



11/November 2019 - G 25272



Schwerpunkt Security: Was der zivile Markt an Selbstschutz & Co. bietet.



Ein Jubiläum, Unternehmensnews und ein Zwerg mit einer goldenen Nase.



Ideen für das Sortiment: Neue Produkte, lang Bewährtes und Zubehör.

Das Insider-Magazin für Jagd, Messer, Schießsport und Security



EAW. Das Plus an Qualität und Service.

www.eaw.de

Deko-Idee

Ganz in Weiß: dezente Dekorationsmöglichkeiten



Zugegeben, manchmal braucht das Leben bunte Farben! Gerade im Winter, wenn es draußen eher trist und häufig dunkel ist. Aber in der Dekoration des Ladenlokals kann gerade das schlichte Weiß für angenehme Stimmung sorgen. Weiß bringt Helligkeit und strahlt dabei eine große Ruhe aus. Noch dazu erinnert es in der kalten Jahreszeit ein wenig an Schnee und Eis, passt also gerade

jetzt ganz optimal. Ein weiterer Vorteil: Weiß ist sehr zurückhaltend. Das bedeutet, Produkte, die in, auf, unter, neben und zwischen weißen Dekorationsobjekten platziert werden, kommen besonders gut zur Geltung. Die „farblose“ Deko tritt in den Hintergrund und stiehlt dem eigentlichen Hauptdarsteller des Sortiments nicht die Show. Angefangen bei weißen Aufbauten wie Regalen, Stühlen, Schränken und Tischen geht es weiter mit Schaufensterpuppen, Büsten, Deko-Tieren und Pflanzen in Weiß bis hin zu Bannern und Plakaten mit überwiegend weiß gehaltenen Motiven.

So lassen sich auf weißen Holzkisten im Shabby Chic und in Vintage-Vitrinen wunderbar robuste Wanderschuhe sowie hübsche Kleidungsstücke präsentieren. Weiße cleane Lackregale und Acrylsäulen oder

Milchglastische sind dafür natürlich genauso gut geeignet. Auch Kunststoffstühle sowie üppige Sessel im Barockstil, auf denen die unterschiedlichste Ware platziert werden kann, machen in Weiß eine gute Figur. Will heißen: Die Farbe Weiß legt sich nicht auf eine Stilrichtung oder ein Material fest. Und so gibt es eben auch Vögel, Haus- und Wildtiere nicht nur in ihrer „natürlichen Farbgebung“, sondern in schlichtem, neutralem Weiß.

Ein besonderes Highlight – im wahren Sinne des Wortes – kann ergänzend dazu noch die entsprechende Beleuchtung sein. Damit sind nicht in erster Linie „einfache“ Lichterketten gemeint, sondern LED-Leuchtoobjekte, die für noch mehr Helligkeit in den überwiegend dunklen Monaten sorgen.



www.decowoemer.com

mvc **WMA**

Inhalt

■	Editorial	Seite 5
■	Fundstücke	Seite 6
■	Kurznachrichten	Seite 7
■	Firmen & Personen	Seite 8
■	VDB – Wie man mit den Medien zusammenarbeiten könnte	Seite 12
■	Ein Hardy – eine Meinung!	Seite 13
■	Termine	Seite 14
■	Internationale Jagd- und Schützertage auf Schloss Grünau	Seite 17
■	Marketing & Wirtschaft	Seite 18
■	Erfolgreiche Ladeneröffnung: Was gibt es zu beachten?	Seite 18
■	Content Marketing in der Jagdbranche	Seite 45
■	Nomen est omen	Seite 46
■	Gesundheitsgefahr im Homeoffice?	Seite 47
■	Jagdseite – Junges Netzwerk Forst ernennt Autorin Niko Fux zur Waldbotschafterin	Seite 20
■	Medienecke	Seite 21
	Lieferanten-Lexikon	Seite 23
	Impressum	Seite 27
■	Büchsenmacher, Messer & Schere	
■	Relativiert – die .300 AAC Blackout	Seite 28
■	Sonderpreis für HTL Ferlach für neue Designkonzepte	Seite 31
■	Einkaufsführer	Seite 32
■	Schwerpunkt Security, Tactical, Sicherheit	
■	Besser auf Nummer sicher	Seite 34
■	Weniger Taschendiebstähle und Einbrüche	Seite 39
■	Markt & Sortiment	ab Seite 40
■	Messerporträt – Geweihgriffe	Seite 44

Die komplette Waffenpflege

Referenzen:

X löst Pulver (Schwarzpulver), Nickel-, Kupfer-, Blei-, Tabak-Rückstände

X schützt bis 1 Jahr Indoor vor Korrosion, verdrängt Feuchtigkeit, neutralisiert Handschweiß

X schmiert bis -54°C

TESTSIEGER

BRUNOX TURBO-SPIDER Waffenpflegespray

BRUNOX LUB & COR Schmiermittel & High-Tec-Korrosionsschutz

NSF Handled Compounds Program List #12 Nr. 14725

NSF Handled Compounds Program List #12 Nr. 14720

4x TESTSIEGER

- kein Verharzen,
- kein Emulgieren,
- wirkt sich neutral gegenüber

Bürstung, Lack, Kunststoff, Gummi etc.

www.brunox.swiss

Erhältlich im guten Fachhandel

caliber Heft Nr. 7 2013 / Nr. 4 2014

MESSER MAGAZIN TESTSIEGER Heft Nr. 12 2013 Heft Nr. 6 2013

Das WM-Intern Branchen-Netzwerk

www.wm-intern.net/branchen-netzwerk



Tapetenwechsel?
Wir stellen ein!

Category Manager Sportoptik m/w/d (Vollzeit)

Wer wir sind: Optik-Pro.de gilt als führender spezialisierter Online-Shop für Naturbeobachtung und Sportoptik in Europa. Wir verstehen uns dabei als E-Commerce-Unternehmen mit dem hohen Servicenniveau eines Fachhändlers.

Deine Aufgaben: Du gestaltest maßgeblich die Kategorie Sportoptik (Ferngläser, Spektive, Nachtsichtgeräte etc.) in unserem Unternehmen. Du stehst in Kontakt zu unseren Lieferanten, wählst Produkte aus und übernimmst die Neuanlage, Überarbeitung und Pflege von Produkten. Dabei setzt Du Deine Erfahrungen als Anwender und Deine Nähe zur Zielgruppe ein.

Wir suchen auch Verstärkung in weiteren Bereichen. Schau in unsere Stellenangebote und bewirb Dich - wir freuen uns auf Dich!
Mehr Infos unter www.nimax.de/karriere





MANFRED ALBERTS GMBH – DISTRIBUTOR AUS TRADITION UND LEIDENSCHAFT.



Manfred Alberts GmbH · Bielsteiner Straße 66 · 51674 Wiehl-Bielstein
Telefon 0 22 62 / 99 94 33-0 · Fax 0 22 62 / 72 21 40 · info@manfred-alberts.de · www.manfred-alberts.de

**H&N Geschosse.
Präzision aus eigener Hand.**

**H&N
SPORT**

Sportlicher Erfolg fordert ein Höchstmaß an Qualität und Präzision. Unsere Geschosse verbinden beides durch die gelungene Kombination des handwerklichen Geschicks unserer Mitarbeiter mit modernen Fertigungstechnologien.

www.hn-sport.de



Der Terror hat ein neues Gesicht bekommen

Waren es in den letzten Jahren die perfide geplanten Anschläge auf repräsentative Einrichtungen und große Menschenansammlungen in Städten, erlangen in diesem Jahr vor allem die Taten von Einzeltätern die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit. Diese haben auch in Deutschland den Terror aufs flache Land gebracht, dorthin, wo sonst nie etwas passiert. Was diese Art des Terrors so gefährlich macht, ist, dass er kaum im Vorfeld zu bekämpfen ist. Egal ob der Täter religiös, rassistisch und/oder aus geistiger Verwirrtheit handelt: Die Vorbereitungen, die so ein Mensch trifft, sind von den Sicherheitsbehörden kaum vorherzusehen. Der Fall von Halle hat gezeigt, dass vor allem die präventive Sicherung des Gebäudes geholfen hat, ein noch größeres Blutbad zu verhindern. Eigensicherung sowie der Schutz unserer Wohnungen und Gebäude sind seit ein paar Jahren immer mehr in die Eigenverantwortung

der Gesellschaft übergegangen. Hier können wir als Fachhandel sowohl für die Bürgerinnen und Bürger als auch für Sicherheitsfirmen einiges beitragen, um unser Lebensumfeld wie uns selbst für den Terror jeglicher Art unattraktiv zu machen. Mit der dunklen Jahreszeit gewinnt auch die Eigensicherung auf Arbeits- und Schulwegen wieder eine größere Bedeutung. Hier ist die Beratung des Fachhandels gefragt, damit der Kunde am Ende das für sie oder ihn geeignete Produkt erwerben kann. Am besten gleich mit dem Hinweis, wo man die Techniken trainieren kann, die einen als Opfer disqualifizieren. Es gibt viel zu tun, denn der Markt für die private Sicherheit wächst. Die gesell-

schaffliche Beurteilung dieser Entwicklung möchte ich der Politik in den Landeshauptstädten und Berlin überlassen. Für den Fachhandel kann das nur bedeuten: Chancen nutzen! In diesem Sinne wünsche ich ein erfolgreiches Vorweihnachtsgeschäft und spannende Erkenntnisse beim Blättern in die WM-Intern-Ausgabe.

Roland Zobel

Roland Zobel

NEU



P365 ASP

DAS ULTRAKOMPAKTE ERFOLGSMODEL

Kaliber: 4,5 mm BB
 System: Co2 Blow Back
 Magazinkap.: 12 Schuss
 Länge: 147 mm
 Gewicht: 350 g
 Frei ab: 18 Jahre

UVP € 129,-

Art.Nr.: AIR-P365-BB

SIGSAUER

Weitere Infos finden Sie unter www.germansportguns.de

G-S-G
 PREMIUM BRANDS

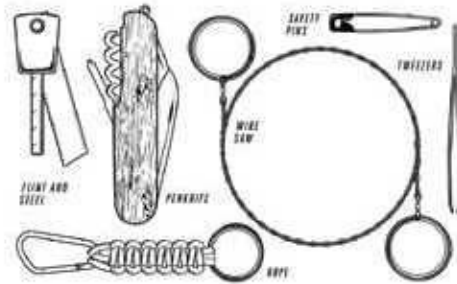
Bilder: © Michael Njor

Fundstücke

Gentlemen's Hardware Survival Kit

Der ultimative Begleiter für Campingfans und Outdoorfreizeiter: Das Survival Kit von Gentlemen's Hardware bietet alles, was man(n) für einen Ausflug in die Wildnis benötigt. Das praktische Kit enthält ein Feuerstarter-Werkzeug, ein 6-in-1-Taschenmesser, eine Pinzette, ein 2,1 Meter langes Seil, zehn Sicherheitsnadeln und eine Drahtsäge. Verpackt sind die Utensilien in einer attraktiven orangenen Blechdose, die in jeden Rucksack passt und somit ideal für unterwegs geeignet ist. Maße: 8,3 x 13,5 x 1,9 cm.

Gentlemen's Hardware ist eine Kollektion von hochwertigen, strapazierfähigen Produkten in einem robusten und dennoch edlen Design, das speziell



Männer ansprechen soll. Die Multitools, diversen Gadgets und Emaille-Gegenstände wurden in Kombination aus Qualität, Funktion und Stil entwickelt, um Neugierige anzusprechen und Abenteuerer zu verführen.

www.dfpdesign.de +

<https://store.wildandwolf.co.uk/pages/gentlemens-hardware> mvc

Heutzutage kennen die Leute von allem den Preis und nicht den Wert.

Oscar Wilde,
irischer Schriftsteller

Wir reden ...
... zu leise über Wichtiges.
... zu laut über Banales.
... zu viel über andere.
... zu selten miteinander.
... zu oft, ohne zu denken.

