

Kleine Lage

Neues aus der VDB-Bundesgeschäftsstelle in Marburg

Irgendwie kehrt keine Ruhe rein, doch eigentlich ist das auch gut so. Jedenfalls zeigen die vielen Herausforderungen im Verbandsalltag, dass wir uns gut aufgestellt haben. Nach dem Stillstand zu Beginn der Coronakrise ist das Projekt Fördermitgliedschaft mit Macht gestartet. Eine wachsende Zahl von Unterstützern hilft dabei, die Nachricht über die Existenz und Ziele der VDB-Förderer zu verbreiten, wodurch die Mitgliederzahlen hier stetig wachsen. Jetzt ist es Zeit einzulösen, was wir im Umgang mit unseren Förderern anders machen wollen, als Verbände das gewöhnlich tun. Ganz oben auf der Liste steht die Realisierung der Mitsprache-Tools. Dazu richten wir aktuell ein Panel-System ein, mit dem der VDB regelmäßig – voraussichtlich in quartalsmäßigen Abständen – ein Meinungs- und Trendbild zum Waffenrecht unter den Mitgliedern abfragen kann. Die Idee ist es, ohne Vereinsstrukturen auszukommen, denn die würden vor allem einer Riege aus Funktionären und Obleuten Gehör verschaffen. Der VDB möchte allen Förderern die Möglichkeit geben, ihre persönliche Einschätzung und natürlich die Themen, die je nach Sparte – von IPSC über Druckluft bis Paintball – unter den Nägeln brennen, zu kommunizieren und sich damit aktiv einzubringen. Des Weiteren hat der Versand regelmäßiger Newsletter an die Förderer in den letzten Wochen begonnen und ein erster Probelauf für das Mobilisierungspotenzial der VDB-Fördermitglieder hat mit dem Einsatz unseres Briefgenerators anlässlich der Waffenrechtsverschärfung im Bereich der Personenkontrolle bei Waffenbesitzern stattgefunden. Ganz generell beginnt sich die Lobbyarbeit unseres Verbandes Schritt für Schritt über das bereits eingespielte Monitoring politischer Prozesse hinaus zu entwickeln. Mit viel Fleiß werden die Verteiler für die relevanten Referatsleiter und Berichterstatter in den Fraktionen und politischen Gremien gepflegt. Dadurch konnten wir zur Mitte des letzten Monats bereits eine konstruktive Stellungnahme zur geplanten Änderung des Waffenrechts an alle fachlich am Waffenrecht beteiligten Stellen im Berliner Politikbetrieb absetzen. Vielleicht erzielen wir dadurch noch keine spontane Zustimmung oder Ablehnung zu Gesetzesvorlagen, doch schon bald wird niemand mehr behaupten können, vom VDB noch nie etwas gehört zu haben.

Im Hintergrund arbeitet unser IT-Dienstleister daran, das NWR-Waffenbuch immer zeitnah auf dem aktuellen Stand der Updates und Erweiterungen des XWaffe-Standards zu halten. Ebenso intensiv und zeitaufwendig ist der Austausch unseres Support-Teams mit der fachlichen Leitstelle in Hamburg. Selbst neun Monate nach Einführung des NWR II sind noch nicht alle Kinderkrankheiten behoben und es kommen nahezu täglich neue Meldedfälle hinzu, die einer genaueren Durchführungsprüfung bedürfen.

Wir möchten nicht vergessen, an dieser Stelle auf die Fortbildungsangebote des VDB hinzuweisen. Die Webseminare laufen weiterhin regelmäßig zu den unterschiedlichsten Themen. Sollte Ihnen ein Themenbereich in unserem Angebot fehlen, zögern Sie bitte nicht, uns darauf aufmerksam zu machen! Am besten, Sie schreiben dann gleich eine E-Mail an

akademie@vdb-waffen.de.



Aktion Briefgenerator

Danke für Euren grandiosen Einsatz!

Knapp 2.000 Förderer & eine Reihe aktiver VDB Fachhändler haben rund 20.000 Briefe nach Berlin geschickt! Was wohl passiert wenn wir 10.000 oder mehr Förderer haben? Daten Stand: 25.05.2021

4.673 Teilnahmen	1.113 Bürger
19.171 Briefe	105 AirSoft-Spieler
4.358 Männer	71 Waffen-/Munitionssammler
300 Frauen	47 Reenactor
1.381 Jäger	86 Büchsenmacher
3.488 Sportschützen	240 Waffenfachhändler
129 Berufswaffenträger	68 Paintballer

Fortbildungsangebote des VDB

ADR-Basis-Webseminar

Termin: 15.–17. Juni, 18:30–20:00 Uhr (3 x 90 Minuten)

ADR-Refresher-Webseminar

Termin: 10. Juni, 18:30–19:30 Uhr (1 x 60 Minuten)

Termin: 25. Oktober, 18:30–19:30 Uhr (1 x 60 Minuten)

Webseminar mit Peter Husen zum Wahljahr

Der Wahlkampf auf den letzten Metern – Politische Akteure und Themen für den VDB

Termin: 6. September 2021, 18:30–20:00 Uhr



Save the Dates!

Webseminarausschreibung, Anmeldeöglichkeiten und Preise finden Sie unter:

www.vdb-waffen.de/de/service/fortbildungsangebote/aktuelle.html



WELT DER WIRTSCHAFT

E-Commerce: Moderne Vertriebskanäle nutzen, Umsatz steigern

E-Commerce, also der elektronische Handel, ist aus unserem alltäglichen Leben nicht mehr wegzudenken. Rund 96 Prozent der Deutschen geben laut einer Studie des Bundesverbandes Digitale Wirtschaft e. V. an, das Internet zum Shoppen zu nutzen. Die Umsätze, die dadurch generiert werden, sind gigantisch. Die Pandemie hat Defizite aufgezeigt und Unternehmen bestraft, die sich ausschließlich auf den stationären Handel verlassen haben. Es existieren immer noch Händler, die den Einstieg scheuen - zu Unrecht, denn der Onlinehandel ist lediglich eine Ergänzung und kein Ersatz. Deshalb stellt sich also die Frage, welche Vorteile hat der Onlinehandel? Welche Arten von E-Commerce-Systemen gibt es und welches ist für Sie das richtige?

Holen wir zu Beginn etwas weiter aus und betrachten den Kaufprozess des modernen Käufers. Das Fünf-Phasen-Modell des renommierten Wirtschaftswissenschaftlers Philip Kotler besagt, dass der Käufer in seinem Kaufprozess fünf Phasen durchläuft. Am Anfang steht die Problemerkennungsphase. Wie der Name es bereits vermuten lässt, erkennt der Käufer ein Problem oder ein Bedürfnis. In der zweiten Phase sucht der Interessent nach Informationen: Existiert ein Produkt, das seinen Vorstellungen entspricht und wenn ja, wo ist es erhältlich? In Phase Drei bewertet der Käufer die Alternativen - dazu gehören unter anderem der Preisvergleich, Lagerbestand und Lieferzeiten. In der vierten Phase wird anhand der für ihn wichtigen Kriterien die Kaufentscheidung gefällt. In der letzten, der sogenannten Nachkaufphase, bewertet er die Transaktion, Dienstleistung beziehungsweise das Produkt und wurde im Idealfall an Ihr Unternehmen gebunden.

Unter Berücksichtigung des Modells wird klar, warum es so wichtig ist, im Internet präsent zu sein. Denn wer es nicht ist, scheidet bereits in der zweiten Phase aus. Haben Sie eine Homepage, aber kein E-Commerce, kann schon nach der dritten Phase Schluss sein. Denn je aufwendiger der Kaufprozess für einen Kunden ist, desto unwahrscheinlicher ist es, dass es zu einer Transaktion kommt.

Marktplatz oder Shop?

Im E-Commerce gibt es mehrere Möglichkeiten, um Ihre Waren an den Mann beziehungsweise die Frau zu bringen. Die beiden bekanntesten Möglichkeiten sind Marktplätze und Onlineshops.

