

**Bild 18:**  
**Möglichkeiten der Nacharbeit am Verschlusshebelring**

- Passung zwischen Verschlusshebel und Exzenter im Geviert - unbedingt neuer Exzenter, denn alle Richt-, Schweiß- und Hartlotversuche bringen meistens nicht den gewünschten Erfolg

- Passung des Exzenters in der Basküle - hier hilft wirklich nur ein neuer Exzenter



- Passung zwischen Exzenter und Keil - neuer Exzenter beziehungsweise vorsichtiges Kaltumformen am Keil, wobei die Eintrittsfläche verringert wird

- Verschlusshebelkopfschraube muss fest angezogen sein - sollte die Schraube „auf Strich“ stehen und der Verschluss dennoch „toten Gang“ haben, ist eine neue Schraube einzupassen.

# BRUNOX®

## Die perfekte Waffenpflege !

**Laufreinigung**

- löst Pulver-, Blei-, Tombak-, Nickel- & Kupferrückstände.
- Enthält kein Silikon, PTFE & Graphit.
- Verharzt nicht !
- Verdrängt Feuchtigkeit !

**Schmiermittel**

- garantierte Schmierwirkung bis - 55°C

**Korrosionsschutz**




**MESSER MAGAZIN TESTSIEGER**

Heft 06/2013

**Erhältlich im guten Fachhandel !**

**www.brunox.de**

Noch eine Bemerkung zum Treiben. Natürlich ist dies in der Regel die kostengünstigste Variante der Nacharbeit, aber oft nicht die fachmännisch richtige. Es ist immer abzuwägen, ob sie eingesetzt werden kann. Dadurch werden nicht nur die „tragenden“ Flächen verringert, sondern auch Haltbarkeit und Dauerhaftigkeit dieser Verbindung. Der fachlich korrekt arbeitende Büchsenmacher wird immer einem neuen Teil den Vorzug gegenüber dem Treiben geben.



## Der Autor Ingo Rottenberger

- Jahrgang 1965
- Ausbildung: Ingenieurpädagoge und Büchsenmachermeister
- seit 2017: öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Technik von Kurz- und Langwaffen ab 1871 und deren Munition
- Jäger und Wiederlader



## Abwehrspray

**ORIGINAL TW 1000**



**TW1000 ABWEHRSPRAYS**  
Sicherheit durch Qualität

- + Pfeffersprays
- + CS-Abwehrsprays
- + Profi-Geräte

Mehr Informationen:  
[www.tw1000.com](http://www.tw1000.com)

Carl Hoerneck Chem. Fabrik GmbH & Co. KG | Industriestraße 26  
D-71720 Oberstenfeld | info@hoerneck.de | www.tw1000.com  
Vertrieb Schweiz: Spowag GmbH | CH-8618 Oetwil am See

## Abwehrspray

**KKS** GMBH

CHEMISCH-TECHNISCHE PRODUKTE

Ihr Partner in Sachen  
Schutz und Sicherheit:

- Pfefferspray,
- Reizstoffgeräte zur Tierabwehr
- Selbstverteidigung

Siemensstraße 18 · 76316 Malsch  
Fon 0 72 46 - 94 47 07 · Fax 0 72 46 - 94 47 08  
[www.kks-produkte.de](http://www.kks-produkte.de)

## Gas- und Platzmunition

Diefke  Munition GmbH & Co.KG

Der Spezialist für:  
**Platz-, CN/CS Reizstoff- und Pfeffermunition**

Weisbacher Straße 12  
97653 Bischofsheim/Rhön  
Tel. (097 72) 67 70-380  
Fax (097 72) 85 43  
[www.wadie-munition.de](http://www.wadie-munition.de)  
E-Mail: [diefke@wadie-munition.de](mailto:diefke@wadie-munition.de)

## Gewehrshäfte

**Gewehrshäfte Paul Günther GmbH**

Berliner Straße 25  
36129 Gersfeld/Rhön  
Postfach 1140  
36125 Gersfeld/Rhön  
Tel. (0 66 54) 3 12  
Fax (0 66 54) 7423

## Gewehrshäfte

**Gewehrshäfte Rohlinge**

Französisch Nussbaum  
langjährig gelagert

**S.Theys**

vormals Valentin Volk KG  
64385 Reichelsheim  
[S.THEYS@email.de](mailto:S.THEYS@email.de)

## Gutachten und Prüfungen

 **DEVA**

Deutsche Versuchs- und Prüf-Anstalt  
für Jagd- und Sportwaffen e. V.

- Waffenprüfungen und Gutachten
- Gasdruckmessungen
- Lehrgänge [vom Wiederladen bis Büchsenmachermeisterkurs]

**DEVA Dienstleistungen GmbH**  
Materialprüfungen, Schallimmissionsprognosen  
Dune 3, 33184 Altenbeken  
Tel.: 05255-7343 · Fax: 05255-7305  
e-mail: [info@deva-instbt.de](mailto:info@deva-instbt.de)

## Mitglied werden!

Proaktiv für Ihre Interessen!

**VDB**  
Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler e.V.



Jetzt Mitglied werden & Vorteile nutzen!

Alle Infos unter: [www.vdb-waffen.de](http://www.vdb-waffen.de)

**Waffenmarkt:**  
VDB-Fachhandelsplattform im Netz!

**Mitgliederservice:**  
Starke Partner für den Waffenfachhandel

Wir sind für Sie da: +49 (0)6421 480 75-00 · [info@vdb-waffen.de](mailto:info@vdb-waffen.de)

## Schützenbedarf

 **GEHMANN**



**WWW.GEHMANN.COM**

## Schützenbedarf

**INTARSO**  
Intelligent Target Solutions

Schießstandausstattung & Zubehör

- Elektronische Scheibenanlagen
- Scheibentransportanlagen
- Duell- & Präzisionsanlagen
- Laufende Scheibe
- Anlagen in Jagdausführung
- Anlagen für Polizei- und Sicherheitsbeamte
- Kugelfänge
- Sonderkonstruktionen



INTARSO GMBH  
Albert-Einstein-Strasse 9, 64739 Höchst/Odenwald  
Telefon & Fax: 0700 / 42746410  
E-Mail: [info@intarso.de](mailto:info@intarso.de) Website: [www.intarso.de](http://www.intarso.de)

## Sportmanagement

**Sportmanagement und Service-Team Bader GbR**

jetzt!

**Werbepartner der Großkaliber-Bundesliga® 2020 werden!**



Alle Info's auf [www.gkb.de](http://www.gkb.de)!

GKBL-Geschäftsstelle - Eisenstr. 27 - 53783 Eitorf  
Email [gkb@gkb.de](mailto:gkb@gkb.de) Fax 02243-9119872 Telefon 02243-9119874

## Stahlwaren

Pflege-Instrumente  
Exclusive Manicure-Sets

**Malteser**  
SOLINGEN

**Malteser Stahlwarenfabrik**  
Willi Bals GmbH & Co. KG

Beckmannstraße 9 • 42659 Solingen  
Telefon (0212) 46686 • Telefax (0212) 44004  
[info@malteser-stahlwaren.de](mailto:info@malteser-stahlwaren.de)  
[www.malteser-stahlwaren.de](http://www.malteser-stahlwaren.de)

Trophäen

**ABL**  
**Adolf Boese Limburg**  
 Ihr Spezialist für Trophäen

Gehörnschilder in jeder Ausführung  
 Gehörnklammern  
 Gehörnsägen  
 Künstliche Schädel

Am Schlag 32 b · D-65549 Limburg  
 Tel. 06431-27240 · Fax 06431-26938  
 www.adolf-boese.com

Waffenschränke

**... stark im Markt**

Ihr Partner, wenn's um Waffenschränke für Ihre Kunden geht, weil Sie mit Fachleuten zusammen arbeiten sollten.

**ZFS SAGERER**  
 Emmericher Str. 19, 90411 Nürnberg  
 Telefon 0911 / 933 88 -0  
 Telefax 0911 / 933 88 88  
 www.sagerer-tresore.de

Wiederladen

**WIEDERLADEN MIT JOHANNSEN**  
 Reimer Johannesen

Haart 49 · D-24534 Neumünster  
 Telefon (04321) 27 58 · Telefax (04321) 293 25  
 service@reimer-johannsen.de · www.reimer-johannsen.de

Zielfernrohrmontagen

**HENNEBERGER**

**HENNEBERGER GmbH & Co. KG**  
 Im Roth 18 D-97702 Münnerstadt  
 Fon: +49(0)97 33 783 87-0 Fax: +49(0)97 33 783 87-10  
 www.henneberger.de mail@henneberger.de

Zielfernrohrmontagen

**LIPPEJAGD**  
 BRINKMANN GMBH

Ihr Spezialist für Zielfernrohrmontagen

ZF-Montagen  
 Optiken  
 Waffen  
 Nachtsicht  
 Zubehör uvm.

Tel: +49 2941 286260 info@lippejad-brinkmann.de  
 Fax: +49 2941 2862628 www.lippejad-brinkmann.de

**WM-Intern spart Ihre Zeit!**

Wir wissen, dass **Zeit** - gerade für Unternehmer und deren Mitarbeiter - knapp ist. Daher ist unsere Intention, **relevante Informationen** für die Händler, Großhändler und Hersteller unserer Branche zusammenzustellen und informativ, aber zeitsparend aufzubereiten. Damit Sie sich **gut informiert auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren** können.

Gerne greifen wir Ihre Anregungen auf, um unser redaktionelles Angebot noch besser auf Ihre Bedürfnisse anzupassen. Schreiben Sie uns einfach: [info@wm-intern.de](mailto:info@wm-intern.de)

**Schießscheiben Bogenauflagen**

**krüger**  
 Schießscheiben  
 Targets · Cibles · Blancos  
 Online-Shop: [www.krueger-scheiben.de](http://www.krueger-scheiben.de)

Krüger Druck+Verlag GmbH & Co. KG  
 Marktstr. 1, 66763 Dillingen  
 Tel. +49(0)6831/975-118  
 Fax +49(0)6831/975-115  
[schiess-scheiben@kdv.de](mailto:schiess-scheiben@kdv.de)

Spezial Pflegetücher & Futterale

**EXQUISIT Futterale**

**FAW08 gegen Rost!**

Optimaler Langzeitschutz gegen Korrosion & Anlaufen

E. Demgen · Feuerdornstraße 4 · 46487 Wesel  
 ☎ 0281. 966 690 · [info@faw08.de](mailto:info@faw08.de)

[www.faw08.de](http://www.faw08.de)

**braun-network**

Qualitäts-Schießscheiben

**braun-network GmbH**  
 Abteilung Schießscheiben  
 Benzstraße 5  
 D-57290 Neunkirchen  
 02735 61978-17  
 0800 6199942 (kostenlose Hotline)  
[info@schiessscheibe.de](mailto:info@schiessscheibe.de)  
[www.schiessscheibe.de](http://www.schiessscheibe.de)

**ISSF**  
 Official Supplier of ISSF



# WELT DER WIRTSCHAFT

## Neue Herausforderungen im Vertrieb 4.0

### Ein Gespräch mit Claudia Thonet, Lehrtrainerin und Lehrcoach (ECA)

**Wer etwas verkaufen will, der benötigt einen entsprechenden Vertrieb. Dieser dient – simpel ausgedrückt – der Gewinnung von Kunden, der Auftragsförderung und der Umsatzsteigerung. Jedes Unternehmen bedient sich dabei unterschiedlicher Strategien, die sich im Laufe der Jahre vermutlich verändert haben, denn gerade der Vertrieb ist dem Wandel der Zeit unterlegen, da unter anderem die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden ständig variieren.**

So lässt sich sagen, dass beispielsweise die Digitalisierung für gravierende Veränderungen im Vertrieb gesorgt hat und auch fortwährend sorgt. Natürlich nicht erst durch den Corona-Lockdown – aber seitdem sicherlich verstärkt – sind Unternehmen gefordert, stets handlungsfähig zu bleiben. Damit der wirtschaftliche Erfolg auf nationalen und internationalen Märkten mit dem (kulturellen sowie strukturellen) Wandel unserer Zeit wachsen kann, braucht es ständige Anpassung und Neuausrichtung. Der Kunde von heute möchte nicht nur in Krisenzeiten direkt, lösungsorientiert und kulant auf allen Kommunikationskanälen betreut werden. Nur flexible, schnelle und innovative Sales- und Servicebereiche werden die wechselfreudigen Kunden halten und auch die jungen „Digital Natives“ an Bord bekommen, davon ist etwa Claudia Thonet überzeugt. Die vertriebserfahrene Trainerin (Organisations- und Teamentwicklung im Service und Vertrieb von großen Unternehmen und Konzernen) erläutert in ihrem neuen Buch „Der agile Vertrieb. Transformation in Sales und Service erfolgreich gestalten“, warum der zielorientierte Vertriebs-Sprinter nicht mehr gefragt ist und die Zukunft den erfolgsorientierten Vertriebs-Crossläufer braucht. Ihre zentralen Ansatzpunkte und Erfolgshebel für den Vertrieb 4.0 lesen Sie hier:

**Sie reden von „Agilität“. Agiles Führen, agiles Management, agiles Mindset, Agilität in Praktiken und Methoden ... Was ist das eigentlich genau?**

Claudia Thonet: Wenn wir im Duden „Agilität“ nachschlagen, steht dort: „Von großer Beweglichkeit zeugend; regsam und wendig.“ Viele Organisationen machen aus Agilität Schnelligkeit. Doch das führt teilweise zu fatalen Folgen, die wir bei einigen „Zwangstransformationen“ vorfinden.

