnung enthält einige Vorschriften für Straßenwerbung: so darf durch die Werbung keine Verschmutzung entstehen oder Gegenstände den Verkehr behindern oder erschweren. Verkehrszeichen dürfen nicht beeinträchtigt werden.

EAW

Schwenkmontage für S 303



Die neue EAW-Montage für die S303

Gerbrunn (tl) – Neu im EAW-Programm ist die Hebelschwenkmontage für Sauer's Selbstladebüchse S303. Dazu wird die neue Vorderplatte einfach auf das Waffenprisma der S303 aufgeschoben und festgeklemmt – Bohren ist nicht erforderlich. Zur zusätzlichen Sicherung wird ein Stift in die Quernute des Waffenprisma eingetrieben, um jedes Verrutschen der Vorderplatte auszuschließen. Die hintere Fußplatte wird aufgeschoben und verklebt. Alle Oberteile für EAW-Schwenkmontagen und -Hebelverschlüsse können verwendet werden – somit lassen sich nahezu alle Zielfernrohre und sonstigen Zielgeräte montieren und wechselweise verwenden.

Zusätzlich zu der neuen Montage hat Michael Apel von EAW noch einen weiteren Grund stolz zu sein: ein Blick in die Kiste mit den Reklamationsrückläufen der letzten fünf Jahre zeigte, daß der Boden kaum bedeckt ist. Unter den "Reklamationen" befinden



So wenig Reklamationen in fünf Jahren.

sich auch einige Defekte durch Montierfehler – beispielsweise wenn man vergißt die Gelenkschrauben fest anzuziehen, so daß sich der Rückstoß auf den Hinterfuß überträgt. Für diese extrem geringe Rücklaufquote hat Michael Apel ein einfaches Erfolgsrezept: "Dank der Aufmerksamkeit und der Sorgfalt der Mitarbeiter werden fehlerhafte Teile während der Produktion gleich erkannt und nachgearbeitet oder ausgesondert."

(www.eaw.de)



Hanwag

Zwiegenähte Stiefel

Vierkirchen (tl) – Neu bei Hanwag ist eine Linie echt zweigenähter Schaftstiefel. Die Modelle Grizzly, Kodiak und Ursus sind aus robustem Vollleder gearbeitet und Lammfell gefüttert. Der Damenstiefel Raccoon besitzt ein



Futter aus chromfrei gerbtem Leder. Jürgen Siegwarth von Hanwag: "Die vier neuen Modelle eignen sich für den Stadtbummel durchs winterliche St. Petersburg oder für einen Streifzug durch den verschneiten Bergwald gleichermaßen." (www.hanwag.de)



Tip

Man sollte sich vorher genau nach den erforderlichen Unterlagen erkundigen. Bei den Gebühren muß man mit etwa fünf Prozent der Herstellungskosten rechnen.

Trigatti

Mehr Prozente mit besserer Planung

Würzburg (hjh) – Horst Trigatti beobachtet die Branchenentwicklung genau und geht andere Wege.

Wo liegen Ihre künftigen Schwerpunkte?
Ich werde die bisherigen Marken – allen voran Remington, Shooter's Choice und Thompson Center – weiter lancieren und dem Fachhandel als Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Wie sehen Sie generell die Vertriebsstrukturen in der Waffenbranche?

Die früher klaren Strukturen von Großhändlern und Einzelhändlern sind in den letzten Jahren teilweise aus den Fugen geraten. Großhändler vertreiben ihre Sortimente auf verschiedenen Wegen an Jäger und Schützen. Einzelhändler verlegen sich auf Direktimporte, vorbei an den offiziellen Importeuren. Dazu kommt das Internet-Angebot.

Welche Konsequenzen ziehen Sie daraus für Ihre eigene Firma?

Die bislang extrem umfangreiche Lagerhaltung muß drastisch zurückgefahren werden. Ferner muß der Betrieb so organisiert werden, daß mit wesentlich weniger Personal gearbeitet werden kann.

Wie wirkt sich das neue Konzept auf den Fachhandel aus?

Die Reduzierung der Personal- und Lagerkosten ermöglicht es, dem Fachhändler weitaus günstigere Preise als bisher einzuräumen. Im Gegenzug können jedoch Kleinaufträge nicht mehr in der bisher gewohnten Weise ausgeführt werden. Insbesondere Munition wird gegen Festauftrag im kleinsten Originalgebinde geliefert, das sind bei Remington-Büchsenpatronen bei-

spielsweise 200 Stück. Neben dem günstigeren Einkaufspreis bietet dies dem Fachhändler den Vorteil, daß er eigene Aktionen planen, seine Lagerhaltung stärken und so einen besseren Service bieten kann. Werden alle eingeräumten Preisvorteile ausgeschöpft, bewegen sich die Einsparungen deutlich im zweistelligen Prozentbereich.

Glauben Sie, daß der Fachhandel dieses Konzept annehmen wird?

Ich denke schon. Das sind einfa-

che Rechenexempel, die schnell die Vorteile für beide Seiten ans Tageslicht befördern werden. Das einzige, was der Fachhändler tun muß, ist seine Einkäufe zu planen und nicht abzuwarten, bis ein Kunde ihn zur Bestellung veranlaßt.

(www.trigatti.com) **WM**

Hartwarenhandel

Lieferanten beurteilen

Düsseldorf (tl) – Die verschiedenen Arbeitskreise des Zentralverbands Hartwarenhandel zeichnen mit der Wahl zum "Partner des Handels" besonders fachhandelsorientierte Lieferanten aus.

Wie Geschäftsführer Thomas Damman erleutert "ist der Fachhandel gefordert, auf die Qualität der Zusammenarbeit mit seinen

Industriepartnern zu achten und deren Einsatz für ihre Marke und den Fachhandel." Kriterien für die Beurteilung der Lieferanten sind vor allem Fachhandelstreue, Preispolitik, Abverkaufsunterstützung, Reklamationsverhalten, Produktinnovation und die Marktbedeutung.
(www.hartwaren.de) **WM**



Wischo Jagd- und Sportwaffen GmbH & Co. KG
Postfach 36 80 • D-91024 Erlangen
Fon: 09131-3009-0 • Fax: 09131-3009-30
Info@wischo.com
www.wischo.com

MESSEN/SEMINARE/BÖRSEN

Datum	Ort	Veranstaltung	Thema	M/A*	Telefon	E-mail	Internet
2008							
27.01.-30.01.	München/D	ISPO Winter	Sportartikel, Sportmode	M	+49 89 94920151	info@ispo.com	www.ispo-winter.com
02.02.-05.02.	Las Vegas/USA	Shot Show	Jagd-, Sportwaffen, Zubehör	M	+1 203 8405600	inquiry@shot.reedexpo.com	www.shotshow.org
05.02.-10.02.	Dortmund/D	Jagd & Hund	Jagd, Angelfischerei	B	+49 231 1204518	jagdundhund@westfalenhallen.de	www.jagdundhund.de
07.02.-10.02.	Augsburg/D	Jagd & Fischerei	Jagd, Fischerei, Natur	M	+49 731 966150	info@uag.de	www.uag.de
08.02.-10.02.	Koblenz/D	JSK Koblenz	Waffen, Militaria	B	+49 431 680380	expo-kiel@t-online.de	www.waffenboersen.com
08.02.-12.02.	Frankfurt/D	Ambiente	Konsumgüter	M	+49 69 75750	ambiente@messefrankfurt.com	www.ambiente.messefrankfurt.com
09.02.-12.02.	Offenbach/D	Asianliving	Konsumgüter	M	+49 611 951660	ambiente@messefrankfurt.com	www.asian-living.de
09.02.-17.02.	Leipzig/D	Mitteldt. Handwerksmesse	Handwerk	M	+49 341 6788250	b.kaiser@leipziger-messe.de	www.handwerksmesse-leipzig.de
10.02.-12.02.	Düsseldorf/D	Body Look	Body-, Beach-	M	+49 341 6788230	info@body-look.de	www.body-look.de
10.02.-12.02.	Düsseldorf/D	cpd	Bekleidung	M	+49 211 439601	info@igedo.com	www.igedo.com
13.02.-15.02.	Brünn/CZ	Kabo	Schuhe- und Leder	M		kabo@bv.cz	www.bv.cz/kabo
15.02.-16.02.	Reichertshofen/D	Waffen- und Militariabörse	Waffen, Militaria	B	+49 2151 538647	info@kremess.de	www.kremess.de
15.02.-17.02.	Pirmasens/D	Angeln, Jagen & Natur	Fischrei, Jagd, Natur,	M	+49 6331 553314	info@messe-pirmaens.de	www.messe-anjana.de
17.02.-19.02.	Hamburg/D	hop -Orderpremiere	Mode		+49 40 5506061	info@messe-hamburg-schnelsen.de	www.hop-messe.de
21.02.-24.02.	Bern/CH	Fischen-Jagen-Schießen	Angeln, Jagd, Schießsport	M	+ 41 31 3401111	fjs@beaexpo.ch	www.fischen-jagen-schiessen.ch
22.02.-24.02.	Salzburg/A	Hohe Jagd & Fischerei	Jagd, Angeln, Outdoor	M	+43 662 4477215	hohejagd@reedexpo.at	www.hohejagd.at
23.02.-27.02.	Düsseldorf/D	Euroshop	Fachhandelsbedarf	M		euroshop@messe-duesseldorf.de	www.euroshop.de
26.02.-29.02.	Moskau/RU	CPM Moscow	Bekleidung	M	+49 211 4396367	laser@igedo.com	www.igedo.com
28.02.-02.03.	Kiew/UA	Hunting & Fishing	Jagd	M		zbroya@iec-expo.com.ua	www.iec-expo.com.ua
28.02.-05.03.	München/D	I.H.M.	Handwerk	M	+49 89 94955110	katnani@ghm.de	www.ihm.de
29.02.-02.03.	Haiger/D	Waffen-/ Militariamarkt	Waffen, Militaria	B	+49 431 680380	expo-kiel@t-online.de	www.waffenboersen.com
29.02.-02.03.	Salzburg/A	Tracht & Country Classics	Trachten-, Landhausmode	M		tracht@reedexpo.at	www.trachtsalzburg.at
06.03.-09.03.	Friedrichshafen/D	Aqua-Fisch	Angeln	M	+49 203 450450	messen@zajac.de	www.zajac.de
07.03.-09.03.	Neumünster/D	Angeln & Jagen Nord	Jagd, Fischerei, Natur	M	+49 4503 888369	mb@angelundjagen.com	www.angelundjagen.com
07.03.-09.03.	Offenbach/D	LLM Winter Styles	Lederwaren	M	+49 69 8297550	info@messe-offenbach.de	www.messe-offenbach.de
08.03.-09.03.	Deidesheim/D	PWM - Waffen u. Militaria	Waffe, Militaria	A	+49 431 680380	expo-kiel@t-online.de	www.waffenboersen.com
12.03.-15.03.	Augsburg/D	Grindtec	Schleiftechnik	M	+49 821 58982390	grindtec@afag.de	www.grindtec.de
13.03.-16.03.	Leipzig/D	Buchmesse	Bücher	M	+49 341 6788240	info@leipziger-buchmesse.de	www.leipziger-buchmesse.de
14.03.-16.03.	Erfurt/D	Reiten-Jagen-Fischen	Freizeit und Natur	M	+49 361 4001710	info@messe-erfurt.de	www.reiten-jagen-fischen.de
14.03.-16.03.	Düsseldorf/D	gds	Schuhe,	M	+49 211 456001	info@messe-duesseldorf.de	www.gds-shoe-fair.com
14.03.-17.03.	Nürnberg/D	IWA & OutdoorClassics	Jagd, Sportwaffen, Outdoor	M	+49 911 86060	info@nuernbergmesse.de	www.iwa.info
26.03.-30.03.	Brünn/CZ	Fischen	Angeln	A	+420 541 152520	rybareni@bv.cz	www.bv.cz/rybareni
28.03.-30.03.	Stuttgart/D	ISA / IWB	Antiquitäten, Waffen	B	+49 711 25890	info@messe-stuttgart.de	www.messe-stuttgart.de
28.03.-30.03.	Barcelona/E	Captura	Jagd, Angeln	M		ngracia@precsa.com	www.perdziroja.com/captura
28.03.-30.03.	Dresden/D	Jagen, Fischen, Reiten	Jagd, Fischerei	M	+49 351 8778513	fronert@tmsmessen.de	www.jagen-fischen-reiten.de
28.03.-30.03.	Klagenfurt/A	Weidwerk & Fischweid	Jagd, Fischerei	M	+43 463 5680020	cechak@kaerntnermessen.at	www.kaerntnermessen.at
04.04.-05.04.	Ebernhahn/D	Militariabörse	Waffen, Militaria	B	+49 2623 5651	geschichtsverein@gmx.de	www.militariaboerse-ebernhahn.de
04.04.-06.04.	Luzern/CH	Waffen-Sammlerbörse	Waffen, Militaria	M	+41 56 2252373	info@fachmessen.ch	www.waffenmesse.ch
04.04.-06.04.	Krems/A	Jagd & Fisch	Jagd	M	+43 2732 82000	office@agenturkrems.at	www.agenturkrems.at
08.04.-09.04.	Pirmasens/D	plw - leather and more	Leder	M	+49 6331 553300	plw@messe-pirmasens.de	www.messe-plw.de
11.04.-13.04.	Gent/BE	Hunting Expo	Jagd, Outdoor	M	+32 9241 92 11	hunting@flandersexpo.be	www.huntingexpo.be
11.04.-13.04.	Berlin/D	Berliner Waffenbörse	Waffen, Militaria	B	+49 431 680380	expo-kiel@t-online.de	www.waffenboersen.com
12.04.-15.04.	Brescia/I	EXA	Sportwaffen, Outdoor	M	+39 030 346383	info@exa.it	www.exa.it
16.04.-18.04.	Taipei/Taiwan	SecuTech	Sicherheit	M		intl@asmag.com	www.secutech.com
17.04.-20.04.	Side-Antalya/TR	Hunting & Wildlife Exhibition	Jagd, Natur	M	+90 212 273 15 75	info@avcilik2008.com	www.avcilik2008.com
19.04.-20.04.	Solingen/D	Messermacher Workshop	Messer	S	+49 212 40120	heinrboker@boker.de	www.boker.de
20.04.	Rungis/F	Bourse aux Armes	Waffen, Militaria	B	+33 160046100	archen.masbaltard@wanadoo.fr	www.archen-associates.com
22.04.-25.04.	Poznan/PL	Securex	Sicherheit	M	+49 89 949220	securex@mtp.pl	www.securex.mtp.pl
26.04.-27.04.	London/GB	Seni - Combat Sports	Selbstverteidig, Kampfkunst	M	+44 1621 850005	enquiries@senishow.com	www.senishow.com
03.05.-04.05.	Solingen/D	Messer-Macher-Messe	Messer	B		klingenmuseum@solingen.de	www.klingenmuseum.de

Diana

Die nächste Generation



Geschäftsführer Martin Zedler

Rastatt (tl) – "Leidenschaft für Luftdruckwaffen ist das, was unsere Mitarbeiter auszeichnet", so Martin Zedler, Geschäftsführer von Diana. "Viele von ihnen sind bereits in der zweiten oder gar dritten Generation in unserem Unternehmen beschäftigt

und haben so zum Weltruf von Diana mit beigetragen." Seit 1890 werden in Rastatt bei Diana Luftdruckwaffen hergestellt, und in der über 110jährigen Geschichte konnte die Firma mit einigen Innovationen aufwarten. So wurde 1960 mit dem "Modell 6" die erste Luftpistole ohne Rückstoß und Prellschlag vorgestellt. Zedler: "Die langjährige Erfahrung steht für wertbeständige, zuverlässige Luftgewehre und Luftpistolen."