Marktplätze wie Amazon und eBay können bei nicht meldepflichtigen Gütern durchaus eine Option sein. Um Waffen zu verkaufen sind die Plattformen jedoch ungeeignet. Ein für Waffenfachhändler besonders interessanter Marktplatz ist www.ProGun.de. Dabei handelt es sich um die offizielle Angebotsplattform des VDB. Hier können Sie Produkte anbieten und Kontaktdaten hinterlegen. Interessenten können direkt in Kontakt mit Ihnen treten oder mit einem Klick alle Ihre Angebote auf einen Blick sehen. Ein besonderes Feature ist hier die Schnittstelle zum NWR-Waffenbuch. Als Händler können Sie also mit relativ wenig Aufwand der Meldepflicht nachkommen.

Die Vorteile bei Marktplätzen sind die geringen Einstiegshürden. Sie können mit wenigen Vorkenntnissen loslegen und in wenigen Stunden Ihre ersten Produkte listen und verkaufen. Da diese Plattformen bereits etabliert sind, bedienen Sie sich des bestehenden Kundenstamms. Außerdem sind die Initialkosten sehr gering bis nicht vorhanden und Sie sind nicht an klassische Öffnungszeiten gebunden. Allerdings fallen bei der kommerziellen Nutzung von eBay und Amazon Gebühren an, die Ihre Gewinnmarge deutlich schmälern können. Das kann vor allem für kleinere Betriebe ein K.O.-Kriterium sein.

Eigene Onlineshops hingegen sind das Nonplusultra des E-Commerce. Der digitale Laden im Corporate Design (das einheitliche Erscheinungsbild Ihres Unternehmens) ist keine Spielerei, sondern repräsentiert Ihren Fachhandel im Internet. Ob Sie sich hier für ein Shop-Baukastensystem, Shopsoftware oder einen eigens programmierten Shop entscheiden, hängt von Ihrem verfügbaren Budget und Ihren Anforderungen an das System ab. Shop-Baukästen sind leicht einzurichten, sind vergleichsweise günstig und erfordern kaum Vorkenntnisse. Allerdings sind die Funktionen hier teilweise stark eingeschränkt und im schlimmsten Fall müssen Sie den gesamten Shop „umziehen“, weil Ihr Anbieter das System vom Markt nimmt. Mit wenigen



Produkten ist das kein Problem, haben Sie jedoch eine Vielzahl an Artikeln, sollten Sie in Ihr Unternehmen investieren und einen Shop mit einer professionellen Shop-Software (Shopware, Magento, Gambia, etc.) einrichten. Diese sind deutlich flexibler, komplexer und lassen sich im Design komplett anpassen. Sind Sie technisch versiert und lernbereit, können Sie die Einrichtung eines solchen Shops selbst übernehmen. Andernfalls können Sie auf die Hilfe eines Dienstleisters zurückgreifen.

Sollte keine der bisher genannten Varianten Ihren Anforderungen gerecht werden, können Sie sich einen Shop von Entwicklern program-

mieren lassen. Hier sind die Möglichkeiten unbegrenzt – wenn es Ihr Budget zulässt. Für 95 Prozent der Händler sollten jedoch die ersten beiden Varianten mehr als ausreichend sein. Ein eigener Onlineshop hat im Vergleich zu den Marktplätzen viele weitere Vorteile. Neben der Auffindbarkeit Ihres Geschäfts in der zweiten respektive dritten Kaufphase ist die Erschließung neuer Potenziale und Absatzmärkte ein wichtiger Aspekt. Diese sind im Internet um ein Vielfaches größer als im stationären Handel. Sie können Ihre Kunden international (Achtung: Lieferschwelle!) bedienen und werden auch hier nicht mehr durch Öffnungszeiten beschränkt. Auch die Bezahlung kann direkt online abgewickelt werden. Allerdings sollte die Einrichtung eines Onlineshops gut überlegt werden, da eine Migration eines voll bestückten Shops Zeit, Nerven und vor allem Geld rauben kann.

Die richtige Mischung macht's

E-Commerce ist eine gute Ergänzung zum stationären Handel und bietet sowohl dem Händler als auch dem Kunden Vorteile. Sie sollten den Trend also nicht ignorieren und den Einstieg in die digitale Welt wagen! Für einen schnellen Start eignet sich der Marktplatz www.ProGun.de besonders. Mittel- und langfristig sollten Sie, sofern es Ihre Kapazitäten und Ihr Budget erlauben, in die Einrichtung eines Onlineshops investieren. Der Multichannel-Vertrieb kostet zwar Ressourcen, kann Ihr Unternehmen jedoch um einiges profitabler machen.

tz 

Verkaufen auf Distanz: Mit Virtual Selling die Kunden erreichen

Wenn uns die vergangenen Monate eines gezeigt haben, dann, dass ein Großteil der Bevölkerung den persönlichen Kontakt zu anderen Mitmenschen vermisst. Das gilt natürlich nicht nur im privaten Bereich mit Familienangehörigen oder Freunden. Auch und vor allem im beruflichen Umfeld fehlt das direkte Gespräch etwa im Büro oder im Verkaufsraum, um schnell und unkompliziert wichtige Angelegenheiten mit Kollegen, Mitarbeitern oder Geschäftspartnern zu klären. Stattdessen sind die Tage seit Corona oftmals prall gefüllt mit Konferenzen und Meetings über Skype, Teams, WhatsApp-Videoanrufe oder Zoom, um dies online wenigstens annähernd zu kompensieren. Allerdings – und vermutlich kennen Sie das sogar aus eigener Erfahrung – stellt sich bei den Teilnehmern der diversen virtuellen Treffen nach einiger Zeit eine gewisse Müdigkeit ein und es fällt mitunter schwer, über den Computermonitor oder das Display des Smartphones die Aufmerksamkeit aller Beteiligten dauerhaft zu behalten.

Wie kann es gelingen, auf diesem digitalen Weg Inhalte zu vermitteln und gleichzeitig die Konzentration der Teilnehmer aufrecht zu erhalten? Das ist eine Frage, mit der sich bisher wahrscheinlich in erster Linie Lehrer auseinandersetzen mussten, indem sie ihren Unterricht so „interessant“ gestalten, dass ihre Schüler sich nicht ablenken lassen. Doch die Frage gilt aktuell in

ganz besonderem Maße für den Verkauf, denn hier ist der direkte Kontakt eigentlich existenziell und fehlt derzeit wohl am meisten. Eine Produktvorstellung oder ein Beratungsgespräch mit einem Kunden über Video scheint mehr als schwierig. Auch wenn es in der momentanen Pandemie-Situation oftmals nicht anders machbar und somit die einzige Kommunikations- und Verkaufsmöglichkeit ist.

Hier kommt das „Virtual Selling“ ins Spiel: Virtuelles Verkaufen gibt es zwar bereits seit 20 Jahren. Früher stellte es allerdings lediglich eine Option von vielen dar. Doch der virtuelle Verkauf wird zur neuen Normalität werden, davon ist der Verkaufsprofi und Vertriebsberater Jeb Blount überzeugt. Sein Buch „Virtual Selling“ zeigt Verkäufern, Vertriebsmitarbeitern und Verhandlern, wie sie videobasierte Technologie und virtuelle Kommunikationskanäle nutzen können, um Kunden zu gewinnen und Geschäfte abzuschließen. Denn um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Vertriebs- und Geschäftsfachleute derzeit im Handumdrehen die Art und Weise ändern, wie sie Interessenten und Kunden ansprechen. Aber dieses virtuelle Verkaufen kann, wie gesagt, eine Herausforderung sein, denn ein persönlicher Kontakt lässt sich nicht einfach so herstellen. Wie gelingt es also, die Nähe zu Geschäftspartnern und vor allem zu Kunden auch virtuell zu halten bzw. aufzubauen?

Zuerst einmal mag es für den ein oder anderen grundsätzlich schwierig sein, über das Bewegtbild zu kommunizieren, sich selbst zu präsentieren oder Waren zu verkaufen. Manche Menschen haben eventuell Hemmungen, dies via Kamera zu tun, weil sie den direkten Kontakt oder alternativ das Telefon gewohnt sind. „Es ist ganz natürlich, sich von Technologie und digitalen Werkzeugen eingeschüchert zu fühlen. Die meisten haben schon einmal eine Welle der Unsicherheit gespürt, sobald eine Videokamera auf sie gerichtet war“, weiß Jeb Blount. Dabei eröffnet es neue Möglichkeiten, diesen Verkaufs- bzw. Vertriebsweg über die Online-Beratung zu nutzen. Es ist bequem für die Kunden und so gilt es für den Verkäufer, Selbstsicherheit aufzubauen, indem er den Umgang mit der Technik erlernt und solche Verkaufsgespräche übt.