Der Unterschied zwischen Schnelligkeit und Wendigkeit lässt sich sehr gut mit folgendem Bild verdeutlichen: Der bewegliche und wendige Läufer – der Crossläufer – ist nicht unbedingt derjenige, der am schnellsten im Ziel ist, sondern derjenige, der sich wendig in seiner Bewegung an die Umgebung anpasst und seinen Kurs stetig korrigieren kann. Der klassische Sprinter ist nur auf seiner eingeübten, geradlinigen und vorhersehbaren Tartanbahn schnell. Mit der gleichen Art zu laufen wäre er querfeldein auf einem Gelände voller wechselnder Bodenbeschaffenheit und Hindernissen voraussichtlich nicht besonders erfolgreich. Um dort voranzukommen, müsste er seine Art des Laufens extrem verändern. Mit wendiger Beweglichkeit unterwegs zu sein, ist für mich eine schöne Definition für Agilität. Genau das brauchen Unternehmen und Teams, um auf dem unsicheren Gelände der Gegenwart und Zukunft voranzukommen. Gerade wird uns wieder die Bedeutung von irritierenden Veränderungen besonders deutlich vor Augen geführt. Vorbei ist es mit Planungen für die nächsten Monate, maximal für einen Zeitraum von zwei Wochen sind Entscheidungen tragfähig und konsistent.

**Sie begleiten und trainieren als Coach zahlreiche Führungskräfte, darunter auch viele aus Vertrieb und Marketing. Was sind die größten Herausforderungen für einen erfolgreichen Vertrieb 4.0?**

Claudia Thonet: Weg vom Einzelsprinter hin zu crossfunktionalen Teams, die selbstorganisiert arbeiten. Weg von Einzelprovisionen hin zum Teamdenken.



Und zwar über das Silodenken hinaus. Nur gemeinsam mit Marketing, Produktion und Einkauf werden Vertriebe Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung stellen können, die der Markt heute und in Zukunft wünscht. Nur gemeinsam und mutig können Innovationen geschaffen werden, die auf allen Vertriebskanälen Kundenbedürfnisse erfüllen und bestenfalls sogar übertreffen.

#### **Kundenorientiert und schnell sollte der Vertrieb doch schon immer sein. Was ist dann der Unterschied zu einem „agilen Vertrieb“?**

Claudia Thonet: Klar, ein guter Vertrieb kennt seine Kunden und ist die Brücke zum Markt. Doch Schnelligkeit allein reicht nicht mehr aus, um erfolgreich zu sein. Exploration neuer Angebote und Märkte ist gefragt. Flexibilität und Innovationskraft ist die Währung des agilen Vertriebs. Dazu braucht es Mut, alte Strukturen aufzubrechen und klassische Denk- und Handlungsweisen zu revolutionieren.

#### **Welche Voraussetzungen müssen geschaffen werden, um einen agilen Vertrieb aufzubauen? Aus Ihrer Beratererfahrung, welche Fehler werden dabei häufig begangen?**

Claudia Thonet: Einige Unternehmen stülpen agile Strukturen und Arbeitsweisen wie das Spotify-Modell über die alten Strukturen und glauben, sie seien jetzt agil. Als größte Neuerung heißen dann Abteilungen „Tribes“ und Teams dann „Squads“. Aber solange die Unternehmenskultur und die Unternehmensführung sich nicht ändern, werden solche Strukturänderungen nicht zur Transformation der Denk- und Handlungslogik führen. Letztendlich wird damit mehr Schaden angerichtet, anstatt Nutzen für Kunden und Mitarbeiter gewonnen. Wir raten daher dazu, mit einem crossfunktionalen Team aus unterschiedlichen Bereichen die Transformation iterativ zu gestalten. Dieses Kernteam plant und experimentiert mit den verschiedenen Teams und Abteilungen, aber auch mit den jeweiligen Führungen gemeinsam, Schritt für Schritt die Steigerung der Agilität. Im Zentrum aller Aktivitäten sollte dabei immer der Kunde und die sinnhafte Zukunftsfähigkeit stehen.

#### **Was bedeutet agil sein in Zeiten von Corona und anderen Krisen auch oder gerade für den Vertrieb?**

Claudia Thonet: Krisen zeigen deutlich, welche Denk- und Handlungsmuster in uns verankert sind. Oftmals verfallen Vertriebe aktuell sogar in alte ver-

## Buchtipp

Claudia Thonet, „Der agile Vertrieb Transformation in Sales und Service erfolgreich gestalten“, Hardcover, 271 Seiten, 30 s/w und 40 farbige Abbildungen, Springer Gabler Verlag, Wiesbaden 2020, ISBN 978-3-658-29092-4  
[www.springer-gabler.de](http://www.springer-gabler.de)



traute Muster zurück, weil sie scheinbar mehr Sicherheit bieten. Doch gerade jetzt ist der Vertrieb als Brücke zum Kunden gefordert, neue Wege einzuschlagen, um die aktuellen Kundenbedürfnisse zu erspüren und seine Angebote daran neu auszurichten. Die Krise hat die Digitalisierung hinsichtlich der Vertriebskanäle enorm beschleunigt. Darauf müssen nicht nur der Vertrieb, sondern alle Unternehmensbereiche schnell reagieren.

#### **Sie haben dieses Buch über den agilen Wandel im Vertrieb geschrieben. Wie kam die Idee dazu?**

Claudia Thonet: Das Buch musste sozusagen von mir geschrieben werden. Ich selbst habe zu dem Thema vergeblich Literatur gesucht, die mir Hilfestellung bei den Vertriebstransformationen meiner Kunden gibt. So habe ich mit meinen Kunden und Partnern gemeinsam sinnvolle Adaptionen für Sales und Service gestaltet. Diese wertvollen Erfahrungen und Erkenntnisse möchte ich nun an andere weitergeben.

#### **Und wer sollte das Buch lesen?**

Claudia Thonet: Jeder, der sich mit einer neuen Art der Zusammenarbeit im Sales und Service beschäftigen möchte. Vertriebsleiter, Vertriebstrainer, aber auch Sales- und Service-Teams, die Lust haben auf mehr Innovation und Kooperation mit den anderen Bereichen und vor allem mit ihren Kunden. [www.claudithonet.de](http://www.claudithonet.de)

mvc 

### Gut beraten

## David gegen Goliath – ein praktisches Beispiel für Disruption

In den vergangenen 20 Jahren habe ich in verschiedenen Formen und in unterschiedlichen Branchen mit dem Fachhandel zusammengearbeitet. Wir haben den Start des Internets gemeinsam erlebt, konnten beobachten, wie sich der Markt Schritt für Schritt veränderte. Es wa-

ren deutliche Änderungen: Es kamen neue Mitspieler hinzu, viele reine Onliner. Andere fusionierten, wurden aufgekauft oder verschwanden ganz von der Bildfläche – hier denke ich vor allem an die Katalogversender.

Wenn ich in Bezug auf Änderungen auf diese Zeit zurückblicke, muss ich ironischer Weise an eine Konstante denken. An etwas, was sich seit 20 Jahren nicht wirklich geändert hat: die Angst des stationären Fachhandels vor den Online-Shops. Egal in welcher Branche, egal in Bezug auf welches Produkt, die Ängste und Vorbehalte haben die Zeit überdauert. Es bleiben die Argumente der Qualität der Handwerkskunst, der Beratung und des Service. Noch immer werde ich damit konfrontiert, wie ungleich der Kampf, wie ungleich besser die Chancen der Onliner im Vergleich zum Stationärgeschäft seien. Man denkt unweigerlich an den Kampf des David gegen Goliath – und vergisst dabei, wer den Kampf gewonnen hat. Dabei macht Jammern gar keinen Sinn – es ändert nichts an der Situation. Online ist da. Und es wird bleiben. Auch wenn sich das rasante Wachstum der Anfangsjahre abgeschwächt hat, wird es auch nach den jüngsten Erhebungen weitergehen. Es werden sich auch weiterhin Marktanteile in Richtung online verschieben.

Wie machen die das? Was macht der Onliner anders oder besser als der stationäre Händler? Jetzt sind wir auf dem richtigen Weg – und mitten in der Agilität. Beide Fragen läuten einen disruptiven Ansatz ein: Wir wollen verstehen, wie der „Gegner“ tickt. Wir wollen Lücken finden. Wege, ihm Boden zu nehmen.

„Man muss seinen Feind kennen, um ihn zu schlagen“. Das sagte schon Sunzi, ein chinesischer Feldherr und Philosoph um 500 vor Chr.

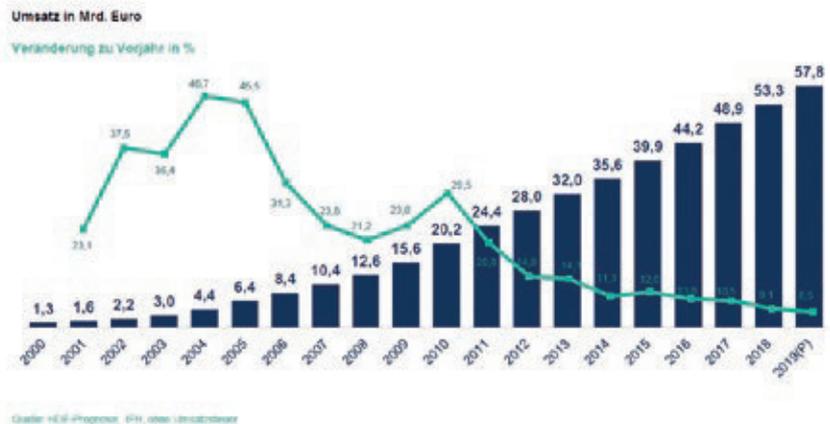
Und das Grundprinzip ist eigentlich ganz einfach – es zeigt sogar zugleich den größten Nachteil zum Fachhandel auf. Leicht vereinfacht sieht das Ganze so aus:

- 1. Kundengewinnung:** Hier wird das Netz ausgeworfen. Unterstützt von Helferlein im Online-Marketing wie SEO oder SEA wird im Netz nach passenden Suchanfragen gefischt. Sucht jemand nach „Jagdhut“, taucht der Shop in der Suchmaschine auf. Je mehr man bezahlt, desto weiter oben.
- 2. Landing:** Der Kunde klickt die Seite an. Das Suchwort hat gegriffen, die Beschreibung des Produktes im Kurztext hat verfangen – aber wir sind noch weit vom Kauf entfernt!
- 3. Conversion:** Jetzt wird es ernst. Der Kunde muss auf der Seite bleiben. Er darf nicht „bouncen“, soll verweilen, schmökern, sich mit gutem Text und Bild (dem „Content“) beraten und dazu animieren lassen, die Ware in den Warenkorb zu legen.
- 4. Check-out:** Jetzt findet der eigentliche Kauf statt, der Kunde drückt auf Zahlen.
- 5. After Sales:** Ein ganz besonders wichtiger Ablaufpunkt, denn der Kunde kann den Kauf noch Tage später retournieren. Oder noch schlimmer: so unzufrieden sein, dass er nicht wieder zurückkommt.