Erfahrung und Innovation

Bei aller Tradition werden die Produkte aber immer weiter entwickelt, beispielsweise das Modell "5G". Die Luftpistole mit verstellbarem Druckpunktabzug, sowie höhen- und seitenverstellbarem Visier und Kunststoff-Griffschalen mit Daumenaufklapp-



Der Klassiker: 5G

gehört zu den Klassikern unter den freien Waffen. Mit dem Modell "P5 Magnum Edition 2007" liegt die nächste Generation vor. "Das Laufgewicht sowie die kontrastreiche Faseroptik-Visierung wurden komplett überarbeitet, wodurch eine längere Visierlinie erreicht wurde", führt Zedler

aus. Des Weiteren hat die Neue mit einer V0 von 175 m/sec (im Kaliber 4,5 mm) auch deutlich mehr "Pep" als die Vorgängerversion. Somit kann man dem Kunden etwas Bewährtes mit viel Tradition und etwas Neues zusammen im gleichen Produkt bieten. (www.diana-airguns.de) 



Die nächste Generation: P5 Magnum 2007

SAKO MA 05

Die stählerne Eleganz

NEU!
UVP ab **1.799,-**

SAKO MA 05 ist kompromisslos ausgelegt für die Jagd und verkörpert traditionelle Büchsenmacherkunst in technisch perfekter Form. Ausschließliche Verwendung von Stahl für alle Teile, von Visierung bis hin zum Zickzackmagazin mit hoher Kapazität, unterstreichen die extreme Belastbarkeit dieser eleganten und fähigen


Repetierbüchse. Das äußerst zuverlässige System ist in den Größen kaliberspezifisch angepasst. Schlichte Linienführung, Schaft mit Schweinerücken, Bayerische Backe, Tropfrüse, Edelholzabschlüsse, Kombiabzug, Visierung und Old-English-Style-Schaftkappe sorgen für eine vollendete Formgebung dieser stählernen Eleganz.

sako
FINLAND

Generallieferant für Deutschland
Manfred Alberts GmbH
Bebelweier Str. 66, 51674 Wield
Tel.: (02263) 7221-0
Fax: (02263) 7221-40
sako@manfred-alberts.de
Verkauf nur über den Fachhandel

Doctor Sight

Montage

Münnerstadt (tl) – Hennebergers umfangreiches Sortiment von Docter-Sight-Montagen wurde um eine Montageplatte für 98er-systeme ergänzt. Frank Henneberger: "Sämtliche Docter-Sight-Montageteile in unserem Programm werden von uns am Computer per CAD entwickelt und auf modernen CNC-Bearbeitungszentren im Hause gefertigt." (www.henneberger.de) 

N-Vision

Night Strike

Tallin, Estland (tl) – Viele Hersteller aus dem ehemaligen "Ostblock" haben sich auf preiswerte Nachtsicht-Optik spezialisiert. Ein Beispiel ist das Night Strike von N-Vision. Es handelt sich hier um ein wasserdichtes Nachtsicht-Monokular auf Basis eines Infrarot-Strahls. Das kompakte Night Strike kann an Kameras oder anderer Ausrüstung montiert werden. (www.nivisionoptics.com) 

S&W / Wischo

Neuer Acht-Schüsser

Anschütz

Sondermodell für Jäger



Ulm (tl) – Zum 150jährigen Jubiläum wird der Anschütz Jagdrepetierer 1710 D HB Classic als Sondermodell mit einer Reihe Extras aufgelegt: rostfreier Edelstahlhantel, auf dem Hinterschäft ist das 150-Jahre-Logo eingelasert, und den Lauf ziert das Original Germania-Logo aus dem Jahre 1901, das JGA-Gründer-Logo von 1856 ist in Gold auf dem schwarzen Stahlabzugsbügel aufgebracht, das Abzugszängel ist ebenfalls vergoldet. Abgerundet wird das edle Outfit von

einem Nußbaumschaft, in dessen Pistolengriff und Vorderenschaft eine besondere Schuppenfischhaut oder alternativ eine geflochtene Fischhaut eingearbeitet ist. Dieter Anschütz: "Dieses Modell spiegelt die Tradition einer entwicklungsreichen Vergangenheit wider und eignet sich nicht nur als zuverlässiger, führender Jagdbegleiter in gewohnter Anschütz-Qualität, sondern auch als Liebhabermodell mit dem gewissen Etwas." (www.anschuetz-sport.com) 

Keen

Hightech für den Winter



Oberhaching – Keens Modell "Snoqualmie" ist speziell für die kalten Tage ausgelegt. Für ein

warmes Klima sorgt ein atmungsaktives Futter mit Verstärkung im Zehenbereich. Ein besonders Highlight ist die Zweikomponenten-Sohle. Klaus Öllerer von Keen: "Der gelbe Bereich der Sohle verhärtet sich – ähnlich wie bei einem Autoreifen – bei extrem niedrigen Temperaturen und erhöht so die Trittsicherheit auf vereisten Schneeflächen, während sich der Rest der Sohle gleichbleibend flexibel verhält." (www.keeneurope.eu) 

Erlangen (hjh) – In den 1990er-Jahren verlangten die dynamischen Schützen nach größeren Trommelkapazitäten. Smith & Wesson trug diesen Wünschen mit dem 627 PC "8 Times" Rechnung", aktuell ist die zweifarbige Version "Two Tone". Für die 627 PC "8 Times" in .357 Mag. verwendet das S&W Performance Center den großen Round Butt-Rahmen sowie den fünfzölligen Lauf mit dem Full Lug-Ausstoßergehäuse. Durch eine Einsenkung um den gesamten Trommelkranz werden zwei Ladetechniken möglich. Konventionell geladen, liegen die Patronenränder auf dem äußeren, über die Einsenkung über-

stehenden Bund auf. Schnelles Nachladen wird durch erwähnte Einsenkung und die dazu passenden Vollmondclips aus dem Lieferumfang möglich. Der ganz aus rostfreiem Stahl gefertigte Revolver läßt das blanke Metall nur an den flachen Laufseiten und bei der Trommel ans Tageslicht. Rahmen und Lauf sind mit einer chemischen Beschichtung in mattschwarzem Finish überzogen, die zugleich auch äußerst unempfindlich gegen Witterungseinflüsse ist. Ergänzt wird das markante Äußere durch den rötlichen Rosenholzgriff mit Fingerringmulden. (www.wischo.com + www.smith-wesson.com) 

Kahles

Neuer Verstellturm

Wien, Österreich (tl) – "Eine innovative Konstruktion, welche dank einfachster Bedienung und exzellenter Wiederholgenauigkeit neue Standards im modernen Jagdzielfernrohrbau setzt", freut sich Peter Aichberger von Kahles. Gemeint ist der patentierte "Multizero"-Verstellturm. Im Gegensatz zur konventionellen Höhenverstellung, bietet die Mikromechanik des Turms die Einschneidmöglichkeit auf bis zu fünf verschiedene Entfernungen. Mul-



tizero findet sich vorerst als Option bei den Modellen Helia CSX 2,5-10x50 und CSX 3-12x56. (www.kahles.at) 

Waffenmarkt-Intern / Messermarkt-Intern:
Wer uns kennt, wird Abonnent!

GUTE ADRESSEN IMMER AKTUELL

- Immer die richtigen Telefon- und Telefaxnummern
- Geschäftspartner, bei denen sich der Einkauf lohnt
- Für schnelle Informationen im Tagesgeschäft
- Die aktuellen e-Mail- und Internet-Adressen

Ein Service von Waffenmarkt-Intern 

Unbedingt reinschauen!

Der heiße Draht:



Manuela Bendt

Telefon: 02161-56 497 52 oder
Telefon: 0221-200 54 12
Telefax: 0221-200 54 23
E-Mail: bendt@waffenmarkt.de

IN IHREM LIEFERANTENVERZEICHNIS

ABWEHRSPRAY

ORIGINAL TW 1000 CS-REIZGAS
Carl Hoerneck
D-71720 Oberstenfeld
Tel. 0 70 62 - 9 49 60
Telex 72 81 95 hoer d
Fax 0 70 62 - 94 96 44
info@hoerneck.de

Original First Defense
OC-Tierabwehrspray
DEF-TEC Defense Technology GmbH
Eschborner Landstr. 42-50
D-60489 Frankfurt am Main
Tel. 069 - 74 30 38 0
Fax 069 - 74 30 38 - 22
info@deftec.de

F. W. Klever GmbH • D-84168 Aham
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

ABZEICHEN

sticken Creationen Hümmerich
drucken Tel. 0 26 89 - 29 09 - 0
veredeln www.chw-motivfabrik.de

ALLES FÜR DEN HUND

Autohundboxen
www.petzplus.de
Tel. 0 79 45 - 95 06 17

ALLES FÜR DIE JAGD

WAFFEN DITTMAR & BROUNS
Sonnenwall 55
D-47051 Duisburg
Tel. 02 03 - 2 22 43

BEKLEIDUNG

Foresta GmbH & Co. KG
Asemisser Allee 19
D-33818 Leopoldshöhe
Tel. 0 52 02 - 98 79 80
Fax 0 52 02 - 9879 85
info@foresta.de
www.foresta.de

Rascher GmbH & Co. KG
Postfach 22 23
D-33378 Rheda-Wiedenbrück
Tel. 0 52 42 - 3 60 01
Fax 0 52 42 - 3 50 24
info@rascher.de
www.rascher.de

BOGENSPORTARTIKEL

Hersteller & Großhändler
Traditionelle Bogensportartikel
Beier Distribution
Wiesenstraße 3a
D-96253 Untersiema
Tel. 0 95 65 - 617 30 - 0
Fax 0 95 65 - 617 30 - 2
www.beier-distribution.de
office@beier-distribution.de

Herst./Großist-Bogen- & Armbrustsport
BLACK FLASH Archery GmbH
D-07333 Unterwellenborn / Koenitz
Tel. 03 67 32 - 3 35 26 / 3 35 27
Fax 03 67 32 - 3 35 28
mail@black-flash-archery.de

BOGENFUCHS, Fa. Ludwig Fuchs
Inhaber Martin Fuchs ekfm.
D-35037 Marburg, Wilhelmstraße 16
Tel. 0 64 21 - 2 25 25, Fax 2 75 49
www.bogenfuchs.com

BRÜNIERMITTEL

DEWE – Brünofix GmbH
D-91126 Rednitzhembach
Tel. 0 91 22 - 98 68 - 0, Fax – 30
info@dewe-bruenofix.de
www.dewe-bruenofix.de

F. W. Klever GmbH • D-84168 Aham
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

KALTBRÜNIERMITTEL-/ANLAGEN
Präzisionstechnik Schlitt e.K.
65344 Eltville - Martinsthal
Tel. 0 61 23 - 7 03 77 - 0, Fax -22
info@schlitt-werkzeuge.de
www.schlitt-surface.de

BÜCHSENMACHER- ARBEITEN

AS.H Produkte, Voere Vöhrenbach
Reparatur & Herstellung
Leitiweg 25, D-89335 Hochwang
Tel. 0 82 23 - 40 90 61, Fax 40 90 66
www.buema-hochwang.de

CLUB- UND FIRMEN-AUFKLEBER

sticken Creationen Hümmerich
drucken Tel. 0 26 89 - 29 09 - 0
veredeln www.chw-motivfabrik.de

CO²-WAFFEN

Röhm GmbH Funshooting
siehe Rubrik LUFTPISTOLEN

DARTS

EMBASSY SPORTS GmbH
UNICORN / BULL 'S
Gropiusstraße 10, D-48163 Münster
Tel. 02501-9638-0, Fax 9638-29
info@embassy-sports.de
www.embassy-sports.de

Sportsdivision Jim Pike GmbH
Friedrich-Koenig-Straße 10
D-97297 Waldbüttelbrunn
Tel.: 09 31 - 40 55 56
Fax: 09 31 - 48 079
Sportsdivision@t-online.de
www.sportsdivision.de

DAMASTSTAHLPRODUKTION

Schmiedewerkstätte M. Balbach
Fax-Nr. 0 64 75 - 91 29 86
www.schmiedebalbach.com

DIOPTRER/VISIERUNGEN

J.G. Anschütz GmbH & Co KG
s. Rubrik KK-Sportgewehre

EINSTECKLÄUFE

Keppeler - Techn. Entwicklung GmbH
Friedrich-Reinhardt-Straße 4
D-74427 Fichtenberg
Tel. 0 79 71 - 91 12 41
Fax 0 79 71 - 91 12 43
Keppeler.TE@t-online.de

www.lothar-walther.de
Tel. 0 73 28 - 96 30 0, Fax -5066

Zimmermann-Waffen oHG
Waldweg 5
D-97772 Oberwildflecken
Tel. 0 97 45 - 21 21
Fax 0 97 45 - 4 15
www.zimmermann-ohg-der-
waffenspezialist.de

EINSTICKUNGEN

sticken Creationen Hümmerich
drucken Tel. 0 26 89 - 29 09 - 0
veredeln www.chw-motivfabrik.de

ERSATZTEILE

Ankauf Waffen + Zubehör
CDS D. Ehrenreich GmbH
Holstein 28/29
D-92259 Neukirchen
Tel. 0 96 63 - 5 51 + 5 52
Fax 0 96 63 - 5 39
cde.ehrenreich@asamnet.de
www.cds-ehrenreich.de

EXKLUSIVES FÜR UNTERWEGS

Karl Beier oHG
Spezial-Sortiment edler Lederwaren/
Reiseartikel
Tel. 0 61 04 - 94 65 10, Fax 94 65 11
www.beier-travelcompanion.com

FACHLITERATUR

Fachverlag Jüngling-gbb GmbH & Co.KG
Waffen- und Jagdrecht
Vordrucke, Waffenhandelsbücher u.
Zubehör für Waffenhändler u. Behörden
Tel. 089 - 374 360
www.juenglingverlag.de

Verlag W. Kohlhammer GmbH
Waffenrecht/Jagdrecht/Beschussrecht
D-70459 Stuttgart
Tel. 0711 - 7863-7280
www.kohlhammer.de

Motorbuch Verlag
Waffen / Militärgeschichte
Olgastraße 86
D-70180 Stuttgart
Tel. 07 11 - 21080 - 27
Fax 07 11 - 2360415
www.motorbuch.de

VS-BOOKS Schulze & Verhülsdonk GbR
Postfach 20 05 40, D-44635 Herne
Tel. 02323 - 9462520, Fax 9462529
info@vs-books.de + www.vs-books.de
Waffentech. Militärgesch. Uniformkunde