Als Zweites geht es ganz klar darum, das Interesse des virtuellen Gegenübers zu wecken sowie auch eine ungewünschte Ablenkung zu verhindern. So banal das klingen mag: Hierzu zählen unter anderem die Kameraeinstellung sowie der Hintergrund des Raumes, die gewählte Kleidung aber auch das Sprechtempo und die Lautstärke. Zudem bedarf es einer gewissen Rhetorik und Überzeugungskraft, die sich vom Verkaufsgespräch im persönlichen Kontakt durchaus unterscheiden kann. Auch hier hilft es, solche Situationen zu üben.

Darüber hinaus ist es nicht unerheblich, den Vorteil des Virtual Sellings zu erkennen und es nicht nur als notwendiges (Corona-bedingtes) Übel anzusehen: Es ist kostengünstig und zeitsparend – im Prinzip für beide Seiten. Denn genau genommen lassen sich dadurch (lange) Anfahrten zu Geschäftspartnern ebenso wie zu Kunden beziehungsweise Händlern vermeiden und Wartezeiten verhindern. Zudem können mehrere Interessenten beziehungsweise Teilnehmer zur gleichen Zeit angesprochen und beraten werden. „Der virtuelle Verkauf ist leistungsstark, denn er ermöglicht es Verkäufern, mehr Interessenten und Kunden in kürzerer Zeit und zu geringeren Kosten zu gewinnen und gleichzeitig den Verkaufszyklus zu verkürzen. Nicht nur jetzt sondern auch zukünftig wird Verkaufen deshalb auf diesem Weg passieren“, so Jeb Blount in seinem neuen Buch.

Allerdings: Auf Distanz Nähe zu erzeugen, ist sicherlich das Geheimnis eines guten digitalen Verkaufs, aber vermutlich ist es nicht immer möglich. Daher

Buchtipps

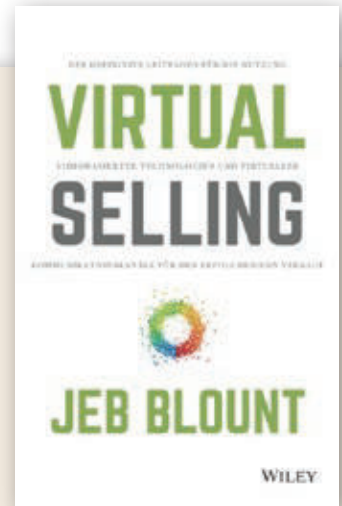
In seinem Buch bietet Jeb Blount ein komplettes System, mit dessen Hilfe man mehr Selbstvertrauen mit Video, Telefon, Text, Live-Chat und sozialen Medien erlernt. Der Verkaufsprofi zeigt anschaulich und gut verständlich, wie man sich dank virtueller Verkaufstechniken von der Konkurrenz abgrenzt und den Verkauf persönlicher gestaltet. Mit jedem neuen Kapitel gewinnt der Leser mehr Vertrauen in seine Fähigkeit, Interessenten und Kunden über virtuelle Kommunikationskanäle effektiv anzusprechen. „Virtual Selling“ beschreibt in allen Einzelheiten die wichtigsten Elemente, Strategien, Taktiken und Spielpläne, die für jeden Verkäufer – gleich ob Anfänger oder alter Hase, technikaffin oder technophob – unabdingbar sind, um sich als Gewinner in dieser neuen Verkaufswelt zu positionieren.

„Virtual Selling – Der definitive Leitfaden für die Nutzung videobasierter Technologien und virtueller Kommunikationskanäle für den erfolgreichen Verkauf“ von Jeb Blount. Hardcover, 304 Seiten, Wiley-VCH, Weinheim 2021, ISBN 978-3-527-51062-7.

www.wiley-business.de

sollte Virtual Selling ergänzend und nicht ersetzend fungieren. Denn, wie bereits erwähnt, fehlt uns derzeit die Nähe zu den Mitmenschen, also der direkte, persönliche Kontakt und auch mal das Händeschütteln oder eine Umarmung. Zudem ist gerade im Einzelhandel das Anfassen der Waren als Kaufkriterium nicht zu unterschätzen.

mvc WM



Förderprogramm unternehmensWert:Mensch

Die Corona-Krise zeigt es natürlich gerade überdeutlich, aber auch ganz unabhängig davon gilt für jedes Unternehmen: Besonders in Zeiten großer Herausforderungen sollte man stets gut gerüstet für die Zukunft aufgestellt sein. Das betrifft sowohl die sich ständig verändernden Bedingungen der Arbeits- und Produktionswelt sowie speziell die Fachkräftegewinnung und -bindung.

Hier setzt das Beratungsprogramm unternehmensWert:Mensch – gefördert aus Mitteln des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales und des Europäischen Sozialfonds – an, das vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bei der Entwicklung moderner, mitarbeiterorientierter Personalstrategien unterstützt. Es zielt darauf ab, nachhaltige Lern- und Veränderungsprozesse in Unternehmen anzustoßen, um beispielsweise durch optimierte Arbeitsabläufe und klare Zuständigkeiten der Mitarbeiter für jede Aufgabe die Zusammenarbeit und damit die Arbeitsatmosphäre zu verbessern. Denn: „Neue Lösungen und Strukturen sorgen für reibungslose Abläufe, zufriedene Mitarbeiter leisten mehr und können langfristig gebunden werden“, wissen etwa Volker Licht und Horst Hartmann von der Wobkom GmbH in Remscheid und autorisiert für die Prozessberatung im Programm unternehmensWert:Mensch. „Und nachhaltige Veränderungen sorgen für dauerhaften Erfolg.“

orientierter Personalstrategien unterstützt. Es zielt darauf ab, nachhaltige Lern- und Veränderungsprozesse in Unternehmen anzustoßen, um beispielsweise durch optimierte Arbeitsabläufe und klare Zuständigkeiten der Mitarbeiter für jede Aufgabe die Zusammenarbeit und damit die Arbeitsatmosphäre zu verbessern. Denn: „Neue Lösungen und Strukturen sorgen für reibungslose Abläufe, zufriedene Mitarbeiter leisten mehr und können langfristig gebunden werden“, wissen etwa Volker Licht und Horst Hartmann von der Wobkom GmbH in Remscheid und autorisiert für die Prozessberatung im Programm unternehmensWert:Mensch. „Und nachhaltige Veränderungen sorgen für dauerhaften Erfolg.“



Volker Licht (links) und Horst Hartmann von der wobkom beraten Unternehmen zum Förderprogramm unternehmensWert:Mensch

Dabei gibt es vier thematische Handlungsfelder, die während der Erstberatung beleuchtet werden, um mögliche Problemlagen im Betrieb zu ermitteln. Das sind neben der Personalführung und der Chancengleichheit (u. a.

Vereinbarkeit von Familie und Beruf) auch die Gesundheit (Umgang mit Stress und Krisen, Vorsorge) sowie das Handlungsfeld Wissen und Kompetenz (Austausch von Kenntnissen, Aus- und Weiterbildung). Ist der entsprechende Beratungsbedarf ermittelt, sind also Stärken und Schwächen des Unternehmens analysiert, beginnt die Entwicklung von Lösungsansätzen in den relevanten Bereichen. Es folgt die Ausarbeitung eines verbindlichen Handlungsplans sowie die Umsetzung der festgelegten Maßnahmen. Eine Evaluation der Ergebnisse schließt die Beratung ab.