Drei Stellen sind dem Onliner ganz besonders wichtig. Hier wird gemessen und analysiert, um den Markt und den Kunden wirklich optimal zu verstehen und den Shop nachhaltig zu verbessern:

- Beim Landing. Wie viele Kunden landen auf der Seite im Verhältnis zur eingesetzten Werbung?

## Umsatz im Online-Handel wächst weiter B2C-E-Commerce in Mrd. Euro



- Bei der Conversion. Wie viele Kunden bleiben auf der Seite und lassen sich zum Stöbern und Kaufen animieren?
- Beim After Sales. Wie zufrieden ist der Kunde? Gibt er eine positive Bewertung ab? Wie viele Kunden kommen mehrfach und werden zu Stammkunden – und viel wichtiger: Warum machen das andere Kunden nicht?

### Was können wir daraus lernen?

Der „neue Käufer“ sucht online – was aber nicht heißen muss, dass er unbedingt online kaufen möchte. Das ist ihm nämlich zunächst einmal völlig egal.

Es ist also erst einmal wichtig, online überhaupt sichtbar zu sein. Ja, das kostet. Und ja, vermutlich braucht man hier Unterstützung von einem Fachmann. Aber getreu dem Motto „Nichts verkauft, habe ich schon“ und mit einem agilen Ansatz werden sich schnell Lerneffekte und Kostenoptimierungen einstellen: Welche Suchworte lohnt es zu bewerben? Zu welchen Tageszeiten? Und in welchem geografischen Raum?

Ja, das kann man heute alles steuern und es ist Teil des Erfolgs der richtig guten Anbieter.

Der Onliner versucht, den Kunden auf seiner Seite zu halten. Er strukturiert um, versucht Neues und tastet sich immer aufs Neue weiter vor.

### Auch hier kann man lernen

Ist es nicht auch das Ziel des Fachhandels, den Kunden im Laden zu halten, für andere Produkte zu interessieren und zu vermeiden, dass er „bounced“, also abspringt und woanders kauft?

Und seien Sie sicher, das liegt nicht immer „nur“ am Preis. Das lässt sich oft durch ein Entgegenkommen gestalten – was eben nicht immer der Preis sein muss. Hier kommt die Stunde des Fachhandels, des persönlichen Service. Lassen Sie den Kunden Teil Ihrer Gemeinschaft werden, zum Beispiel indem Sie für Stammkunden ein Einschießen der Waffen im April organisieren, einen kostenlosen Service, den Sie dem Kunden direkt als Gutschein mitgeben.

Oder man wählt ein „AddOn“, also ein Zusatzprodukt. Übrigens auch ein klassisches Feld der Onliner. Sie tun das, indem sie „bundels“ verkaufen, also mehrere Produkte als Paket anbieten.

Das Wichtigste ist der AfterSales. Auch hier haben wir eine Parallele zwischen den Welten. Dem Onliner ist bewusst, dass der Konkurrenzdruck riesig ist. Ihm ist bewusst, dass er von einem Einmalgeschäft nicht dauerhaft überleben kann. Darum setzt er alles daran, den Kunden wieder und wieder auf seine Seite zu bringen. Zielstrebig. Und konsequent.

Der Onliner investiert in Callcenter, er macht Events und besucht Veranstaltungen. Er versucht einen Makel zu beheben, den er im Gegensatz zum Facheinzelhandel hat: Online ist unpersönlich und ohne direkten Kundenkontakt.

Diese Stärke des Facheinzelhandels wird oft zu wenig genutzt. Man ist hier und da aktiv. Vielleicht übernimmt der Büchsenmacher im regionalen Jagdkurs den Waffenteil. Oder man verkauft auf einer lokalen Messe.

Das ist gut, keine Frage. Aber ist das ein echtes Alleinstellungsmerkmal? Hebt mich das von den Mitbewerbern so ab, dass der Teilnehmer einen echten Mehrwert erkennt?

Wäre es nicht einmal spannend, mit Mitarbeitern und Kunden zu brainstormen, wo es neue Möglichkeiten gibt? Kann man vielleicht eine Seminarreihe organisieren, einmal im Quartal, mit guten Referenten? Oder mehrmals im Jahr Kurse anbieten, die vielleicht nur indirekt mit dem Kerngeschäft zu tun haben, aber weitere Interessierte locken?

## Hartwig Görtler

Betriebswirt (VWA), zertifizierter Agile Coach & Digital Business Innovator  
www.campsis-consulting.de



Sicherlich, alle hier kurz skizzierten Ideen kosten. Sei es Zeit. Oder Geld. Oder beides. Aber seien Sie sich sicher: Onliner sind bereit, hier zu investieren. Es ist Teil ihres Geschäfts. Teil deren DNA.

Und Sie haben die Möglichkeit, aus diesen Erfahrungen zu lernen, zu antizipieren und es als Ihre Steinschleuder gegen Goliath zu verwenden.

Gehen Sie agil vor, mit festem Ziel, aber in kleinen iterativen Schritten. Denken Sie aus Kundensicht. Schaffen Sie Mehrwerte für Ihre Kunden. Machen Sie das Käuferlebnis zum Erlebnis. Überraschen Sie Ihren Kunden. Und seien Sie anders als die anderen.



## MANFRED ALBERTS GMBH – DISTRIBUTOR AUS TRADITION UND LEIDENSCHAFT.





## SCHWERPUNKT SCHIESSSPORT

### Schießsport als Zugpferd in der Krise

Nach dem coronabedingten Ausfall sowohl der großen Fachmessen als auch vieler Wettkämpfe steht die Schießsportbranche trotz allem nicht still. Weiter werden fleißig Innovationen kreiert, aber auch bewährte Produkte weiterentwickelt, damit auch in Zukunft immer engere Streukreise in die Scheiben gestanzt, mehr Wurfscheiben zerborsten und Stahlscheiben punktiert werden können. Das tut nicht nur der Branche gut, sondern lässt die Herzen der abertausenden Sportschützen hierzulande und auf der ganzen Welt höherschlagen. Wie zum Beweis präsentieren wir hier ein paar Neuheiten am Schützenmarkt, die durchaus einen näheren Blick wert sind.

Von dem insbesondere durch seine Biathlon-Gewehre bekannten Ulmer Sportwaffen spezialisten **Anschütz** gibt es dieses Jahr eine Reihe neuer Varianten seines bekannten und bewährten modularen Match-Luftgewehrs 9015.



Darunter findet der Schütze mit dem Modell 9015 Precise ein besonders hochwertiges Stück im eleganten und modernen Design. Weiter ist das Modell 9015 Alu Auflage ein neues Auflage-Luftgewehr, welches einen klassischen Aluschaft mit dem neuen Solid-Auflagekeil kombiniert. Letzterer ist verschiebbar und kann seitlich um bis zu 35° verkantet werden, ein spezieller Haltegriff verhindert das seitliche Wegkippen des Gewehrs. Neben dem neuen Auflagekeil will Anschütz seine Luftgewehre ab Ende 2020 zudem mit einem neuen Stabilisator ausstatten. Und schließlich das Modell 9015

HighPower: Es ist bereits durch seinen naturbelassenen Nussbaumholzschäft mit sehr breitem und flachem Vorderschaft speziell für die Benchrest-Disziplinen ausgelegt. Zudem erbringt das 9015 HP eine höhere Energie von 15 Joule. [www.anschuetz-sport.com](http://www.anschuetz-sport.com)



Von dem spanischen Jagdwaffenproduzenten **Bergara** aus der gleichnamigen Stadt im Baskenland gibt es mit dem Modell B14R Trainer nun ein neues Gewehr, das sich – wie der Name schon sagt – auch ideal als Trainingswaffe für Sportschützen eignet. Das Kleinkalibergewehr orientiert sich dabei in Maßen und Gewicht am großkalibrigen B14 HMR (Hunting and Match Rifle). So verfügt es neben dessen vielfach verstellbarem Schaft mit Crush-Zone-Schaftkappe über einen vergrößerten Kammerstängelgriff und ist für verschiedene Montagebasen vorbereitet. Die Lauflänge beträgt 18" (45,7 cm), das Gewicht liegt bei 3,7 kg. Ausgeliefert wird es mit einem zehn Schuss fassenden Steckmagazin. [www.bergara.online](http://www.bergara.online) + [www.leader-trading.com](http://www.leader-trading.com)



Neben einigen verbesserten und exklusiven Flintenversionen für das Wurfscheibenschießen findet sich beim zur Herstal-Gruppe gehörenden US-amerikanischen Unternehmen **Browning** mit Sitz Morgan, Utah eine neue, interessante Version der Kleinkaliber-Sportpistole Buck Mark. Die Modelle Buck Mark Plus Vision bestechen durch den sogenannten Vision-Lauf, der zur Reduzierung des Waffengewichts aus Stahl (innen) und Aluminium (außen) besteht und dabei auch den Waffen ein markantes Aussehen verleiht, sowie durch ihren Ultra FX bezeichneten Griff, der auf beidhändige Bedienung ausgelegt ist. Weiter sind die neuen Buck Mark Plus Vision mit einem



Truglo-Leuchtfaserkorn und einem verstellbaren Pro-Target-Visier ausgestattet, eine Picatinny-Schiene erlaubt die Montage diverser Optiken. Der Lauf hat eine Länge von 15 cm und ist mit Mündungsgewinde (1/2 x 28 UNF) und aufgeschraubter Mündungsbremse versehen. Das Gewicht beträgt 765 g. Die Pistole Buck Mark Plus Vision ist in den Farben Schwarz, Blau und Rot erhältlich, wobei diese jeweils ein anders gefrästes Laufdesign aufweisen.