FAHNEN/STICKABZEICHEN

Diersch & Schmidt GmbH
Kirchplatz 3-5
D-08309 Eibenstock
Tel. 03 77 52 - 21 38, Fax - 24 91
fahnen-diersch@t-online.de
www.fahnen-diersch.de

FAHNEN/STICKABZEICHEN

Fahnen Koch
 Querstrasse 8
 D-96450 Coburg
 Tel. 0 95 61 - 55 27 - 0, Fax -23
 info@fahnen-koch.de
 www.fahnen-koch.de

FERNGLÄSER

Analytik Jena AG
 Seerasen 2
 D-98673 Eisfeld
 Tel. 0 36 86 - 37 1-0
 Fax 0 36 86 - 32 20 37
 r.jacob@docter-germany.com
 www.docter-germany.com

DÖRR / Bushmaster
 Messerschmittstr. 1
 D-89231 Neu-Ulm
 Tel. 07 31 - 97 03 7 0
 www.doerrfoto.de

Trailite Optics
 Fa. Siegfried Hintz
 Generalimporteur und Alleinvertrieb
 Deutschland
 Paul-Friedländer-Straße 6
 D-65203 Wiesbaden
 Tel. 06 11 - 18 68 90
 Fax 06 11 - 6 50 14
 info@s-hintz.de
 www.trailite.de

GASWAFFEN

Cuno Melcher ME-Sportwaffen
 GmbH & Co. KG
 Postfach 120238
 D-42699 Solingen
 Tel. 02 12 - 2 62 12-0
 Fax 02 12 - 2 62 12-40/41
 info@me-sportwaffen.de
 www.me-sportwaffen.de

Röhm GmbH
 Postfach 1161
 D-89565 Sontheim-Brenz
 Tel. 0 73 25 - 1 60
 Fax 0 73 25 - 1 64 92
 inforg@roehm-rg.de
 www.roehm-rg.de

www.simbatec.de
 info@simbatec.de
 VALTRO-Waffen + Service

Umarex
 Sportwaffen GmbH & Co. KG
 Postfach 27 20
 D-59717 Arnsberg
 Tel. 0 29 32 - 6 38 - 01
 Fax 0 29 32 - 6 38 - 2 22
 verkauf@umarex.de
 www.umarex.de

GEHÖRNBRITTER

ADOLF BOESE
 Am Renngarten 6
 D-65549 Limburg/Lahn
 Tel. 06431-27240
 Fax 06431-26938

GEHÖRSCHUTZ

MePaBlu GmbH
 Eiderkampsweg 19
 D-24582 Bordesholm
 Tel. 0 43 22 - 55 77, Fax -28 08
 info@mepablu.de
 www.MePaBlu.de

Die Preise

1. "Standard" - 8 Zeilen für 384 €*
2. "Kompakt" - 6 Zeilen für 288 €*
3. "Informativ" - 10 Zeilen für 480 €*
4. "Ergänzung" - 2 Zeilen für 96 €*
5. "Sparsame" - 5 Zeilen für 240 €*

* Preisberechnung:

Anzahl der Zeilen x 5 Euro x 12 Ausgaben,
 abzgl. 20% Wiederholungsrabatt.

Keine weitere Rabattierung oder Mittlervergütung!

GEHÖRSCHUTZ

PELTOR Gehörschützer
 Aeero GmbH
 Postfach 100612
 D-76260 Ettlingen
 Tel. 07243-7611-0
 Fax 07243-7611-18
 deinfo@aeero.com
 www.eu.aeero.com

**GESCHOSSGESCHWINDIG-
KEITSMESSGERÄTE**

Drello GmbH & Co. KG
 Tel. 0 21 61 - 909-6
 www.drello.de

IFS SHOOTING SUPPLIES
 Tel. 0 26 51 - 49 79 991 Fax -49 79 992
 www.ifs-shoot.de

Felix Mogdans
 D-71665 Vaihingen/Enz
 Tel. 0 70 42 - 84 02 - 45
 Fax 0 70 42 - 84 02 - 46

GEWEHRSCHÄFTE

Hogue Europe GmbH
 D-71665 Vaihingen/Enz
 Tel. 0 70 42 - 9 66 82-4
 Fax 0 70 42 - 9 66 82-5
 felix@hogue.de
 www.hogue.de

Nußbaumhölzer seit 1880
 Kurt Katzenmeier
 D-64407 Fränkisch-Crumbach/Odenw.
 Tel. mobil +49 (0) 174-6666864
 www.katzenmeier.net

www.kunststoffschaft.de

GRIFFE

Hogue Europe GmbH
 D-71665 Vaihingen/Enz
 Tel. 0 70 42 - 9 66 82-4
 Fax 0 70 42 - 9 66 82-5
 felix@hogue.de
 www.hogue.de

KN Nill-Griffe GmbH
 In Schlattwiesen 3
 D-72116 Mössingen
 Tel. 07473-9434-0
 Fax 07473-9434-30
 www.nill-griffe.com

GRIFFE

Rink Formgriffe
 Am Hofacker 10
 D-35614 Aßlar-Bechlingen
 Tel. 0 64 40 - 75 05 - 02, Fax -03
 www.formgriffe.de

GROSSHANDEL

ABL-ADOLF BOESE
 Fabrikation und Großhandel
 Am Schlag 32b
 D-65549 Limburg/Lahn
 Tel. 0 64 31 - 2 72 40
 Fax 0 64 31 - 2 69 38
 Künstliche Schädel in allen Größen:
 Reh, Gams, Hirsch, Damhirsch,
 Elch, Rentier. Gehörn und Geweih-
 sägen, Wilduhren, Ehrenscheiben,
 Trophäenschilder in verschiedenen
 Ausführungen und Hölzern.

Dorsch-Hauptmann GmbH
 Jagd- und Sportwaffen
 Ingolstädter Straße 53
 D-90461 Nürnberg
 Tel. 09 11 - 6 26 60 77
 Fax 09 11 - 66 72 82
 dorsch-hauptmann@t-online.de

Dschulnigg GmbH & Co KG
 Niederlassung Deutschland
 Traunsteiner Straße 8
 D-83395 Freilassing
 Tel. 0 86 54 - 77 22 02
 Fax 0 86 54 - 77 22 03
 office@dschulnigg.at
 www.dschulnigg.at
 JAGDHUND Funktionsbekleidung

Hege Jagd & Sport GmbH & Co
 D-88605 Messkirch
 Tel. 0 75 75 - 28 72
 Fax 0 75 75 - 42 81
 info@hege-arms.com
 www.hege-arms.com
 Vorderlader, Western- und
 Ordonnanzwaffen, Winchester
 und Browning

H.P.S., Hans Peter Schäfer
 Heinrich-Dittmaier-Straße 25
 D-53125 Bonn
 Tel. 02 28 - 28 42 83
 Fax 02 28 - 28 42 30
 hps-bonn@t-online.de
 www.lesbaer.de
 Import von
 Les Baer-Custom-Waffen

GROSSHANDEL

Interimport GmbH
 Postfach 7
 D-97226 Rottendorf
 Tel. 01 80 - 53 72 695
 Fax 01 80 - 53 72 694
 mail@interimport.de
 Großhandel für Jagd- und Sportartikel

Gustav Jehn
 Postfach 1827
 D-59528 Lippstadt
 Tel. 0 29 41 - 2 90 90
 gustav@jehn.de

- falko -
 Kriegeskorte Handels- GmbH
 Nürnberger Straße 6
 D-90602 Pyrbaum
 Tel. 0 91 80 - 278 - 0
 Fax 0 91 80 - 266 - 1
 www.falko.de
 info@falko.de

Waffen Schumacher GmbH
 Am Saxhof 12, D-47807 Krefeld
 D-47807 Krefeld
 Tel. 0 21 51 - 93329 6 Fax 93329 7
 info@waffenschumacher.com
 Lieferant für: Sabre Defence, MKE,
 Mannlicher, Molot, Izhmash, Red-i,
 Versa-Pod, Falken Optik, Leapers,
 Luxdeftec, Arsenal, Cugir, Safir,
 Oko-dot, Ciener, BR Reflex, ASE.

Stopper GmbH & Co KG
 Schießsportausrüstungen
 Hauptstraße 87
 D-72461 Albstadt-Onstmettingen
 Tel. 0 74 32 - 9 00 90
 Fax 0 74 32 - 9 00 91
 info@stopper.de
 www.stopper.de
 Hochwertiges Schießsport-Zubehör

Winchester-Munition
 Im Sande 25
 D-46049 Oberhausen
 Tel. 0 208 - 62 06 -26 7
 Fax 0 208 - 62 06 - 8 7

WISCHO Jagd- und Sportwaffen
 GmbH & Co. KG
 Postfach 3680
 D-91024 Erlangen
 Tel. 0 91 31 - 30 09 0
 Fax 0 91 31 - 30 09 30
 Info@wischo.com
 www.wischo.com

HANDSCHUHE

Handschuhpeter
 Tel. 00 43 -14 05 35 26
 www.handschuhpeter.at

HEMDEN

BÖCKER-Hemden
 Rascher Hemden GmbH
 Vitusstraße 3
 D-33378 Rheda-Wiedenbrück
 Tel. 0 52 42 - 9364 - 12
 Fax 0 52 42 - 9364 - 24

HOLSTER

Gould & Goodrich
 Hogue Europe GmbH
 D-71665 Vaihingen/Enz
 Tel. 0 70 42 - 9 66 82-4
 Fax 0 70 42 - 9 66 82-5
 felix@hogue.de
 www.hogue.de

**HOLZBEARBEITUNGS-
MASCHINEN**

An- und Verkauf, Reparaturservice
Tel. 0 66 56 - 14 97
Kilianstraße 31
D-36129 Gersfeld - OT Hettenhausen
www.hempel-paul.de

HUNDESCHUTZBRILLEN

dog-goes GmbH
Tel. 0 80 31 - 23 40 38 4
www.dog-goes.com

HUNDETRANSPORT

Schmidt-Fahrzeugbau GmbH
Hundeboxen / Hundeanhänger
D-78253 Eigeltingen-Honstetten
Tel. 0 77 74 - 92 20 - 0, Fax -20
www.hundeboxen.de

HÜTE

DER ORIGINAL ISCHLER HUT
Franz Bittner GmbH & Co KG
Schutzenbichl 15-17
A-4820 Bad Ischl
Tel. 00 43 - 61 32 - 23 36 70
Fax 00 43 - 61 32 - 23 36 725
office@bittner.co.at
www.bittner.co.at

Friedrich W. Schneider
Original Stetson Hats, Made in USA
Steyler Straße 21
D-51067 Köln
Tel. 0221 - 96 35 58 - 0
Info@fwshats.de
www.Stetson-europe.com

IMPRÄGNIERMITTEL

F. W. Klever GmbH • D-84168 Aham
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

INKASSO

Rheinland - Inkasso e.K
Kurfürstenstr.23, 56068 Koblenz
Tel. 02 61 - 9 15 371
Fax 02 61 - 1 59 22
info@rheinland-inkasso.de
www.rheinland-inkasso.de

**INT. WAFFENTRANSPORTE &
LOGISTIK**

I.Z.A. Ost Logistik GmbH
Niederlassung Hamburg
Am Fährkanal 3
D- 20457 Hamburg
Tel. +49-40-7367744 -20, Fax -28
port@iza-logistik.de
www.iza-gruppe.de

IPSC-ZIELSCHEIBEN + KLEBER

fun-shooting-action-targets
Tel. 07258-1496
www.ipsc-target-shop.de

JAGDBEKLEIDUNG

Becker Kleidung
Bremervörder Str. 117
D-21682 Stade
Tel. 0 41 41 - 98 12 98
Fax 0 41 41 - 98 12 90
info@jagdversand.com
www.jagdversand.com

JAGD-LAMPEN

Direkt vom Hersteller!
GUTZEIT GMBH
Mälzerstr.14
D-88447 Warthausen
Tel. 0 73 51 - 767 7 - 7, Fax - 8
www.gutzeit-gmbh.de

JAGDOPTIK

ML&T / Dresdenoptics
Tel. 03 71 -24 05 084
Fax 03 51 - 41 72 23 09-9
www.ml-t.de / info@ml-t.de

JAGDSCHULEN

Jagdschule Emsland
www.jagdschule-emsland.de
kontakt@jagdschule-emsland.de

JAGDSITZSTÖCKE

August Mänz KG
Tel. 0 56 63 - 72 77, Fax -78 05
www.thviahmeyer.de

JAGDWAFFEN

Mauser Jagdwaffen GmbH
Ziegelstadel 1
D-88316 Isny
Tel. 0 75 62 - 91 39 - 00, Fax - 02
info@mauser.com
www.mauser.com

KOMPRESSOREN

J.G. Anschütz GmbH & Co KG
s. Rubrik KK-Sportgewehre

**LADENBAU/
LADENEINRICHTUNGEN**

Bohnacker GmbH
Leinenstraße 9
D- 89143 Blaubeuren
Tel. 0 73 44 - 96 90 0, Fax -73 71
w.stelzel@bohnacker.de
www.bohnacker.de

LÄUFE

HEYM-Waffenfabrik AG
Am Aschenbach 2
D-98646 Gleichamberg
Tel. 03 68 75 - 63 30 0
Fax 03 68 75 - 63 22 2
info@heyw-waffenfabrik.de
www.heyw-waffenfabrik.de

www.lothar-walther.de
Tel. 0 73 28 - 96 30 0, Fax -5066

LAMPEN

Analytik Jena AG
Seerasen 2
D-98673 Eisfeld
Tel. 0 36 86 - 37 1-0
Fax 0 36 86 - 32 20 37
r.jacob@docter-germany.com
www.docter-germany.com

LAUFREINIGER

BRUNOX AG / www.brunox.com
siehe Rubrik Waffenpflege

F. W. Klever GmbH • D-84168 Aham
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

LAUFREINIGER

VFG Vereinigte Filzfabriken AG
Giengener Weg 66
D-89537 Giengen
Tel. 0 73 22 - 14 4-0
Fax 0 73 22 - 144-246
info@vfg.de
www.waffenpflege.de

LEDERBEKLEIDUNG

Drechsler Lederhosen
Maßanfertigung Hirsch & Elchleder
D-07545 Gera / Thüringen
Tel. 03 65 - 83 33 521
www.drechsler-gera.de

LEDER-WEISS
Arnold G. Weiß
D-34479 Breuna Kr. Kassel
Tel. 0 56 93 - 98 94 0
Fax 0 56 93 - 98 94 30
lederweiss@t-online.de
www.lederweiss.de

LEDERHOSEN

Dannecker Collection
Maschinenwaschbare Lederhosen
www.leder.de, Tel. 0 41 35 - 80 06 21

LED-LEUCHTKORN

Titanium Gunworks
Tel. 0 60 71 - 92 27 65, Fax -92 27 67
www.titanium-gunworks.de

**LG-SIMULATOREN/
TRAININGSANALYSE**

Röhm GmbH Laserzielgeräte
siehe Rubrik LUFTPISTOLEN

LUFTPISTOLEN

Röhm GmbH
Postfach 1161
D-89565 Sontheim-Brenz
Tel. 0 73 25 - 1 60
Fax 0 73 25 - 1 64 92
inforg@roehm-rg.de
www.roehm-rg.de