Förderberechtigt sind Unternehmen mit zehn bis 250 Beschäftigten und einem Jahresumsatz geringer als 50 Mio. Euro oder einer Jahresbilanzsumme geringer als 43 Mio. Euro. Dabei muss das Unternehmen seit mindestens zwei Jahren bestehen und Sitz sowie Arbeitsstätte in Deutschland haben. Bedingung ist außerdem mindestens ein sozialversicherungspflichtig Beschäftigter in Vollzeit, wobei die Berechnung nach Jahresarbeitseinheiten erfolgt, sodass Teilzeitbeschäftigte anteilig berücksichtigt werden können. Die Erstberatung ist kostenlos. Wird bei dieser Beratung ein Beratungsscheck ausgestellt, kann die darauffolgende Prozessberatung finanziell gefördert werden. Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten erhalten bis zu 80 Prozent Zuschuss zu den Kosten der Prozessberatung, Unternehmen mit zehn bis 249 Beschäftigten bis zu 50 Prozent. Die Restkosten tragen die Unternehmen selbst. Nähere Informationen unter:

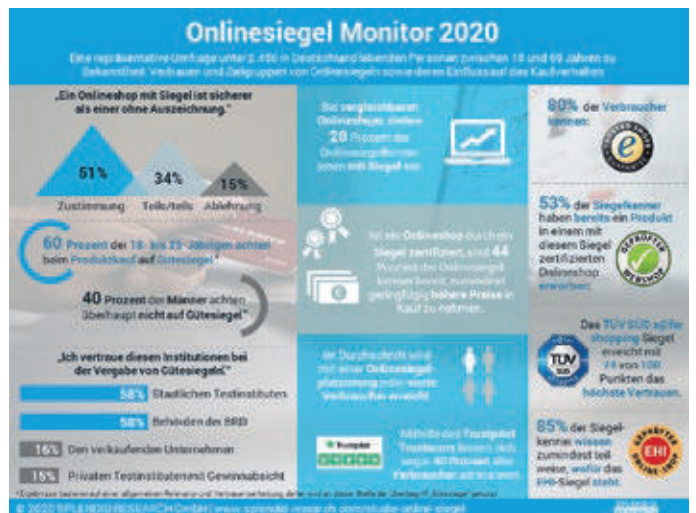
www.undernehmens-wert-mensch.de + www.wobkom.de **mvc WM**

Der positive Gütesiegel-Effekt

Nicht nur coronabedingt - dadurch aber sicherlich in wesentlich größerem Ausmaß - schießen derzeit Onlineshops wie Pilze aus dem Boden. Dabei drängen nicht nur neue Unternehmen auf den Markt. Auch für viele stationäre Einzelhändler ist der Verkauf über das Internet in der momentanen Situation nahezu die einzige Möglichkeit, Umsatz zu generieren. Doch die Vielzahl der Onlineshops macht es den Kunden fast schwer, sich für „den richtigen“ zu entscheiden.

Ein wichtiges Kriterium bei der Wahl ist offensichtlich die Vertrauenswürdigkeit - das hat beispielsweise eine Studie des Hamburger Marktforschungsinstituts Splendid Research gezeigt. Demnach zieht knapp ein Fünftel der Verbraucher einen Onlineshop mit Gütesiegel - wie etwa dem Trusted Shops-Siegel, dem EHI-Label oder dem TÜV-SÜD-safer-shopping-Prüfzeichen - vergleichbaren Angeboten vor. Darüber hinaus profitieren zertifizierte Shops von einer dadurch gesteigerten Bereitschaft seitens der Verbraucher, einen höheren Preis zu akzeptieren: 44 Prozent würden zumindest geringfügig mehr bezahlen.


Onlinesiegel beeinflussen das Kaufverhalten also positiv und bieten für zahlreiche Konsumenten eine wichtige Orientierung: 51 Prozent der Verbraucher halten einen Onlineshop mit Siegel grundsätzlich für sicherer, für 49 Prozent der Deutschen geht mit einer Siegelauszeichnung eine Steigerung der Glaubwürdigkeit einher. www.splendid-research.com



Die positive Wirkung von Gütesiegeln hat übrigens erst kürzlich der Outdoor-Händler Globetrotter gemeinsam mit der Autorisierungsplattform Authorized.by getestet. Mit dem Echtzeit-Siegel „Authorized Partner mit TÜV-ShopIdent“ des Münchner Unternehmens können Hersteller ihre Handelspartner als autorisierte Vertriebspartner zertifizieren - so in diesem Fall geschehen mit rund 200 Lieferanten, darunter Deuter, Fjällräven, Oakley und Patagonia. Um die Wirkung des Siegels zu testen, bekam über einen gewissen Zeitraum nur eine Gruppe von Onlineshop-Besuchern das Siegel auf den Detailseiten aller Produkte dieser Marken angezeigt, die andere Hälfte sah das Siegel nicht. Nach einer Analyse von Konversionsraten, Wa-

renkörben und Umsatzentwicklung im Testzeitraum zeigte sich: Die Konversionsrate auf den Produktdetailseiten mit Siegel verbesserte sich gegenüber der Kontrollgruppe um 6,9 Prozent. Zudem generierten Kunden, die das „Authorized Partner mit TÜV-ShopIdent“-Siegel zu sehen bekamen um 3,5 Prozent höhere Warenkörbe als die Kontrollgruppe. Insgesamt verzeichnete Globetrotter.de im Testzeitraum mit den Kunden, die das Siegel sahen, zehn Prozent mehr Umsatz als mit den Shop-Besuchern, denen das Siegel nicht angezeigt wurde. Und so fasst Stefan Deutsch, Leiter Onlinemarketing bei

Globetrotter.de, zusammen: „Vergleicht man das Siegel von authorized.by mit anderen Conversion-optimierenden Maßnahmen wie beispielsweise Kundenbewertungen oder die Optimierung der Ladezeit, kann man aus zeitlicher wie finanzieller Hinsicht von einer sehr wirksamen und günstigen Sofortmaßnahme sprechen.“ www.authorized.by

Dies sind sicherlich interessante Erkenntnisse, die man als Betreiber eines Online-shops durchaus in Betracht ziehen und sich zunutze machen sollte. **mvc** 

So funktioniert Click-and-Collect


Die Corona-Pandemie zwingt die Inhaber von Ladengeschäften zu alternativen Verkaufsstrategien, Click-and-Collect ist eine davon: Auf der Internetseite bestellen, im Laden vor Ort abholen. „Mit Click-and-Collect besteht die Chance, mit einem verminderten Personalstamm für die Kunden dennoch vor Ort da zu sein und sein Branding damit zu erhalten“, erklärt Manuel Strotmann, Geschäftsführer der E-Commerce-Agentur Best IT. „Die Grundlage für ein erfolgreiches Geschäft mit Click-and-Collect ist der Grad der Vernetzung, mit dem der Händler arbeitet. Warenwirtschaft und Shopsystem müssen in Echtzeit verknüpft sein. Click-and-Collect kennt keine Lieferzeiten!“

Tipps für Click-and-Collect

- Das Warenwirtschaftssystem muss mit eingebunden sein, um den Bestandstatus in Echtzeit verfügbar zu haben.
- Die Verfügbarkeit im lokalen Geschäft muss auch online angezeigt werden.
- Online-Zahlungsmöglichkeiten sollten implementiert werden. Ist eine

Bezahlung nur am POS möglich, muss frühzeitig im Bestellvorgang darauf hingewiesen werden.

- Bestellungen sollten nicht nur per Webshop, sondern auch per Telefon und per E-Mail aufgegeben werden können. Das Warenwirtschaftssystem muss dann entsprechend aktualisiert werden.
- Die Zeitspanne zum Auslieferungszeitpunkt muss so kurz wie möglich sein, um dem Kunden einen Mehrwert zum klassischen Online-Shopping zu bieten.
- Produkte, die per Click-and-Collect lieferbar sind, sollten über zusätzliche Werbemaßnahmen wie Newsletter beworben werden.

Grundsätzlich gilt: Je individueller die Produkte, desto schwerer ist Click-and-Collect umzusetzen. Hier ist dann eher Meet-and-Collect die Verkaufsmethode, um dem Kunden vor Ort eine Beratung zu geben: Nach einem (online oder anderweitig) vereinbarten Termin kann im Laden mit Beratung eingekauft werden. Ob Meet-and-Collect oder nur Click-and-Collect möglich ist, entscheidet die aktuelle Infektionslage. www.bestit.de **ali** 

Empathie als Führungsqualität


Natürlich zählt im Geschäftsleben die Wirtschaftlichkeit. Kein Unternehmen kann es sich leisten, diesen wichtigen Faktor außer Acht zu lassen. Aber gerade jetzt, in einer Krise, in der viele langjährig bewährte Strukturen nicht mehr funktionieren und neue Wege gefunden werden müssen – Stichwort Homeoffice –, ist es an der Zeit, Führung zu überdenken.