[www.browning.eu](http://www.browning.eu) + [www.akah.de](http://www.akah.de)

Das bayerisch-schwäbische Unternehmen **Dörr** aus Neu-Ulm hat sich auf Zubehör für Fotografen, Tierbeobachter, Waidmänner und Sportschützen spezialisiert. Für Letztere gibt es aus der Serie ProTac interessante Transporttaschen. So ist die robuste, 16 kg schwere Waffentasche ProTac aus Polyester mit den kompakten Maßen von 50 cm x 30 cm x 35 cm (LxBxH) ideal für Kurz Waffen samt Zubehör. Sie bietet neben dem mittels herausnehmbaren Trennwänden unterteilten, abschließbaren Hauptfach eine zweigeteilte Fronttasche, zwei weitere Seitentaschen sowie eine Netztasche an der Rückseite. Sollte der Platz nicht ausreichen, ist sie zudem an drei Außenseiten mit einem Molle-System ausgerüstet. Zudem findet sich in der Waffentasche eine Magnetecke für metallische Kleinteile. Eine ausfaltbare Ablageplatte für die Waffe auf dem Schießstand ist ebenfalls dabei. Weiter finden sich an den Tragegriffen zwei Mehrzweckschlaufen zur Befestigung eines



Stativs o. Ä. Weitere Features sind die Gummipads am Boden sowie der längenverstellbare Schultertrageriemen mit Anti-Rutsch-Auflage. Die Waffentasche ist in zwei Farben sowie Materialqualitäten erhältlich: einmal in schwarzem Polyester und einmal in dem noch robusteren, olivfarbenen Jaquard-Polyester. Daneben bietet Dörr im Rahmen seiner ProTac-Serie auch eine Gewehr tasche sowie einen taktischen Rucksack. Alle Produkte im Detail finden sich auf der Seite des Unternehmens unter [www.doerr-outdoor.de](http://www.doerr-outdoor.de)

Das in Deutsch-Wagram ansässige Unternehmen **Glock** aus Österreich hat aktuell verkündet, dass ab sofort die Dienstpistolenmodelle der neuesten



Generation G22 Gen5, G23 Gen5 sowie G27 Gen5 auch im Kaliber .40 S&W erhältlich sind. Damit schließen diese die Lücke zwischen 9 mm Luger und .45 ACP. Auch sind die Standard-Modelle G22 Gen5 und G23 Gen5 in der für die Montage von Reflexvisieren vorbereiteten MOS-Version (Modular Optic System) verfügbar. Die Gen5-Pistolen sind mit einem Matchlauf, dem sogenannten Glock Marksman Barrel (GMB), ausgestattet. Weiter weisen sie alle Merkmale der bisherigen Gen5-Modelle auf, wie das verbesserte Abzugsverhalten, die optimierte Griff textur, den umsetzbaren Magazinlösehebel oder das MBS-System (Modular Backstrap System), welches erlaubt, den Umfang des Griffstücks an die Größe der Hand des Schützen anzupassen. Alle neuen Glocks sowie die gesamte Modellpalette finden sich unter [www.glock.com](http://www.glock.com)



Die bewährte Kleinkaliber-Sportpistole **Hämmerli X-esse** gibt es jetzt neu in der Ausführung SF (Steel Frame). Durch das nunmehr aus dem Vollen gefrästes Griffstück erlangt die X-esse eine höhere Stabilität sowie generell eine qualitative Aufwertung. In die bei Walther in Ulm produzierte X-esse fließen damit die positiven Erfahrungen der Großkaliber-SF-Serie des Mutterkonzerns mit ein. Erhältlich ist die Hämmerli X-esse neben der standardmäßigen und günstigsten SF-Version in den Varianten Expert mit Nussbaum-Matchgriff, Sport SF mit anatomischem Schichtholz-Matchgriff und IPSC für das sportliche Bewegungsschießen.

[www.haemmerli.info](http://www.haemmerli.info) + [www.carl-walther.de](http://www.carl-walther.de) + [www.umarex.de](http://www.umarex.de)

Die zu Swarovski gehörende Optikmarke **Kahles** verkündet die offizielle Kooperation mit der International Practical Shooting Confederation, kurz: IPSC. Denn als Hersteller taktischer Optiken hat Kahles einige Produkte in petto, die gerade für Sportschützen der dynamischen Disziplinen von Interesse sind. So bieten die Österreicher mit dem neuen 2020er-Modell K18i einen würdigen Nachfolger des K16i, welches insbesondere bei modernen Disziplinen wie IPSC oder 3-Gun seine Stärken ausspielen kann. Die Vergrößerung kann stufenlos zwischen (echtem) 1,0-fach bis 8-fach gewählt werden. Der Hersteller gibt den Zielerfassungsbereich zwischen 20 m und 300 m (bezie-



hungsweise bis zu 700 m bei 3-Gun-Disziplinen) an. Das Sehfeld liegt dabei im Bereich von 5,3 m

bis 42,5 m auf 100 m. Zudem ist der Verstellhebel individuell positionier- und in zwei Längen verfügbar (beide im Lieferumfang). Das Leuchtabsehen in der zweiten Bildebene ist extrahell (Max-Light-Funktion) und soll demnach selbst bei sehr starkem Gegenlicht kontrastreich sein. Die Absehen sind ebenso voll und ganz auf die oben genannten Disziplinen zugeschnitten. Ebenso das bereits 2018 vorgestellte K318i. Diese ultrakurze, ursprünglich als taktisches Zielfernrohr für lange Distanzen konzipierte Optik ist vom Hersteller auf sehr hohe Präzision und Wiederholgenauigkeit ausgelegt und somit auch für den anspruchsvollen Sportschützen erste Wahl. Als das neue Flaggschiff im Bereich der taktischen Zielfernrohre aber bezeichnet Kahles nach wie vor sein K525i. Der Hersteller verspricht hierfür maximale optische Leistung und höchste Präzision gepaart mit einzigartiger Handhabung und Ergonomie und möchte Sportschützen damit zu Bestleistungen verhelfen. Mehr Infos und die gesamte Modellpalette finden Sie unter [www.kahles.at](http://www.kahles.at)

Mit dem Modell Axis II Precision gibt es vom US-amerikanischen Jagd- und Sportwaffenhersteller **Savage** nun eine Waffe aus der prinzipiell preiswerteren Axis-II-Serie, die nun aber speziell für das Sportschießen adaptiert worden ist. Dafür hat sich Savage mit dem Schaft- und Zubehörhersteller MDT (Modular Driven Technologies) zusammengetan und verspricht für das Ergebnis der Kooperation Ein-Loch-Schussgruppen für den kleinen Geldbeutel. Das Gewehr besticht optisch durch den exklusiven MDT-Schaft aus schwarzem Alu und olivfarbenen Spritzgussteilen sowie dem MDT-Griff. Die Schaftbacke ist in der Höhe, die Schaftkappe in der Länge einstellbar. Die Waffe ist darüber hinaus mit dem von Savage-Gewehren bekannten einstellbaren AccuTrigger ausgestattet. Der Vorderschaft verfügt über ein M-LOK-System zur Befestigung diverser Anbauteile, beispielsweise eines Zweibeins. Eine Picatinny-Schiene lässt die Montage diverser Optiken zu.

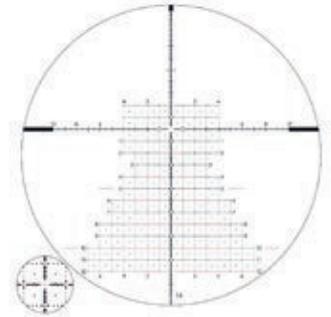


Erhältlich ist die Savage Axis II Precision in den Kalibern .243 Win., .308 Win., 6,5 CR, .30-06 Spr. sowie .270 Win. Die Waffe wird stets mit einem zehn Schuss fassenden AICS-Magazin (AICS = Accuracy International Chassis System) ausgeliefert. Die Gesamtlänge beträgt 107 cm bis 109 cm, die Lauflänge 56 cm (22") das Gewicht liegt bei 4,5 kg. Mehr dazu und zu den anderen neuen Modellen des Herstellers aus Westfield, Massachusetts unter [www.savageweapons.com](http://www.savageweapons.com) + [www.helmuthofmann.de](http://www.helmuthofmann.de)

**Schmidt & Bender** ist in erster Linie für seine taktischen Optiken bekannt, welche sich weltweit in militärischen Einsätzen bewährt haben. Und was im Einsatz taugt, kann auf dem Schießstand nicht schlecht sein. Diesem Motto entsprechend bietet das Unternehmen aus Biebertal nun auch sein universelles Zielfernrohr 3-20x50 PMII Ultra Short für Sportschützen an. Dank des großen Sehfelds und dem hohem Zoomfaktor eignet es sich für nahe Dis-



tanzen bis hin zum Long-Range-Bereich auf 1.000 m und verkräftet dabei selbst stärkste Kaliber bis ,50 BMG. Laut Hersteller ist es demnach prädestiniert für (in Deutschland) moderne Disziplinen wie PRS oder PRM Speed Steel oder andere dynamische Sportwettkämpfe. Durch die kurze Bauform und das geringe Gewicht eignet es sich nicht nur für Repetierer, sondern auch (oder gerade) für Halbautomaten. Speziell der für das sportliche Schießen entwickelte Turm namens DT II+ weist einen Pop-up-Indikator auf, der bei der zweiten Umdrehung ausfährt. Darüber hinaus wurde vom Hersteller genau dafür mit dem GR2ID ein spezielles Absehen entwickelt. Dieses soll eine möglichst freie Sicht aufs Ziel bieten und nicht zu überladen wirken. Nähere Infos zum 3-20x50 PMII Ultra Short sowie weitere Neuheiten finden sich unter [www.schmidt-bender.de](http://www.schmidt-bender.de)



Vom tschechischen Munitionshersteller **Sellier & Bellot** gibt es mit der S-Class nach eigenem Verlauten eine neue Sport-Schrotpatrone der Extra-Klasse. S steht dabei für superior, also für überlegen. Die S-Class im Kaliber 12/70 und mit einer Schrotvorlage von 28 g gibt es zunächst in zwei Versionen: In der Schrotkorngröße 2,25 mm erreicht die Garbe eine Geschwindigkeit von 410 m/s und deckt Bereiche bis zu einer Entfernung von 32 m ab. In der 2,45-mm-Version schafft sie zwar nur eine Mündungsgeschwindigkeit von 405 m/s, ist jedoch effektiv einsetzbar bis 35 m. Der Hersteller verspricht zudem eine gleichmäßige Deckung bei stets niedrigem Rückstoß. Der Hülsenboden ist konkav ausgeführt worden, was den Pulverabbrand verbessern und den sicheren Auswurf der Hülse gewährleisten soll. Die vernickelte Messinghülse soll den hohen Anspruch der S&B S-Class weiter verdeutlichen.

Mehr Infos zu den neuen Sportpatronen unter [www.sellier-bellot.cz](http://www.sellier-bellot.cz) + [www.frankonia-b2b.de](http://www.frankonia-b2b.de)





Vom traditionsreichen Ulmer Unternehmen **Carl Walther** gibt es einige Neuheiten zu vermelden. Allen voran die neue LP500, welche insbesondere für Einsteiger in die Oberklasse der Luftpistolen konzipiert wurde. Der Hersteller beschreibt die Eigenschaften der neuen LP500 knapp und treffend als intuitiv, ergonomisch und präzise. Dafür ist sie unter anderem ausgestattet mit einem optionalen elektronischen Abzug, welcher für kurze Schussentwicklungszeit und hohe Systemruhe über möglichst wenig mechanische Bauteile verfügt. Der Anatomic Grip lässt sich mit seinen vielfältigen Einstellungen ergonomisch auf die Hand des Schützen einstellen. Ebenso ist der Abzug mehrfach justierbar. Auch sind Gesamtgewicht und Balance der Pistole einstellbar. Insgesamt lässt sich die LP500 vielseitig individualisieren und ist in diversen Griffgrößen, Designs und Ausstattungslinien wie „Expert“ oder „Auflage“ erhältlich.

Ein weiteres Highlight unter den Walther-Neuheiten ist sicherlich das KK500 Blacktec. Das erfolgreiche KK500-System im Blacktec-Schaft will vor allem durch sein Preis-Leistungsverhältnis punkten, als echte Matchwaffe zum Preis einer Einstiegsvariante. Dabei ist das Kleinkaliber-Gewehr mit zahlreichen Features ausgestattet, die dem Schützen erlauben, die Waffe individuell auf die persönlichen Bedürfnisse abzustimmen. Genormte Anschlüsse erlauben zudem jederzeit, das Sportgerät nach- und aufzurüsten.

Die dritte Neuheit im Bunde ist die Q5 Match Black Ribbon. Die in elegantem Schwarz ausgeführte, reinrassige Sportpistole im Kaliber 9 mm Luger punktet unter anderem mit ihrem Performance-Abzug, dem 18-Schuss-Magazin, dem vergrößerten Magazinauswurfknopf und der Alu-Griffschale. Alle Ausstattungsmerkmale und Varianten der Neuzugänge im Detail finden sich auf der Homepage des Herstellers. [www.carl-walther.de](http://www.carl-walther.de)



Unter der zur belgischen Herstal Gruppe gehörenden Marke **Winchester** präsentiert sich unter anderem eine neue, speziell für Sportschützen interessante Version der XPR-Repetierbüchse. Mit der XPR Long Range gibt es einen neuen Ableger dieser bewährten Gewehrreihe, der sich insbesondere durch ein ansprechendes Preis-Leistungsverhältnis auszeichnet. Der taktische Glasfaser-Spritzgusschaft verfügt über einen flachen, breiten Vorderenschaft für leichtes Aufstützen auf dem Schießstand. Gehäuse und Lauf sind darin niedrig gebettet für eine hohe Stabilität und gute Kontrolle der Waffe im Schuss. Der Pistolengriff soll einen guten Rückwärtsdruck gegen die Schulter ermöglichen. Eine Ausnehmung im unteren Teil des Schaftes dient der sicheren Auflage im Sandsack oder der Kontrolle mit der freien Hand. Weitere Merkmale sind der große Kammerstängel in Sportausführung sowie der 53 cm lange Semi-Weight-Lauf für eine erhöhte Präzision und reduzierte Erwärmung selbst bei hoher Schussfolge. Erhältlich ist die circa 3,8 kg schwere XPR Long Range in den Kalibern .243 Win., 308 Win. sowie 6.5 Creedmoor.