MARKIERUNGSWAFFEN

JT-Europe GmbH
Paintballartikel aller Art
Am Wartfeld 1
D-61169 Friedberg / Hessen
Tel. 0 60 31 - 7 37 5-0
Fax 0 60 31 - 7 37 5-22
info@jt-europe.com

MESSER

ALMAR KNIVES
Hogue Europe GmbH
D-71665 Vaihingen/Enz
Tel. 0 70 42 - 9 66 82-4
Fax 0 70 42 - 9 66 82-5
felix@hogue.de
www.hogue.de

LINDER-MESSER
Erholungstraße 10
D-42699 Solingen
Tel. 02 12 - 33 08 56
Fax 02 12 - 33 71 04
Info@linder.de
www.linder.de

MESSER

PUMA GmbH IP Solingen
Jagd-, Sport- und Angelmesser
An den Eichen 20-22
D-42699 Solingen
Tel. 02 12 - 262 12-0
Fax 02 12 - 262 12-40/41
info@pumaknives.de
www.pumaknives.de

www.simbatec.de
info@simbatec.de
CARD-u.Freizeitmesser

"Rough Rider" u.a. Messermarken
Tel. 06073 - 742379, www.wolfster.de

MESSER / SCHWERTER

Swords and more GmbH
Liebigstr. 2-20
D-22113 Hamburg
Tel. 040 - 36 16 49 63
Fax 040 - 36 16 49 64
info@swords-and-more.com

MESSERSCHÄRFER

Mayer und Thiele
Tel. 02 02 - 446 9802
Fax 02 02 - 446 9801
www.schaerfbank.de

MESSERSCHLEIFMASCHINEN

Ch. Linden
Produktion techn. Schleifartikel
Moselstr. 11, D-42655 Solingen
Tel. 02 12 - 33 20 - 77, Fax -78
www.ch-linden.de

MUNITION

DIEFKE WADIE MUNITION
GmbH&Co.KG
Schreckschuß- und Reizstoffmunition
Weisbacher Straße 12
D-97653 Bischofsheim/Rhön
Tel. 0 97 72 - 67 70
Fax 0 97 72 - 85 43
diefke@wadie-munition.de
www.wadie-munition.de

NACHTSICHTGERÄTE

Direkt vom Hersteller!
GUTZEIT GMBH
Mälzerstr.14
D-88447 Warthausen
Tel. 0 73 51 - 767 7 - 7, Fax - 8
www.gutzeit-gmbh.de

NARKOSE

Albrecht GmbH
Postfach 13 51
D-88323 Aulendorf
Tel. 0 75 25 - 2 05 - 0
Fax 0 75 25 - 70 05
info@albrecht-vet.de

OPTIK

JÄGGI NOVA - Schießbrillen
bei Stopper Schießsportausrüstungen
siehe Rubrik GROSSHANDEL

PINS/ANSTECKER

sticken Creationen Hümmerich
drucken Tel. 0 26 89 - 29 09 - 0
veredeln www.chw-motivfabrik.de

RANGE BAGS

IFS SHOOTING SUPPLIES
Tel. 0 26 51 - 49 79 991 Fax -49 79 992
www.ifs-shoot.de

REFLEXVISIERE

Analytic Jena AG
Seerasen 2
D-98673 Eisfeld
Tel. 0 36 86 - 3 71 - 0
Fax 0 36 86 - 32 20 37
r.jacob@docter-germany.com
www.docter-germany.com

SCHAFTPFLEGE MITTEL

F. W. Klever GmbH • D-84168 Aham
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

SCHAFTOL-Gewehrhaftöl
F. W. Klever GmbH
D-84168 Aham
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@schaftol.de
www.schaftol.de

SCHIESSANLAGEN

Eigenbrod GmbH & Co.
Schießsport - Anlagen - Metallbau KG
Zur Mosterei 11a
D-36282 Hauneck - Eitra
Tel. 0 66 21 - 14 44 7
Fax 0 66 21 - 14 44 6
info@eigenbrod-schiessanlagen.de
www.eigenbrod-schiessanlagen.de

Firma Häring
Schießsport-Anlagenbau GmbH
In der Aue 6
D-64739 Höchst/Odenwald
Tel. 0 61 63 - 93 47 0
Fax 0 61 63 - 93 47 50
info@haering-gmbh.de
www.haering-gmbh.de

Johannsen Schießstandtechnik GmbH
Im Tiefenbach 3
D-35088 Battenberg (Eder)
Tel. 0 64 52 - 93 32 - 0, Fax -163
info@johannsen.de
www.johannsen.de
SIUS - Trefferanzeigen
LAPORTE - Wurfmaschinen

Ernst K. Spieth Produktions-
u. Vertriebs GmbH & CO. KG
Hauptstr. 2
D-88437 Äpfingen
Tel. 0 73 56 - 93 76 - 0
Fax 0 73 56 - 93 76 - 15
info@spieth.de
www.spieth.com

MAHA Schießanlagenbau
Ostalbstraße 20
D-73441 Trochtelfingen
Tel. 0 73 6 2 - 92 31 25
Fax 0 73 6 2 - 54 59
maha-praezision@t-online.de
www.maha-praezision.de

MEYTON Elektronik GmbH
Elektronische Trefferanzeigen
Spenger Strasse 38
D-49328 Melle-Bruchmühlen
Tel. 05226 - 98 24 - 0
Fax 05226 - 98 24 - 20
info@meyton.de
www.meyton.de

SCHIESSSCHEIBEN

braundruck GmbH
Gebührenfreie Tel. 0800 - 6 19 99 42
Fax 0 27 35 - 6 19 78 15
www.schiess-scheibe.de

SCHIESSSCHEIBEN

Krüger Schießscheiben
Marktstr. 1
D-66763 Dillingen
Tel. 0 68 31-97 51-21, Fax -61
www.1a-schiess-scheiben.de
Markenqualität ISSF zugelassen

RIKA / Edelmann
office@rika1.com / www.rika1.com
Gebührenfreie Tel.Nr. 0800 / 060 86 00
Gebührenfreie Fax Nr. 0800 / 060 86 02

SCHIESSSPORTBEKLEIDUNG

ahg-Anschütz Handels GmbH
Schießsportjacken, -hosen, -schuhe,
-handschuhe, Unterbekleidung
s. Rubrik SCHIESSSPORTZUBEHÖR

Chiemsee Shooting Products
Mairhausenstraße 18
D-83233 Bernau am Chiemsee
Tel. 0 80 51 - 91 243
Fax 0 80 51 - 91 244
www.csp-prien.de

Gehmann GmbH & Co. KG
Karlstraße 40
D-76133 Karlsruhe
Tel. 07 21 - 2 45 45 - 46
Fax 07 21 - 2 98 88
gehmann-ka@t-online.de
www.gehmann.de

MOUCHE (M.U.SCH.E GmbH)
Schießsport - Jagd - Outdoor
Tel. 0 68 26 - 50 - 784, Fax -896
mouche@t-online.de

SCHIESSSPORTZUBEHÖR

ahg-Anschütz Handels GmbH
Raiffeisenstraße 26
D-89079 Ulm-Wiblingen
Tel. 07 31 - 4 20 31
Fax 07 31 - 4 20 33
ahg-info@anschuetz-sport.com
www.anschuetz-sport.com

J.G. Anschütz GmbH & Co KG
s. Rubrik KK-Sportgewehre

Gehmann GmbH & Co. KG
Karlstraße 40
D-76133 Karlsruhe
Tel. 07 21 - 2 45 45 - 46
Fax 07 21 - 2 98 88
gehmann-ka@t-online.de
www.gehmann.de

SELBSTSCHUTZ

KH-Security, Bad Schwalbach
Abwehrstöcke, -sprays, Paralyzer
Tel. 0 61 24 - 80 43, Fax -17 14
info@kh-security.de
www.kh-security.de

NONLETAL Ltd.
Röntgenstr. 9, D-42489 Wülfrath
Tel. 0 20 58 - 91 03 - 02, Fax -01
info@nonletal.de, www.nonletal.de
Taser, Polizeistöcke, Pfefferspray,
PepperBall-Reizstoffwaffen,
Trainingsausrüstungen

www.simbatec.de
info@simbatec.de
Pfefferspray + E-Schocker

SICHERHEITSBEDARF

Für Behörden / Sicherheitsdienste
Engel GmbH
D-61348 Bad Homburg
Tel. 0 61 72 - 2 01 54, Fax -2 89 61

SOFTAIR

StormTec
Softair- und CO₂-Trainingswaffen
Reutenerstr. 5, D-79279 Vörsstetten
Tel. 0 76 66 - 88 49 39 - 0, Fax -8
www.stormtec.com

SPEKTIVE

DÖRR / Bushmaster
Messerschmittstr. 1
D-89231 Neu-Ulm
Tel. 07 31 - 97 03 7 0
www.doerrfoto.de

Trailite Optics
s. Rubrik Ferngläser

TASCHENLAMPEN

Begadi GbR
- Taktische LED Taschenlampen -
D-78661 Böhringen, Dietingerstr. 27
Tel. 0 74 04 - 91 42 284
www.spezialausruestung.de

BOS Schutz & Ausrüstungen
Gutsweg 20
D-59872 Meschede
Tel. 02 91 - 98 76 22 80
www.night-power.com

Mag Lite®
Fa. Siegfried Hintz
Generalimporteur und Alleinvertrieb
Deutschland
Paul-Friedländer-Straße 6
D-65203 Wiesbaden
Tel. 06 11 - 18 68 90
Fax 06 11 - 6 50 14
info@s-hintz.de
www.maglite.de

TIMER

IFS SHOOTING SUPPLIES
Tel. 0 26 51 - 49 79 991 Fax -49 79 992
www.ifs-shoot.de

TOOLS

Leatherman®
Fa. Siegfried Hintz
Generalimporteur und Alleinvertrieb
Deutschland
Paul-Friedländer-Straße 6
D-65203 Wiesbaden
Tel. 06 11 - 18 68 90
Fax 06 11 - 6 50 14
info@s-hintz.de
www.leatherman.de

TRANSPORT / VERSAND

Internat. Versand, auch Waffen/Mun.
Weltweiter Im- und Export
GEIS SDV GmbH, Cargo Center
Tel. 0 22 41 - 1 65 27 - 0, Fax -20
www.GEIS-SDV.de

TREIBLADUNGSPULVER

Norma/Kemira/DuPont-Vertrieb
Gustav Jehn
Postfach 18 27
D-59528 Lippstadt
Tel. 0 29 41 - 2 90 90
gjehn@t-online.de

TREIBLADUNGSPULVER

Vertrieb aller zugelassenen
Treibladungspulver
ZRC ZENGERLE RELOADING
COMPONENTS e.K.
D-36251 Bad Hersfeld
Tel. 0 66 21 - 75 00 0, Fax 75 00 2
www.ascan-net.de
zrc@ascan-net.de

VISIERUNGEN

Centra Feinwerktechnik GmbH
Nägelestr. 15-17
D-79618 Rheinfelden
Tel. 0 76 23 - 7 49 12 0
Fax 0 76 23 - 7 49 12 49
www.centra-visier.de

WAFFENKOFFER

ahg-Anschütz Handels GmbH
s. Rubrik SCHIESSSPORTZUBEHÖR

EISELE Case-Systems GmbH
Siemensstr. 14
D-84323 Massing
Tel. 0 87 24 - 96 54 00-0
Fax 0 87 24 - 96 54 00-49
info@eisele-koffer.com
www.eisele-koffer.com

Jakob Winter GmbH
Graslitzerstr. 10
D-64569 Nauheim
Tel. 0 61 52 - 6 30 70

WAFFENPFLEGE MITTEL

BRUNOX Korrosionsschutz GmbH
Postfach 100127
D-85001 Ingolstadt
Tel. 0841-961 29 - 04, Fax -13

F. W. Klever GmbH • D-84168 Aham
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

VFG Vereinigte Filzfabriken AG
Giengener Weg 66
D-89537 Giengen
Tel. 0 73 22 - 14 4-0
Fax 0 73 22 - 144-246
info@vfg.de
www.waffenpflege.de

**WAFFENSCHRÄNKE/
TRESORTÜREN**

AXAIR GmbH & Co. KG
Entfeuchter für Tresorräume
Carl - von - Linde Str. 25
D-85748 Garching
Tel. 0 89 - 3 26 70 - 0, Fax -140
info@axair.de
www.klimaplus.de

**WAFFENSCHRÄNKE/
TRESORTÜREN**

HARTMANN TRESORE AG & Cie.
Am Ziegenberg 3
D-33106 Paderborn
Tel. 0 52 51 - 17 44 - 0
info@waffenschraenke.de
www.waffenschraenke.de

Dr. Heindl Tresore GmbH
Tel. 0 89 - 6 92 33 87
www.dr.heindl-tresore.de

WAFFENZUBEHÖR

Ankauf Waffen + Zubehör
CDS D. Ehrenreich GmbH
Holnstein 28/29
D-92259 Neukirchen
Tel. 0 96 63 - 5 51+5 52
Fax 0 96 63 - 5 39
cde.ehrenreich@asamnet.de
www.cds-ehrenreich.de

WÄRMEBEKLEIDUNG

warmx GmbH
Beheizbare Unterbekleidung
D-99510 Apolda, Herderstr. 2
Tel. 0 36 44 - 50 47-60
www.warmx.de

WECHSELSCHÄFTE

J. G. Anschütz GmbH & Co KG
s. Rubrik KK-Sportgewehre

WECHSELSYSTEME

Uhl GmbH
D-89428 Syrgenstein
Tel. 0 90 77 - 567, Fax 0 90 77-1091
www.uhl-gmbh.de

**WERKZEUGE FÜR
BÜCHSENMACHER**

HEYM-Waffenfabrik AG
Vertretung CLYMER Präzisions-
Patronenlager-Werkzeuge
Siehe Rubrik LÄUFE

Triebel-Waffenwerkzeuge GmbH
Wagnergasse 4
D-87677 Stöttwang
Tel. 0 83 45 - 95 29 4 - 0
Fax 0 83 45 - 95 29 4 - 15
info@triebel-guntools.de
www.triebel-guntools.de

WIEDERLADEN

Gustav Jehn
Postfach 1827
D-59528 Lippstadt
Tel. 0 29 41 - 2 90 90
gustav@jehn.de

REIMER JOHANNSEN GmbH
Haart 49
D-24534 Neumünster
Tel. 0 43 21 - 27 58
Fax 0 43 21 - 2 93 25
info@johannsen-jagd.de
www.johannsen-jagd.de

WURFSCHIEBEN

Sportland GmbH
Laporte-Generalvertretung
Bocholter Straße 27
D-46325 Borken
Tel. 0 28 61 - 81 78
Fax 0 28 61 - 77 69
sportland-borken@t-online.de
www.sportland-wurfscheiben.de

ZIELFERNROHRE

Analytik Jena AG
Seerasen 2
D-98673 Eisfeld
Tel. 0 36 86 - 37 1-0
Fax 0 36 86 - 32 20 37
r.jacob@docter-germany.com
www.docter-germany.com

DÖRR / Bushmaster
Messerschmittstr. 1
D-89231 Neu-Ulm
Tel. 07 31 - 97 03 7 0
www.doerrfoto.de

ZIELFERNROHRE

Schmidt & Bender
D-35444 Biebertal
Tel. 0 64 09 - 81 15 - 0
Fax 0 64 09 - 81 15 11
info@schmidt-bender.de
www.schmidt-bender.de

ZIELFERNROHRMONTAGEN

Ernst Apel GmbH
Am Kirschberg 3
D-97218 Gerbrunn
Tel. 09 31 - 70 71 91
Fax 09 31 - 70 71 92

DÖRR / Bushmaster
Messerschmittstr. 1
D-89231 Neu-Ulm
Tel. 07 31 - 97 03 7 0
www.doerrfoto.de

ERAMATIC-MONTAGEN
G. RECKNAGEL e. K.
Landwehr 4
D-97493 Bergtheinfeld
Tel. 0 97 21 - 8 43 66
Fax 0 97 21 - 8 29 69
info@recknagel.de
www.recknagel.de

Kilic Feintechnik GmbH
Tel. 0 97 22 - 18 29
Fax. 0 97 22 - 77 48
kilic@kilic-feintechnik.de
www.kilic-feintechnik.de

Wir wollen Sie sehen!