Gerhard Feil



Ich glaube, ich sitze im Wald

Das Design der unterschiedlichen MeroWings®-Kollektionen ist stets von der Natur inspiriert. Dabei wird die Kunst des auffälligen, ungewöhnlichen Designs mit Funktionalität und meist mit Komfort vereint. Neben bequemen und dekorativen Flügelkissen gibt es jede Menge weitere Produkte, mit denen man sich Feld, Wald, Wiese und ebenfalls das Meer ins Haus holen kann. So sehen beispielsweise die stabilen Tree Seats zum Sitzen, die bequemen Tree Trunks als Sitz- oder Liegekissen, sowie auch die Beistell- und Couchtische der Forest-Kollektion dem Original aus dem Wald – dem Baumstamm – zum Verwechseln ähnlich. Sehr originell und nicht ganz so „pieksig“ wie echte Strohballen sind etwa die Sitzgelegenheiten der Straw-Kollektion. Und auch die Kollektionen Ash, Birch, Stone, Moon oder Ocean versprechen als absoluter Eyecatcher in jedem Zuhause sicherlich einen gemütlichen Sitz- und Liegespaß. Teppiche, Decke, Taschen und weitere Accessoires in der Optik ihrer natürlichen Pendanten vervollständigen das Sortiment von MeroWings®. www.merowings.com



mvc

www.wm-intern.de

Kurznachrichten

KURZNACHRICHTEN

Mehr Erwerbstätige

Im Juli 2019 verzeichnete das Statistische Bundesamt 0,8 Prozent mehr Erwerbstätigkeit als im Juli 2018.

www.destatis.de

Umsatzplus im Handel

2019 kann der Einzelhandel im Vergleich zum Vorjahr wohl ein Umsatzplus von zwei Prozent verzeichnen. Vor allem der Onlinehandel spielt dafür weiterhin eine entscheidende Rolle. Dennoch ergaben Umfragen, dass mittelständige Unternehmen mit der Digitalisierung oft Probleme haben.

www.einzelhandel.de

Weniger Wildschweine, mehr Nilgänse

Im Jagdjahr 2018/19 wurden weniger Wildschweine erlegt, was auf einen niedrigeren Bestand zurückzuführen ist. Auf der anderen Seite hat sich die Zahl der erlegten Nilgänse erhöht.

www.ljv-rlp.de

Inventurdifferenzen

2018 sind die Inventurdifferenzen im Handel durch Diebstahl im Vergleich zu den Vorjahren gestiegen. Vor allem Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten und Servicekräfte haben den entstandenen gewaltigen Schaden von über 4,5 Millionen Euro zu verantworten.

www.ehi.org

Mehr Girocardzahlungen

Bezahlen mit der Girocard wird immer häufiger. Die Zahl der Transaktionen mit der Karte stiegen um über 21 Prozent im ersten Halbjahr 2019 verglichen mit dem Vorjahr, wobei ein Fünftel davon bereits kontaktlos erfolgte.

www.bankenverband.de

Ratenzahlung bei Paypal

Onlineeinkäufe zwischen 199 und 5.000 Euro kann man ab sofort bei Paypal in Raten zahlen. Über den Kreditantrag wird online in Echtzeit entschieden.

www.it-finanzmagazin.de

Outdoormarke des Jahres

Maier Sport wurde zur „Outdoormarke des Jahres 2019“ gekürt. Innovation und das Angebot für jeden Kunden, die perfekt passende Hose bereitzustellen, waren hierbei ausschlaggebend.

www.maier-sports.com

Deutsche Wirtschaft schrumpft

Wie das Statistische Bundesamt mitteilte, schrumpfte das Bruttoinlandsprodukt von April bis Juni um 0,1 Prozent. Grund dafür ist der Rückgang der Exporte.

www.bankenverband.de

www.wm-intern.de

ORIGINAL
TW
1000

**DIE MARKE
DER PROFIS**

NEU



TACTICAL



ALLROUND®
Sprühen in
allen Lagen 360°



UV-MARKER
Markierung
und Identifizierung



UNBRENNBAR
Unbrennbare
Sprühlösung



TRAINING
Trainingsgeräte
für Übungszwecke

www.tw1000.com

Qualitätsprodukte
vom deutschen Behörden-Ausstatter

**HOERNECKE
DEFENCE TECHNOLOGY**

FIRMEN & PERSONEN

100 Jahre Schleiferei und Schneidwaren Höcker

Am 11. September 2019 feierte das Team von Schleiferei und Schneidwaren Höcker aus Bielefeld das 100-jähriges Bestehen des Unternehmens. Bernd Höcker ist Inhaber in der dritten Generation.

Am 11. September 1919 machte sich Friedrich Höcker senior selbstständig und gründete mit seiner Frau Marie das Geschäft, in dem Schneidwaren und Waffen verkauft wurden – zum Unternehmen gehörte auch eine eigene Schleiferei.

In der zweiten Generation übernahmen Friedrich Höcker und seine Frau Hiltrud 1957 das Unternehmen. Es erfolgte ein Umbau, bei dem die Schleiferei und der Verkaufsraum vergrößert wurden. Das Portfolio umfasste damals Schneidwaren, Waffen, Haushaltsartikel und Schleifereidienstleistungen.

Bei einem weiteren Umbau 1976 wurde das Ladengeschäft auf die jetzige Größe von rund 80 Quadratmetern vergrößert. 1985 erfolgte der Neubau der 160 Quadratmeter großen Werkstatt. Bernd Höcker bestand 1993 seine Meisterprüfung als Schneidwerkzeugmechaniker und übernahm im Jahr 2000 mit seiner Frau Birgit die Firma. Im gleichen Jahr wurde das Ladengeschäft renoviert und neu gestaltet, außerdem erweiterte sich das Sortiment um Outdoorartikel, freie Waffen und Bogensportequipment. Kern des Unternehmens bleiben die Schneidwaren sowie die Dienstleistungen aus der Schleiferei.

Ab 2010 wurden die waffenbesitzkartenpflichtigen Artikel abverkauft. Seitdem sind die Hauptstandbeine des Unternehmens die Schleiferei sowie der Verkauf von Schneidwaren und freien Waffen – jeweils zu gleichen Teilen. „Der Bedarf für unsere Leistungen ist vielfältig. Auch das Schärfen von



Das Team von Schneidwaren Höcker ist stolz auf die 100-jährige Firmentradition. Von links: Birgit Ganseforth, Verkäuferin, Joachim Krendel, Geselle Werkstatt, Friedrich Höcker, Seniorchef, Christiane Naegele, Verkäuferin, Hiltrud Höcker, Seniorchefin, Birgit Höcker, Bernd Höcker, Inhaber.

Scherköpfen für Hunde-, Pferde- und Schafschermaschinen gehört zu unserem Job. Wir arbeiten für Druckereien, Garten- und Forstbetriebe, die Textilindustrie – eben alle, die auf scharfes Werkzeug angewiesen sind“, erklärt Jubilar Bernd Höcker.

www.hoecker-bielefeld.de

cj WM

Ausschreibung Plagiarius-Wettbewerb 2020

Auch 2020 gibt es ihn wieder – den Negativpreis „Plagiarius“. Seit 1977 wird er an Hersteller und Händler besonders dreister Plagiate und Fälschungen verliehen, um die skrupellosen Geschäftspraktiken von Produkt- und Markenpiraten ins öffentliche Bewusstsein zu rücken und Industrie, Politik und Verbraucher für die Problematik zu sensibilisieren. Unternehmer, Designer und Erfinder, die sich über dreiste Plagiatsfälle ärgern, haben wieder bis zum 30. November 2019 die Möglichkeit, Plagiatoren als Preisträger vorzuschlagen.

Zum Wettbewerb einzureichen sind: das Originalprodukt, das vermeintliche Plagiat, das ausgefüllte Anmeldeformular, eventuelle Korrespondenz mit



3. Preis 2019 – Gusseisener Bräter „Staub Cocotte“: Links das Original von ZWILLING JA. Henckels AG, Solingen, Deutschland und rechts das Plagiat des Herstellers: Zhejiang Keland Electric Appliance Co., Ltd., Zhejiang, VR China

dem Plagiator, Kopien von eingetragenen gewerblichen Schutzrechten sowie gegebenenfalls wichtige Hintergrundinformationen. Die vermeintlichen Plagiatoren werden anschließend schriftlich auf ihre Nominierung hingewiesen und erhalten die Möglichkeit zur Stellungnahme. Dabei haben die große Medienreichweite sowie der hohe Bekanntheitsgrad des „Plagiarius“ über die Jahre hinweg regelmäßig eine abschreckende Wirkung gezeigt. Und so hat die Angst vor öffentlicher Blamage schon einige Plagiatoren dazu gebracht, eine Einigung mit dem Originalhersteller zu suchen, Restbestände vom Markt zu nehmen, eine Unterlassungserklärung zu unterschreiben oder Lieferanten preiszugeben.

Nachdem die Jury, die jedes Jahr aus Vertretern der unterschiedlichsten Bereiche neu zusammengestellt wird, die Preisträger gewählt hat, findet auch 2020 die Preisverleihung wieder im Rahmen einer Pressekonferenz auf der Frankfurter „Ambiente“ statt.

Das Anmeldeformular, die Teilnahmebedingungen und die Infos zur Datenverarbeitung können unter www.plagiarius.com in der Rubrik „Wettbewerb“ heruntergeladen werden. Fragen beantwortet Christine Lacroix unter der Telefonnummer +49(0)7308/922422 oder info@plagiarius.com.

www.plagiarius.com

mvc WM

www.wmi-intern.de



Glock17 Gen5 wird portugiesische Dienstwaffe

Die portugiesische Armee führt die Glock G17 der Generation 5 als neue Dienstwaffe ein. Die Österreicher konnten die Ausschreibung gegen zahlreiche Mitbewerber für sich entscheiden.

Das Modell G17 Gen5 ist durch den beidseitig bedienbaren Verschlussfangehebel ideal für den Einsatz sowohl von Rechts- als auch von Linksschützen. Weitere Features sind der GMB-Lauf (Glock Marksman Barrel), der für eine bessere Präzision sorgen soll, sowie eine modifizierte Visierung, die einen größeren Lichtspalt zwischen Kimme und Korn fallen lässt. Der orangefarbene Patronenzubringer sorgt dafür, dass der Schütze auch bei schlechten Lichtverhältnissen das leere Magazin deutlich erkennen kann.



Richard Fluor, Director of International Sales, freut sich über den aktuellen Erfolg von Glock in Portugal: „Wir werden die Missionen der portugiesischen Armee mit der neuesten Generation unserer Glock17 unterstützen und damit unsere starke Position unterstreichen, die wir bereits bei verschiedenen portugiesischen Behörden innehaben.“

<https://eu.glock.com> + www.ruag.com

ali 

US Marine Corps übernimmt Sig Sauer P320 als neue Dienstwaffe

Das United States Marine Corps (USMC) entscheidet sich für die modulare Dienstpistole P320 Modular Handgun System (MHS) als neue Dienstpistole. Im Unterschied zur US-Army, welche die Waffe bereits seit 2017 führt, wählt das USMC mit der P320-M18 die kompakte Variante der modernen Schlagbolzenschlosspistole. Mit der Entscheidung des USMC für die P320-M18 geht einher, dass ab 2020 jede Einheit der US-Army die P320 MHS als neue Dienstpistole führt. Das US-Heer, die US-Navy, die US-Air Force sowie die US-Küstenwache haben die P320 entweder als Full-Size Variante M17 oder als kompakte M18 bereits übernommen.

Die P320-M18 zeichnet sich durch eine hohe Zuverlässigkeit aus. Erst im Februar 2019 bestand sie den Lot Acceptance Test (LAT), bei dem sich eine Dienstwaffe insgesamt zwölf Störungen bei 5.000 Schuss erlauben darf. Es wurden insgesamt drei P320-M18 mit jeweils 12.000 Schuss getestet, bei



Die P320-M18 als zivile Version mit schwarzen Bedienelementen.



Nur als schwarze Pistole in Deutschland verfügbar, aber genauso präzise und zuverlässig: die P320 Compact

denen nicht eine einzige Störung auftrat. Die kompakte Version der P320 MHS ist in Deutschland und dem europäischen Ausland nur als schwarze Variante und nicht in FDE verfügbar. Hinsichtlich Zuverlässigkeit, Qualität und Präzision bestehen jedoch keine Unterschiede zwischen der schwarzen und der FDE-Version.

www.sigsauer.de + www.germansportguns.de + www.waffen-burgstaller.at

ali 

Nachtsichttechnik

PARD NV007

JETZT NEU IM SORTIMENT



 **Fritzmann**

GEORG FRITZMANN & Söhne GmbH

Postfach 1209
96202 Lichtenfels

Fon: +49 (0) 95 71 - 60 81
Fax: +49 (0) 95 71 - 7 11 31
info@fritzmann.org
www.fritzmann.org

Spezial Pflegefächer & Futtermäße 

Nicht schwarzsehen im Kampf gegen Rost!
Inlett aus
FAW08-Antikorrosionstuch.



FAW08 BLACKLINE
Kurz- und Langwaffenfuttermäße

www.faw08.de

Dicke Schaumstoffpolsterung mit FAW08-Antikorrosionstuch überzogen.
Abschließbarer Markenreißverschluss.

Firma E. Demgen • ☎ 0281. 966 690 • 46487 Wesel

Colt stellt Produktion von Langwaffen für den zivilen Markt ein

Anfang September veröffentlichte der amerikanische Blog „The Truth About Guns“ die Nachricht, dass Colt die Produktion von Gewehren für Verbraucher einstellen würde. Als Quelle zitierte der Blog die E-Mail eines Großhändlers an seine Kunden.