Führungskräfte stehen auf einmal Mitarbeitern gegenüber, die oft durch Mehrfachbelastung, beispielsweise Betreuungsgpässe für Kinder oder Angst um ihren Arbeitsplatz oder gar ihre Existenz, eine ganz andere Führung benötigen, als das bisher der Fall war, um dennoch ihre Aufgaben im Beruf gut und motiviert zu erfüllen.

Da kommt eine gute Portion Verständnis für die Situation und Kommunikationsfähigkeit auf der emotionalen Ebene jeder Führungskraft und vor allem den Mitarbeitern zugute.

In einer Befragung von Prof. Dr. Waldemar Pelz von der TH Mittelhessen unter 20.000 Managern kristallisierten sich drei Arten von Empathie heraus:

- Die **emotionale Empathie**, wenn wir uns für andere freuen oder bemerken, dass jemandem etwas unangenehm ist und darauf in zuwendender Weise reagieren können.
- Die **kognitive Empathie** ist das Vermögen, sich in eine andere Person hineinzuversetzen und zu erspüren, wie sie auf positive oder negative Nachrichten reagieren könnte.
- Die **soziale Empathie** ist die Übertragung der kognitiven Empathie auf eine ganze Gruppe bzw. ein Team.

Die Fähigkeit der Personen einer Gruppe – egal ob Führungskraft oder Mitarbeiter – über Probleme emotionaler Art offen zu sprechen und auch sprechen zu dürfen, führt zu einer hohen Lösungsorientierung. So wird Gruppendynamik in Teilen vorherseh- und beherrschbar, was wiederum zu einer besseren Führungsqualität und Teamleistung führt. www.thm.de **cj** 



SCHWERPUNKT Optik

Neuheiten auf dem Optik-Markt

Gläser für Tag und Nacht

Besitzen Sie auch ein WärmBildgerät? Falls ja: Welchen Farbmodus benutzen Sie am liebsten, hot-white, hot-black, hot-red oder Rainbow? Rainbow erinnert mich irgendwie an Aufnahmen von Dachdeckern und übermäßigen Drogenkonsum. Aber bei allen anderen Modi bin ich total flexibel, mal so, mal so. Weil das anscheinend vielen Nutzern so geht, bieten fast alle aktuellen WärmBildgeräte inzwischen alle vier Varianten an. Praktisch auch, wenn dann gleich noch ein Entfernungsmesser mit verbaut ist, wie zum Beispiel bei der H-Series von Burris oder eine Bild-in-Bild-Funktion, bei der das gezoomte Bild über den eigentlichen Bildausschnitt gelegt wird, wie zum Beispiel bei der DTI 3/35 von Zeiss. Aber auch bei Zielfernrohren, Reflexvisieren, Ferngläsern und Entfernungsmesser gibt es spannende Neuheiten zu entdecken!

Ferngläser

Bei der Condor-Serie von **Bresser** handelt es sich um wasserdichte, stickstoffgefüllte, handliche Ferngläser. Mit den dreh- und arretierbaren Augenmuscheln lässt sich der Augenabstand mit und ohne Brille anpassen. Alle Modelle verfügen über BaK-4-Prismen mit der UR-Vergrütung (Ultimate Reflection Coating), die noch mehr Licht ans Auge transportieren soll. Alle Linsen sind voll mehrschichtvergütet. Die Okulare und das Fokusrad sind aus robustem Metall gefertigt. Bei den 8 x 42- und 10 x 42-Gläsern handelt es sich um die Versionen mit höherem Lichtsammelvermögen. www.bresser.de



Bushnell hat eine neue Fernglas-Serie im Programm: Die leichten und preiswerten Powerview 2-Ferngläser stehen in einer breiten Palette von Ver-



größerungen vom kompakten 10 x 25 über 10 x 42 bis hin zum 12 x 50 und 16 x 32 bereit.

www.transcontinenta.de + www.bushnell.com + www.helmuthofmann.de

Zwei neue, günstige Fernglas-Serien gibt es von **Diana**: Roof und Porro. Die kompakten Roof-Modelle 8 x 42 und 10 x 42 eignen sich für die Jagd, das Wandern oder Naturbeobachtungen. Das optimierte optische System und die mehrfach vollbeschichteten Linsen liefern gestochen scharfe Bilder und verbessern die Lichtdurchlässigkeit. BaK 4-Linsen ermöglichen eine bessere Detailauflösung und ein helleres, farbtreues Bild. Die Roof-Gläser sind wasserdicht, stoßfest und mit Stickstoff gefüllt. Die Porro-Modelle 7 x 50 und 10 x 50 bestehen aus Aluminium mit rutschfester Kunststoffbeschichtung und bieten ein großes Sehfeld. Die Prismen aus Bor-Kronglas (BK-7) sorgen für eine gute Abbildungsleistung. Die Lieferung erfolgt inklusive Aufbewahrungstasche, Linsenabdeckkappen und Tragegurt. Die Roof- und Porro-Ferngläser sind erhältlich über German Sport Guns.



www.diana-airguns.de + www.german-sport-guns.com

Neu von **Kahles** sind die Helia S 42 Ferngläser – laut Hersteller die perfekten Allrounder in 8 x 42 und 10 x 42 mm. Das „S“ stand bei Kahles schon in den 1960er Jahren für „Super“ und war Namensgeber für die damalige Top-



Produktserie Namens „Helia-Super“. Das neue, leistungsstarke Helia S-Optiksystem mit seinen speziell entwickelten Linsenvergrößerungen erzeugt kontrastreiche und randscharfe Bilder, die optimal auf den Jagdbereich abgestimmt wurden. Das zeigt sich vor allem beim großen Sehfeld von bis zu 136 beziehungsweise

100 m. Kompaktes Design, geringes Gewicht und die damit einhergehende optimierte Handhabung ermöglichen ermüdungsfreies Beobachten und leichtes Gepäck. Hergestellt in Österreich!

www.kahles.at + www.ruag-ammotec.at



Mit dem Spektiv von **Noblex NS 20–60 × 80 ED** können selbst feinste Details auf großen Entfernungen schnell erkannt werden. Das dreilinsige optische System sammelt mit einem Durchmesser von 80 mm die maximale Lichtmenge, um auch in schwierigen Lichtsituationen die maximale Vergrößerung ausnutzen zu können. Durch seine anomale Teildispersion werden alle Wellenlängen des Lichts so korrigiert, dass sie sich in einem Brennpunkt treffen. Für den Anwender bedeutet das eine nochmals gesteigerte Farbneutralität und höhere Auflösung. Long-Range-Schützen werden das NS 80 dafür schätzen, dass sie auch auf Distanzen bis 300 m das Schussbild selbst bei widrigen Lichtbedingungen sicher und schnell erkennen können. Die interne Mechanik erlaubt es dem Benutzer, in Rekordzeit vom Nahbereich (nur 6,5 m) auf unendlich zu wechseln.

www.noblex-germany.com + www.akah.de + www.waimex.de

Das neue **Swarovski**-Fernglas NL Pure 32 verbindet beste optische Abbildungsleistung mit einer sehr kompakten Bauweise und geringem Gewicht. Es ist damit die perfekte Wahl für Jäger, die eine leichte Alternative zum großen Bruder NL Pure 42 suchen. Mit der achtfachen Vergrößerung des NL Pure 8x32 fällt es leicht, ganz nah am Geschehen sein und mit einem Sehfeld von 150 m den Überblick zu behalten. Wenn es aufs Detail ankommt, kommt das NL Pure 10 x 32 dank zehnfacher Vergrößerung ins Spiel. Beide



Modelle schmiegen sich dank der „Wespentaille“ optimal an die Hand an. Diese innovative Ergonomie sorgt für ruhiges Beobachten, selbst bei längeren Einsätzen. Dabei hilft auch die Stirnstütze – ideal auch bei maximaler Vergrößerung. Das bislang größte Sehfeld der NL-Serie mit

kaum wahrnehmbarem Sehfeldrand bietet ein besonders authentisches Naturerlebnis – quasi das Gefühl, mit der Umgebung zu verschmelzen. Neben dem traditionellen Grün ist das NL Pure 32 auch in „Burnt Orange“ erhältlich.