Sie uns auch?

Besuchen Sie uns auf der IAWI Halle 2 • Stand 208 • Wir freuen uns auf Sie! Ihr **VGA-Team**



Hans J. Heigel, Jahrgang 1954, begleitet die Waffenbranche seit fast 30 Jahren als unabhängiger Fachautor. Seine Bücher und Aufsätze zum Thema Waffen, Munition und Wiederladen sind Legion und sicher auch den meisten Waffenmarkt-Intern-Lesern ein Begriff. Seine mitunter ganz persönlichen Gedanken und Erkenntnisse sollen gleichermaßen über Hintergründe informieren, Anlaß zum Nachdenken und optimalerweise zur regen Diskussion geben.

Einzelanfertigung herzustellenden Waffen verlangt. Dazu kommen vermehrt Tuning-Arbeiten an Serienwaffen, da diese oftmals im Originalzustand nicht den Anforderungen der Kundschaft entsprechen. Von diesen widersprüchlichen Fakten umgarnt, sieht sich der angehende Büchsenmacher in einem Dilemma.

Es gibt viel Licht und Schatten

Um dieses Durcheinander zu entwirren, bleibt nur das berühmte T-Konto mit der Plus- und Minus-Seite. Der wichtigste Pluspunkt ist eindeutig die Vielseitigkeit des Büchsenmacherhandwerks. Der Umgang mit den verschiedenen Materialien paart sich mit modernen und traditionellen Arbeitstechniken. Ballistische Kenntnisse sind ebenso notwendig, wie das Wissen um die geschichtliche Entwicklung der Waffen und deren Funktionsweise. Selbst die künstlerische Ader ist gefordert, wenn es um das äußere Erscheinungsbild der fertigen Waffe geht. Ganz groß geschrieben wird im Büchsenmacherhandwerk die Präzision in jedem Detail. Dieses ideale Berufsbild läßt sich jedoch nur in einer Büchsenmacherei erleben, in der noch komplette Jagd- und Sportwaffen in Einzelanfertigung entstehen. Mit dem Alltag eines Büchsenmachers in einem modernen Industriebetrieb sieht das ganz anders aus. Hier wird in aller Regel einseitige Spezialisierung auf einen Teilsektor verlangt, denn anders läßt sich eine kostenverträgliche Serienherstellung nicht organisieren.

Die Zukunft des Büchsenmachers?

Das Handwerk des Büchsenmachers erfordert Fachkenntnisse über ein breites Spektrum von Wissensgebieten – und die gibt es natürlich nicht umsonst. Ein altes Sprichwort sagt: "Handwerk hat goldenen Boden". Beim Büchsenmacher-Handwerk findet man diesen "goldenen Boden" schon seit geraumer Zeit auch beim tiefsten Tauchgang nicht mehr. Wo liegen die Ursachen? Hat die Politik Schuld an der aktuellen Situation? Und wie sieht die Zukunft aus?

In Deutschland entscheiden sich jährlich etwa dreißig bis vierzig junge Menschen für den Beruf des Büchsenmachers. Wie sehen die Berufschancen dieser angehenden Büchsenmacher aus? Was soll man raten, wenn sich ins Berufsleben tretende Schüler für diesen Ausbildungszweig interessieren? Persönlich bin ich da immer für die Schocktherapie. Die erste Frage lautet daher stets: Können Sie sich diesen Beruf leisten? Die Probleme beginnen zwar schon bei der Suche nach einer geeigneten Lehrstelle, werden aber erst richtig akut, wenn eine dauerhafte Anstellung im erlernten Beruf gesucht wird.

Zu diesem wirtschaftlichen Aspekt kommt – was meines Erachtens noch viel schlimmer ist – das ständig über dieser Branche schwebende Damoklesschwert namens "politischer Opportunismus". Der geringste Vorfall mit Waffen – gleichgültig, wo er auf der Welt geschieht – ruft die politisch extrem stark positionierten Waffengegner auf den Plan. Leichtfertig geben dann große Teile unserer Politiker aus rein populistischen Gründen, oftmals wider besseres Wissen, nach und verschärfen

das Waffengesetz. Wie wir gerade aktuell sehen, gibt es bei diesen Aktionen und Vorhaben nicht die geringste Rücksicht auf die Existenz kleiner und mittelständischer Betriebe. Dieses Lotteriespiel muß man daher jedem Anwärter – sei es technischer oder kaufmännischer Bereich – für die Waffenbranche aus Gründen der Fairness ganz klar und drastisch vor Augen führen. Man findet wohl kaum eine Branche, in der dieser Faktor eine ähnlich große Bedeutung gewonnen hat.

Allein unter diesem Gesichtspunkt ist für einen angehenden Büchsenmacher ein zweites Standbein anzuraten. Selbst dann gehört noch ein gehöriges Maß an Enthusiasmus dazu, diesen Beruf zu ergreifen. Ja man kann unter diesem Aspekt durchaus sagen, daß Mut zum Risiko bei den Kandidaten vorliegen muß. Der wirtschaftlich größte Konkurrent des klassischen Büchsenmacherhandwerks ist die moderne, industrielle Jagd- und Sport-

waffenproduktion. Zwar bieten die großen Hersteller Arbeitsplätze, benötigen jedoch in weiten Teilbereichen der Produktion nicht den umfassend ausgebildeten, noch vorwiegend händisch arbeitenden Büchsenmacher. Modulbauweise und computergesteuerte Fertigungszentren verändern das ursprüngliche Berufsbild einseitig und nehmen in hohem Maße die attraktive Vielseitigkeit des Büchsenmacherhandwerks. Auf der anderen Seite steht eine kleine, jedoch durchaus zahlungskräftige Klientel an Individualisten, die nach hochwertigen, nur in

Das ideale Berufsbild läßt sich nur in einer Büchsenmacherei erleben, in der noch komplette Waffen in Einzelanfertigung entstehen.

Bleibt da noch der kleine Familienbetrieb mit angeschlossenem Fachhandelsgeschäft. Sicherlich kommen bei diesen Vollsortimenten alle Waffentypen in die Hand des Büchsenmachers, aber da dreht sich oft der Vorteil rasch in einen Nachteil. Der Verkauf muß teilweise mitbetreut werden und die Werkstatteinrichtung läßt aus Kostengründen nur ein eher begrenztes Entfalten des eigenen Könnens zu. Die Folge: Ein beachtlicher Teil der Arbeiten muß an Kollegen vergeben werden. Des weiteren liegen Alleskönner eher selten auf einem Gebiet weit über dem Durchschnitt.

Um sich jedoch für einen bestimmten Waffentyp zum Spezialisten zu entwickeln, muß vorweg erst einmal eine gründliche, umfassende Ausbildung kommen. Spezialisten für Präzisionsbüchsen oder IPSC-Pistolen fallen nicht vom Himmel. Diese überregional bekannten Köpfe haben sich zwar spezialisiert, aber ihre Grundausbildung hätte auch eine Spezia-

heute noch eine umfassende Ausbildung sicherstellen können. Zum einen fehlt es an Aufträgen, und zum anderen spielt die bereits angesprochene Kostenfrage eine große Rolle. Sind alle diese Hürden genommen und der künftige Arbeitsplatz wird gebraucht, endet die Ausbildung häufig in branchenfremden Industriebetrieben. Da stehen dann umfas-

Für jeden angehenden Büchsenmacher ist ein zweites Standbein anzuraten.

lisierung auf andere Waffentypen zugelassen. Aus diesen Fakten ist folglich der logische Schluß zu ziehen, daß man die beste Lehrstelle in einem auf möglichst viele Waffentypen spezialisierten Betrieb bekommt. Nur genau da fängt das praktische Problem an. Die meisten dieser Betriebe können sich angesichts des enormen Kostendrucks der im Segment der Jagd- und Sportwaffen herrscht, einen Lehrling einfach wirtschaftlich nicht mehr leisten. Der Lehrling hält zwangsläufig – soll er sein Handwerk ordentlich erlernen – besonders qualifiziertes Personal buchstäblich von der laufenden Produktion ab. Ein Faktor, den die wenigsten Kalkulationen noch verkraften können.

Welches Ausbildungssystem?

Es ist grundsätzlich erfreulich, daß zum Beispiel an der Büchsenmacherschule in Suhl die Möglichkeit besteht, das Büchsenmacherhandwerk in einer reinen Schulausbildung zu erlernen. Auf diese Weise ist sichergestellt, daß ein breites Grundwissen und die Grundfertigkeiten dem angehenden Gesellen umfassend vermittelt werden. Beim "Dualen System", also Lehrvertrag bei einem Ausbildungsbetrieb und Besuch der Berufsschule, kommt die Gewerbliche Schule in Ehingen nahe Ulm zum Einsatz. Dort erfolgt in einer Bundesfachklasse – angesichts der geringen Zahl der Lehrlinge im Blockunterricht – die entsprechende Ausbildung. Beide Alternativen bieten Vor- aber auch Nachteile. Der größte Nachteil der reinen Ausbildung an einer Schule ist, daß der in der "freien Wildbahn" herrschende raue wirtschaftliche Wind den Lehrlingen zwar erspart bleibt, dieser sie jedoch beim Eintritt in die Gesellenzeit um so härter trifft. Beim Dualen System muß man ganz eindeutig das Problem sehen, daß die wenigsten Meisterbetriebe

send ausgebildete Büchsenmacher in der Produktion an Maschinen und erledigen Arbeiten, für die man in wenigen Wochen angelernt werden kann. Schön für den Arbeitgeber, wenn man so überqualifizierte Mitarbeiter zu günstigem Lohn einkaufen kann.

Schwierige Prognosen

Angesichts der geringen Zahl der Beteiligten sowie der äußeren Einflüsse ist es kaum machbar, eine Zukunftsprognose über die wirklich in zehn Jahren benötigten Büchsenmachergesellen und Büchsenmachermeister zu erstellen. Gefragt ist an dieser Stelle natürlich auch die Bundesinnung für das Büchsenmacherhandwerk. Ob die von dieser Seite geleistete Aufklärungsarbeit ausreicht und genügend Lobbyarbeit für dieses Traditions-handwerk geleistet wird, darf zumindest, wenn man die aktuelle Waffengesetzneuerung verfolgt, teilweise in Zweifel gezogen werden. Selbst bei den Fragen, die primär das Handwerk betreffen, findet man zwar fachlich qualifizierte Meinungen vor, jedoch das Verlautbarte nach außen kommt auf leisen Sohlen daher – auf viel zu leisen Sohlen. Denn neben der fachlichen Betreuung sollte in einer solchen Situation die Zukunftssicherung durch erträgliche rechtliche Rahmendingungen im Vordergrund der Bemühungen stehen. Aber hier sind wir wieder an einem Generalthema der Lobbyarbeit in der Waffenbranche angelangt, nämlich der Frage über die Wirksamkeit der Geheimdiplomatie. Als Fazit bleibt, daß wohl die vernünftigste Grundlage für angehende Büchsenmacher ein zweiter, wirtschaftlich vernünftig nutzbarer Beruf ist. Alles andere wäre im Hinblick auf die ungewisse Zukunft wohl mit einem zu hohen Risiko verbunden. Das gilt selbst für die Anwärter, denen die Übernahme eines existenten Betriebs winkt.



Weltneuheit

Ulrich Take Down auf Basis R93

Kaliber 8x57 IS, .30-06. Weitere Kaliber auf Anfrage. Lauflänge 577 cm Gesamtlänge 102 cm Gewicht 3,1 kg



- keine Treffpunktverlagerung nach Zusammenbau
- ohne Werkzeug zerlegbar
- als komplette Waffe oder als Bausatz zum Komplettieren mit original Blaser-R-93-Teilen

Typisch Take Down: Kompaktes Packmaß



Mehr Informationen über das gesamte Programm erhalten Sie bei:

interimport

Großhandels-Partner für Waffen, Munition, Optik • Ausrichtung: Zweckbestimmung

Schießhausstr. 10 97228 Rottendorf
Tel. (0180) 5372695 Fax (0180) 5372694
Mail@interimport.de www.interimport.de

IWA & OutdoorClassics

LawEnforcement@IWA

Nürnberg (tl) – Das Segment Law Enforcement ist der am schnellsten wachsende Bereich auf der vom 14. bis 17. März 2008 stattfindenden, IWA & OutdoorClassics. Im Fokus stehen Innovationen für den sicheren Waffengebrauch, wirkungsvolle Schutzkleidung und alternative Verteidigungsmöglichkeiten. Die Aussteller des Segments Law Enforcement haben in den Bereichen Waffen, Bekleidung, persönliche Ausrüstung und Zubehör ein umfassendes Angebot an Innovationen zu bieten. "Hier geht es um 'persönliche Ausrüstung', die einerseits immer vielseitiger, andererseits immer spezialisierter wird und damit auf das erweiterte Aufgabenspektrum der Sicherheitskräfte

genau abgestimmt ist", erklärt Thomas Preutenboeck, Projektreferent der IWA & Outdoor Classics.

Effektivität und Sicherheit

Beispiel Pistolen mit Kunststoffrahmen: Hintergrund dieses Trends ist die Senkung der Produktionskosten, denn die öffentlichen Haushalte kaufen auch in Sicherheitsfragen kostenbewußt ein. Noch wichtiger ist die Ergonomie – die neuen Pistolen können durch auswechselbare Griffelemente den verschiedenen Handgrößen und -formen der Beamten angepaßt werden. Ein typisches Beispiel hierfür ist die HK 45 (Foto), die nach Maßgaben der US-Armee ent-



Die HK 45 ist ein Beispiel für Pistolen mit anpassbaren Griffstücken.

wickelt wurde, wozu unter anderem Modularität, und hohe Verschleißresistenz gehören (bei Interimport und Wischo).