Paul Spitale, Marketingleiter von Colt, sagte gegenüber dem Magazin Shooting Illustrated, dass das Unternehmen „einen ziemlich starken Rückgang der Gewehrverkäufe“ verzeichnet habe. Auch Dennis Veilleux, Geschäftsführer von Colt, nennt Marktbedingungen in einer auf der Website veröffentlichten Stellungnahme. „Der Markt für moderne Sportwaffen weist erhebliche Überkapazitäten auf“, erklärt Veilleux. „Wir haben das Glück, bedeutende Aufträge für Militär und Strafverfolgung erhalten zu haben. Diese umfangreichen Verträge beanspruchen die gesamte Produktionskapazität von Colt für Gewehre.“ Obwohl das Unternehmen 2013 seinen Hauptvertrag als Lieferant für M16 und M4 an die amerikanischen Streitkräfte verlor, verfügt das Unternehmen demnach weiterhin über eine solide Vertragsbasis, die die Produktion voll auslastet.

Colt wird als Hersteller am häufigsten in einem Atemzug mit dem AR-15 genannt. Das Colt Armalite Rifle-15 Sporter kam in den frühen 1960er-Jahren als erste zivile Version des M16-Sturmgewehrs auf den Markt. Im Laufe der Jahre hat sich das AR-15 jedoch zu einem Sammelbegriff für eine Reihe von ähnlichen Waffen entwickelt, darunter die Remington Bushmaster, die Smith & Wesson M&P15 sowie die Springfield Armory Saint.

„Wir werden uns auf die Produkte konzentrieren, nach denen unsere Verbraucher fragen. Wir haben unsere 1911er und unsere Revolverlinie erweitert, und dieser Markt läuft für uns sehr gut“, so Spitale in einem Interview.

www.thetruthaboutguns.com/colt-halts-sales-of-long-guns-to-the-retail-market/

www.shootingillustrated.com/articles/2019/9/12/the-truth-about-colts-ar-15-production/

www.colt.com/news/2630

ah



Neue VDB-Mitglieder

Wir stellen vor

Interessante Menschen und neue Gesichter – immer wieder ist es spannend zu sehen, wer sich mit einem Fachgeschäft für Waffen sowie Jagd- und Outdoorbedarf, einem Handelsunternehmen, einer Büchsenmacher-Werkstatt oder einem ähnlichen Handwerksbetrieb selbstständig gemacht hat. Als Neumitglieder des Verbandes Deutscher Büchsenmacher und Waffenhändler (VDB) stellen wir diese dann gern unseren Lesern vor.



Waffen Fach

Durch seine Tätigkeit in der Waffenwerkstatt der Polizei Sachsen-Anhalt konnte sich Michael Fach im Januar 2017 den Wunsch von einer eigenen Firma erfüllen: Der gelernte Suhler Büchsenmacher hat Waffen Fach aus einer Garage heraus gegründet und sich inzwischen in der Region als kompetenter Ansprechpartner im Bereich Jagd- und

Sportwaffen einen Namen gemacht. Da sein Unternehmen seither stetig wächst, wurde im August dieses Jahres nun das 60 Quadratmeter große Waffenhandelsgeschäft mit eigener Büchsenmacherwerkstatt im Ascherslebener Ortsteil Klein Schierstedt eröffnet. Neben neuen sowie gebrauchten Jagd- und Sportwaffen gehört natürlich auch das entsprechende Zubehör für Jäger und Sportschützen zum Produktportfolio. Gängige Munition ist ebenfalls immer vorrätig. Doch vor allem Reparaturen, Waffentuning, Montagen von Zielfern-



rohren und das Einschießen sind die Hauptbetätigungsfelder von Waffen Fach. „Unser Ziel ist es, weiter zu wachsen und ein überregional bekanntes Waffenhandelsunternehmen zu werden“, so der Geschäftsinhaber, dem die Kunden handwerkliches Können, Zuverlässigkeit und absolute Kundenfreundlichkeit attestieren.

Kontakt

Waffen Fach

Inhaber: Michael Fach

Hauptstraße 87

06449 Aschersleben OT Klein Schierstedt

Telefon: 0162 94 73 94 7

Waffen-Fach@web.de

www.waffen-fach.de

(Termine nach Vereinbarung)



Stocon International

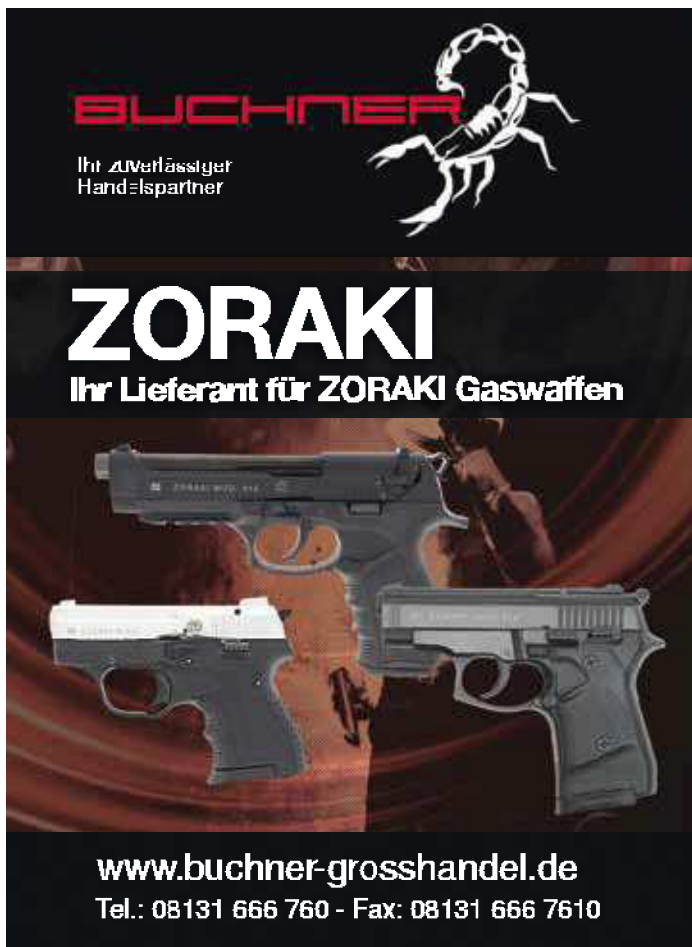
Als Partner für exklusive, maßgefertigte Gewehrschäfte versteht sich das VDB-Neumitglied Stocon International Kft. in Hajós/Ungarn. „Unsere Leidenschaft ist das Handwerk. Unsere Liebe die Maßarbeit. Unser Ziel Gewehrschäfte der Extraklasse“, so bringt es der geschäftsführende Gesellschafter Mario Schwarz auf den Punkt. 2008 haben er und seine Frau Matilda als deutsches Unternehmerpaar den Schritt (und das Abenteuer) gewagt und in dem 150 Kilometer südlich von Budapest gelegenen ungarischen Ort ihr Familienunternehmen

mit derzeit vier Mitarbeitern gegründet, das sich inzwischen zu einem der führenden Hersteller von hochwertigen Gewehrschäften entwickelt hat. Schwerpunkt der Stocon SPT Gewehrschaftmanufaktur ist die Herstellung von exklusiven Gewehrschäften in Kleinserien sowie von Sonderschäften für Serienwaffen in Maßanfertigung. In der Werkstatt der Produktionsfirma entstehen aus edlen Holzrohlingen einzigartige Gewehrschäfte. „Sie sind die Grundlage für optimale Waffenhandhabung und -führung“, so Schwarz, denn nur eine gewissenhafte Bauweise und die perfekte Vereinigung einzelner, hochwertiger Bauteile machen aus einem Gewehr eine Präzisionswaffe. Ein altes Sprichwort besagt schließlich nicht umsonst: Der Lauf schießt, aber der Schaft trifft. So vereinigt die Stocon SPT Gewehrschaftmanufaktur Tradition mit Hightech und erreicht dadurch ein Höchstmaß an Präzision und Sorgfalt. Mit der Gründung der SPT Schwarz Präzisionstechnik wurden nun die Prozesse optimiert und das Angebot an Dienstleistungen ausgebaut. Hierzu zählen: CAD/CAM-Konstruktion, CNC-Fräs- und -Drehtechnik, Erodieretechnik, Oberflächen-Behandlung, Entwicklung und Produktion von High-End-Produkten.

Kontakt

Stocon International Kft.
Geschäftsführer: Mario Schwarz
Szigeti fő u. 64
6344 Hajós/Ungarn
Telefon: 0036 78 404746
info@stocon-spt.com
www.stocon-spt.de

mvc 



BUCHNER
Ihr zuverlässigster
Handelspartner

ZORAKI
Ihr Lieferant für ZORAKI Gaswaffen

www.buchner-grosshandel.de
Tel.: 08131 666 760 - Fax: 08131 666 7610

10 JAHRE Waidmannsheil mit ATTRATEC



**Bestes aus der Natur
für die Natur**
Spitzenprodukte aus
eigener Forschung

Aktuelle Infos auf
www.attratec.de


Attratec





PMC Bronze Line

Wieder erhältlich!

PMC
AMMUNITION



Achtung!

Gefahr durch Feuer oder Splitter, Spreng- und Wurfstücke! Von Hitze/Funken/offener Flamme/heißen Oberflächen fernhalten. Nicht rauchen.

Für weitere Informationen fragen Sie Ihren Fachhändler!

10 Jahre
2009-2019
Anniversary

WAIMEX

WAIMEX Jagd- und Sportwaffen GmbH

Benno-Strauß-Str. 41 · 90763 Fürth

info@waimex.com

www.waimex.com

Kritisieren geht immer, korrigieren selten

Wie man mit den Medien zusammenarbeiten könnte

Fast täglich finden wir Pressemeldungen mit negativem Einschlag, die sich mit der angeblich dramatisch wachsenden Zahl von Schreckschusswaffen, Kleinen Waffenscheinen, Messern oder [Zutreffendes bitte einsetzen] befassen. Vorgeblich, um die Leser oder Zuschauer sachlich zu informieren, aber in der Praxis meist mit einer – aus unserer Sicht – nicht neutralen Ausrichtung. Der Alltag vieler Journalisten ist geprägt von Terminzwang, ungeheurem Zeitdruck und der immerwährenden Jagd nach Schlagzeilen. Hierdurch – und vielleicht ab und zu durch vom Verlag gesteuerte Vorgaben – kommt es immer wieder zu technischen Fehlern in veröffentlichten Artikeln. Es werden Fachbegriffe verwechselt, Statistiken im fehlerhaften Kontext interpretiert und deshalb oft falsche Rückschlüsse gezogen.

Leser aus der „betroffenen Gruppe“ von Waffenfachhändlern, Büchsenmachern oder auch Jägern und Sportschützen ärgern sich regelmäßig über solche Berichte, da sie in der Regel eine völlig andere Sicht der Dinge haben. Was folgt, sind oft erzürnte Leserbriefe an Redaktionen mit zu viel Emotion oder optimierungswürdiger Wortwahl, die in endlosen Diskussionen auf den Internetseiten der Zeitschriften enden.

Die Reaktion auf „falsche“ Zeitungsartikel gehört zu den beinahe täglichen Aufgaben der VDB-Pressstelle. Möglichst sachlich, auch wenn der Ärger über eine offensichtlich verfälschende Darstellung groß sein mag, schreiben wir die Autoren des entsprechenden Beitrags an, stellen die unkorrekten Sachverhalte richtig, liefern Belege dafür und bieten abschließend an, dass wir zum einen für weitere Infos zum Thema oder auch ein Interview zur Verfügung stehen. Zum anderen erklären wir uns bereit, künftig vielleicht schon im Vorfeld der Berichterstattung fachlich richtig(er)e Auskünfte zu geben. Ein paar Quellen zur weiteren Recherche gehören stets dazu, damit sich die Presseleute selbst informieren können und nicht blind nur einer Quelle trauen müssen – so viel Transparenz und auch Mut sollten wir aufbringen.

Tatsächlich lässt sich feststellen, dass nach und nach der eine Autor oder die andere Journalistin beim nächsten Beitrag rund um das Thema Waffen und Waffenrecht zuerst beim VDB anruft und sich das erste Grundlagenwissen erfragt. Aber, auch das lehrt die Erfahrung, kann selbst der überzeug-



teste Redakteur wenig bewirken, wenn die Grundtendenz des Artikels, nämlich eine negative, schon vom Chefredakteur mit auf den Weg gegeben wurde. Auch kann man wenig ausrichten, wenn eine Redaktion trotz offensichtlicher Fehler oder zumindest Fehlinterpretationen in ihrem Beitrag weder auf eine sachliche Richtigstellung noch auf ein Gesprächsangebot eingeht. So geschehen allein zweimal im letzten Monat, als die Saarbrücker Zeitung und die Süddeutsche Zeitung beide auf das momentane „Trendthema“ einstiegen und über „Die Deutschen bewaffnen sich“ berichteten. Die beiden VDB-Schreiben an die jeweiligen Autoren blieben unbeantwortet.