Eine weitere Innovation in Sachen Munition aus dem Hause Winchester sind die neuen Sport-Schrotpatronen X2, welche nunmehr mit einem photochemisch abbaubaren Pfropfen ausgestattet sind. Dabei sollen sich die Pfropfen der X2-Patronen unter Einwirkung natürlichen Sonnenlichts von selbst abbauen und somit für weniger Umweltbelastung auf Outdoor-Schießständen sorgen. Der Hersteller verspricht, dass die neue Sorte keinerlei Einfluss auf Preis oder Leistung der Patronen hat. Erhältlich sind diese mit Blei- oder Stahlschrotvorlage unter anderem über Albrecht Kind. [www.winchestereurope.eu](http://www.winchestereurope.eu) + [www.winchester.com](http://www.winchester.com) + [www.akah.de](http://www.akah.de)

dg 

## DER WILSON MATCH MASTER 6

ist eine Weiterentwicklung der Revolverreihe, die in den letzten 50 Jahren für den Einsatz bei Police Pistol Combat (PPC) Wettbewerben verwendet wurde.

Diese neue Generation von Match Master basiert auf dem Chiappa Rhino, dessen revolutionäres Design eine Steuerung erlaubt, die ohne zusätzliches Gewicht auskommt. Der Revolver verfügt über ein voll einstellbares 3-Positionen-Visiersystem mit einem großen, flachen, scharf definiertem Visierbild. Die 3 Positionen ermöglichen eine voreingestellte Null von 10 M bis 50 M.

Weitere Merkmale: Double Action Trigger, Hogue-Griff, Kal. .38 Spez., 15,2 cm Lauflänge, 26,5 cm Gesamtlänge, Gewicht: 1,32 kg, 6-Schuss-Magazin | UVP: 2.800 Euro

Leader Trading GmbH | Spindecksfeld 122 | 40883 Ratingen  
Tel.: +49 (0) 2102 - 94201 - 0

**CHIAPPA**  
firearms



[WWW.LEADER-TRADING.COM](http://WWW.LEADER-TRADING.COM)

NEU von Anschütz: 1827 F Bionic

## Das supermoderne Biathlon-Gewehr



**Schnell, präzise, leicht und robust: Das sind die Anforderungen an ein Biathlon-Gewehr. Dazu soll es bitte schön noch unempfindlich gegen Tiefsttemperaturen sein – und all das auf höchstem, professionellem Niveau. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, muss ein Entwicklungsteam auf Erfahrung, auf das Feedback der Athleten und auf Visionen vertrauen können. So wie bei Anschütz, dessen Name seit vielen Jahren den Biathlon dominiert. Herausgekommen ist dabei das hochmoderne Modell 1827 F Bionic.**

Schon optisch scheint es wie aus einer anderen Welt. Angefangen beim Schaft: In Zusammenarbeit mit dem Unternehmen umlaut entstehen 3-D-gedruckte Schäfte, die auf den einzelnen Athleten angepasst werden können. Die so gefertigten, individuellen Schäfte sind tatsächlich nicht mehr weit von Einzelanfertigungen entfernt. Das verwendete Granulat ist leichter und robuster als herkömmliches Material und schneidet bei Zug- und Bruchtests sehr gut ab. Verantwortlich für das ultraleichte Gewicht ist auch



*Die Zwillinge Sabrina und Mareike Braun traten bei der EM Junioren Biathlon in Hochfilzen (Österreich) an, die leider im Frühjahr wegen Corona abgebrochenen wurde. Die beiden Juniorennationalkaderathletinnen benutzen den Schaft seit einhalb Jahren.*

die Lattice-Struktur, eine Art Wabenstruktur – ohne Verlust von Festigkeit. Die Schaftbacke besteht nicht aus der Latticestruktur, weil eine geschlossene Fläche die empfindlichen Hautbereiche weniger irritiert. Von der Form her ist der Bionicschaft die Quintessenz aus dem Reglement der Internationalen Biathlon-Union (IBU) und den Anforderungen durch die Athleten. Er ist exakt berechnet für perfektes Handling, höchste Belastung bei geringstmöglicher Last und für ermüdungsfreies Komfort. Die Bettung basiert auf einer ausgefeilten Fräsung, die mit Kunstharz ummantelt wird. Integrierte „Monstermagnete“ halten die Magazine absolut sicher. Der Bionic-Schaft ist in über 200 Farben erhältlich.

Benjamin Wirthgen, Biathlon/Technical Projects: „Ich denke, wir haben mit dem Bionic-Schaft nicht nur einen neuen Gewehrschaft hergestellt, sondern auch zum ersten Mal eine neue Technologie in vollen Umfängen genutzt. Es ist zum Beispiel möglich, Bauteile in Leichtbauweise hohl zu drucken, eine Wabenstruktur für ein industrielles Bedding zu schaffen, Handformen einzuscannen und Griffe fertig auszudrucken. Im Prinzip kann jeder dieser Griffe später ein Seriengriff werden und somit erhöht sich die Vielfalt ungemein.“

Der patentierte Fortner-Geradezugverschluss ermöglicht extrem schnelles Repetieren bei vollkommen stabilem Anschlag. Das Schloss besitzt sieben Verschlusskugeln. Das Magazin aus gehärtetem Stahl ist mit einer Schutzschicht brüniert, kombiniert wird es mit griffigem, kälteunempfindlichen Kunststoff für den sicheren Wechsel von verbrauchten zu geladenen Magazinen. Der Abzug ist nahezu lautlos und besitzt das dem Reglement entsprechende Mindestabzugsgewicht mit der Möglichkeit zur Anpassung an die Bedürfnisse der Athleten. Der Präzisionslauf ist konisch verjüngt, besitzt eine nitrierte Oberfläche und wird bei 500 °C gehärtet. Er liefert selbst noch bei -30 °C exzellente Ergebnisse. Selbstverständlich wird jedes Gewehr in der Kältekammer geprüft. [www.jga.anschuetz-sport.com](http://www.jga.anschuetz-sport.com) ali **WM**

## umlaut ...

... ist ein Full-Service-Unternehmen, das Kunden auf der ganzen Welt technologische und organisatorische Beratungs- und Umsetzungsleistungen anbietet. Tiefgehende Fachkenntnisse, ein breites praktisches Wissen sowie eine interdisziplinäre Zusammenarbeit ermöglichen es, Dienstleistungen und Produkten mehr Wert, Qualität und Fokussierung zu verleihen. Vereint in einem kompetenten und agilen Kollektiv von 20 Beratungsunternehmen und Ingenieurbüros an über 50 Standorten auf der ganzen Welt bieten 4.300 spezialisierte Experten und Ingenieure innovative Lösungen an. [www.umlaut.com](http://www.umlaut.com)

## PSA Range Days

**Zum dritten Mal in Folge veranstaltete die PAA Shooting Academy im Juli 2020 die PSA Range Days im tschechischen Mecin. Das Ziel der Veranstaltung in Tschechien war die Zusammenführung der Schützencommunity - unabhängig davon, ob es sich um Sportschützen, Jäger, Security, Behörden, Militär, Händler, Hersteller oder Sammler handelte.**



Auch schießsportinteressierte Anfänger waren auf der tschechischen Range herzlich willkommen. Leider konnten wegen der aktuell andauernden Covid-19-Pandemie zahlreiche Profischützen und Influencer nicht zu den Range Days anreisen. Trotzdem war das Ange-

bot an Aktivitäten vor Ort sehr vielfältig, sodass für jeden der rund 250 Teilnehmer aus verschiedenen Ländern etwas Passendes dabei war.

Zur sportlichen Erfassung der Fähigkeiten aller Anwesenden wurden gleich zwei Arten höchst dynamischer Wettkämpfe geboten: Zum einen sponserte der Stahlziel-Hersteller Frimaa einen „SteelCup Speedshot“. Dabei müssen Stahlplatten innerhalb einer bestimmten Zeit und in einer festgelegten Reihenfolge beschossen werden. Zum anderen wurde am gleichen Wochenende auch die TacSports-Disziplin vorgestellt, bei der Kraft und Ausdauer von funktioneller Fitness mit der Geschicklichkeit des Schießens kombiniert werden. Geschossen wurde mit der PPU-Munition von Leader Trading Ger-

many, einem der Hauptsponsoren des Events, der auch verschiedene Waffen zur Verfügung gestellt hatte.

Diverse Sponsoren waren vor Ort mit Ständen vertreten, an denen sich die Teilnehmer zwischen den Wettkampfdurchläufen Informationen und Vorführungen zu neuen Produkten einholen konnten. Wenn es um Waffenpflege geht, durften dabei die Hauptsponsoren Brunox und Vereinigte Filzfabriken AG natürlich nicht fehlen. Auch der Hauptsponsor EAW war mit verschiedenen Montagen als Aussteller mit von der Partie.

Neben den Wettkämpfen und zahlreichen Ausstellungsständen kam auch das Thema der medizinischen Schusswundenversorgung im Ernstfall nicht zu kurz. Zusammen mit IVF Hartmann AG – ebenfalls einer der Hauptsponsoren auf der Range – demonstrierten die professionellen Instruktoren der PAA Shooting Academy die Trauma-Box, worin eine Trauma-Bandage und ein Tourniquet enthalten sind.

Ein Food Truck sorgte tagsüber für das leibliche Wohl der Anwesenden, die Abende konnten die Teilnehmer gemeinsam in der Brauerei Pilsen gemütlich ausklingen lassen.

Die Influencer Andre Du von „Lassen Sie es Krachen“ und Carolin Matthie wurden mit Internet für ihre Livestreams versorgt.

Trotz der schlechten Witterung am Samstag war das Feedback zum Wochenende von allen Teilnehmern sehr positiv. Aufgrund der Begeisterung der Teilnehmer und der bisherigen erfolgreichen Ausführungen plant die PAA Shooting Academy die PSA Range Days zweimal pro Jahr, jeweils im Frühling und Herbst, zu organisieren.

**Die nächsten PSA Range Days finden am 27. und 28. März 2021 statt.**

[www.psa-rangeday.de](http://www.psa-rangeday.de)

K. Danielski/C. Schweizer 

## Die Sponsoren der PSA Range Days im Juli 2020

3M Peltor · [www.3mdeutschland.de](http://www.3mdeutschland.de)

Andres Industries · [www.andres-industries-shop.de](http://www.andres-industries-shop.de)

Bergara · [www.bergara.online](http://www.bergara.online)

[www.leader-trading.com](http://www.leader-trading.com)

Brunox · [www.brunox.swiss](http://www.brunox.swiss)

Canik · [www.canikarms.com](http://www.canikarms.com)

Chiappa · [www.chiappafirearms.com](http://www.chiappafirearms.com)

[www.leader-trading.com](http://www.leader-trading.com)

Diamondblack

EAW · [www.eaw.de](http://www.eaw.de)

Holik International · [www.holik-international.cz](http://www.holik-international.cz)

Holosun · [www.holosun.eu](http://www.holosun.eu)

HOWA · [www.howa.online](http://www.howa.online)

IVF Hartmann · [www.ivf.hartmann.info](http://www.ivf.hartmann.info)

Leader Trading · [www.leader-trading.com](http://www.leader-trading.com)

Nikko Stirling · [www.nikkostirling.com](http://www.nikkostirling.com)

Steiner · [www.steiner.de](http://www.steiner.de)

[www.manfred-alberts.de](http://www.manfred-alberts.de)

Vereinigte Filzfabriken AG · [www.vfg.de](http://www.vfg.de)

## Die neue 1911er Matchversion von GSG

In Zusammenarbeit mit dem zweifachen IPSC-Weltmeister Heribert „Betze“ Betterman entwickelte GSG eine Matchversion basierend auf dem bekannten GSG 1911. Kleinkaliberwaffen finden eine immer breitere Akzeptanz im IPSC-Schießen. Die Vorzüge des Cal .22 liegen klar in den niedrigen Munitiionskosten, dem geringen Rückstoß und der damit einhergehenden Präzision. Heribert Bettermann folgt bereits der ausgezeichnete Ruf für seine ge-



tunten Sig-Sauer-Modelle. Diese vertreibt er unter der Marke HB-Q (Heribert Betterman Qualität).