Wichtig: Eigensicherung

Ein wichtiges Thema für die Beamten ist auch die Eigensicherung. Fast alle Waffen haben inzwischen Picatinny-Schienen, die es ermöglichen, Licht- und Lasersysteme anzubringen. Auch die passenden Dienstholster wei-


sen zusätzliche Sicherungssysteme auf und verhindern so, daß der Beamte von Verbrechern entwaffnet werden kann.

Am Vortag der IWA findet die Europäische Polizeitrainer-Fachkonferenz und die DHPol-Konferenz (Deutsche Hochschule der Polizei) zum Thema "Waffen- und Geräteswesen" mit rund 400 Sicherheitsexperten statt, die von einer Produktausstellung abgerundet wird. Dieser internationale Austausch wird – wo sich Verbrecher und Terroristen nicht an nationale Grenzen halten – immer wichtiger für die tägliche Arbeit der Sicherheitskräfte. Die IWA & OutdoorClassics bietet dafür die ideale Plattform und ist daher aus dem Terminkalender der Entscheider nicht mehr wegzudenken.

www.iwa.info
www.interimport.de
www.wischo.de



Verstärkt Restlicht und Ihren Umsatz!




Nachtsichtgeräte von LASERLUCHS® bieten Ihren Kunden genau das, was sie wollen: erstklassige Technologie der neuesten Generation, eine robuste Bauweise für vielfältige Einsatzzwecke und natürlich ein funktionales, ansprechendes Design.

Erhöhen Sie Ihren Umsatz und profitieren Sie sich als Fachhändler mit diesen hochwertigen Produkten. Ihre Kunden werden begeistert sein!

Weitere Informationen unter
 0 22 03-92 42 667 oder auf
www.laserluchs.de

Nachtsicht auf höchstem Niveau.



Deko-Tips

Die flexible Beleuchtung

Köln (tl) – Gerade in der dunklen Jahreszeit ist das Licht im Ladenlokal von entscheidender Bedeutung. Ein schlecht ausgeleuchtetes Geschäft, eine "finstere Höhle" regt die Kunden definitiv nicht zum Kaufen an. Aber auch eine grelle Neon-Bestrahlung von der Decke sorgt beim Kunden nicht unbedingt für Wohlbefinden.

Die Lösung hierfür heißt "flexibles Licht". Mit Hilfe von verstellbaren Strahlern und / oder einzelnen Beleuchtungselementen können die verschiedenen Bereiche des Ladenlokals je nach Bedarf ausgeleuchtet werden. Man kann bestimmte Bereiche / Produkte durch Strahler stärker hervorheben, die Neuheiten, Sonderangebote oder auch diebstahlgefährdete Ecken gezielt ausleuchten. Man kann aber auch einzelne Bereiche bewußt dunkler lassen – beispielsweise um reflektierende Bekleidung für die Jagd usw. zu präsentieren. Ein gezielter Strahl mit der Taschenlampe oder ein einzelner LED-Sport im Dunkeln betont diesen Effekt noch. Mehrere kleine Strahler statt ein oder zwei

zentral von der Decke hängenden "Monsterleuchten", die für den ganzen Raum ausreichen sollen, haben auch noch einen anderen Vorteil. Je nachdem kann man mit unterschiedlichen Glühlampen arbeiten. Man kann beispielsweise farbiges Licht einsetzen, oder weißes Licht mit spezieller Wellenlänge, die beim

Kunden die entsprechende Stimmung erzeugen. So sind in jedem Baumarkt Glühlampen mit "Sonnenlicht", "Tageslicht" oder eben "gemütlichem Licht" erhältlich, die man je nach Bedarf einfach auswechseln kann. Zum Schluß noch eines: allem Hightech zum Trotz kommt es gerade auch in der kalten, dunklen Jahreszeit bei den Kunden gut an, wenn man schlichtweg ein oder zwei Lampen ausläßt und statt dessen Kerzen entzündet.



Licht ist eines der wichtigsten Gestaltungsmittel bei der Dekoration. Foto Globetrotter

Das Original in **WM!**



René Ammann

Ammanns wunderbare Welt der Zahlen

Es geht immer weniger darum, so viele Informationen wie möglich für seine Entscheidungen zu sammeln. Gewinner zeichnen sich dadurch aus, daß sie Informationen individuell verarbeiten, lateral und weiter denken können und in ihnen die Basis für eigene Ideen sehen. In diesem Sinne hat René Ammann nicht nur der Wirtschaftswelt ganz neue Impulse gegeben: Mit seiner "wunderbaren Welt der Zahlen" richtet er den Focus nicht nur auf Quantitäten, über die man sonst schon mal schnell hinwegliert – nein, durch die Art der Zusammenstellung bringt er die Leser auf ganz neue Gedanken (und öfter auch mal zum Schmunzeln). Nicht nur die Neue Züricher Zeitung, der Playboy oder brand eins wissen seine Beiträge zu schätzen, Ammann wird mittlerweile international mit seiner Zahlendarstellung kopiert. Und so ist es Waffenmarkt-Intern / Messermarkt-Intern eine große Ehre, Ihnen auf diesen Seiten einen "Original-Ammann" liefern zu können.

"Waffenmarkt-Intern" wird 30 Jahre alt. Deshalb hat der Autor sich gerade diese Zahl einmal genauer "vorgenommen".



Jährliches Wachstum der weltweiten Datenmenge: **30** Prozent



Zeitraum, in dem der russische Waffenbauer Michail Kalaschnikow als Abgeordneter im Obersten Sowjet saß: **30** Jahre



Zahl neuer Wörter, die ein Dreijähriger täglich unwiderruflich in sein Gehirn gravieren kann: **30**



Wahrscheinlichkeit, dass ein neuer Name für ein Luxusgut erfolgreich ist: **30** Prozent



Dauer von der Vereidigung Arnold Schwarzeneggers als Gouverneur von Kalifornien, bis Schwarzenegger in seiner ersten Rede die Kfz-Steuer senkte, die dem schwer verschuldeten Staat Kalifornien 4 Milliarden Dollar eingebracht hätte: **30** Minuten



Anteil an den rund 200 Millionen Sparbüchern in Deutschland, bei denen es seit Jahrzehnten keine Kontobewegung mehr gab: **1** Prozent



Dauer, bis das Geld dieser so genannten "Schlafkonten" an die Bank fällt: **30** Jahre

Jäger – nicht Sammler

Wir haben uns redlich bemüht – aber mehr ist es nicht geworden. Rechts sehen Sie unsere „Sammlung“ mit Reklamations-Rückläufen aus den letzten fünf Jahren. Scheinbar ist EAW nicht umsonst die beliebteste Zielfernrohrmontage der Profis.



Ernst Apel GmbH
Am Kirschberg 3 | D-97218 Gerbrunn
Tel. +49(0) 931. 70 71 91 | www.eaw.de

Ernst Apel GmbH



Voere

Erschwingliche Carbon-Läufe

Kufstein, Österreich (hjh) – Die neuen Carbonläufe von Voere sind deutlich günstiger als bisherige Angebote der Mitbewerber.

Bessere Wärmeableitung, größere Schwingungsstabilität und Gewichtsreduzierung sind die objektiv belegbaren Vorteile eines mit Kohlefasern (Carbon) ummantelten Laufs. Dazu kommt eine rostichere und robuste Oberfläche. Aktuell liefert beispielsweise Christensen Arms Custom-Carbon-Büchsen und -Wechseläufe für die Blaser R93. Hauptnachteil der Carbon-Läufe war immer der recht hohe Anschaffungspreis, weshalb die bislang erhältlichen Modelle im

steht neben der normalen birnenförmigen Jagdkontur auch eine stärkere Varmint-Version zur Verfügung). Der Mehrpreis gegenüber den regulären Stahl-läufen liegt bei 450,- Euro, was das Thema nun für die Praxis auf breiter Ebene interessant macht.

Laufeigenschaften

Eine gewisse Lauflänge ist zwingend für die Ballistik und für die Präzision, muß man die Laufschwingungen so gering wie



Voere LBW Take Down Carbon im Kaliber .308 Win. mit Weaver-Zielfernrohr.

deutlich gehobenen Preissegment zu finden sind. Für eine 1999 vorgestellte Remington 700 mit Fiberglas-Graphit-Mantel war damals ein Mehrpreis von rund 1.000,- Euro fällig. Voere bietet seit einigen Wochen die Modelle 2155 (98er-System), LBW und "Tirolerin" optional mit Carbon-Läufen an (es

möglich halten. Beide Faktoren bedingen mit dem klassischen Stahllauf Gewichtserhöhung durch Laufquerschnitt und durch Lauflänge. Mit Carbon läßt sich nun ein relativ dünner Lauf so ummanteln, daß diese gewünschten Eigenschaften bei weitaus geringerem Gewicht erreichbar sind. Bei einem 60 cm langen Jagdlauf

Erfolgreiches Revolver-Event

Kürzlich veranstaltete Voere für Kunden und Mitarbeiter ein Revolverschießen. Für zahlreiche Teilnehmer war der Wettbewerb ein Debüt. Daß Revolver und Gewehr zwei Paar Schuhe sind, zeigte das überraschende Ergebnis. Während so mancher Jungschütze sein verborgenes Talent offenbarte und durchaus passabel bis sogar sehr gut abschnitt, fiel bei einigen Jagdexperten an diesem Abend die Trefferquote eher bescheiden aus. Voere-Chef Sven Ruhland: "Im Großen und Ganzen tat dies der Stimmung jedoch keinen Abbruch."



macht dies bei den Voere-Waffen rund 500 g aus. In Verbindung mit der LBW-Serie werden damit extrem leichte Gewehre möglich. Mit dem geringen Waffengewicht geht natürlich ein stärkerer Rückstoß einher. Während man dies bei den Standardkalibern noch gut verkraften kann, sollte man bei den Magnumkalibern – Voere bietet Carbon-Läufe bis .375 H&H Mag. an – auf die Mündungsbremse zurückgreifen. Wenn man zusätzlich zum Lauf auch einen Carbon-Schaft wählt, erfährt man nochmals den bereits bekannten Gewichtsvorteil, sowie die Dämpfung des Rückstoßes.

Praxis bestätigt Theorie

Für den Schießtest stand eine LBW Take Down Carbon im Kaliber .308 Win. mit Jagdlauf zur Verfügung. (siehe auch WM

12/2005). Insgesamt wurden fünf gängige .308 Win.-Laborierungen von RUAG, Norma, Winchester und Hornady verschossen. Alle Laborierungen ergaben auf 100 Meter bei fünf Schuß Streukreise von unter 35 mm (die Hornady Light Magnum mit 165 grs SPBT-Geschoß brachte die engste Gruppe mit 19 mm). Von Beginn an fiel auf, daß sich der Lauf trotz zügiger Schußfolge gegenüber einem herkömmlichen Stahllauf nur sehr wenig erwärmte, was auch die Hitzeschlieren im ZF-Bild in Grenzen hielt. Mit der Hornady-Laborierung wurden in drei Minuten zehn Schuß abgefeuert. Die Testwaffe quitierte diese hohe Belastung mit 25 mm Streukreis (!). Mehr muß man zu den zugesicherten Eigenschaften der neuen Carbon-Läufe eigentlich nicht sagen. (www.voere.at) 

Die hellste Freude!

Präzises Scheinwerferlicht im Taschenformat.
Höchste Lichtleistung auf scharf begrenzter Fläche.

DOCTER® Compact-Strahler

Analytik Jena AG | Niederlassung Esfeld | Seerasen 2 | D-98673 Esfeld | www.docter-germany.com

analytikjena



DOCTER

analytikjena GROUP

NEU Golsniper 04
www.golsniper.de



Schießscheiben
mit Zulassung von ISSF
BDS - BDMP - DSSV - DSU

Bogenscheiben
Offiziell lizenziertes Hersteller
von Bogenscheiben



krüger
Schießscheiben
Targets - Cibles - Blancas

Marktstraße 1 - 66763 Dillingen/Saar
Telefon 068 31/975-0 - Fax 068 31/975-161
info@kdc.de

Infos und Bestellungen im Web-Shop:
www.la-schiess-scheiben.de

Kostenlose Service-Hotline aus Deutschland
0800 6199942

Erfolgreich
SCHWARZE
Qualitäts-
Schießscheiben
nach ISSF-Norm

wir stellen uns
IWA 2008 • 14.-17.8.2008
besuchen Sie uns
Halle 5 • Stand 448

braundruck
Offsetdruckerei GmbH

Sennerstraße 5 • D-57299 Neunkirchen
Tel. +49 2735 81976 37 • Fax +49 2735 81976 15
E-Mail: info@schuess-scheibe.de
E-Shop: www.schiess-scheibe.de

Nie mehr Rost

FAW08

Spezial-Waffenpflege
inkl. Spezial-Pflegelösungen

WAFFENPFLEGE

Fa. Demgen Feuerlohnstr. 4
46487 Wesel
Info-02 02 61-9 686 90 • Fax 6 61 29
www.faw08.de

Alliant-Treibladungspulver
- alle Sorten ab Lager lieferbar -
Bezugsquellennachweis unter
www.ascan-net.de

ZRC Zengerle Reloading Components
36251 Bad Hersfeld Tel. 05621/75000

Existenzgründung für Büchsenmacher

Alteingesessenes Fachhandelsgeschäft
(Jagd, Schießsport, Werkstatt, Vereinsbedarf)
sucht aus Altersgründen einen
Büchsenmachermeister als Nachfolger.
Gute Lage in niedersächsischer Kreisstadt.

Bei Interesse bitte Zuschrift unter Chiffre 010108.
Waffenmarkt-Intern • Theodor-Heuss-Ring 62 • 50668 Köln

09180/278-0
KRICO
www.KRICO.de

Geschäftsaufösungen?

Restposten kauft:
Krafft-Dachsbacher
90599 Dietershofen
Tel. 09824-91166
kd-handel@t-online.de

“Da sind Sie ja wieder.”

“Und ich auch.
Ich bin eine Anzeige
des Waffenmarkt-Intern/
Messermarkt-Intern.
Sie können mich buchen.”

WM

spindler@waffenmarkt.de
gross@waffenmarkt.de

Die Idee zu dieser Anzeige wurde der Deutschen
Bahn gestohlen - die macht nämlich manchmal
auch ganz gute Sachen.

KNOBLOCH-JAGD MÜNCHEN

Rufen/Faxen Sie uns an!
Telefon 089 714 12 52
Telefax 089 719 21 82

ZIELSTÖCKE-PROFIQUALITÄT
ALU-HOCHSITZE
DRÜCKJAGD-STANDSITZ
→ **ASTSÄGEN**
ZERWIRKZANGE
PROFI-WILDBERGEGURT
AUTO-GEWEHRHALTER
TRESOR-GEWEHRHALTER
HOCHSITZ-KLEMMSTATIV
ZECKENPINZETTE
FLIEGENSCHUTZNETZE
AKKU-SCHEINWERFER
TARNNETZE
WILDWANNE
MÜCKEN-KOPFNETZ
KITZ-MARKIERUNG
FILZ-SITZKISSEN
FILZ-PATRONENETUI
FILZ-LODEN TRAGETASCHE

KNOBLOCH-JAGD GmbH
www.zielstock.de
www.alu-hochsitze.de
knobloch-jagd@t-online.de

Linder

**Original Japanische
Abziehsteine.**

Feinste Qualität von NANIWA.
Verschiedene Körnungen
erhältlich - bis max. 10.000!