Das Swarovski-Fernglas EL Range mit Tracking Assistant ist in den Modellen 8 x 42 und 10 x 42 erhältlich und verbindet Swarovski-Technologie mit digitaler Intelligenz. Das Fernglas liefert ein präzises Messergebnis, indem es sowohl individuelle ballistische als auch atmosphärische Daten einbezieht. Der integrierte Tracking Assistant erleichtert die Nachsuche erheblich: Er führt den Jäger zu dem Bereich, in dem sich der Anschuss befindet. Je nach Bedarf oder Vorlieben kann das Assistenzprogramm über das Smartphone oder das EL Range verwendet werden. Mittels Smartphone-App kann das Fernglas an individuelle Bedürfnisse und persönliche Ballistikdaten angepasst werden. Der integrierte Neigungsmesser mit Winkelschussprogramm zeigt die korrigierte Schussentfernung oder alternativ den Winkel ab einer Entfernung von 10 m an.

www.swarovskioptik.com



Die neuen **Zeiss**-Ferngläser der Victory-Familie, SF 8 x 32 und SF 10 x 32, punkten mit einem geringen Gewicht und einem sehr großen Sehfeld, sodass auch kleine Bewegungen am Rand des Sichtfelds wahrgenommen werden können. Die kurzen Fokussentfernungen von 1,95 m ermöglichen die Erkundung von kleinsten Details. Das SmartFo-

cus-Konzept sorgt für eine erhöhte Fokussiergeschwindigkeit für ein schnelles und intuitives Reagieren. Klare Sicht bei jeder Wetterlage verspricht die Beschichtung der Linsen mit Zeiss LotuTec. Das ErgoBalance-Konzept in Kombination mit der optimalen Gewichtsverteilung macht das Zeiss SF 32 zum perfekten Begleiter für die Pirsch. www.zeiss.de



Zielfernrohre

Kürzlich hat AKAH die Vertretung von **GPO** (German Precision Optics) in Deutschland und Österreich übernommen (WM-Intern 5/2021). GPO bietet Ferngläser, Zielfernrohre und Entfernungsmesser für die Bereiche Jagd, Tactical, Outdoor, Vogelbeobachtung und Golf an.

Die Zielfernrohre der Linie Spectra



Die Leuchtpunktvisier der Spectra Linie



Die Ferngläser der Linie Passion



Die Ferngläser Passion HD stellen die Premiumklasse von GPO dar. Modernste Mehrschichtvergütungen schaffen optische Spitzenklasse in Transmission, Sehfeld, Randschärfe, Nahfokussierung und Farbwiedergabe. Das Magnesiumgehäuse, die beschichtete Magnesiumbrücke und die Aluminium-Drehaugenmuscheln bieten maximale Robustheit bei minimalem Gewicht. Abmessungen: 8 x 42, 10 x 42, 8,5 x 50, 10 x 50, 12,5 x 50.

Die Zielfernrohre der Linie Spectra sind auf die Bedürfnisse von Jägern und Sportschützen ausgelegt. Selbst bei widrigsten Lichtverhältnissen bieten sie hervorragende Leistungsdaten bei Transmission, Sehfeld und Austrittspupille. Dies wird erreicht durch den Einsatz von HD-Linsen, fortschrittlichen Mehrschichtvergütungen und optischen Berechnungen. Neben dem extrem feinen Leuchtpunkt- und Faserabsehen bietet GPO auch eine Auswahl ballistischer Absehen der ersten und zweiten Bildebene an. Zudem sind alle Leuchtabsehen mit der iControl-Abschaltautomatik ausgestattet, die in Bayern gefertigt wird. Abmessungen: Spectra 5 x (3-15 x 56i), Spectra 4 x (2,5-10 x 44i, 4-16 x 50i), Spectra 6x (1-6 x 24i, 1,5-9 x 32i, 2-12 x 50i, 3-18x56i), Spectra 8 x (1-8 x 24i, 2-16 x 44i, 2,5-20 x 50i).

Das Leuchtpunktvisier Spectra Dot ist besonders kompakt und leicht und mit einer taktilen Klickverstellung für die Seiten- und Höhenverstellung ausgestattet. Die Rotpunkt-Helligkeit ermöglicht den Einsatz auch bei hellen Lichtverhältnissen und mit Nachtsichtgeräten.

Die Zielfernrohre für den taktischen Bereich heißen GPO TAC. Robuste Mil-Rad-Türme, Mil-Spec-Absehen in der ersten Bildebene, Faseroptik-iControl-Beleuchtung mit Auto-Off-Funktion (Made in Germany) und beste optische Leistung lassen das Herz eines jeden Schützen höherschlagen. Mit 30- und 34-mm-Mittenrohren ausgestattet, erlauben diese Zielfernrohre einen optimalen Verstellbereich. Abmessungen: GPO TAC 6 x (1-6 x 24i), GPO Tac 8x (1-8 x 24i).

<https://gp-optics.com> + www.akah.de

Das neue **Kahles**-Zielfernrohr K525i dynamic long range (DLR) wurde für die hohen Anforderungen in Bezug auf die Schnelligkeit bei dynamischen Long-Range-Wettbewerben optimiert und ist dafür mit einem extraweiten Sehfeld, einfach lesbaren Klicks, extralangem Stellhebel und einem Parallaxe-Spinner ausgestattet. Die patentierte zentrale Anordnung des Parallaxenrades ermöglicht ergonomisch optimale und äußerst schnelle sowohl rechts- als auch linkshändige Bedienung der Verstelloptionen von Seitenelevation und Parallaxenausgleich. Die wesentlichen Informationen auf den Türmen wurden bei diesem K525i-Modell größer dargestellt und sind aus der Schussposition bei DLR-Disziplinen und deren schnellen Zeitablauf noch leichter ables- und bedienbar. Der mitgelieferte extralange Stellhebel und das große Parallaxe-Spinner-Rad sorgen für eine noch schnellere und intuitivere Einstellung der Vergrößerung und des Parallaxenausgleichs. Das K525i DLR ist mit dem neu entwickelten



Leuchtabsehen SKMR4 in erster Bildebene ausgestattet, das speziell für die dynamischen Anforderungen entwickelt wurde.

www.kahles.at + www.ruag-ammotec.at

Die neuen **Leupold**-Zielfernrohre der Einstiegsklasse heißen VX-3 HD und Mark3 HD. Die Gläser der VX-3 HD-Serie sind Leupolds neue Linie für die Jagd, sie umfasst die Modelle 1,5-5 x 20, 2,5-8 x 36, 3,5-10 x 40, 6,5-20 x 40, 6,5-20 x 50, wobei für Jäger besonders die Modelle 3,5-10 x 50 und 4,5-14 x 50 mit dem neuen beleuchteten Twilight-Hunter-Absehen interessant sein dürften. Mit dem Elite-Optiksystem von Leupold verfügt das VX-3 HD über eine sehr gute Lichttransmission sowie eine erstklassige Blendreduzierung störender Lichtquellen. Die ergonomischen Bedienelemente sind leicht abzulesen und auch mit Handschuhen zu bedienen. Mit dem niedrigen CDS-ZeroLock-Verstellturm kann der Nutzer sicher sein, dass sich der Turm nur dann bewegt, wenn er es will.

Als Nachfolger der erfolgreichen VX-3i LRP-Linie und Erweiterung der Mark-Baureihe tritt das Mark3 HD mit allen wichtigen Ausstattungsmerkmalen an, die man für das sportliche und taktische Schießen braucht, zum Beispiel HD-Glas, 30-mm-Mittelrohr und ein abnehmbarer Zoom-Verstellhebel. Ausgewählte Mark3 HD-Zielfernrohre sind mit P5-Verstelltürmen für fühl- und hörbare Klicks ausgestattet, die eine präzise 0,1-MIL-Höhen- und Seitenverstellung bieten. Als Absehen stehen sowohl klassische MIL-Dot und TMR-Absehen als auch die Leupold-Entwicklungen AR-Ballistik, FiredotSPR, Firedot BDS und Firedot TMR zur Verfügung, wobei die drei letztgenannten beleuchtet sind. Die Linie umfasst Modelle in 1,5-4 x 20, 3-9 x 40, 4-12 x 40, 6-18 x 50 und 8-24 x 50.