Trotzdem möchten wir die VDB-Mitglieder, aber auch alle anderen Waffenbesitzer und interessierte Bürger weiterhin auffordern, wie schon bisher (und öfter geht immer ...) Presseberichte rund um den Waffenbesitz, die Sie geärgert haben, mit Quellenangabe (Link oder Screenshot genügt) an presse@vdb-waffen.de zu melden. Aber auch positive, sachlich korrekte Berichterstattung sollte berücksichtigt werden – in solchen Fällen bedanken wir uns oft für die faire Behandlung des Themas, wenn Vorurteile hinterfragt werden und alle Seiten zu Wort kommen.

Und sollte sich eine Redaktion oder ein freier Autor andererseits bei Ihnen im Unternehmen melden, um Sie zu einem Waffenthema zu befragen – scheuen Sie sich nicht und kontaktieren Sie zunächst den VDB. Wir beraten und unterstützen Sie gern und sind auch oft bei Interviews im Hintergrund dabei. Oft können wir auch aus Verbands-sicht allgemeine Informationen beisteuern, die durchaus gern angenommen werden. Nicht zuletzt können wir vor Ort aus entsprechend langjähriger Erfahrung auch dafür sorgen, dass Sie und Ihr Unternehmen fair behandelt werden und in den Medien positiv und glaubwürdig „überkommen“.

www.vdb-waffen.de

VDB

www.wmi-intern.de

Stell dir vor, es gibt Freibier und keiner geht hin



Oft habe ich den Eindruck, dass in unserer wohlstandsverfetteten Gesellschaft einfach alles zu viel ist und man sich heimlich nach Not und Elend sehnt, um wieder einen täglichen Überlebenskampf bestehen zu können. Warum sonst sollten Bürger und Verbände so leicht auf ihre Mitspracherechte verzichten? Demokratie lebt ja nun mal von Mitsprache und dem Vorsatz, möglichst viele Interessengruppen der Gesellschaft am Politikprozess zu beteiligen.

Darum ist Lobbyismus auch nichts Negatives, solange er transparent und ohne Schmiergeld abläuft.

Viel zu lange schon haben sich die privaten Waffenbesitzer der Passivität ihrer Interessenverbände ausgesetzt. Es wird Zeit, dass unsere Verbände endlich auch mit solchen politischen Kräften in den Dialog treten, die unseren Interessen nicht von Haus aus positiv gegenüberstehen. Vielleicht wissen deren Vertreter auch einfach nicht, was Sportschützen und Jäger eigentlich tun? Dann sollten wir es ihnen sachlich und kompetent vermitteln.

Euer Hardy

Was ist eigentlich Lobbying und wer kann/darf das machen?

Dr. Koch Consulting definiert das Thema so: „In hoch entwickelten Gesellschaften steigt der Bedarf an gesetzlichen Regelungen in allen gesellschaftlichen Bereichen automatisch an. Mit der dadurch bedingten steigenden Regulierungsdichte sind Verbände und Unternehmen immer stärker unmittelbar von politischen Entscheidungen in Berlin, Brüssel und Straßburg betroffen. Die Kenntnis der aktuellen Entwicklungen des politischen Umfelds ist somit eine bedeutende Grundlage für strategische Entscheidungen. Um die eigenen Handlungsspielräume zu erhalten, ist eine effektive Vertretung der politischen Interessen unverzichtbar. Dabei zeigt sich immer mehr, dass Lobbying nicht exklusiv den großen Verbänden und Konzernen vorbehalten ist. Auch kleinere Verbände und Unternehmen können mit ihrem Fachwissen, den richtigen Argumenten und einer sinnvollen Strategie in der Politik Gehör finden. Dabei gilt: Lobbying ist Bringschuld. Nur eine aktive und nachhaltige Interessenvertretung sichert dauerhaften Einfluss.“ www.koch-consulting.de



Kennzeichnung von Waffen

Das Deutsche Waffengesetz (WaffG) § 24 schreibt vor, dass Seriennummern und Kennzeichnungen auf der Waffe deutlich, dauerhaft und gut sichtbar anzubringen sind.

Mit dem **Faserlaser LAS 20** können Sie diese gesetzlichen Anforderungen der „dauerhaften und nicht zu entfernenden Beschriftung“ realisieren.

Das Traditionsunternehmen aus dem Taunus, Systemtechnik Hölzer GmbH, Ihr Spezialist für Laser und Sondermaschinenbau, ist Ihr kompetenter Ansprechpartner.



Westerbachstraße 4 · 61476 Kronberg
Telefon: 06173 9249-0 · E-Mail: vertrieb@hoelzer.de
www.hoelzer.de

K-D Handels- und Pfandhaus GmbH
Industriestr. 15 · 90599 Dietershofen · Tel. 09824-91166
www.waffen-pfandleihhaus.de

Ankauf und Beleihung von Waffen

Handlade-Qualität aus deutscher Manufaktur

Seit 1895
ORIGINAL BRENNKE
www.brenneke.com

Neu! Kaliber 8,5 x 63
Die Rückversicherung bei jeder Jagd

Hohe Eigenpräzision und waidgerechte Tötungswirkung auch bei Weitschüssen. Jagen mit gutem Gefühl: von der Ansitz- bis zur Drückjagd, vom heimischen Schalenwild bis zum afrikanischen Großwild.

Was? Wann? Wo?



TERMINE



05.11.-06.11. - München/D
Personalmesse
Beruf
www.personal-world.de



15.11.-16.11. - Frankfurt a.M./D
World of Trading
Trading
www.wot-messe.de



27.11.-28.11. - Köln/D
Energiemanagement im Handel
Energie
www.energiekongress.com



05.11.-07.11. - Denver/USA
Outdoor Retailer Winter Market
Outdoor
www.outdoorretailer.com/winter-market



19.11.-20.11. - Stockholm/S
Sectech
Sicherheit
www.sectech.nu



27.11.-01.12. - München/D
Heim & Handwerk
Handwerk, Haushaltswaren
www.heim-handwerk.de



05.11.-08.11. - Düsseldorf/D
A+A
Personenschutz, Betriebliche Sicherheit
www.aplusa.de



19.11.-22.11. - Doha/QA
Milipol
Security
www.milipol.com



28.11.-01.12. - Kassel/D
WBK International
Waffen, Militaria
www.waffenboersen.com



08.11.2019 - WM-Intern
Redaktions- &
Anzeigenschluss 12/2019
www.wm-intern.net



20.11.-21.11. - Berlin/D
Deutscher Handelskongress
Einzelhandel
www.handelskongress.de



29.11.-01.12. - Lausanne/F
Waffenbörse
Waffen, Militaria
www.bourseauxarmes.ch



08.11.-10.11. - Bremen/D
Caravan
Camping & Caravaning
www.caravan-bremen.de



20.11.-24.11. - Leipzig/D
Touristik&Caravaning
Camping & Caravaning
www.messe-stuttgart.de/tc/



30.11.-01.12. - Paderborn/D
Paderbow
Bogensport
www.paderbow.de



08.11.-10.11. - Kalkar/D
Reitsportmesse Niederrhein
Pferd und Reitsport
www.reitsportmesse-niederrhein.de



21.11.-24.11. - Berlin/D
Boot und Fun Berlin
Angeln, Outdoor
www.boot-berlin.de



03.12. - Nottuln/D
Grundlagenseminar Flintenschießen
Schießen
www.outdoorland.de



10.11.-16.11. - Hannover/D
Agritechnica
Landtechnik
www.agritechnica.com



21.11.-24.11. - Köln/D
Cologne Fine Art
Antiquitätenmesse mit Waffen
www.colognefineart.de



04.12.-05.12. - Köln/D
VdS Brandschutztage
Brandschutz
www.vds-brandschutztage.de



05.12.-08.12. - Hannover/D
Pferd & Jagd
Jagd
www.pferd-und-jagd-messe.de



08.12. - Gent/BE
Internationale Waffen- und Militariabörse
Millitaria
www.gentmilitaria.be



05.01.-07.01. - München/D
Trendset Winter
Kochmesser, Tischkultur
www.trendset.de



06.12.2019 - WM-Intern
Redaktions- &
Anzeigenschluss 01/2020
www.wm-intern.net



12.12. - London/GB
Auktion bei Holt's
Jagd-, Sport- und Sammlerwaffen
www.holtsauctioneers.com



07.01.-09.01. - Düsseldorf/D
PromoTex Expo
Promo Sport- und Arbeitsbekleidung
www.promotex-expo.com

Klassiker als Gas-Alarm-Waffen

CUNO MELCHER
ME SPORT-
WAFFEN

ME 1911 Mod. Sport
(Art.-Nr. 19 1101)



€ 229,00
(UvP, inkl. MwSt.)

ME 38 Magnum
(Art.-Nr. 29 1102)



€ 159,00
(UvP, inkl. MwSt.)

Gas-Alarm-Pistolen und
Revolver erhalten Sie in
vielen Varianten, z. Bsp.
mit brüniertem oder
matt-verzinktem Finish.

IWG SP 15 Compact
(Art.-Nr. 19 1501)



€ 189,00
(UvP, inkl. MwSt.)

SOMMERSPECIAL
Viele Waffen zu günstigen Sommer-
preisen. Kontaktieren Sie uns unter:
info@me-sportwaffen.de

Alle Waffen, alle Infos unter:
www.me-sportwaffen.de

CUNO MELCHER · ME-Sportwaffen GmbH & Co.KG
An den Eichen 20-22 · D-42699 Solingen · Fon +49 (0)2851-58 96-50
Fax -60 · www.me-sportwaffen.de · info@me-sportwaffen.de

Der PIEXON Jet Protector JPX 6:

**Sicherheit ohne Kompromisse,
jetzt endlich in Deutschland!**

Ab sofort erhältlich bei kh-security!



Jet Protector JPX6
Art.Nr. 130227

- Speedloader-Magazin mit 4 Schuss à 10 ml
- Reichweite bis zu 7 Meter
- hochwirksamer PIEXOL-Reizstoff
- einfache Handhabung
- Soft-Touch-Oberfläche
- mit oder ohne Ziel-Laser erhältlich
- BKA-Freigabe liegt vor
- höchste Qualität aus der Schweiz



Jet Protector JPX6 mit Ziel-Laser
Art.Nr. 130228



In Deutschland exklusiv bei kh-security:
Jetzt bestellen unter www.kh-security.de

Pferd & Jagd 2019

Vom 5. bis 8. Dezember öffnet die Pferd & Jagd wieder ihre Pforten. Europas größte Messe für Reiten, Jagen, Angeln findet seit 1981 jährlich in Hannover statt. Im vergangenen Jahr kamen 102.100 Besucher aufs Messegelände. Die Gesamtzufriedenheit lag bei 91,5 Prozent – das ergab eine vom Dortmunder Marktforschungsinstitut Gelszus durchgeführte Besucherbefragung. Angestiegen ist die Zahl der Kauf- und Bestelltätigkeit: Insgesamt haben 89,4 Prozent der Besucher etwas gekauft oder bestellt und im Durchschnitt 485,10 Euro ausgegeben (Vorjahr: 356,30 Euro). Damit wurden auf der Pferd & Jagd rund 44 Millionen Euro umgesetzt – Essen und Trinken auf dem Gelände noch nicht eingerechnet.

Neu in diesem Jahr ist die Sonderpräsentation Jagd- und Sportwaffen | Optik, in der Unternehmen wie Zeiss, Blaser, Krieghoff, Mauser, Merkel, Sauer & Sohn, Swarovski Optik, Minox, Leica Camera, C.G. Haenel, Brenneke Ammunition, Kahles, Noblex, Anschütz und der VDB die Jagd- und Sportwaffen in Standard- und Luxusausführung sowie Munition, Optik, Spektive, Ferngläser, Zielfernrohre, Jagdmesser präsentieren.



Beliebter Treffpunkt für jeden Jäger ist der Besuch der Landesjägerschaft Niedersachsen (LJN). Hier dreht sich alles um Geselligkeit und Austausch, aber auch um Information über die unterschiedlichen Projekte. Auf dem Programm, das in diesem Jahr unter dem Motto „Erlebnis Natur“ steht, wird nicht nur über das gleichnamige Natur- und Umweltschutzprojekt berichtet, das die LJN zusammen mit den großen niedersächsischen Angelverbänden angestoßen hat, informiert, hier erleben die Besucher außerdem ein abwechslungsreiches Bühnenprogramm mit Greifvogelschau, Jagdhornbläsern, Wild-Kochshows und vielem mehr. Mit dabei ist auch die Jagdkynologische Vereinigung mit über 20 Jagdhundverbänden.

www.pferd-und-jagd-messe.de

ak 

Achtungserfolg für Jagd und Fischerei in Ulm

Vom 20. bis 22. September 2019 fand in der Messe Ulm die nunmehr 19. Baden-Württembergische Jagd und Fischerei statt. Und dies erstmals im Herbst, auch auf Wunsch vieler Aussteller, da die Messe zu Beginn des Jahres mit den Terminen anderer großer Jagdmessen kollidierte.