NANIWA

Handelkatalog anfordern bei:
Carl Linder Nachf. • Messerfertigung und -vertrieb
Erbolgengr. 10 • D-42699 Solingen • Deutschland
Tel. (021 23) 33 08 54 • Fax (021 23) 33 71 04
eMail: info@linder.de
Mehr Infos im Internet unter: www.linder.de

Fritzmann Drahtfallen



Drahtgitterfallen in
unterschiedlichen Größen

Georg Fritzmann & Söhne GmbH
96202 Lichtenfels • Postfach 1209 • Telefon: 09571-6081 • Fax: 09571-71131

PATENTIERTE MÜNDUNGSVERSTELLUNGEN
zum nachträglichen Einbau für
DOPPELBÜCHSEN, BERGSTUTZEN, BOCKDRILLINGE usw.

- beste Schußleistung
- optimales Aussehen
- jahrelang bewährt



Peter Fortner, Büchsenmachermeister
Geiging 19, 83101 Rohrdorf, Tel. 080 32 / 59 35, Fax 14 78

Creditreform

Mittelstand: Konjunktur kommt wirklich voran

Neuss (tl) – Die Stimmung unter Deutschlands Mittelständlern ist nach wie vor gut, der Handel liegt aber etwas schlechter als der Durchschnitt.



Die Zahl der Unternehmen, die ihre Geschäftslage mit den Noten sehr gut oder gut einstufen, nahm gegenüber dem Herbst 2006 noch einmal um 8,7 Prozentpunkte zu und beträgt nun 51,8 Prozent. Auch die Umsätze haben sich im Verlauf des letzten Jahres positiv entwickelt, allerdings nicht so deutlich, wie es aufgrund der verbesserten Einschätzungen zur Geschäftslage hätte erwartet werden dürfen. 38,5 Prozent der befragten Unternehmen konnten innerhalb der vergangenen sechs Monate mehr Umsatz erwirtschaften – das entspricht einem Anstieg um 0,9 Prozentpunkte im Jahresverlauf. Die Umsatzperspektiven der KMU für die kommenden sechs Mona-

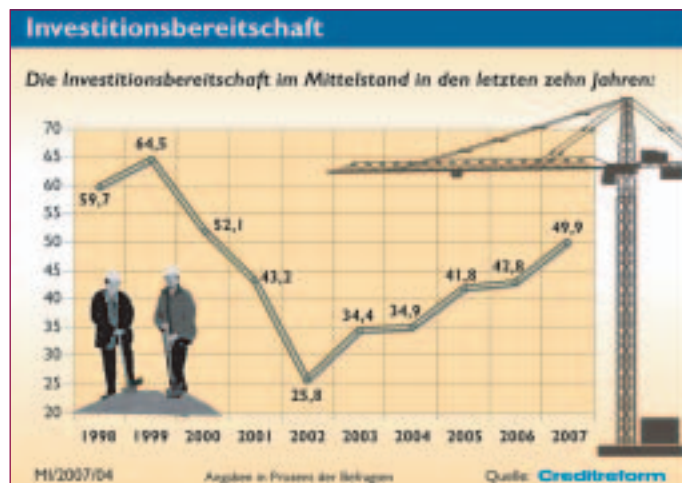
te sind unterschiedlich: 31,2 Prozent erwarten steigende Umsätze. Insbesondere im Handel sind dagegen Einbußen festzustellen. Während im vergangenen Jahr noch 35,7 Prozent der Handelsunternehmen auf steigende Umsätze hofften, sind es aktuell nur noch 26,0 Prozent. Insbesondere im Großhandel sackten die Bewertungen deutlich ab: Nur noch jeder vierte Großhändler hofft auf steigende Umsätze – 12,3 Prozentpunkte weniger als im Herbst 2006. 36,9 Prozent der Unternehmen erwarten steigende Erträge. Allerdings zeigen sich auch hier unterschiedliche Bewertungen in den einzelnen Branchen: Im Handel fiel die Saldenkennziffer von 14,4 auf 5,8 Zähler, bleibt



aber mit einem Plus vor dem Komma versehen. Knapp jeder dritte Betrieb konnte innerhalb der vergangenen sechs Monate seinen Personalbestand aufstocken. Die Jobmaschine Mittelstand wird auch innerhalb des nächsten halben Jahres nicht zum Stillstand kom-



die Erweiterungsinvestitionen zulegen konnten, und zwar von ehemals 46,6 auf 57 Prozent. 14.100 Unternehmensinsolven-

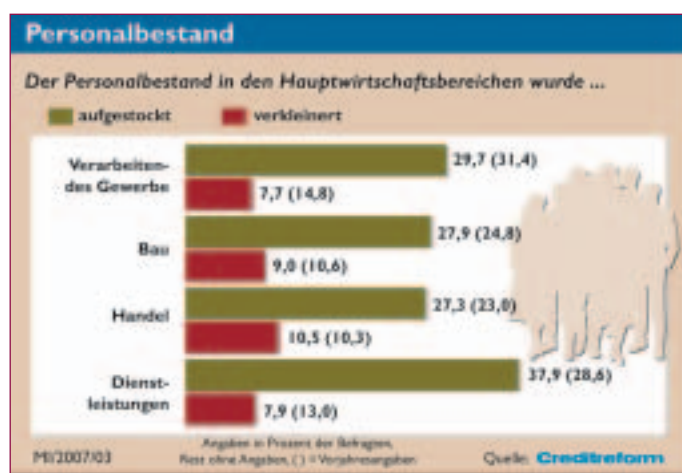


men, wenn es nach den Plänen der befragten KMU geht: Mehr als jedes fünfte Unternehmen will seinen Personalbestand aufstocken. Der Anstieg bei den Beschäftigungsplänen zieht sich quer durch alle Branchen.

Mehr Jobs in KMU

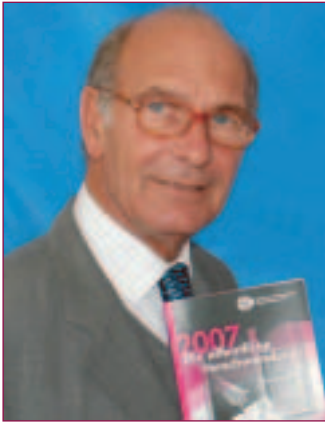
Endlich zieht auch die Investitionsbereitschaft im Mittelstand an, nachdem sie in der Vergangenheit von Zurückhaltung geprägt war. Die Hälfte der befragten KMU plant Investitionen innerhalb der kommenden sechs Monate. Ebenfalls positiv anzumerken ist, daß insbesondere

zen waren im ersten Halbjahr 2007 zu zählen – das sind 14,3 Prozent weniger als im selben Zeitraum des Vorjahres. Mittelständler mit Auslandsengagement profitieren überdurchschnittlich von der guten Konjunkturlage und vergeben zu 56,4 Prozent die Noten sehr gut und gut, werden sie nach ihrer Geschäftslage gefragt (Mittelstand gesamt: 51,8 Prozent). Ähnlich sieht es bei der Umsatzentwicklung aus: 42,0 Prozent der auslandsaktiven KMU berichten von gestiegenen Umsätzen, während es im Mittelstand insgesamt nur 38,5 Prozent sind. (www.creditreform.de)



Steuerzahler-Bund

30 Milliarden verschwendet



Berlin (tl) – Lange wurden die angeblich leeren Kassen beklagt. Eigentlich hätte die "gefühlte Ebbe" in den öffentlichen Kassen zu einem äußerst sorgfältigen Umgang mit den Steuergeldern führen müssen. Aber leider herrscht nach wie vor Verschwendung. Im "Schwarz-

buch 2007" präsentiert der Bund der Steuerzahler alleine 107 Beispiele: Eine Fußgängerbrücke über die A 40 in Essen mußte wegen starker Schäden demontiert werden. Der Bau einer neuen Brücke kostete 350.000 Euro. Aber rund 100 Meter von der alten Brücke entfernt befindet sich schon eine Brücke, die zu einer U-Bahn-Haltestelle führt, aber auch von Radfahrern und Fußgängern genutzt wird. Die deutschen Steuerzahler finanzieren im Rahmen einer G8-Vereinbarung die Entsorgung russischer Atom-U-Boote in den Jahren 2003 bis 2006 mit fast 200 Millionen Euro, 2007 und 2008 sollen insgesamt weitere 102 Millionen Euro fließen. Dabei ist Rußland auf die Finanzhilfe nicht mehr

angewiesen. Der russische Haushaltsüberschuß betrug alleine Jahr 2006 rund 58 Milliarden Euro. "Auf allen staatlichen Ebenen stellten wir wieder Fehlplanungen, Kostenexplosionen, Luxus aus Steuergeld, teure Imagepflege und unnötige Reisen oder schlicht sorglosen Umgang mit Steuergeldern fest", so Dr. Karl Heinz Däke, Präsident des Steuerzahlerbunds (Foto):

"Eine Ursache dafür ist die immer noch existierende ‚Es-ist-janicht-mein-Geld-Mentalität‘ in Politik und Verwaltung." Nach Schätzungen des Steuerzahlerbunds liegt die Verschwendung bei rund fünf Prozent der öffentlichen Ausgaben – etwa 30 Milliarden Euro. Laut Däke ist zu befürchten, daß die seit Anfang 2007 steigenden Steuereinnahmen "zu einem noch sorgloseren Umgang mit Steuergeldern verführen können."

(www.steuerzahler.de)



Einzelhandel

Ausbildung

Berlin (tl) – "Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit" wurde in der Ausbildung der Einzelhandelskaufleute als prüfungsrelevante Qualifikationseinheit aufgenommen und wird bis Sommer 2012 erprobt. Wilfried Malcher vom Hauptverband des Deutschen Einzelhandels: "Nun können Händler frühzeitig mit der Qualifizierung geeigneter Auszubildender für die spätere Übernahme oder Gründung eines Handelsunternehmens beginnen. Dies ist angesichts des laufenden Generationenwechsels im Handel eine sehr große Chance."

Die Verordnung ist seit Oktober in Kraft, bereits laufende Ausbildungsverträge können umgestellt werden.

(www.einzelhandel.de)



NEW RescueTool

Für Rettungs- und Sicherheitsdienste



 **VICTORINOX**
MAKERS OF THE ORIGINAL SWISS ARMY KNIFE



0.8623.MN RescueTool

enthält folgende Teile und Funktionen:

1. Feststell-Einhandklinge
2. Phillips-Schraubendreher
3. Scheibenzertrümmerer
4. starker Schraubendreher / Kistenöffner mit
5. – Kapselheber
6. – Drahtabisolierer
7. Stech-Bohrähle
8. Gurtenschneider
9. Ring, Inox
10. Pinzette
11. Zahnstocher
12. Frontscheibensäge für Verbundglas
13. nachleuchtende Schalen
14. Nylon-Kordel
15. Nylon-Etui

0.8623.N RescueTool

gleiches Messer mit normaler Klinge (statt Einhandklinge)

INFOSCREEN



Yamato von WMF

"Yamato ist ein echter Global Player. Das Design nimmt die strenge asiatische Grundform auf und kombiniert sie mit westlicher Nietenoptik" erklärt Monika deMuzio von WMF die neue

Messerserie. Die geschmiedeten Klingen haben einen hohen Carbonanteil und lassen sich sehr scharf schleifen. Die Yamato-Messer sind in den traditionellen japanischen Klingensformen Deba, Yanagiba und Santoku erhältlich. (www.wmf.de) 



Outdoor-Rasur

Angesichts der unberührten Natur in Grönland erklärt Globetrotter Jörg Weber (Foto): "Ich käme nicht im Traum auf die Idee, hier einen Elektrorasierer zu benutzen, ganz abgesehen davon, daß Pinsel, Seife, Klinge und frisches Wasser überall einsetzbar sind." Er benutzt ein Mühle-Reiseset aus feinem Leder, bestückt mit Pinsel und Rasierer. Die schnell trocknenden Reisepinsel aus Dachshaar wiegen nur 36 g und haben ein Aluminiumgehäuse, das als Behälter und als aufschraubbarer Griff dient. Die Pinsel sind auch einzeln erhältlich.

(www.muehle-shaving.com) 

Kein Besteck mehr

Die Firma Westmark / Monopol hat die Bestecke aus dem Programm genommen. Wie Alfred Habel von Westmark mitteilte, will man sich zukünftig komplett auf Haushaltsgeräte wie Küchenhelfer ausrichten.

(www.westmark.de)



Werkbank eingestellt

Die Victorinox-"Werkbank", mit der Kunden bei speziellen Handelsevents ihr Schweizer Taschenmesser selbst bauen könnten (siehe WM 06/2007), wird zukünftig leider nicht mehr auf "Tournee" gehen. Wie Hans Boos von Victorinox erklärte, ist der Verwaltungsaufwand für das Projekt aufgrund der hohen Nachfrage inzwischen zu groß geworden. (www.victorinox.ch) 

Stahlkunde

Eine übliche Kundenfrage bei einem Verkaufsgespräch über Messer ist "Warum ist das Messer so teuer?" Eine häufige Antwort ist: "Das ist guter Stahl." Und wenn dann noch eine Rückfrage kommt, wissen auch Fachhändler oft nicht mehr weiter, da die Katalogtexte in der Regel nicht sonderlich aussagekräftig sind. Hier ist Weiterbildung gefragt.

Eine gute Möglichkeit ist die verbesserte Zweitaufgabe von "Messerklingen und Stahl". Das Buch gibt erschöpfend Auskunft über die wichtigsten Fragen zum Thema Messerklingen: Welchen Stahl für welchen Zweck, und warum? Was ist scharf und was ist stumpf? Wie hart muß eine Messerklinge sein? Was bedeutet Schneidfähigkeit wirklich? Was



passiert beim Schmieden mit dem Stahl? Wie optimiert man ein Messer und seinen Stahl? (www.wieland-verlag.com)

Roman Landes: Messerklingen und Stahl, Hardcover, 176 Seiten, 65 Abbildungen, ISBN 978-3-938711-04-0, 39,80 Euro 

Moderne Rasiermesser



Mit "Razolution" kommt eine Serie moderner Rasiermesser aus Solingen. Wie Günter Wiethoff von Simbatec ausführt, sind die Modelle "in erster Linie für die jüngere Käuferschicht gedacht. Die Ausführung black/black mit schwarzer Klinge aus Carbonstahl hebt sich bereits von dem Althergebrachten ab."

(www.simbatec.de)



Modernes Logo

Man muß mit der Zeit gehen – dieser Grundsatz gilt um so mehr für Unternehmen mit langer Tradition, wie die seit über 150 Jahren bestehende Württembergische Metallwarenfabrik. Deshalb hat man das bekannte WMF-Logo etwas verändert und der neuen Zeit angepaßt. (www.wmf.de) 



Kyocera-Taschenmesser

Nachdem Kyocera mit seinen Keramikmodellen im Kochmesserbereich bestens etabliert ist, will die Firma auch andere Sparten der Messerbranche erschließen. Bei der Taschenmesserserie han-

delt es sich um kleine, edle Messer für den "Gentleman" mit Keramikklingen im Sandgarden-Muster. Je nach Modell beträgt der eVK 199,- oder 249,- Euro – es handelt sich also um ausgesprochene Luxusmodelle.