Wie alle Leupold-Zielfernrohre werden auch diese in den USA entwickelt, gefertigt und montiert und durch die 30-jährige Leupold-Garantie abgedeckt. www.leupold.com + www.helmuthofmann.de

Die neue **Minox**-Absehenschnellverstellung FRA ermöglicht eine schnelle, sichere und präzise Absehenverstellung bei Weitschüssen. Nach dem Schuss auf weite Distanz gewährleistet der integrierte FRA ZeroStop ein sicheres Zurückdrehen auf die ursprüngliche Stellung. Ab sofort sind die Allrounder-Zielfernrohre 3-15 x 56 und 3-15 x 56 S inklusive montierten FRA-Türmen verfügbar. Außerdem ist die Minox FRA im Kit erhältlich und kann einfach an ein bereits vorhandenes Minox-Zielfernrohr montiert werden. Das FRA-Kit passt auf alle Allrounder-Zielfernrohre sowie für alle Ausführungen der Vorgängerserie Minox ZE 5.2.



www.minox.com

Das 1-8x24 PMII Dual CC von **Schmidt und Bender** ist die moderne, taktische Zwei-in-Eins-Lösung: Es bietet ein mitvergrößerndes Absehen in der ersten Bildebene für schnelles Schießen auf über 600 m und einen tagelichttauglichen, konstant großen Rotpunkt in der zweiten Bildebene. Dank extrem großer Austrittspupille ist eine schnelle Zielerfassung wie bei einem Rotpunkt möglich. Der patentierte Close-Combat-Modus (CC) gewährleistet optimales Schießen auf kurze Distanzen. Dies überzeugte nicht nur die Bundeswehr und ist auf der G28-Patrouillenkonfiguration im

Bilder: © Leupold, © Minox

Wir ändern unser Aussehen

Unsere Philosophie und unser Versprechen bleiben gleich

www.intarso.com

INTARSO



 INTARSO



Einsatz, sondern auch bei der französischen Armee, Polizei-, Antiterror- und Militär-Spezialeinheiten auf der ganzen Welt.

www.schmidtbender.de



Das Rotpunktvisier „Element Mini Solar“ von **Sightmark** ist durch die Kombilösung aus Solarzellen und einer einzigen CR2032-Batterie besonders zuverlässig im Betrieb. Mit dem innovativen Lichtmanagementsystem „Eclipse“ wird die Helligkeit des Absehens automatisch an die herrschenden Lichtverhältnisse angepasst. Das Visier verfügt

über ein schwenkbares Batteriefach und geschützte Einstellkappen, die gleichzeitig als Werkzeug zur Seiten- und Höheneinstellung dienen. Mitgeliefert werden eine niedrige Picatinny-Montage für Schrotflinten und zahlreiche Büchsen sowie eine hohe Montage für die AR-15.

www.sightmarkoptik.de + www.fritzmänn.org

Basierend auf den **SIG Sauer** Sierra3-Zielfernrohren und der BDX-Ballistic-Data-Xchange-Technologie bietet die neue Sierra6 BDX-Zielfernrohrfamilie dem Schützen ein intelligentes Auto-Holdover, das auf Ballistik, Ziel und Umgebung abgestimmt ist. Durch das Koppeln eines Sierra6 BDX mit einem BDX-fähigen Entfernungsmesser können Benutzer die Funktionen von Applied Ballistics ohne ein mobiles Gerät einsetzen. Die Sierra6 BDX-Serie ist



www.wm-intern.de

ausgelegt für ultraleichte Sportgewehre, Repetierer und Armbrüste und besitzt ein sechsfaches optisches HDX-System für optimale Lichttransmission und optische Klarheit. Die Sierra6 BDX-Zielfernrohre gibt es in den Abmessungen 2-12 x 40, 3-18 x 44 und 5-30 x 56.



Das futuristisch aussehende Zulu6-Fernglas in Stealth-ID-Design von Sig Sauer besitzt einen eingebauten Bildstabilisator. Es liegt in den Abmessungen 10 x 30 und 16 x 42 vor. Die Linsen sind mit einer Spectracoat-Breitband-Antireflexionsbeschichtung vergütet und werden zusätzlich mit einer Lensarmor-Beschichtung geschützt.

Der Sig Sauer Juliet3-Magnifier ermöglicht dem Benutzer in Kombination mit einem Romeo-Rotpunkt-Visier durch einhändige Bedienung schnell von nahen zu entfernten Zielen zu wechseln. Durch die Schnellwechselhalterung „Push-Button Flip-to-Side“ lässt sich das Juliet3 bei Nichtgebrauch leicht zur Seite drehen. Eingebaute Rückstoßläschen gewährleisten auch nach dem Aus- und Einbau festen Halt. Die Lin senabdeckungen schützen vor Abnutzung und Verunreinigungen.



Das Sig Sauer Bravo4 Battle Pack besteht aus einem kompakten Visier (4 x 32 mm) für AR und MSR plus einem RomeoZero Piggyback-Reflexvisier. Es besitzt neun Tages- und zwei Nachteinstellungen. Die Montagehöhe beträgt 4 cm.

Das neue Romeo2-Reflexvisier besteht aus einer geformten Asphärenlinse aus Glas mit Hochleistungsbeschichtung für beste Lichtdurchlässigkeit ohne Verzerrung. Die Polycarbonat-Rückseite ist vollständig geschlossen und versiegelt. Das Motac-System (Motion Activated Illumination) sorgt dafür, dass sich die Optik einschaltet, wenn sie eine Bewegung wahrnimmt. Die Magnetac-Funktion (Magnetische Aktivierung) sorgt dafür, dass sich die Optik automatisch ausschaltet, wenn sie in ein kompatibles Holster gesteckt wird. Das Romeo2 gibt es wahlweise in 3 oder 6 MOA Punkt mit jeweils 15 Helligkeitseinstellungen (12 Tag/3 Nacht). Alle Sig Sauer-Produkte sind ab sofort oder in Kürze erhältlich über German Sport Guns.



www.sigsauer.com + www.german-sport-guns.com



Mit dem neuen, kompakten Reflexvisier RMRcc erhält das **Trijicon**-Portfolio ein beachtliches Upgrade. Das „cc“ steht dabei für concealed carry, also das verdeckte Tragen. Doch auch für den dynamischen Schießsport macht dieses Visier Sinn, kann man doch so noch schneller ziehen und reduziert die Wahrscheinlichkeit des Hängenbleibens. In der Länge (1,8 Inch) gleichgeblieben wie der Vorgänger RMR, reduzierte Trijicon die Höhe des RMRcc um 0,1 Inch auf 0,9 Inch und die Breite von 1,1 Inch auf 0,9. Zur Wahl stehen zwei Absehen, einmal ein 3.25 MOA Dot und einmal ein 6.5 MOA Dot. Acht Helligkeitsstufen inklusive zwei Night-Vision-Modi und einem Super-Brightness-Modus bringt das RMRcc mit sich. Dazu den Lock-Out-Mode, der die automatische Helligkeitseinstellung sichert, und den Log-in-Modus, der die vom Nutzer gewünschte Einstellung sichert. Wie das Trijicon RMR, so passt das neue Trijicon RMRcc auch auf viele populäre Pistolen zum Beispiel von Glock, SIG Sauer, Kimber und Springfield Armory. www.trijicon.com + www.waffen-ferkinghoff.com

Nachtsichttechnik

Burris Optics, der Optikhersteller aus den USA, hat drei Wärmebild-Handgeräte (H-Series) und



zwei Wärmebild-Vorsatzgeräte (C-Series) zur Montage an das Objektiv eines Zielfernrohres im Programm. Die drei Modelle der H-Series sind mit einem 400 x 300 IR-Sensor und einem 1280 x 960 HD-Display ausgestattet und in den drei Objektivgrößen 25, 35 und 50 mm erhältlich. Zu den weiteren Merkmalen gehören ein stufenloser Zoom, ein integrierter stadiometrischer Rangefinder, verschiedene Farbmodi und eine Bild-in-Bild-Funktion. Die beiden C-Series-Modelle besitzen ein OLED-Display mit einer Auflösung von 1021 x 768 Pixeln, mehrere Farbeinstellungen, wiegen weniger als 400 g und können bis -30°C eingesetzt werden. Die Objektivgrößen liegen bei 35 mm (Clip-On C35) und 50 mm (Clip-On C50).