Dabei stand die Messe unter keinem guten Stern. Denn kurz zuvor war der Veranstalter, die Ulmer Ausstellungs-Gesellschaft (UAG), mit der Kündigung seitens der Stadt Ulm konfrontiert und somit gezwungen, Insolvenz anzumelden. Immerhin vermeldete die UAG im Nachgang der Messe eine Besucherzahl von 21.500. Das sind zwar rund 2.000 Besucher weniger als noch im Februar 2018, dennoch wertet der Veranstalter dies in seiner Pressemitteilung als „einen guten Achtungserfolg“ und konstatierte der Messe „gute Geschäftsgänge“. WM-Intern gegenüber äußerten sich jedoch nicht alle der rund 165 Aussteller in den vier Messehallen derart zufrieden. Einige mutmaßten, dass im Vorfeld die in den Medien publizierte Insolvenz des Veranstalters manch einen Besucher abgeschreckt haben könnte, andere schoben die rückläufige Besucherzahl auf das schöne Wetter. Viele verzeichneten jedenfalls einen schlechten Umsatz. Dennoch waren durchaus auch viele zu-



friedene Stimmen zu vernehmen: Von Ausstellern, die mit dem Messegeschäft durchaus glücklich waren und auch gern wiederkommen würden, sollte die Ulmer Jagd- und Fischereimesse auch 2020 wieder stattfinden. Die Highlights der diesjährigen Messe mit knapp 200 Ausstellern waren neben der Jagdhundschau jedenfalls die Schleppjagd- und Greifvogelschau im Außengelände. Auch wurde wieder wie im letzten Jahr die Bogenmesse Schwaben-Bow in die Messe integriert, in deren Rahmen erneut der Ulmer Messe Cup, ein Preisgeld-Bogentunier, ausgerichtet wurde. Gut besucht war auch der rund 200 Quadratmeter große Stand des Müller Schießzentrums Ulm (MSZU). Hier wurde zudem ein Anschütz-Repetier 1782 samt Aimpoint Micro verlost. Für das Ausschießen des Messepokals brachte ein kostenloser Shuttle Service die Besucher auf die Schießbahnen des nahe liegenden MSZU und zurück. Insgesamt also doch ein adäquates Abschneiden für die Jagd und Fischerei. Wie es hier nun weitergeht, stand zu Redaktionsschluss noch nicht fest. Die Stadt Ulm ließ aber durchblicken, dass sie die Messe im kommenden Jahr womöglich unter eigener Regie fortführen möchte. Wir halten Sie über die aktuellen Entwicklungen auf dem Laufenden.

www.uag.de

dg 

www.wmi-intern.de

Internationale Jagd- und Schützentage auf Schloss Grünau



Obwohl der Aufbau für Aussteller und Veranstalter einer Schlammschlacht gleich, überzeugte der Auftakt der Eventpartnerschaft der IWA OutdoorClassics und der Internationalen Jagd- und Schützentage bei traumhaftem Herbstwetter und malerischer Kulisse. Rund 400 renommierte Aussteller boten vom 11. bis 13. Oktober 2019 auf 10.000 Quadratmeter Hallenfläche rund um das Schloss Grünau in Neuburg a.d. Donau ein breit gefächertes Angebot zu den Themen Jagd und Schützensport. Seit dem vergangenen Jahr ist die Jagdmesse auf dem prächtigen Jagdschloss der Wittelsbacher zu Hause und beliebter Treffpunkt für Jäger, Falkner, Hundeführer und Naturliebhaber.

Die Internationalen Jagd- und Schützentage 2019 standen in vielerlei Hinsicht unter einem besonderen Stern. Das einzigartige Messekonzept, welches 2014 von Hans-Joachim Reich entwickelt wurde, fand zum ersten Mal in Kooperation mit der NürnbergMesse GmbH statt. „Damit haben wir den Grundstein für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gelegt“, freut sich Hubertus Reich, Geschäftsführer der Reich Messen GmbH. Bereits im Frühjahr wird das Erfolgsmodell auf dem Wasserschloss Lembeck fortgeführt. Petra Wolf, Mitglied der Geschäftsleitung bei der NürnbergMesse, unterstreicht: „Mit der Veranstaltung erfüllt sich für uns ein großer Traum. Dank der Partnerschaft erweitert die NürnbergMesse ihr Spektrum um ein Publikumsformat der besonderen Art.“

Symbiose aus Tradition und Technik

Herausragende Merkmale der Internationalen Jagd- und Schützentage sind der Mix aus Klassik und Moderne und der unverwechselbare Charme des Renaissance-Schlusses. „Grünau ist definitiv die schönste Jagdmesse im deutschsprachigen Raum – nicht nur von der Örtlichkeit her, sondern auch vom Zulauf und der Reputation“, lautete das Feedback eines österreichischen Ausstellers. Besucher schätzten vor allem den gelungenen Spagat zwischen traditioneller Handwerkskunst und technischen Innovationen. So gaben sich in diesem Jahr unter



Von links: Rebecca Schönfelder, NürnbergMesse GmbH, Leopold Reich, Reich Messen GmbH, Petra Wolf, NürnbergMesse GmbH, Hans-Joachim Reich, Reich Messen GmbH, Anna-Catharina Heller, NürnbergMesse GmbH, Hubertus Reich, Reich Messen GmbH.

anderem Dimdlschneider und Lederhosenmacher ein Stelldichein mit Jagdwaffen- und Optikherstellern, die neben Altbewährtem viele Neuheiten und Weiterentwicklungen präsentierten. Besonders gefragt waren Schalldämpfer, Wärmebild- und Nachtsichtoptik. Ein besonderes Schmankerl stellten darüber hinaus die „Blaser Flintentesttage“ dar, auf denen Besucher die Produkte des Premiumherstellers aus Isny direkt vor Ort in Augenschein nehmen und probeschießen konnten! Auf reges Interesse stießen in Zeiten der Schwarzwildproblematik auch die Themen Wildschadensverhütung und mobile Ansitzeinrichtungen.

Großes Interesse am Rahmenprogramm

Abgerundet wurden die Internationalen Jagd- und Schützentage durch ein festliches Rahmenprogramm mit Fachvorträgen, Greifvogelvorführungen, Böllerschützen, Alphornbläsern, Blaskapellen, der Drum und Pipe Band Targe of Gordon, Goaßlschnolzem und Trachtlern.

Die Internationalen Jagd- und Schützentage 2020 in Grünau finden am 09. und 10. Oktober statt.

Vom 27. bis 29. März 2020 feiern die Internationalen Jagd- und Schützentage ihre Premiere im nördlichen Teil des Kreises Recklinghausen im Lippetal im Wasserschloss Lembeck.

VDB feiert Jubiläum und beschließt neue Satzung

Der Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler (VDB) war in Grünau ebenfalls mit einem Stand vertreten. Außerdem lud der Verband seine Mitglieder zu einer Feierstunde mit tollem Buffet und Vorträgen sowie zur Mitgliederversammlung ein, bei der unter anderem das neue Präsidium gewählt und über eine neue Satzung abgestimmt wurde. Mehr dazu in der Dezember-Ausgabe von WM-Intern.

www.jagdundschoetzentage.de

www.iwa.info

www.vdb-waffen.de

cj 



Einige Eindrücke vom Messegelände.



Ingo Meinhard, Geschäftsführer des VDB, machte mit dem Glücksrad kleine Besucher glücklich und stand den großen für Fragen und Informationen zur Verfügung.

Erfolgreiche Ladeneröffnung: Was gibt es zu beachten?

Die Konkurrenz im stationären Einzelhandel durch Mitbewerber ist groß. Auch deshalb, weil viele Waren bevorzugt im Internet gekauft, beziehungsweise von den Konsumenten praktischerweise direkt nach Hause bestellt werden. Und so ist eben vor allem der boomende Onlinehandel eine Bedrohung für die Ladenlokale in den Städten. Da ist es in gewisser Weise schon mutig, heutzutage überhaupt (noch) ein Geschäft zu eröffnen. Mit einer guten Idee, dem richtigen Konzept und dem entsprechend optimalen Standort kann dies aber natürlich trotzdem gelingen.

Wer mit seinem Ladenlokal von Beginn an erfolgreich sein will, der sollte – neben den bürokratischen, finanziellen und rechtlichen Überlegungen, also neben Businessplan, behördlichen Anmeldungen & Co. – natürlich das angebotene Produktportfolio, aber auch die Lage des Geschäftes sowie die Inneneinrichtung inklusive Dekoration im Blick haben und auf Herz und Nieren überprüfen – abgestimmt auf die angestrebte Zielgruppe. Gibt es Mitbewerber oder Konkurrenz in der näheren Umgebung? Das kann negativ, aber auch positiv sein, wenn man sich beispielsweise mit seinem Angebot beziehungsweise seinen Leistungen ergänzt. Mag die potenzielle Kundschaft lieber einen klassischen, gemütlichen Einrichtungsstil mit viel Holz und in warmen, gedeckten Farbtönen, weil sie vielleicht tendenziell etwas älter ist? Oder ist eher ein junges, hippest Klientel angestrebt, sodass Regale, Tische sowie das übrige Mobiliar möglichst trendy und clean sein sollten? Liegt der Akzent vor allem im sportlichen Bereich, ist es optimal, wenn auch die Ausstattung und das gesamte Ambiente des Geschäftes dies widerspiegelt.

Ist das Ladenlokal erst einmal im Großen und Ganzen eingerichtet und das Sortiment entschieden, steht als nächstes die offizielle Eröffnung auf dem Programm. Während große Geschäfte meistens mit viel Tamtam an den Start gehen, versäumen nämlich viele kleinere Läden häufig diese einmalige Gelegenheit, mit einem entsprechenden Opening-Event möglichst nachhaltig und idealerweise über die lokalen Grenzen hinaus auf sich und die Gründung aufmerksam zu machen. Ohne Zweifel wirkt sich eine erfolgreiche Ladeneröffnung mit Sicherheit sowohl auf das allgemeine Image als

auch auf den Umsatz positiv und verkaufsfördernd aus. Man sollte also nicht zu zimperlich sein, wenn es darum geht, die „Werbetrömmel“ für die eigene Geschäftseröffnung zu führen.

Doch zuerst gilt es, den geeigneten Termin festzulegen und über persönliche Einladungen an spezielle Gäste nachzudenken: Frühling, Sommer, Herbst oder Winter. Hat die im Geschäft angebotene Ware eine spezielle Saison? Gibt es bestimmte (Wochen-)Tage, die sich möglicherweise besser eignen, als andere? Vielleicht ist auch irgendeine regionale Besonderheit oder ein Ereignis (z. B. Schützenfest, Sportveranstaltung, verkaufsoffener Sonntag) bei der Wahl des Termins entscheidend und lässt den gewünschten Tag eventuell eher günstig oder ungünstig erscheinen. Es empfiehlt sich daher, den Veranstaltungskalender der Stadt, Gemeinde usw. zu kennen und abzugleichen.

Steht der Termin des „Grand Opening“ fest, kann die detaillierte Planung des großen Tages beginnen. Dafür sollte man zunächst den Rahmen der Veranstaltung abstecken: eher klein und mit wenigen ausgewählten VIP-Gästen (vorzugsweise am Abend) oder eben in großem Rahmen mit viel Programm und Action für möglichst viele potenzielle Kunden. In jedem Fall sind persönliche Einladungen – zum Beispiel an die Lokalprominenz wie eventuell den Bürgermeister oder andere bekannte Persönlichkeiten der Region, aber auch an Geschäftspartner, gute Bekannte, Wegbegleiter und mögliche Multiplikatoren – zu formulieren, ebenso ist die lokale Presse (Zeitung, Radio, TV) zu benachrichtigen. Außerdem müssen Flyer und Plakate gedruckt und natürlich verteilt beziehungsweise ausgelegt und aufgehängt werden. Nicht zu vergessen ist zudem der Auftritt und die Bekanntmachung in sämtlichen Social-Media-Kanälen – soweit dies zur Zielgruppe passt. Am besten erstellt man sich dafür einen ordentlichen Zeitplan, damit bei der Organisation alles strukturiert und effizient abläuft sowie fristgerecht abgehandelt wird: Soll eine Anzeige oder ein redaktioneller Artikel in einem monatlich erscheinenden Stadtmagazin auf die Neueröffnung hinweisen, muss die Pressemeldung dort frühzeitig ankommen. Die Tageszeitung hingegen kann zu einem späteren Zeitpunkt informiert werden, sonst gerät der Termin

möglicherweise in Vergessenheit. Auch für das Auslegen und Aufhängen der Flyer und Plakate gibt es sicherlich den jeweils passenden Zeitpunkt, um entsprechend wahrgenommen zu werden. Das gleiche gilt für die persönlichen Einladungen – abhängig von der „Wichtigkeit“ der eingeladenen Person und dessen eventuell gut gefülltem Terminkalender.