Jetzt vereinte GSG als deutscher Hersteller für sportliche Kleinkaliberwaffen seine Fertigungskompetenz mit der Wettkampf- und Tuningerfahrung des erfolgreichen Sportschützen. Das Ergebnis in Form der GSG-1911 HB-Q Competition kann sich sehen lassen. Magazinrichter, verstärkte Magazinböden,

ein einstellbarer Abzug und chemisch polierte Abzugsteile sowie der Kompensator heben das klassische GSG 1911er Modell auf Wettkampfniveau. Ein elegantes Two-Tone Finish, der skelettierte Schlitten und die dunklen Griffschalen mit HB-Q Gravur runden das Design ab.

Seit Oktober sind die ersten Modelle des GSG-1911 HB-Q Competition lieferbar. [www.german-sport-guns.com](http://www.german-sport-guns.com) + [www.heribert-bettermann.de](http://www.heribert-bettermann.de) ah 



## Ankauf von Waffen • Munition • Optik • Zubehör

Ganze Sammlungen, Geschäftsaufösungen, Überbestände & Erbschaften.  
Kompetente Abwicklung, jahrelange Erfahrung & Barzahlung bei Übernahme

Schäfer & Schäfer GmbH

Sprechen Sie uns an: [www.WAFFENVERWERTUNG.de](http://www.WAFFENVERWERTUNG.de) oder 02262-9993319



## Buchtipps

### Schießen mit dem Zielfernrohr - Theorie und Praxis für Sport, Jagd, Militär und Polizei

Autoren: Khi Pa Landgraf und Markus Altoé

Die Autoren legen mit ihrem Buch einen deutschsprachigen Praxis-Leitfaden für den bestmöglichen Schuss mit dem Zielfernrohr vor. Dabei sollen in erster Linie die Grundlagen vermittelt werden, um dann abschließend in den einzelnen Kapiteln auf die jeweils speziellen

Bereiche der Anwendung für sportliche, jagdliche, behördliche und militärische Zwecke im Detail einzugehen. Und das ist den Autoren, die beide über einen militärischen Hintergrund verfügen und mit eigenen Unternehmen als Schießausbilder in genannten Bereichen tätig sind, auch sehr gut gelungen. Vom Aufbau und Absehen eines Zielfernrohrs über die Montage, die Justierung, das Einschießen sowie die Ballistik und die Schussdaten, den Schuss auf bewegte Ziele, die verschiedenen Anschlagarten, das

korrekte Abziehen und die Atmung geht es schließlich in die speziellen Bereiche der Anwendung. Alles ist ausführlich und auch für Einsteiger gut verständlich aufgeführt. Doch ebenso können Profis an der einen oder anderen Stelle noch etwas für sich mitnehmen oder ihren Wissensstand auffrischen. Anhand einiger Übungen kann der Leser an den komplexeren Stellen im Text auch gleich überprüfen, ob er das Gelesene verstanden hat. Ebenso finden sich Anleitungen für Praxisübungen im Anhang. Alles in allem gibt das Buch „Schießen mit dem Zielfernrohr“ dem Leser mehr als einen fundierten Überblick zu diesem Thema. Das Buch kann zugleich auch als Kaufberatung dienen, welche Art von Zielfernrohr man wofür benötigt und welches Zubehör darüber hinaus sinnvoll ist. Es stellt somit ein echtes Must-have dar für jeden (insbesondere auch angehenden) Zielfernrohrschützen.

Softcover, 176 Seiten, zahlreiche farbige Abbildungen, Skizzen und Tabellen, Wieland Verlag, 2020, ISBN: 978-3-93871-199-6

[www.wieland-verlag.de](http://www.wieland-verlag.de) dg 

### Sportschießen. Mehr wissen - besser treffen

Autor: Klaus Wiegand

Eine ruhige Hand am Abzug, eine schnelle Auffassungsgabe und ein gutes Gespür für den richtigen Augenblick des Schusses – Sportschießen ist zu Recht eine Sportart, die seit Beginn der Olympischen Spiele der Neuzeit ohne Unterbrechung ausgetragen wird. In diesem Ratgeber gibt Autor Dr. Klaus Wiegand, Trainingswissenschaftler am Olympiastützpunkt Thüringen, seine Erfahrungen aus über 40 Jahren Leistungssport weiter. Das Buch bietet deshalb sowohl Übungsleitern als auch aktiven Sportschützen eine wertvolle Hilfe beim Training. Es beginnt mit einem Kapitel zu ausgewählten Fragen der Waffentechnik und Ballistik. Danach werden die Grundfertigkeiten des Sportschießens erläutert wie Anschlagstabilität, Drücken am Abzug

und Zielen. Wie diese optimiert werden können, zeigen zahlreiche praktische Tipps. Das Kapitel Motorisches Lernen berücksichtigt kurz allgemeine Fragen und zeigt Wege auf, wie der Schütze Schritt für Schritt seine Leistung verbessern kann. Vor allem für höhere Leistungskader mit der Möglichkeit des regelmäßigen Trainings sind die Ausführungen zur Belastungsgestaltung, Trainingsplanung und -kontrolle gedacht.

Paperback, 160 Seiten, mit 3 Fotos, 41 Abbildungen und 1 Tabelle, Meyer & Meyer Verlag, Aachen 2018,

ISBN 978-3-89899-963-2 [www.dersportverlag.de](http://www.dersportverlag.de)



mvc 



# SORTIMENT

## Zentauron Hunting – jagdliches Equipment

Die Erfolgsmarke Zentauron, bekannt für hochwertige handgefertigte Spezialausrüstung für den Einsatz bei Militär, Rettung und Sicherheitskräften, erweitert ihr Programm um praktisches Equipment für den jagdlichen Gebrauch.

Zum Start haben die Textilprofis zusammen mit einem Team aus aktiven Jägern die erste Kollektion an Spezialtaschen, zum Beispiel für Nachtsichtoptik, Handys, Powerbanks und Patronen entworfen. Dazu eine große Auswahl an neuartigen Ziel- und Bergehilfen, ausgefeilten Hüfttaschen und Tragegurten sowie sinnvollem Equipment für Hundeführer.

Nicht nur die buchstäbliche deutsche Wertarbeit macht die Produkte von Zentauron außergewöhnlich, sondern auch die neuen Designs. Paul Rihl und Adrian Eisel setzen auf leuchtende, moderne Farben. Realtree und andere ansprechende Muster sorgen für frischen Wind im Wald. Sogar an den

„kleinen Unterschied“ haben die beiden gedacht und bieten fast alle Produkte auch in Varianten an, die Jägerinnen ansprechen sollen. Paul Rihl: „Natürlich nicht nur in Pink, aber farbenfroh und trendig.“

Die Generaldistribution läuft über die Beuteshop UG. Geschäftsführer Wolfgang Angsten: „Unser Team ist an der Entwicklung beteiligt und wir sind überzeugt von den neuen Produkten der Marke Zentauron Hunting.“

Der aktuelle Händlerkatalog kann über [zentauronvertrieb@nitec.de](mailto:zentauronvertrieb@nitec.de) bezogen werden.



## Nikwax: Beste Imprägnierung von Funktionskleidung



Neue Funktionsjacken und -hosen sind toll: Der Regen perlt daran ab, dass es eine wahre Freude ist. Schon beim Zusehen überkommt einen ein trockenes und wohliges Gefühl. Aber nach und nach verschwindet die Werksimprägnierung, sowohl durch Abrieb als auch durch Waschen, und mag die Reinigung noch so schonend sein. Die dauerhaft wasserabweisende Imprägnierung (englisch: DWR – Durable Water Repellency) ist für die optimale Performance einer wasserdichten Jacke besonders wichtig. Von ihr hängt schlussendlich auch der Tragekomfort ab. Wasser kann von außen in das Obermaterial der Jacke eintreten, die dadurch schwer wird und ihre Atmungsaktivität verliert. Schweiß kann von innen nicht mehr entweichen und sammelt sich im Jackeninneren an. Die Jacke fühlt sich klamm und kalt an. Was tun mit den teuren Klamotten?

Die Lösung heißt neu imprägnieren, zum Beispiel mit Nikwax TX.Direct, das kürzlich vom unabhängigen Testlabor „Intertek“ zum besten von sieben getes-

teten PFC-freien und wasserbasierten Imprägniermitteln gekürt wurde. PFC (Perfluorcarbone = Fluor-Kohlenstoff-Verbindungen) stellen ein hohes gesundheitliches Risiko für Mensch und Umwelt dar. Nikwax TX. Direct stellt die ursprüngliche wasserabweisende Funktion wieder her und frischt dabei die Atmungsaktivität auf. Getestet wurde jeweils mit dem dazugehörigen Spezialwaschmittel, im Fall von Nikwax mit dem Nikwax Tech Wash. Nikwax TX.Direct wurde als beste Imprägnierung getestet, selbst nach wiederholtem Waschen mit Nikwax Tech Wash. Dies bedeutet: Mit Nikwax TX. Direct imprägnierte Outdoor-Bekleidung kann öfter gewaschen werden und behält dabei ihre wasserabweisenden Eigenschaften länger als die anderen führenden sechs Imprägniermittel, bevor eine Nachimprägnierung nötig ist. So werden sowohl Zeit als auch Geld gespart. [www.nikwax.com](http://www.nikwax.com)





## Messerporträt

Christoph Daim schreibt über handgemachte Messer. Er ist Mitglied der Deutschen Messermacher Gilde (DMG) und hat dort die Funktion des Lektors übernommen. Für WM-Intern schreibt er aus der Sicht des Messermachers über ausgefallene und kunstvolle Messer.

[www.viennablade.com](http://www.viennablade.com) +  
[www.deutsche-messermacher-gilde.de](http://www.deutsche-messermacher-gilde.de)



Hier nun das Resultat des gemeinsamen Buckelmesser-Projekts mit der Fa. Gobec. Gesamtlänge 235 mm. Unten der Ebonit-Griff im Detail

### Buttermesser - Teil 2

Wo und wann die Buckel- (oder auch Buckels-) Klinge entstanden ist, wissen wir nicht, sehr wohl aber, wo sie ihren Namen bekommen hat. Der wurde ihr nämlich in Solingen gegeben, im dort gesprochenen Platt bedeutet „Buck“ nämlich „Bauch“ – also bauchige Klinge. Und sie ist nicht nur bauchig, sondern auch breit und elastisch, um das Aufstreichen von Butter aufs Brot zu erleichtern. Zudem sind Buckelmesser meistens erstaunlich scharf – das macht sie zu echten Alleskönnern, wenn nämlich zur Brotzeit auch Speck, Wurst oder Käse gereicht werden oder Brot geschnitten werden soll. Dem haben wir bei unserem spontanen Messerbauprojekt Rechnung tragen wollen: Unsere Klinge sollte aber zudem rostfrei sein, dünn, elastisch und gut schärfbar. Dank des großen Messerstahl-Lagers der Firma Gobec wurde schnell ein nur 1 mm starkes 1.4034 Blech gefunden. Auch das Härten und die weitere Wärmebehandlung konnten gleich vor Ort durchgeführt werden. Die besonders dünn geschliffene Klinge erfüllte alle oben genannten Anforderungen. Zwei zusätzliche Besonderheiten haben wir unserer Buckelsklinge noch gegönnt: zum einen Nietstifte aus Mokume, die von Johannes Ebener angefertigt wurden. Und dann wäre da noch das Griffmaterial, es handelt sich um Ebonit, ein altertümliches, heute eher seltener Hartgummi, aus dem sonst zum Beispiel Tintenleiter für Füllfedern oder exklusive Pfeifenmundstücke gefertigt werden. [www.gobec.at](http://www.gobec.at)



### Neuheiten Waffenkoffer

## Harte Schale ...

... weicher Kern? Stimmt in diesem Fall, denn die aktuellen Hartschalen-Koffer zur Aufbewahrung von Munition, Lang- und Kurz Waffen sind außen nahezu unzerstörbar und innen butterweich für die empfindliche Fracht ausgekleidet.