(www.kyocera.de)



INFOSCREEN



Der Schrottplatz-Hund

Wer sein Messerdesign Junkyard Dog, Schrottplatz-Hund, tauft, muß sich sehr sicher sein, mit diesem Namen nicht ein Eigentümer zu schießen. Messermacher Tim Galyean hat Recht behalten: sein Entwurf schlug ein und verkaufte sich wie "warme Semmeln" – kein Wunder, denn das Dog ist nicht nur ein sehr funktionelles, sondern auch sehr form-schönes Messer, das durch eine praktische Klingensform und einen ergonomischen Griff

besticht. Der hohe flache Keilschliff sorgt in Kombination mit der breiten Klinge für eine hohe Schnittleistung, die das Messer auch in der Küche gut bestehen läßt. Das Junkyard Dog in der Serienversion von Kershaw überzeugt weiterhin durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und ist zudem noch in zwei verschiedenen Größen erhältlich.

www.kai-europe.de
www.kershaw.com



"Freiheit für Messerträger"

Auf der Bundestagssitzung am 13. Dezember wurde über den Grünen-Antrag auf Verschärfung des Waffenrechts debattiert. Der Antrag (Drs.16/6961) hat schon allein durch seine Formulierungen – "verfehlte männliche Machokultur" – Empörung bei den legalen Waffenbesitzern ausgelöst. Bei der Debatte bewiesen die Grünen – vertreten durch Silke Stokar von Neuforn – ihre Unkenntnis. So wurde ausgeführt: "Wir brauchen (...) ein Konzept, das deutlich macht, daß es eben nicht Normalität ist, mit einem Butterflymesser durch die Straßen zu laufen." Wenn die "Experten" der Grünen noch nicht einmal wissen, daß diese Messer bereits seit über vier Jahren verboten sind, läßt dies tief blicken.

Glücklicherweise standen die anderen Bundestags-Fraktionen dem Antrag der Grünen skeptisch bis ablehnend gegenüber. Sogar "Die Linke" mahnte, nicht in "puren Aktionismus" zu verfallen. Am treffendsten brachte es der FDP-Innenexperte Hartfrid Wolff zum



Hartfrid Wolff (FDP):
"Kein Pranger für legale
Waffenbesitzer."

Ausdruck: "Es muß doch klar sein, daß es nicht darum gehen kann, Alltagsgegenstände allesamt zu verbieten, nur weil sie – falsch eingesetzt – gefährlich mißbraucht werden können. Es ist offensichtlich absolut absurd, durch weiterreichende Verbotskataloge oder Bürokratismen einen real feststellbaren Zugewinn an Sicherheit zu erhoffen. (...) Einen grünen Pranger für legale Waffenbesitzer, für Jäger, Sportschützen und Sammler lehnt die FDP eindeutig ab." Eine Feststellung, die die Grünen zu dem Zwischenruf veranlaßte, hier würde Freiheit für Messerträger gefordert. Freiheit für Messerträger ist eine absolut richtige Forderung. Nach Beendigung der Debatte wurde der Antrag an den Innenausschuß überwiesen, bei Redaktionsschluß stand noch nicht fest, wann er dort auf der Tagesordnung steht.



Damast-Design

Damast-Optik ist "in"! So präsentiert sich die Messer-Serie "Absolut ML" mit einer attraktiven Klinge aus Mehrlagenstahl. Die von Solicitud zusammen mit dem Designer Carsten Gollnick entwickelte Serie wurde mit dem "iF product design award 2007" ausgezeichnet. "Die ergonomischen Griffe bestehen aus einem lasergehärteten, in ein-

zelen Schichten verbundenen Spezial-Kunststoff", erklärt Kai Berger von Solicitud die Details. (www.solicitud.de)



TV beim Messerschmied

Hochwertige Messer – ob durch moderne Technik oder uralte Schmiedemethoden hergestellt – sind immer häufiger im TV zu

sehen. So besuchte auch ein Galileo-Team Schmied Lars Scheidler, um das Entstehen eines Messers zu dokumentieren und die Zuschauer genauer informieren zu können. (www.nesmuk.de)



Wernisch's jagdliches A-B-C

F, wie ... Fährte

Der Fährte, gar gewürzt mit Schweiß,
Hängt jeder Weidmann nach mit Fleiß,
Und auch dem Hunde mag es ziemen,
Zu folgen ihr am langen Riemen,
Ob Kurzhaar, Bracke, Schweißhund, Dackel,
Ob rasseloser Hunde-Lackel,
Die rote Fährte bringt's ans Licht:
Taugt Hund, taugt Jäger, oder nicht.

Merk Dir:

Es ist ein Spruch von alters her:
Taugt nicht der Hund, taugt nichts der Herr.



Rainer Wernisch – begeisterter Jäger und langjähriger Chefredakteur des Magazins "St. Hubertus" – gilt heute bereits als "Urgestein" in der Szene. Bekannt wurde er neben seinen Schmunzelreimen auch durch das Lehrbuch "Lexikon Jagd – alle wichtigen Begriffe" (wernisch@inode.at).



"Altwerden ist das Geschenk der
Möglichkeit zur späten Einsicht!"

Max Mell, Schriftsteller

Jürgen L. aus Alljagd

**Meine Kunden!
Meine Mitarbeiter!
Meine Alljagd!**

Meine
ALLJAGD

**Ich bin stolz auf
Meine Alljagd...**

...weil sie mir nicht nur hohe Anerkennung
und beste Einkaufskonditionen bringt,
Wenn ich will, bekomme ich meine
Ware auch über Nacht,
Alle Vorteile einer Einkaufsgenossenschaft
bei völliger Unternehmensfreiheit!

Alljagd Personal GmbH
Postfach 11 45 • 59501 Uppetal
Tel. 02940-994010 • Fax 02940-994099
www.alljagd.de • info@alljagd.de

Haben Sie ein Lebensmotto?

Lebe intensiv und mit Leidenschaft!

Was ist Ihre hervorstechendste Eigenschaft?

Fairness ist mir wichtig, und ich bin immer verbindlich in meinen Aussagen. Mündliche Vereinbarungen wiegen für mich ebenso wie ein schriftlicher Vertrag.

Was war Ihr größter Erfolg?

Die Restrukturierung der Waffen-Gruppe und der konsequente "Gang in die Internationalität." Heute sind Blaser und Sauer hervorragend aufgestellt, beide Unternehmen wachsen Jahr für Jahr.

Was war Ihr größter Misserfolg?

Der Einstieg bei Kettner – das Unternehmen war zu zerstreut in kleine Einheiten; es war zu lange schlecht geführt worden; zu groß, um es als Einzelner kontrollieren zu können und zu klein, um ein großes Management zu tragen. Jetzt weiß ich das...

Kürzlich haben Sie sich auch noch von Ihren letzten beiden Kettner-Einzelhandelsgeschäften in Münster und Hemer getrennt.

Das sind beides sehr gute Einzelhandelsgeschäfte, aber ich habe erkannt, daß solche eher kleinen Einheiten nicht in mein Konzept passen.

Was empfinden Sie als das Schönste an Ihrer Arbeit?

Es ist die Abwechslung, die mich reizt – kein Tag gleicht dem anderen.

Was stört Sie am meisten?

Menschen, die lügen. Menschen, die sich nicht an Verabredungen halten. Ich wäre schon morgens um 10 Uhr mit meiner Arbeit fertig, wenn es beide Gruppen nicht mehr geben würde. Aber das ist Illusion.

Das besondere Charakteristikum unserer Branche...?

... ist ihre Geschlossenheit und die Tatsache, daß kaum einer wieder rausgeht, der mal reingekommen ist. Das spricht eindeutig für diese Branche.

**Vita**

Diplom-Kaufmann Michael Lüke, Jahrgang 1955, ist verheiratet und hat zwei Söhne und eine Tochter. Zunächst waren die TWE Vliesstoffwerke in Emsdetten, die er zusammen mit Thomas Ortmeier führt, seine wirtschaftliche Heimat. Im Jahr 2000 begann er mit dem Aufbau der "Heavy Metal"-Gruppe, gemeint ist der damals durchaus für viele überraschende Kauf der Blaser-Waffenfabrik und später die Übernahme von Sauer & Sohn in Eckernförde. "Ich hatte schon 8 Blaser-Waffen, bevor ich die Fabrik kaufte, war also von den Produkten von Anfang an überzeugt" meint er schmunzelnd. Von einigen anderen Erwerbungen wie zum Beispiel Hämmerli und Laksen trennte er sich nach einiger Zeit wieder. Nach eigenen Angaben macht er heute mit allen seinen Unternehmen einen Umsatz von 400 Millionen Euro und ist Herr über 2.000 Mitarbeiter.

Wie sehen Sie die Entwicklung der Waffenbranche in den nächsten 5 Jahren?

Ich glaube, daß die Lage trotz des Waffenrechts insgesamt stabil bleiben wird. Keine großen Einbrüche und kein Riesenzwachstum.

Woran liegt das?

Es gab Jahre, da mußten Jäger mit teilweise massivem Auftreten von Protestlern rechnen. Heute gibt es immer weniger Vorurteile gegen die Jagd. Im Gegenteil, die Leute sind dankbar, wenn sich die Jäger zum Beispiel um die Wildschweine kümmern, die teilweise ja schon bis in die Vorgärten kommen. Auch der Bereich Law Enforcement bleibt stabil, weil die Kriminellen leider nicht verschwinden.



Die Fabriken Blaser / Isny und J.P. Sauer & Sohn GmbH / Eckernförde gehören zur "Lüke Gruppe" und Michael Lüke damit zu den wirklich wichtigen Männern der Waffenbranche - nicht nur hierzulande, denn gerade das internationale Geschäft liegt ihm sehr am Herzen.



Der Menschensucher

Wenn man die Menschheit einmal unterteilen würde in "Harmonisierer" und "Polarisierer" so ist Michael Lüke sicher ein Polarisierer. Da gibt es Mitarbeiter, die sich mit ihm in Männerfreundschaft verbunden fühlen und mit respektvollem Unterton von "ordentlichen Jäger-Abenden" berichten, an denen "Tacheles" geredet wird und man gemeinsam großen Spaß hatte. Dann gibt es auch gekündigte, ehemalige Mitarbeiter, die ihn mit hässlicheren Worten umschreiben, unter denen "Manchester-Kapitalist" noch was Vornehmes ist.

Unter seinen Geschäftspartnern gibt es solche, die seinen harten und äußerst selbstbewußten Verhandlungsstil kritisieren (aber doch meist wieder mit ihm kontrahieren) und solche, die einfach nur stolz darauf sind, ihn zu kennen. Kurzum, man ist für ihn oder gegen ihn, sehr viel mehr dazwischen gibt es nicht.

Ich bin für ihn, weil ich fest daran glaube, daß es unserer Branche insgesamt viel besser gehen würde, wären da nicht allzu viele Zauderer und "Glatt-Geschliffene" unterwegs, die zwar bei niemandem anecken und sich mit geschmeidigem "Wirtschafts-Denglisch" durch die Meetings lavieren können und sich nach allen Seiten offen halten, aber eben keine echten unternehmerischen Entscheidungen treffen. Denn: Unternehmen müssen was unternehmen, Standpunkte und Visionen haben, was ausprobieren, neue Wege gehen, Mut haben, Risiken eingehen, nach vorne preschen. Schließlich ist Stillstand Rückschritt. In dieser Hinsicht ist Lüke ein unlangweiliger Unternehmer, der die Dinge temperamentvoll angeht, auf jeden Fall losprescht und auch künftig wohl für die eine oder andere Überraschung am Markt gut ist. Früher war die Waffenbranche stolz darauf, echten Persönlichkeiten und so manchem Querkopf eine Heimat zu bieten – man war doch wer! Das steht in der Nachschau im Gegensatz zur doch recht üppigen Häme, die durch die Branche ging, als Lüke mit dem Ausflug in den Handel und der Übernahme der Kettner-Gruppe scheiterte. Aber so ist das nun mal: Erfolg und Mißerfolg liegen "im richtigen Leben" oftmals ganz nah beieinander – wirkliche Unternehmer wissen das. Und so sind die Kenner der Szene durchaus dankbar, daß es den "Quereinsteiger" Lüke gibt, weil sie im Blick auf die Branchenstruktur jede Waffenfabrik schätzen, die nicht von eher anonymen Konzerngebilden geführt, sondern noch im Besitz von "echten Menschen" ist, die im Ernstfall auch Verantwortung übernehmen können und auf jeden Fall flexibler sind als jedes noch so gute "Management-System". Nicht nur für seine Unternehmen ist Lüke immer auf der Suche nach Mitstreitern, nach Menschen, die sich wirklich für eine Sache einsetzen und für die noch "ein Mann, ein Wort" gilt. Er schätzt klare Standpunkte und eindeutige Verhaltensweisen ... und outet sich damit durchaus als Romantiker in unserer eher nivellierenden Gesellschaft. Und auch die Romantiker kann unsere Branche gut brauchen, wie das Geschäft rund um die Jagd eindrucksvoll beweist.

Maggy Spindler

ORIGINAL BRENNKEKE

TUG BRENNKEKE **TIG BRENNKEKE**

Die Originale ab sofort wieder verfügbar.
Torpedo-Universal-Geschoss (TUG®)
Torpedo-Ideal-Geschoss (TIG®)

- 7x64, 7x65R, 7mm Rem Mag mit TIG 11,5g
TIG 7mm / 11,5g für Wiederlader
- .30-06, .308, .300 Win Mag mit TUG 11,7g
TUG .30 / 11,7g für Wiederlader
- 8x57 IS, 8x57 IRS, 8x64 S, 8x68 S mit TIG 12,8g
TIG 8mm S / 12,8g für Wiederlader
- In Kürze erhältlich: 9,3x62, 9,3x74R mit TUG 19,0g
TUG 9,3 mm / 19,0g für Wiederlader

BRENNKEKE GMBH Telefon: +49 (0)511-9 72 62-0
Postfach 16 46 Fax: +49 (0)511-9 72 62-62
D-30837 Langenhagen FreeCall: 0800-27 36 63 53
www.brenneke.com E-Mail: info@brenneke.com



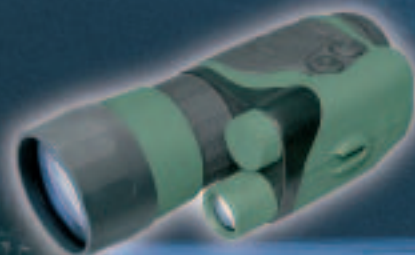
32 Modelle
ab Lager lieferbar



45 Modelle
ab Lager lieferbar



10 Modelle
ab Lager lieferbar



Vertrieb durch Meade Instruments Europe GmbH & Co. KG · Gutenbergstraße 2 · DE-46414 Rhede · Germany
Tel. +49 (0) 28 72 - 80 74-161 · www.meade.de · era@meade.de

Besuchen Sie uns auf der Messe »Wild und Hund« in Dortmund vom 5. – 10. Februar 2008 · Halle 3B · Stand 3028