Und wie soll nun der Eröffnungstag selbst gestaltet werden? Wer übernimmt das Catering? Was soll an Speisen und Getränken angeboten werden? Ist ein spezieller, exklusiver Sektempfang geplant? Wird eine



Ende 2018 eröffnete Waffenhandel Messer in Offenbach seinen sehr stilvoll eingerichteten neuen Hauptstandort. Das Geschäft in Schmitteln blieb als Filiale bestehen.

WIRTSCHAFT

Rede gehalten? Wenn ja, wer schreibt sie, wer trägt sie wann vor? Spielt eventuell eine Band oder legt ein DJ auf? Soll es ein Gewinnspiel für die Besucher geben? Oder lohnt sich vielleicht eine attraktive Rabattaktion, die zum Kaufen animiert, um gleich einmal den Umsatz anzukurbeln? Wie sieht es mit einem extra Kinderprogramm aus? Eine Idee wäre natürlich auch ein Wettbewerb für die „Großen“, etwa im Klettern oder Schießen. In diesem Zusammenhang sind auch Kooperationen mit Geschäftspartnern oder Unternehmen in der Nachbarschaft denkbar sowie darüber hinaus der Einsatz von Sponsoren. Wie auch immer: Die Möglichkeiten, zukünftige bestenfalls kaufkräftige Kunden zu überraschen und positiv zu beeindrucken, sind nahezu unbegrenzt.

Kurz vor dem Startschuss stellt sich dann meist noch die bange Frage: Ist alles erledigt und läuft es auch planmäßig? Am Besten geht man eine zuvor erstellte Checkliste noch einmal gründlich durch. Flexibilität ist hier empfohlen, denn schiefgehen kann immer etwas. Doch die geladenen Gäste und künftigen Kunden sollten dies idealerweise nicht bemerken. Plan B sollte also stets in Betracht gezogen werden und schnell umsetzbar sein – dann steht der erfolgreichen Eröffnungsfeier vermutlich nichts mehr im Wege.

Abschließend sei noch darauf hingewiesen, dass – bei all dem Trubel, den die Gründung inklusive des Openings für Inhaber und auch die Mitarbeiter bedeutet – das Image, das bei der Ladeneröffnung vermittelt wird, langfristig von Bedeutung ist. Einen positiven Eindruck zu hinterlassen, aufgeschlossen und freundlich zu sein, ist von Beginn an für alle am Geschäft Beteiligten wichtig. Nur so lassen sich die Besucher der Eröffnungsfeier vom Wiederkommen überzeugen und als (Stamm-)Kunden gewinnen.

www.jagd-zentrum-alsfeld.de
www.waffenhandelmesser.de



Wichtig ist es, leicht gefunden zu werden – gut sichtbare Außenwerbung weist den Kunden von der Eröffnung an den Weg zum Jagdzentrum Alsfeld.

mvc 

INTARSO

Intelligent Target Solutions

Scheibensysteme für das jagdliche Schießen

- Elektronische Scheibe SQ80 bis 300m GK / 7000J
- Verwendung von DJV Wildscheiben mit der Scheibe SQ80
- Laufende Scheibe „Keiler“ mit elektronischer Messung
- Laufende Scheibe umrüstbar auf die Disziplin „Kipp-Hase“



SCHMEISSER
HUGO 1911

HOCHWERTIGES
SYSTEM FÜR
ATEMBERAUBENDE
PERFORMANCE



MADE IN
GERMANY

MAXIMALE LEISTUNG

- KALIBER: 9x19 ODER .45ACP
- LAUFLÄNGE: 127 MM
- EINSATZZWECK: BDS, IPSC, DSU, DSB, BDMP 1500

Die neue Generation Wald

Junges Netzwerk Forst ernennt Autorin Niko Fux zur Waldbotschafterin

Die neue Generation Wald? Das sind weder Fichten- noch Buchensetzlinge, das sind junge Menschen, die ihre Leidenschaft dem Thema Wald verschrieben haben. Darunter sind junge Förster, Waldbesitzer, Waldbegeisterte u.v.m., die mit dem Thema Wald eng verknüpft sind. Diese Menschen zu vernetzen und so gemeinsam auf das Thema mit all seinen Schwerpunkten aufmerksam zu machen, hat sich das Junge Netzwerk Forst (JNF) als Hauptziel gesetzt.



Es steht für eine ehrliche und offene Diskussion innerhalb und außerhalb des Forstvereins und ist Plattform für den Zukunftsdialog der Forstbranche. Politisch unabhängig, besitzartenübergreifend und über Landesgrenzen hinweg widmet sich das JNF forstfachlichen, branchentypischen und karriereorientierten Themen. Mit dem Leitsatz „Weil der Wald Nachwuchs braucht“ ist das JNF Treffpunkt der Forstnachwuchskräfte in Deutschland und die Jugendorganisation des Deutschen Forstvereins e.V. Von den zurzeit 600 Mitgliedern sind 30% weiblich und spiegeln den positiven Trend zu mehr Frauen in der Forstwirtschaft wider. „Junge Themen“ sollen diskutiert und Impulse gegeben werden, um die nachwachsende Förstergeneration zu vernetzen, zusammenzubringen und miteinander bekannt zu machen. Natürlich sind Waldbau, Wirtschaftlichkeit, Natur- und Artenschutz im Wald, Klimaschutz sowie Nachhaltigkeit Schlagworte, die ganz vorne stehen.

Doch auch der Dialog mit der Bevölkerung, die Aufklärung und das Wecken des Interesses für unseren Wald, die Ressourcennutzung durch hochwertige Nahrungsmittel wie das heimisch Wild und die Förderung junger Menschen in der Gesellschaft gehören zu den Themen, die das JNF bewegen. Die Gesellschaft von heute ist dem Wald längst nicht mehr so verbunden, wie sie es einst war. Viele Menschen nutzen den Wald nicht einmal mehr als Quelle der Erholung. Für viele ist er nicht mehr wichtig. Schließlich gibt es kein WLAN im dichten Grün. Aber nicht alleine das Desinteresse ist etwas, was dem JNF Sorge bereitet. Auch das mangelnde Wissen über die Nutzung und die Bedeutung des Waldes im ökologischen und auch wirtschaftlichen Sinne. Auch das fehlende Verständnis und die Vorurteile gegenüber der Jagd und der Bewirtschaftung des Waldes sind Beweggründe, jetzt einen anderen, neuen Weg einzuschlagen.

So war es letztlich kein Wunder, dass das JNF auf Nikola Ludwig aufmerksam wurden, die als Autorin unter dem Namen Niko Fux bekannt geworden ist. Sie ist Pädagogin, Jägerin und betreibt zusammen mit ihrem Mann zum einen einen landwirtschaftlichen Betrieb, zum anderen einen eigenen Forstbetrieb. In den Sozialen Netzwerken wie Facebook und Instagram nimmt sie eine stetig wachsende Followerzahl mit in den Berufsalltag der Forstbranche. Genau diese Art der modernen Öffentlichkeitsarbeit zu Themen wie Jagd, Landwirtschaft und Forst möchte das JNF aufbauen, da man so die „neue Generation Wald“ erreicht, schafft und sichert.

Um das möglichst effektiv zu erreichen, setzt es auf Leute, die für die Sache brennen, damit diese etwas von dem Feuer an andere weitergeben oder zumindest ein kleiner Funke überspringt, der oft schon reicht. Aber nicht alleine die aktive Gestaltung der Seiten in den Sozialen Netzwerken, sondern auch die Bücher, die Niko Fux bereits veröffentlicht hat, und ihre monatlichen Geschichten im Hessenläger sind genau zu diesen Themen verfasst und geben auf kindgerechte Weise Einblick in die Waldbewirtschaftung, die Jagd und auch die Landwirtschaft. Damit greift Niko Fux auch hier Themen auf, die dem JNF sehr am Herzen liegen.

Ein dritter Aspekt ist die aktive Arbeit mit Kindern, die Niko Fux in Form eines Waldnachmittags mindestens einmal pro Woche durchführt. Mit Kindern raus in die Natur und gemeinsam den Wald rund ums Jahr intensiv mit allen Sinnen erleben. Genau diese Art der Nachwuchsförderung ist es, die das Junge Netzwerk Forst befürwortet und fördert. Die gemeinsamen Ziele und Werte verbinden und so kürte das JNF, vertreten durch die beiden Sprecher, Felix Hofmann (rechts im Bild) und Alexander Stute, Niko Fux in Anerkennung ihrer Art der Öffentlichkeitsarbeit zur offiziellen Waldbotschafterin des Jungen Netzwerk Forst. jungesnetzwerkforst.de

Kontakt

Junges Netzwerk Forst
im Deutschen Forstverein e.V.
Büsgenweg 1,
37077 Göttingen
info@jungesnetzwerkforst.de
jungesnetzwerkforst.de
facebook.com/jungesnetzwerkforst



Medienecke

Buchrezension des Handbuchs für den Neustart der Welt

Ein „Prepper-Handbuch“ aus dem Rowohlt Verlag weckte in der Literaturempfehlung des Tactical-Gear Magazins mein Interesse. Diese Art von Literatur hätte ich von Rowohlt nicht erwartet und es ist tatsächlich bisher das einzige seiner Art. Der Autor Lewis Dartnell ist Astrobiologe und arbeitet für die britische Raumfahrtagentur. In verschiedenen Publikationen und Vorträgen vermittelt er wissenschaftliche Grundlagen leichtverständlich. Als Gastredner bei den bekannten TED-Talks referierte er über den Wiederaufbau der Zivilisation, basierend auf seinem Buch.

Zu Beginn des Buches beschreibt Dartnell seine Grundannahmen eines möglichen Endzeit-Szenarios. Die Bevölkerung schrumpft auf einen Bruchteil ihrer aktuellen Größe und kann daher die bestehende Industrie und Infrastruktur nicht aufrechterhalten. Städte werden unbewohnbar und Menschen ziehen sich in ländliche Regionen zurück, um erst einmal von Landwirtschaft zu leben. Wissen über Technologie ist in der heutigen Gesellschaft dank des Internets zu allen möglichen Bereichen einfach zugänglich. Büchereien gibt es in jeder Stadt, Spezialisten sind in ihren jeweiligen Fachgebieten essenziell für die Entwicklung und Produktion von Gütern. Aber dadurch ist dieses Wissen gleichzeitig verstreut. Ohne Stromnetz gibt es keinen Zugang zu Computern oder Internet, mit Spezialisten stirbt ihr Wissen und Büchereien werden nur schwer zugänglich sein.

Es folgt eine umfassende Sammlung von Beschreibungen für grundlegende Technologien – von Mühlen bis zur Herstellung von Glas. Dieses Kompendium soll es einer überlebenden Gesellschaft erleichtern, den technologischen Fortschritt zügiger zu durchlaufen. Letztlich wird der Leser durch die verschiedenen Stufen unserer technischen Evolution geführt: Wie ent-

wickelte der Mensch Webstühle, Uhren, Dampfmaschinen, Glaslinsen oder das Radio? Unter Technologie versteht man umgangssprachlich oft mechanische oder elektrische Maschinen. Dartnell veranschaulicht, dass Kenntnisse über chemische Prozesse sowie die Gewinnung und Herstellung großer Mengen synthetischer Chemikalien eine Grundvoraussetzung für den gesellschaftlichen Fortschritt sind. Seife reduziert das Risiko von Infektionen, chemischer Dünger erhöht landwirtschaftliche Erträge.

Zum Ende gesteht der Autor ein: „Dieses Buch kann lediglich flüchtige Blicke auf das gigantische Wissens- und Technikgebäude unserer Zeit vermitteln.“ Mancher mag technische Zeichnungen und präzise Anleitungen vermissen, die man von einem „Handbuch“ erwarten würde. Betrachtet man jedoch das Handbuch eher als eine Begleitschrift, die den Forschern nach dem Kollaps die Wiederentdeckung von Technologien erleichtern soll, findet man hier einen Leitfaden.

www.rowohlt.de
www.lewisdartnell.com
www.the-knowledge.org



Für Intellektuelle, denen ein klassisches „Prepper-Handbuch“ zu kritisch oder abwegig ist, findet Dartnell den richtigen Ansatz.

ah 

Sekundärliteratur

Selbst Otto Luegers Lexikon der gesamten Technik und ihrer Hilfsmittel bietet keine Blaupausen und Schnittmuster zu jedem Kapitel. Die vierte und letzte Printauflage erschien 1972 und ist im Buchhandel vergriffen. Digitalisierte Versionen lassen sich jedoch auf den Webseiten verschiedener Hochschulen finden. Hier ist die passende Sekundärliteratur ergänzend zum „Handbuch für den Neustart der Welt“ zu finden.