Mit den XROC Schutzkoffern von **Auer** sind Langwaffen sicher und gut verpackt – und das zu einem attraktiven Preis. Mit einer maximalen Länge von 120 cm sowie 40 cm Breite und 16,8 cm Höhe ist der Auer XROC für viele Sport- und Jagdlangwaffen geeignet. Wie für den Transport von Waffen gesetzlich gefordert, gibt es von den XROC Schutzkoffern auch eine verschließbare Version. Der XROC ist bis zu einem Meter Tiefe wasserdicht und schützt im Temperaturbereich zwischen -30 bis +60 °C auch empfindliche Inhalte zuverlässig. Ein Druckausgleichsventil stellt sicher, dass bei Flugreisen der Koffer und sein Inhalt nicht beschädigt werden. Ein XROC Koffer



wiegt laut Auer leer im Durchschnitt rund 20 Prozent weniger als vergleichbare Schutzkoffer. Obwohl er so leicht ist, sind die XROC-Koffer nach allen relevanten Normen zertifiziert: IP67, UN, ATA300, STANAG 4280, Def Stan 81-41, IATA DGR, MIL-STD-810. Der XROC für Langwaffen ist mit einem oder drei Griffen erhältlich. Auch das Innenleben der neuen Schutzkoffer-Serie ist individualisierbar: Je nach Wunsch kann die wertvolle Ausrüstung durch geeignete Polsterformen wie Deckel- und Würfelpolster oder kundenspezifische Schaumeinlagen individuell geschützt werden. Speziell für den Transport von Langwaffen bietet Auer ab sofort eine Bestückung mit Noppenschäum an. Den XROC gibt es in Olivgrün, Anthrazitgrau und Orange.

[www.auer-packaging.com](http://www.auer-packaging.com)

### Neu von Eisele Case-Systems

gibt es die „Kleinen, Handlichen“ – für die sichere Aufbewahrung von Munition aber auch für alltägliches Zubehör. Es gibt sie in drei Größen (Länge x Breite x Höhe), das Modell A 0-S in 165 x 130 x 90 mm, das



Modell A 0-L in 220 x 110 x 75 mm, das Modell A 0-L pro in 220 x 110 x 75 mm mit Zahlenschloss-Verschluss.

[www.eisele-koffer.com](http://www.eisele-koffer.com)

**Nanuk** hat gleich mehrere neue Produkte zur Aufbewahrung und den Transport von Schusswaffen und Munition im Programm. Die Ausrichtung liegt dabei auf den Einsatz bei Behörden oder auch Schießschulen. Neu ist zum Beispiel der Nanuk 905, ein wasserdichter Munitionskoffer. Für die Dichtheit sorgen die beiden PowerClaw-Riegel gemeinsam mit den Hochleistungsgummidichtungen. Tatsächlich kann der 905 für 30 Minuten in 1 Meter tiefes Wasser getaucht werden. Er besitzt zwei verstärkte Metalösen für Vorhängeschlösser oder Zahlenschlösser, um das Gehäuse und seinen Inhalt zu sichern. Das Druckentlastungssystem von Nanuk lässt Luft herein, verhindert jedoch das Eindringen von Wasser. Der 905 verfügt über Füße am Boden und ineinandergreifende Kanäle am Deckel für ein einfaches Stapeln bei der Verwendung von mehreren 908ern. Innenabmessungen (L x B x H): 9.4" x 7.4" x 5.5", Außenmaß: 12.5" x 10.1" x 6.0". Der Nanuk 908 besitzt die gleichen Spezifikationen wie der 905, er ist jedoch größer: Innenabmessungen: 9.5" x 7.5" x 7.5", Außenmaß: 12.5" x 9.8" x 8.0".



Zwei mächtige Pistolenkoffer hat Nanuk neu im Portfolio, den 950 und den 968. Beide bieten reichlich Stauraum, der 950er bis zu 15, der 968er für bis zu 20 Vollformat-Handfeuerwaffen mit Abzugssperren und 20 Magazinen. Die Koffer wurden für und mit einer Polizeiakademie entwickelt und passen für alle Pistolen mit Lauflängen bis zu 5 Zoll. Beide Koffer verfügen über einen halbstarren, hochresistenten und geschlossenzelligen Synergy-PEF-Schaum für langfristige Haltbarkeit. Sie sind wasserdicht, staubdicht und laut Nanuk unzerstörbar. [www.nanuk.com](http://www.nanuk.com)

Den Compact Case I von **Sauer & Sohn** gibt es nun für noch mehr Gewehr-Modelle. Aufgrund des erweiterten Produktportfolios hat Sauer sowohl das Design als auch das Innenleben des Compact Case I angepasst.



Ab sofort finden auch die Modelle Sauer 404 Stutzen Select und Sauer 404 Silence (LL 42 cm) sowie die neue Sauer 303 den nötigen Platz im stabilen und kompakten Sauer-Waffenkoffer. Im Innern finden neben der Waffe auch Zielfernrohr, Ersatzmagazin und Reinigungsset Platz. Mit seinen handlichen Abmessungen von 84x18x14 cm ist er ein unauffälliger Begleiter. Besonders pfiffig: Mit dem Gewehriemen der Waffe kann der Compact Case bequem über der Schulter getragen werden. Einfach die Riemenbügel einklicken – fertig. [www.sauer.de](http://www.sauer.de)

ali 



FaceShields auch mit CE-Zertifizierung erhältlich.

## Face Shield Pro



Leicht verstellbar für optimalen Halt



Visier austauschbar



Kopfbügel in verschiedenen Farben erhältlich

[www.seufert.com](http://www.seufert.com)

info@seufert.com  
Tel. +49 (0) 6106 69 03 - 0

 **seufert**  
Inspiration beyond packaging.

# Lieferanten-Lexikon



[www.wm-intern.de](http://www.wm-intern.de)

## ABWEHRSPRAY



ES WIRKT.

**BALLISTOL GmbH**  
D-84168 Aham  
OC-Spray mit 11% natürl. Chilikonzentrat  
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0  
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96  
info@ballistol.de  
www.ballistol.de



**ORIGINAL TW1000 VON PROFIS FÜR PROFIS**  
OC-Tierabwehrspray und CS-Reizgas  
Carl Hoernecke Chem. Fabrik GmbH & Co. KG  
D-71720 Oberstenfeld  
Tel. 0 70 62 - 94 96 0  
info@tw1000.com  
www.tw1000.com

**Original First Defense**  
OC-Tierabwehrspray  
DEF-TEC Defense Technology GmbH  
Breitlacher Straße 96  
D-60489 Frankfurt am Main  
Tel. 069 - 74 30 38 0  
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  
Bielsteiner Straße 40  
D-51674 Wiehl  
Tel. 0 22 62 - 99933-19  
Fax 0 22 62 - 99933-18  
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- & Armbrust-sport  
**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 Aham  
Brünierung von BALLISTOL  
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0

Ein Inserat im  
**Lieferanten-Lexikon**  
- lohnt sich immer!

**Roland Zobel berät Sie gerne:**  
0152-01939102  
roland.zobel@wm-intern.de

Fax 0 87 44 - 96 99 - 96  
info@ballistol.de  
www.ballistol.de



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

## EINSTECKLÄUFE

**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-travelcompanion.com

## 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

Hier könnte Ihr Eintrag  
stehen – es lohnt sich!

**Roland Zobel berät Sie gerne:**  
0152-01939102  
roland.zobel@wm-intern.de

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

## FACHLITERATUR

**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

## FUTTERALE



**FAW08 Waffenpflege-Futterale**  
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 120238  
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

## GESCHOSSGESCHWINDIG- KEITSMESSGERÄTE

**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) 174-6666864  
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 28-7 08 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 10  
D-97228 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

## GROSSHANDEL



**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

**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



**Ferkinghoff International GmbH & Co. KG**  
Schwanfelder Straße 8  
97241 Bergtheim bei Würzburg  
Telefon +49 (0)9384 88212-00  
info@waffen-ferkinghoff.com  
www.waffen-ferkinghoff.com  
**Europa/Deutschland-Vertretungen:**  
u. a. Magnum Research, Auto-Ordnance, KIMBER, Just Right Carbine, Mossberg



**Waffen Schumacher GmbH**  
Adolf-Dembach-Str. 4, 47829 Krefeld  
Tel. 02151-457770, Fax -4577745  
www.waffenschumacher.com  
info@waffenschumacher.com  
**Lieferant für:** Schmeisser, Falke  
Optik, Orsis, Izhmash (Concern Kalashnikov), LuxDefTec, GSG, Steyr  
Mannlicher, MKE, Baikal, Molot, Cugir, Arsenal, FAB Defence, CAA, CSA, Ordonanzwaffen

## GROSSHANDEL

**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

## 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 - 0  
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

# Lieferanten-Lexikon

## JAGDKATALOG

WWW.JAGDKATALOG.DE



- 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. Herberitz GmbH · www.herberitz-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/Jagd-katalog
- EISELE Case-Systems GmbH · www.eisele-koffer.com
- Fachausstellungen Heckmann GmbH · www.heckmanngmbh.de
- 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

## WWW.JAGDKATALOG.COM

- Intarso GmbH · www.intarso.de
- J. G. Anschütz GmbH & CO KG · www.anschuetz-sport.com
- 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
- Moorschmid · www.moorschmid.de
- Müller Schießzentrum Ulm GmbH & Co.KG · www.mszu.de
- Nachtsichttechnik Jahnke · www.nachtsichttechnik-jahnke.de
- Niggeloh GmbH · www.niggeloh.de
- Nikon Deutschland GmbH · www.nikonssportoptics.com
- Noblex GmbH · www.noblex-germany.com
- Paul Pietsch Verlage GmbH & Co. KG · www.motorbuch.de
- Puma GmbH IP Solingen · www.pumaknives.de
- Reed Messe Salzburg GmbH · www.reedexpo.at
- Reich Messen GmbH · www.jagdundfischereitage.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

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  
Am Michelsbach 12 C  
D-99817 Eisenach  
Tel. 0 36 91 - 70 85 10  
Fax 0 36 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

## LÄUFE

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

## LAUFREINIGER



ES WIRKT.

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



BRUNOX AG / www.brunox.swiss  
siehe Rubrik Waffenpflege

## 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.sogknives.com  
Bezug über fulmatech.de + boker.de

Hier könnte Ihr Eintrag stehen – es lohnt sich!

Roland Zobel berät Sie gerne:  
0152-01939102  
roland.zobel@wm-intern.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. 0049-172-5843201  
raif.winter@lapua.com  
www.lapua.com

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

## NARKOSE

**Jagd & Sportbedarf Jürgen Jöst**  
Mooswiesen 17, D-88214 Ravensburg  
Tel. 0751 -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



**BRESSER GmbH -Distributor**  
pulsar@bresser.de  
www.bresser.de/pulsar



**BRESSER GmbH – Distributor**  
Tel: 02872 8074 188  
Mail: sport.optics@bresser.de

Hier könnte Ihr Eintrag  
stehen – es lohnt sich!