<https://digitalesammlungen.uni-weimar.de/viewer/resolver?um=urn:nbn:de:gbv:wim2-g-3163268>

DIE INNOVATION FÜR JÄGER

Die leichten, leistungsstarken und langlebigen S.I.W. Jagdschalldämpfer reduzieren den normalen Geschossknall um ca. 35 Dezibel*. Damit erfüllen die S.I.W. Schalldämpfer alle Anforderungen an den Schall- und Arbeitsschutz. Darüber hinaus verringern sie den Rückstoß um bis zu 40 Prozent und sind einfach zu montieren. Sie sind aus hochfestem Aluminium, jeweils in einer Lang- (S.I.W./OB) und einer Kurzversion (S.I.W./OBK).

Die Gewintheadaption wurde so entwickelt, dass die S.I.W. Schalldämpfer auf unterschiedliche Waffen einer Kalibergruppe und auf unterschiedlichen Gewinden verwendet werden können.

(*Referenzwaffe K 98, Kal. 308 Win., gemessen nach M/L Standard)



MADE IN GERMANY

S.I.W. STILLE IM WALD

Leader Trading GmbH | Spindecksfeld 122 | 40883 Ratingen
 Tel.: +49 (0) 2102 - 9/201 - 0 | email: info@leader-trading.com



WWW.LEADER-TRADING.COM

Fürs Verkaufsregal



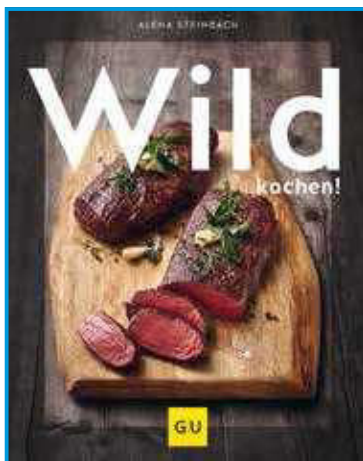
Libelle, Marienkäfer & Co. Die faszinierende Welt der Insekten und was sie für unser Überleben bedeuten

Autorin: Anne Sverdrup-Thygeson. Aus dem Norwegischen von Sylvia Kall

Insekten gibt es überall, in den höchsten Höhen und den tiefsten Höhlen, in Wäldern, Wiesen und Bergen. Sie leben in der Wüste, unter der Eisdecke eines zugefrorenen Sees, in den Nasenlöchern eines Walrosses und sogar in Computern. Die faszinierenden Wesen sind winzig

klein und funktionieren doch hochkomplex. Sie tragen ihr Skelett außen am Körper wie eine Rüstung, haben Ohren auf den Knien und sogar Zungen unter ihren Füßen. Und obwohl sie anpassungsfähig sind und sich schnell vermehren können, verringert sich ihr Bestand erschreckend schnell. Dabei sind Insekten für uns unersetzlich, denn sie verwandeln tote Materie in fruchtbaren Boden, bestäuben Pflanzen und dienen vielen Tierarten als Futter. Ihretwegen läuft es auf unserer Erde rund – sie dürfen nicht von der Bildfläche verschwinden! Dafür plädiert die norwegische Biologieprofessorin Anne Sverdrup-Thygeson mit Witz und Wissen in diesem Buch.

Paperback, Klappenbroschur, 288 Seiten mit 11 S/W-Abbildungen, Goldmann Verlag, München 2019, ISBN 978-3-442-15981-9, www.randomhouse.de



Wild kochen!

Autorin: Alena Steinbach

Wem bei Wildfleisch nur Wildschweingulasch und Rehrücken einfallen, der liegt völlig falsch. In „Wild kochen!“ gibt es von Chili con Reh über Hirschdöner bis hin zu Wildschwein-Ribs auch jenseits von traditionellen Wildrezepten jede Menge Neues zu entdecken – und noch dazu ganz einfach nachzukochen. Alena Steinbach, 29-jährige Jägerin mit eigenem Revier und Betreiberin des Online-Jagd-Magazins Wirjagen.de, liefert hier über 70 moderne Wildrezepte,

die Koch- und Wildeinsteigern problemlos gelingen. Das Beste: Zu jedem Rezept gibt es einen Tauschtipp, der für jedes Wildfleischstück Ersatz anbietet – so flexibel geht Wild heute! Ob Rotwild, Wildschwein oder Hase, schnell wird außerdem klar: Wildfleisch muss man überhaupt nicht anders behandeln als Schweine- oder Rindfleisch. Das Buch liefert aber nicht nur einfache geniale Wildrezepte: Spannende Einblicke in das Leben der jungen Jägerin auf der Pirsch gibt es oben drein. „Wild kochen!“ beschreibt Wildküche so einfach und nah dran wie nie.

Hardcover, 192 Seiten mit ca. 200 Farbfotos, Gräfe und Unzer Verlag GmbH, München 2019, ISBN 978-3-8338-7102-3, www.gu.de

Explorer Academy: Die Feder des Falken

Autorin: Trudi Trueit

Die Reihe „Explorer Academy“ ist die erste fiktionale Kinderbuchserie im Programm von National Geographic. Autorin Trudi Trueit liefert hier durchgehend illustrierte und wissenschaftlich fundierte Abenteuerromane für Kinder ab zehn Jahren, die auf den Entdeckungen und Forschungsergebnissen der National

Geographic Society beruhen. In Band 2, „Die Feder des Falken“, begeben sich Cruz Coronado und seine Mitschüler*innen der Explorer Academy auf eine Reise auf dem Schiff Orion, die sie bis zu den Gletschern Islands führt. Während der lebensverändernden Expedition ist Cruz weiterhin dem Geheimnis seiner Mutter auf der Spur, die ihm nach ihrem gewaltvollen Tod ein wissenschaftliches Puzzle hinterlassen hat. An der Academy lernen die Explorer aber nicht nur, wie sie sich in den verschiedensten lebensbedrohlichen Situationen durchschlagen, auch der Naturschutz und die Umweltforschung stehen im Mittelpunkt: So helfen die jungen Abenteurer beispielsweise einer Gruppe Wale, die sich in Fischemetzen verfangen haben, oder lernen alles über den Rückgang der Gletscher. Ergänzt wird die Erzählung am Ende durch Hintergrundberichte echter Wissenschaftler*innen, die kindgerecht von ihren Walbeobachtungen, Tiefseetauchgängen oder Gletscherforschungen berichten. Der Titel von Band 1 lautet: „Das Geheimnis um Nebula“, in Kürze erscheint bereits Band 3 („Die Doppel-Helix“).

Hardcover, 224 Seiten, National Geographic Kids über Kids & Concepts GmbH, Stuttgart 2019, ISBN 978-885-404-0816
www.kidsundconcepts.de/national-geographic-kids



Für den Arbeitsalltag

Gitomers Sales Manifest

Autor: Jeffrey Gitomer

Nach Bestsellern wie „Verkaufsbibel“ und „Das kleine rote Buch für erfolgreiches Verkaufen“ zeigt Jeffrey Gitomer in „Sales Manifest“ einmal mehr, was es braucht, damit Verkäufer jetzt und in Zukunft erfolgreich sind. Mit dem neuen Verkaufshandbuch führt der „King of Sales“ seine Leser zu neuen Verkaufsstrategien – fernab alter Verkaufstaktiken, die heute nicht mehr bei den Käufern ankommen. Leicht verständlich liefert er alle relevanten Bausteine, die erforderlich sind, um auch weiterhin profitable Verkäufe zu erzielen. In seinem Manifest identifiziert er in klarer Sprache die entscheidenden 5,5 Stufen des neuen Verkaufs und stellt leicht zu erlernende und einfach zu implementierende Modelle für jede dieser Komponente vor: von der „Value Attraction“, der Schaffung sozialer Botschaften, über die Strategieplanung und Vorbereitung, dem Value Engagement oder der Verbindung und Vervollständigung eines Produktwerts über den tatsächlichen Preis hinaus, bis hin zum Aufbau profitabler langfristiger Beziehungen und einer dauerhaft verwertbaren erstklassigen Reputation. „Gitomers Sales Manifest“ geht sowohl auf Grundlagen als auch auf Details der Struktur eines ergebnisreichen Verkaufs ein. In nur wenigen Schritten erklimmt der Leser so die Leiter zur Spitze der Verkaufswelt – und zwar dauerhaft.

Softcover, 258 Seiten, Wiley-VCH, Weinheim 2019, ISBN 978-3-527-50991-1

www.wiley-vch.de



mvc 

www.wm-intern.de

Lieferanten- Lexikon



www.wm-intern.net

ABWEHRSPRAY



ES WIRKT.

BALLISTOL GmbH
D-84168 Ahorn
Stärkstes OC-Abwehrspray Europas
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

ORIGINAL TW1000 CS-REIZGAS
OC-TIERABWEHRSPRAY
CÄRL HOERNECKE Chem. Fabrik
GmbH & Co. KG
D-71720 Oberstenfeld
Tel. 0 70 62 - 94 96 0
Fax 0 70 62 - 94 96 44
info@hoernecke.de

Original First Defense
OC-Tierabwehrspray
DEF-1 EC Defense Technology GmbH
Eschbomer Landstr. 42-5C
D-60489 Frankfurt am Main
Tel. 069 - 74 30 38 C
Fax 069 - 74 30 38 - 22
info@deftec.de

ALLES FÜR DEN HUND

Sfa Sicherheit für Alle GmbH
Hundeführerzubehör
Tel. 0 68 34 - 96 16-75, Fax - 778
www.sfa-bodoband.de

ALLES FÜR DIE JAGD



Georg Fritzmann & Söhne GmbH
D- 96202 Lichtenfels
Tel. 09571 - 6081
Fax 09571 - 71131
info@fritzmann.org - www.fritzmann.org

ANKAUF VON WAFFEN UND ZUBEHÖR

B&L Handelsgesellschaft
Waffenhandel - Waffentechnik
Inh. Dirk Bayer
Bergstr. 1a
41334 Nettetal
Tel. 02153 - 1219426
Fax 02153 - 9587335
info@BundL-Waffen.de
www.waffen-barankauf.de

Schäfer & Schäfer GmbH
Waffenverwertung
Gummersbacherstraße 58-60
D-51766 Engelskirchen
Tel. 0 22 63 - 96 82 95
Fax 0 22 63 - 96 82 75
info@waffenverwertung.de
www.waffenverwertung.de

BLOCKIERSYSTEME FÜR ERBWAFFEN

Felix Mogdans
D-71665 Vaihingen / Enz-Horheim
Tel. 0 70 42 - 8 40 24 - 5, Fax - 6
www.GunBlock.de

BOGENSPORTARTIKEL

Herst./Großist-Bogen- & Armbrustsport
BLACK FLASH Archery GmbH
D-07333 Unterwellenborn / Koenitz
Tel. 03 67 32 - 20 89 - 0
Fax 03 67 32 - 20 89 - 13
mail@black-flash-archery.de

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

BRÜNIERMITTEL



ES WIRKT.

BALLISTOL GmbH
D-84168 Ahorn
Brünierung von BALLISTOL
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

BRÜNIERMITTEL



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

Ein Inserat im
Lieferanten-Lexikon
- lohnt sich immer!

Ihre Manuela Bache berät Sie gerne:
02 103 2509155
manuela.bache@wm-intern.de

DARTS

EMBASSY SPORTS GmbH
UNICORN / BULL'S
Eulerstraße 9, D-48155 Münster
Tel. 0251-539501-0, Fax 539501-29
info@embassy-sports.de
www.embassy-sports.de

ELKADART® / WINMAU®
Sportsdivision Jim Pike GmbH Würzburg
Tel. 09 31 - 40 55 56, Fax - 48 079
www.sportsdivision.de

EINSTECKKLÄUFE

Keppeler - Techn. Entwicklung GmbH
Hauptstr. 34/1
D-74427 Fichtenberg
Tel. 0 79 71 - 91 12 41
Fax 0 79 71 - 91 12 43
Keppeler.TE@t-online.de

EXKLUSIVES FÜR UNTERWEGS

Karl Beier OHG
Spezial-Sortiment edler Lederwaren/
Reiseartikel
Tel. 069-69 76 82 89 - Fax 069-82 34 39
www.beier-travel.companion.com

EXKLUSIVE GEWEHRSCHÄFTE



Fachgroßhändler für Deutschland
Lippelagd Lippstadt GmbH
Tel.: +49 294 1 - 7609586
www.lippejagd-24.de
info@lippejagd-24.de

FACHLITERATUR

NEUMANN-NEUDAMM

Verlag J. Neumann-Neudamm
Schwalbenweg 1
D-34212 Melsungen
Tel. 0 56 61 - 92 62 26
Fax 0 56 61 - 92 62 19
info@neumann-neudamm.de
www.neumann-neudamm.de



LEOPOLD STOCKER VERLAG GmbH
Hofgasse 5, A 8011 Graz
Tel.: +43(0)316 - 821636, Fax 835612
E-Mail: stocker-verlag@stocker-verlag.com
www.stocker-verlag.com

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

Verlag Weinmann Waffensportbücher
Beckerstraße 7, D-12157 Berlin
Katalog & Konditionen anfordern
... Bücher ergänzen Ihr Sortiment!
Tel. 0 30 - 855 - 4895, Fax - 9464
www.weinmann-verlag.de

Hier könnte Ihr Eintrag
stehen - es lohnt sich!

Ihre Manuela Bache berät Sie gerne:
02103 2509155 -
manuela.bache@wm-intern.de

Lieferanten-Lexikon

FUTTERALE



FAW08 Waffenzentrum
E. Demgen Vertriebsservice
D-46487 Wesel
Tel. 02 81 - 96 66 90
info@faw08.de
www.futterale.de

GASWAFFEN



Cuno Melcher ME-Sportwaffen GmbH & Co. KG
Postfach 12023E
D-42699 Solingen
Tel. 02 851 - 58 96 55
Fax 02 851 - 58 96 755
info@me-sportwaffen.de
www.me-sportwaffen.de

GAS- UND SIGNALWAFFEN

Record Firearms GmbH
info@record-firearms.de
www.record-firearms.de

GESCHOSSGESCHWINDIGKEITSMESSGERÄTE

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

GEWEHRSCHÄFTE

NUSSBAUMHÖLZER seit 1880
Kurt Katzenmeier
D-64407 Fränkisch-Crumbach/Odenw.
Tel. mobil +49 (0) 1 74-6666864
www.katzenmeier.net

www.thomasnowak.com
www.kunststoffschaft.de

Rohlinge aus Französisch Nussbaum
S. Theys@email.de

GRIFFE

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

GROSSHANDEL



Buchner Grosshandel
Tel. 08131- 66676-0 Fax-10
info@buchner-grosshandel.de
www.buchner-grosshandel.de

DEURUS Handelsgesellschaft mbH
39218 Schönebeck · Welsleber Str.46
Tel. 0 39 28-708 80 · info@deurus-gmbh.de
SAGA/MESKO/Dupleks/H&N u.v.m.
www.deurus-gmbh.com

Fenix GmbH, siehe Taschenlampen

Frankonia Handels GmbH & Co. KG
Partner des Fachhandels
Schießhausstraße 1C
D-9 7228 Rottendorf
Tel. 0 93 02 - 20 80
Fax 0 93 02 - 20 220
info@frankonia-b2b.de
www.frankonia-b2b.de

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



ITS GmbH
Tel.: +49(0) 9287 - 800 58 92
E-Mail: info@its-tactical.de
www.its-tactical.de



JANA Jagd + Natur
Schwalbenweg 1
D-34212 Melsungen
Tel. 0 56 61 - 92 62 0
Fax 0 56 61 - 92 62 20
info@jana-jagd.de · www.jana-jagd.de
Bücher, Filme, CD zu Jagd, Natur,
Hunden von allen namhaften
Jagdverlagen

GROSSHANDEL

LEADER Trading GmbH
Spindecksfeld 122
D-40883 Ratingen
Tel. 0 21 02 - 53 57 42 - 0
Fax 0 21 02 - 53 57 42 - 90
www.leader-trading.com
info@leader-trading.com



Waffen Ferkinghoff GmbH & Co. KG
Schwanfelder Straße 8
97241 Bergtheim bei Würzburg
Telefon +49 93 673702
info@waffen-ferkinghoff.com
www.waffen-ferkinghoff.com
Europavertretung für Kahr Arms,
Magnum Research, Auto-Ordnance,
Kimber and Just Right Carbiners

Waffen Schumacher GmbH
Adolf-Dernbach-Str. 4, 47829 Krefeld
Tel. 02151-45770, Fax -457745
www.waffenschumacher.com
info@waffenschumacher.com
Lieferant für: Schmeisser, Falke
Optik, Orsis, Izhmash (Concern Ka-
lashnikov), LuxDefTec, GSG, Steyr
Mannlicher, MKE, Baikal, Molot, Cu-
gir, Arsenal, FAB Defence, CAA,
CSA, Ordonanzwaffen

Ein Inserat im
Lieferanten-Lexikon
- lohnt sich immer!

Ihre **Manuela Bache** berät Sie gerne:
02103 2509155
manuela.bache@wm-intern.de

SIMBATEC GmbH
D-42697 Solingen
info@simbatec.de
www.simbatec.de

**Waimex
Jagd und Sportwaffen GmbH**
Benno-Strauß-Straße 41
D-90763 Fürth
Tel. 09 11 - 37 66 32 - 0
Fax 09 11 - 37 66 32 - 33
info@waimex.com
www.waimex.com

Winchester-Munition
Im Sande 25
D-46049 Oberhausen
Tel. 0 208 - 62 06 - 26 7
Fax 0 208 - 62 06 - 68 7

HOCHSITZE

www.knobloch-jagd.de
Tel. 089 - 714 12 52

HUNDETRANSPORT

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

IMPRÄGNIERMITTEL



ES WIRKT.

BALLISTOL GmbH
D-84168 Aham
Atmungsaktive Textilimprägnierung
Tel. 0 87 44 - 96 99 - C
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

JAGDBEKLEIDUNG



Chevalier Deutschland
D-30989 Leveste, Am Gut 1
Tel. +49 (0) 163 - 596 56 60
hubertus.knigge@chevalier.se

JAGDKATALOG

WWW.JAGDKATALOG.COM



- AKAH · www.akah.de
- agra Veranstaltungen GmbH · www.agra-messe.de
- Blaser GmbH · www.blaser.de
- Brenneke Ammunition GmbH · www.brenneke.de
- Büchsenmachermeister Kurt Pritz · www.pritz-systeme.at
- C. Jul. Herbertz GmbH · www.herbertz-messerclub.de
- Carl Zeiss Sports Optics GmbH · www.zeiss.de
- Cuno Melcher ME-Sportwaffen GmbH · www.me-sportwaffen.de
- Deerhunter Outdoor Clothing · www.deerhunter.eu
- Dentler Jagdwaffen GmbH · www.dentler-jagdwaffen.de

Wer ist Ihr richtiger Lieferant? Die besten Adressen finden Sie hier!

JAGDKATALOG

WWW.JAGDKATALOG.COM

- **EISELE Case-Systems GmbH** · www.eisele-koffer.com
- **Fachausstellungen Heckmann GmbH** · www.heckmann.com
- **Farm-Land International GmbH** · www.farm-land.de
- **Lava GmbH Co.KG** · www.la-va.com
- **Fjällräven GmbH** · www.fjallraven.se
- **German Sport Guns GmbH** · www.germansportguns.de
- **H. Krieghoff GmbH** · www.krieghoff.de
- **Hagopur AG** · www.hagopur.de
- **Haix Schuhe, Produktions- und Vertriebs GmbH** · www.haix.de
- **Hartmann Tresore AG** · www.hartmann-tresore.de
- **Hessenhalle Alsfeld** · www.jhessenhalle-alsfeld.de
- **INNOGUN GMBH & CO. KG** · www.innogun.de
- **Intarso GmbH** · www.intarso.de
- **J. G. Anschütz GmbH & CO KG** · www.design-agentur.de
- **J. P. Sauer & Sohn GmbH** · www.sauer.de
- **Jagdservice Franken** · www.jagdservice-franken.de
- **Leica Camera Deutschland GmbH** · www.leica-camera.com
- **LIEMKE GmbH & Co. KG** · www.liemke.com
- **Mauser Jagdwaffen GmbH** · www.mauser.com
- **Merkel Jagd- & Sportwaffen GmbH** · www.merkel-die-jagd.de
- **Minox GmbH** · www.minox.com
- **Moorschmied** · www.moorschmied.de
- **Müller Schießzentrum Ulm GmbH & Co.KG** · www.mrszu.de
- **Nachtsichttechnik Jahnke** · www.nachtsichttechnik-jahnke.de
- **Niggeloh GmbH** · www.niggeloh.de
- **Nikon Deutschland GmbH** · www.nikonoptics.com
- **Noblex GmbH** · www.noblex-germany.com
- **Paul Pletsch Verlage GmbH & Co. KG** · www.motorbuch.de

JAGDKATALOG

WWW.JAGDKATALOG.COM

- **Puma GmbH IP Solingen** · www.pumaknives.de
- **Reed Messe Salzburg GmbH** · www.reedexpo.at
- **Reich Messen GmbH** · www.jagdundfsichereitage.de
- **Schmidt & Bender GmbH & Co.KG** · www.schmidt-bender.de
- **Simbatec GmbH** · www.simbatec.de
- **Tre Torri Verlag GmbH** · www.tretorri.de
- **Umarex Sportwaffen GmbH** · www.umarex.de
- **VDB Geschäftsstelle** · www.vdb-waffen.de
- **Vereinigte Filzfabriken AG** · www.waffenpflege.de
- **Vixen Europe GmbH** · www.vixen-europe.com
- **VS Medien GmbH** · www.visier.de

JAGD-LAMPEN

Direkt vom Hersteller!
GUTZEIT GMBH
Mälzerstr. 14
D-8844 / Warthausen
Tel. 0 73 51 - 7677 - 7, Fax - 8
www.gutzeit-gmbh.de

Fenix GmbH, siehe Taschenlampen

JAGDSCHULEN

Jagdschule Blatt
Tel. +49 6867 - 560 770

Jägerschule Seibt GmbH
www.jagdschule-seibt.de
info@jagdschule-seibt.de
Tel. 06873 - 992707

JAGD-, SPORT- UND SAMMLERWAFFEN

Pedersoli Service Point
Importeur für Pedersoli Waffen
Inh. Stefan Raßmann
Häilmannstraße 94
D-9981 / Eisenach
Tel. 036 91 - 70 85 10
Fax 036 91 - 89 38 88
info@BlackPowderNo1.de
www.BlackPowderNo1.de

JAGDWAFFEN

Mauser Jagdwaffen GmbH
Ziegelstadel 1
D-88316 Isny
Tel. 0 75 62 - 974 97-0, Fax - 02
info@mauser.com
www.mauser.com

LAUFE

www.lothar-walther.de
Tel. 0 73 28 - 9630 0, Fax - 5066

LAUFREINIGER



ES WIRKT.

BALLISTOL GmbH
D-84168 Ahorn
Militärentwickelte Laufreiniger
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

LAUFREINIGER



BRUNOX AG / www.brunox.swiss
siehe Rubrik Waffenpflege

LEHRGÄNGE

Magnum Düsseldorf
Düsseldorfer Schießsportzentrum
Schießkurse – Personenschutzlehrgänge
Waffensachkundelehrgänge
Altenbergerstraße 99a
D-40235 Düsseldorf
Tel. 02 11 - 47 889-11, Fax - 13
info@magnum-dsz.de
www.magnum-dsz.de

MESSER

Giesser Messerfabrik GmbH
www.giesser.de



PUMA GmbH IP Solingen
Jagd-, Sport- und Angelmesser
An den Eichen 20-22
D-42699 Solingen
Tel. 02 851 - 5896-55
Fax 02 851 - 5896-755
info@pumaknives.de
www.pumaknives.de

SOG Speciality Knives & Tools
www.sognives.com
Bezug über tultmatech.de + boker.de

MESSER / SCHWERTER

„**Rough Rider**“ u.a. Messermarken
Tel. 06073 - 742379, www.wolfster.de

MESSERSCHÄRFER

Gebr. Graef GmbH & Co KG
Schneiden und schärfen
D-59757 Arnsberg
Tel. 0 29 32 - 97 03 - 0
www.Graef.de

MÜNDUNGSVERSTELLUNGEN

Fortner
Jagd- und Sportwaffentechnik
Tel. 0 80 32 - 59 35
service@fortner-waffen.de

MUNITION

Nammo LAPUA Oy
Tel. 0049-1 72-5843201
ralf.winter@lapua.com
www.lapua.com

NACHTSICHTGERÄTE

Direkt vom Hersteller!
GUTZEIT GMBH
Mälzerstr. 14
D-8844 / Warthausen
Tel. 0 73 51 - 7677 - 7, Fax - 8
www.gutzeit-gmbh.de

Hier könnte Ihr Eintrag
stehen – es lohnt sich!

Ihre **Manuela Bache** berät Sie gerne:
02103 2509155 ·
manuela.bache@wm-intern.de

NARKOSE

Jagd & Sportbedarf Jürgen Jöst
Mooswiesen 17, D-88214 Ravensburg
Tel. 0 751 - 66670, Fax - 652095
mail@jjrv-waffen.de

OPTIK



Zielfernrohre & Ferngläser
Präzision made by DDoptics
Tel. +49(0) 371 - 57 38 30 10
www.ddoptics.de

DÖRR GmbH
Messerschmittstr. 1
D-89231 Neu-Ulm
Tel. 0 7 31 - 97 03 7 0
www.doerfco.de