Roland Zobel berät Sie gerne:  
0152-01939102  
roland.zobel@wm-intern.de

www.bresser.de

## SCHAFTPFLEGEMITTEL



ES WIRKT.

**BALLISTOL GmbH**  
D-84168 Aham  
BALSIN Schaftöl  
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0  
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96  
info@ballistol.de  
www.ballistol.de

## SCHAFTPFLEGEMITTEL



**SchereLL's SCHAFTOL-Das Original**  
BALLISTOL-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

## SCHIESSANLAGEN

**MAHA Schießanlagenbau GmbH**  
und Laufreiniger Tel. 07362-923125  
www.maha-praezision.de

## SCHIESSSCHEIBEN

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

## SCHIESSSPORTZUBEHÖR

**ahg-Anschütz Handels GmbH**  
Tel. 07 31 - 4 20 -31 oder -34  
www.ahg-anschuetz.de

## SCHIESSSTANDBELÜFTUNG



**Gimpel Luft- und Wärmetechnik GmbH**  
Am Spitalwald 10 · 90584 Allersberg  
Tel.: 09176/2279099  
Mail: info@gimpel-lta.de  
www.schiessstandbelueftung.de  
www.gimpel-lta.de

## SELBSTSCHUTZ



**KH-Security GmbH & Co. KG**  
Abwehrstöcke, -sprays, Alarmgeräte  
D-65321 Heidenrod, Haidering 17  
Tel. 0 61 24 - 7 27 98 - 0, Fax -30  
info@kh-security.de  
www.kh-security.de

## TASCHENLAMPEN

**Fenix GmbH, Import & Großhandel:**  
Fenix, Wolf-Eyes, Blue Desert,  
Lulabop, Lynx Hooks  
www.fenix.de/haendler  
Tel. 0 24 33 - 44 22-44, Fax -43

## TREIBLADUNGSPULVER

Alle Marken Treibladungspulver  
und Schwarzpulver  
**LHS-Germany GmbH**  
Breiter Rasen 4  
D-97647 Nordheim v. d. Rhön  
Tel. 0 97 79 - 81 44 0  
www.LHS-Germany.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

## WAFFEN

**Arms24 GmbH**  
D-07616 Serba Tel. 036691 869650  
Info@arms24.com www.arms24.com



**SCHMEISSER**  
**Schmeisser GmbH**  
Adolf-Dembach-Str. 4 · 47829 Krefeld  
Tel. 0 21 51 -4578145 Fax 4578145  
www.schmeisser-germany.com  
info@schmeisser-germany.com

## WAFFENKOFFER



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



**Jakob Winter GmbH**  
Graslitzerstraße 10  
D-64569 Nauheim  
Tel. 0 61 52 - 6 30 70, Fax -77  
info@jakob-winter.com  
www.jakob-winter.de

## WAFFENPFLEGEMITTEL



ES WIRKT.

**BALLISTOL GmbH**  
D-84168 Aham  
Waffenpflege seit über 100 Jahren  
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0  
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96  
info@ballistol.de  
www.ballistol.de



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

Ein Inserat im  
**Lieferanten-Lexikon**  
- lohnt sich immer!

# Suchen Sie noch oder verkaufen Sie schon?

## WAFFENPFLEGE MITTEL



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

## WAFFENSCHRÄNKE/ TRESORTÜREN



**HARTMANN TRESORE AG**  
Pamplonastraße 2  
D-33106 Paderborn  
Tel. 0 52 51 - 17 44 - 0  
info@waffenschraenke.de  
www.waffenschraenke.de



**ZFS Sagerer Tresore**  
Tel. 0911-93388-0 · Fax -22  
www.sagerer-tresore.de

## WERKZEUGE FÜR BÜCHSENMACHER

**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

**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

## ZIELFERNROHRE

### SCHMIDT & BENDER

**Schmidt & Bender**  
D-35444 Biebertal  
Tel. 06409-8115-0  
Fax 06409-811511  
info@schmidt-bender.de  
www.schmidt-bender.de



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

## ZIELFERNROHRMONTAGEN

**ERAMATIC-/ERATAC-MONTAGEN**  
**RECKNAGEL GmbH & Co. KG**  
Landwehr 4  
D-97493 Berggrheinfeld  
Tel. 09721 - 94810-0  
Fax 09721 - 94810-25  
info@recknagel.de  
www.recknagel.de

**Henneberger GmbH & Co. KG**  
D-97702 Münnerstadt  
Tel. 09733 - 78387-0  
Fax 09733 - 78387-10  
www.henneberger.de



**KILIC Feintechnik GmbH**  
Heidenfelder Straße 1  
97525 Schwebheim Germany  
Telefon: +49 9723 93805-0  
Web: www.mak.ag



**LIPPEJAGD Brinkmann GmbH**  
Hansastr. 28  
D-59557 Lippstadt  
Tel. 02941 - 28626 - 0  
Fax 02941 - 28626 - 28



## Impressum



**WM-Intern** - Das Insider-Magazin für  
Jagd, Messer, Schießsport und Security

www.wm-intern.de  
www.facebook.com/wmintern



**JAHR MEDIA GmbH & Co. KG**  
Jürgen-Töpfer-Straße 48  
22763 Hamburg  
040-389 06-0  
www.jahr-media.de

WM-Intern ist offizielles Mitteilungsorgan  
des Verbandes der Deutschen Büchsen-  
macher und Waffenfachhändler e. V. sowie

offizielles Mitteilungsblatt des  
Bundesinnungsverbandes für das  
Büchsenmacher-Handwerk und der  
Innung des Büchsenmacherhandwerks  
für Mitteldeutschland.



Außerdem schreibt WM-Intern die Ge-  
schichte von „Der Büchsenmacher“ fort,  
der hier im 116. Jahrgang erscheint und  
die älteste Zeitschrift für Büchsenma-  
cher, Waffen, Jagd und Outdoor ist.



Ebenfalls in WM-Intern erscheint im  
124. Jahrgang „Messer & Schere“, die  
Fachzeitschrift für den Bereich Schneid-  
waren/Bestecke.

### Redaktionsleitung

Claudia Jahn (cj) · claudia.jahn@wm-intern.de · Telefon: 02204-979 93 76

### Mitarbeiter der Redaktion

Roland Zobel (z), Miriam von Chamier (mvc), Daniel Guthannß (dg), Adrian Hopp (ah),  
Anna Kaufmann (ak), Adina Lietz (ali), Ann-Kathrin Ochs (ako),  
Eik Schulze (es) Ingo Rottenberger (ir)

### Anzeigenleitung

Rainer Propp · rainer.propp@jahr-media.de · Telefon: 040-38906-285

**Anzeigen:** Roland Zobel · roland.zobel@wm-intern.de · Telefon: 0152-01939102  
Magdalena Cale · magdalena.cale@jahr-media.de · Telefon: 040-38906-161

Titelfoto: © www.biathlon-nachwuchs.de

ISSN 2196-9477 · Gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 41 vom 1.1.2020  
www.wm-intern.de/marketing  
Jahresabonnement: 57 Euro · (Ausland: 67 Euro, Übersee: 77 Euro)

### Druckerei

Druckerei Gutenberg Thiele & Schwarz  
Werner-Heisenbergstr. 7 · 34123 Kassel

### Vertrieb

DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH  
Postfach 57 04 02 · 22773 Hamburg  
www.dpv.de

### Leserservice

040/38906-880  
abo@wm-intern.de

# Neue Multitools 2020

**Trotz Isolation und Einschränkungen bleiben kleine Reparaturen und alltägliche Arbeiten nicht aus. Tatsächlich kann man im Rahmen der „Krisen(vor)sorge“ eine steigende Nachfrage für Selbstschutzmittel, Messer und Werkzeuge beobachten. Wir haben passend dazu eine Übersicht an interessanten Neuheiten zusammengestellt.**

Das **Gerber** Armbar ist ein messerbasiertes Multitool-Design, das eine Reihe von Werkzeugen und Funktionen in einem relativ schlanken Paket enthält. Es gibt zwei verschiedene Modelle mit einigen grundlegenden Unterschieden. Zuerst aber die Gemeinsamkeiten: Beide Versionen haben eine modifizierte 6,3 Zentimeter lange Sheepfoot-Klinge sowie eine Schere, einen Hammer, eine Hebelstange, und einen Flaschenöffner. Das Armbar Drive basiert auf dem Gerber Center-Drive, das mit seinem zentrierten Schraubenzieher-Arm Schlagzeilen machte. Dasselbe Element ist im Armbar Drive enthalten. Zusätzlich verfügt das Drive über eine Ahle. Das Armbar Cork-Modell hingegen zeichnet sich durch einen Korkenzieher mit Hebelarm aus. Anstelle der Ahle hat es einen Dosen- und Verpackungsöffner. Ob Kellermesser oder Schraubendreher, das Gerber Armbar ist ein Spezialist mit nützlichem Zusatzwerkzeug. [www.herbertz-messerclub.de](http://www.herbertz-messerclub.de)



**Leatherman** bringt Farbe in seine neuen FREE Multi-Tools. Nach ersten Lieferverzögerungen bei der Markteinführung im vergangenen Jahr möchte der amerikanische Hersteller mit einer bunten Auswahl nochmal Schwung in den Markt bringen. So ist beispielsweise das Free K2 Colors ab jetzt wahlweise in Crimson, Evergreen und Navy erhältlich. Neben der 8,4 Zentimeter langen Klinge machen sieben weitere Werkzeuge wie Nagelheber und Schraubendreher das kleine Tool zu einem praktischen Alltagsbegleiter **BILD free-k2-evergreen-props**

BU: Die neuen die neuen Leatherman FREE Colors Multi-Tools setzen auf trendige Lifestyle-Farben [www.leatherman.com](http://www.leatherman.com)



**SOG** bietet zum Frühjahr ein hochspezialisiertes Multitool für Ersthelfer und Notfallpersonal an. Das ParaShears wird mit einem einsatzspezifischen Werkzeugset geliefert, das 12 Komponenten umfasst, darunter eine Schere, Bandschneider, Glasbrecher, Sauerstoffschlüssel sowie eine Pinzette. ParaShears nutzt die Compound Leverage-Technologie von SOG und kann Material einfacher und schneller durchschneiden als vergleichbare Scheren. Leicht und kompakt zusammengeklappt passt es perfekt in die persönliche Ausrüstung.



Als eines der am häufigsten verkauften Multitools des US-Herstellers erfährt auch das SOG POWERACCESS ein Upgrade. ASSIST steht sowohl für die Federunterstützung bei der Zange, als auch die bessere Zugänglichkeit der häufig genutzten Elemente wie der Messerklinge. Damit ist das POWERACCESS ASSIST MT noch besser einhändig bedienbar.

Zusätzlich gibt SOGs patentierter Compound Leverage-Mechanismus, eine kraftsteigernde Zahnkranzübersetzung, Zange und Seitenschneider eine höhere Schneid- und Greifkraft. Der magnetische Bithalter in der Mittelachse nimmt alle handelsüblichen Bits auf und erlaubt ein zentriertes Drehen. Das SOG POWERACCESS ASSIST MT mit verbesserten Funktionen.

[www.sog.com](http://www.sog.com) + [www.boker.de](http://www.boker.de)



Die SwissCard Classic, das beliebte Multi-Tool im Kreditkartenformat, gibt es jetzt in frischem Mint als Teil der **Victorinox** «Fresh Energy» Kollektion. Der transluzente Look und die belebende Farbe passen perfekt zum praktischen Tool. Die SwissCard Classic «Fresh Energy» Special Edition 2020 ist ein Bestandteil der produktübergreifenden „Fresh Energy“ Kollektion.

[www.victorinox.com](http://www.victorinox.com)

cj 



# MEHR JAGD GEHT NICHT.



**SAUEN**

Das Magazin für den Schwarzwildjäger

[www.sauen.de](http://www.sauen.de)

**JÄGER**  
ZEITSCHRIFT FÜR DAS JAGDREVIER

[www.jaegermagazin.de](http://www.jaegermagazin.de)

Follow us: #jaegermagazin



JÄGERPRIME