www.burrisoptics.com + www.manfred-alberts.de

Das Wärmebildvorsatzgerät **Hikmicro** Thunder 35c ist ein Dual-Use Clip on-Gerät: Es ist sowohl als Vorsatzgerät an der Tageslichtoptik zu nutzen als auch handgeführt zum Spotten von Wild. Auffallend sind die kompakte Bauweise und das geringe Gewicht von nur 390 g. Die 35 mm manuell fokus-



sierbare Frontlinse ermöglicht eine Detektionsreichweite von 1250 m. Der Sensor hat eine Auflösung von 384 x 288 Pixel und bietet eine 17µ Pixel Pitch. Die Kanten sind scharf abgegrenzt und störende Hindernisse vor der Wärmequelle sind gut zu erkennen. Das Thunder 35c verfügt über einen internen 16 GB großen Speicher. Auf diesem kann der Nutzer Fotos und Videos des TH35c aufzeichnen. Es ist möglich, das Gerät über WLAN mit einer App auf dem Smartphone zu verbinden. Als Farbmodi stehen hot-white, hot-black, hot-red und Regenbogen zur Verfügung. Es ist außerdem möglich, eine Bild-in-Bild-Funktion zu aktivieren. Dabei wird eine Lupe aktiviert, die die Bildmitte vergrößert. Dadurch sind ein genaues Zielen und Ansprechen bei gleichzeitigem Überblick möglich. Das umfangreiche Menü bietet auch die Möglichkeit, Helligkeit und Kontrast in jeweils fünf Stufen anzupassen.

www.hikmicrotech.com + www.gtoutdoors.de



Unter den **Konus**-Neuheiten für 2021 fallen die Flame-Wärmebildkameras ins Auge. Das Modell Nr. 7950 ermöglicht eine ununterbrochene Nutzung von zehn Stunden bei

ausgeschaltetem WLAN-Hotspot und 7,5 Stunden bei eingeschaltetem WLAN-Hotspot und wird für die Verwendung bei Temperaturen zwischen -20 °C und 55 °C empfohlen. Das Modell Nr. 7951 hat eine Dauer von bis zu fünf Stunden ohne Unterbrechung bei ausgeschaltetem WLAN-Hotspot und ist für den Einsatz bei Temperaturen zwischen -30 °C und 55 °C geeignet. Beide sind wasserdicht und gemäß der IP-67-Norm tauchfähig, das heißt, Wasser dringt nicht ein, wenn sie ins Wasser fallen oder bis zu maximal 30 Minuten eintauchen. Erhältlich über Leader Trading.

www.konusscopes.com + www.leader-trading.com

Leica steigt ins Nachtsichtgeschäft ein, und zwar mit den Wärmebildgeräten Calnox Sight und View! Das Calnox View ist ein reines Beobachtungsgerät. Beim Sight handelt es sich um ein Dual-Use-Gerät zur Verwendung mit einem Zielfernrohr oder zur reinen Wildbeobachtung. Die beiden Calon-

ox-Geräte bieten Leica-typische hohe Bildqualität mit besonders detailreich gestuften Grautönen, hohem Kontrast und hoher Detailauflösung. Das eigenständige Produktdesign integriert sich aufgrund seiner zylindrischen Form und guten Bedienbarkeit bestens in die Ausrüstung des Jägers – egal ob montiert oder handgehalten. Die Bedienung mit nur drei Tasten ist intuitiv und auf das Wesentliche reduziert. Beide Modelle verfügen über ein 42-mm-Objektiv mit großem Sehfeld. Das Sight ist aufgrund der Verwendung mit einem Zielfernrohr mit einer einfachen Vergrößerung ausgestattet. Es zeichnet sich durch eine besonders wiederholgenaue Treffpunktlage aus. Das horizontale Sehfeld von 15,5 auf 100 m bietet viel Überblick, während der 384 x 288-Pixel-Sensor in Kombination mit dem hochauflösenden OLED-Display und der Leica Image Optimization (LIO) für ein detailreiches Bild sorgt. Im Gegensatz zum Sight besitzt das View eine 2,5-fache optische Basisvergrößerung und kann mittels Digitalzoom auf bis zu zehnfach gezoomt werden. Die Erfassungsreichweite (Detektion) basiert auf einem High-End Vanadiumoxid-Sensor mit 640 x 512 Pixeln bei 12µm Pixelgröße. Beide Geräte können über eine eigene App angesteuert werden und lassen sich so bequem konfigurieren. Für das View stehen in der App noch weitere Funktionen zur Verfügung, die sich besonders auf die Verwaltung von Foto- und Videoaufnahmen konzentrieren. <https://de.leica-camera.com/Sportoptik> + www.akah.de



Das **Noblex**-Wärmebildgerät NW 50 SP zeichnet sich durch einfache Bedienung und sehr kompakte Abmessungen aus. Der hochauflösende Keramik-VOx-Sensor in der Auflösung von 384 x 288 Pixeln und einem Pitch von 17 nm gewährleistet auch auf Distanzen von über 1.300 m das sichere Ansprechen von Wild.

www.noblex-germany.com + www.akah.de + www.waimex.de

Die neue Wärmebildkamera DTI 3/35 von **Zeiss** produziert detailreiche Bilder auch unter widrigen Lichtbedingungen. Das ergonomische Design



mit der intelligenten Anordnung der Steuerungstasten, ErgoControl, ermöglicht eine intuitive Bedienung des Geräts: Die durchdachte Ergonomie sorgt dafür, dass der Benutzer schnell die richtige Funktion findet und immer weiß, auf welcher Taste sich seine Finger befinden, auch beim Tragen von Handschuhen. Das hochauflösende HD-LCOS-Display, kombiniert mit den 0,5-Zoom-Stufen, liefert detailreiche Bilder für sicheres Ansprechen. Die Bildrate beträgt 50 Hz, der Erfassungsbereich für ein Objekt in der Größe eines Hirsches liegt bei 1235 m. Die DTI 3/35 bietet vier verschiedene Farbmodi. „Black Hot“ und „White Hot“ liefern Bilder mit hohem Kontrast. Diese Einstellungen eignen sich zum Aufspüren, Erkennen und Identifizieren. Bei der Beobachtung in Gebieten mit viel Vegetation ermöglicht „Red Hot“ eine schnelle Erkennung von Wärmesignaturen. Der Farbmodus „Rainbow“ ist ideal, um kleinste Temperaturunterschiede zu erkennen.

Die Bild-in-Bild-Funktion ermöglicht es, das gezoomte Bild über den eigentlichen Bildausschnitt zu legen. Diese Funktion hilft dabei, das Tier auch bei plötzlichen Bewegungen im Auge zu behalten, ohne dass die Einstellung verändert werden muss.

Über die Zeiss Hunting App können Fotos und Videos als Livestream von der Wärmebildkamera direkt auf ein Smartphone mittels WLAN und die nächtlichen Jagderlebnisse von mehreren Personen gleichzeitig verfolgt werden. Fotos und Videos können jedoch auch in der Kamera selbst gespeichert werden. www.zeiss.de

Entfernungsmesser

Vor genau 25 Jahren führte **Bushnell** den Laser Rangefinder für Jäger und Schützen ein. Seitdem hat sich bei Bushnell viel in diesem Bereich getan, angefangen von extrem leichten, kompakten und preiswerten Einstiegsmo-

Wärmebildgerät plus Entfernungsmesser: Das ist das neue Keiler-25 LRF PRO von **Liemke**. Mithilfe des integrierten Laser-Entfernungsmessers (LRF) lässt sich die Distanz eines Objektes bis zu 600 m mit einer Genauigkeit von +/-1 m bestimmen. Dank des neuen 640 x 512-Pixel-Keramik-Vox-Detektors mit 12 µm Pitch und einer Temperaturempfindlichkeit von <35 mK liefert dieses kompakte Wärmebildgerät außerdem ein deutlich größeres Sehfeld als der Vorgänger. Zusätzlich führt der größere Detektor zu einer feineren Auflösung im aktivierten Zoom-Modus. Mit einer Bildwiederholungsfrequenz von 50 Hertz liefert das Gerät ein ruhiges Bild, das auch bei der Betrachtung von bewegten Objekten ein Bild ohne ein „Nachziehen“ erzeugt. Dank dem intelligenten Infrarot-Sensor am Okular geht das Display in den Standby-Modus, sobald die Optik vom Auge abgesetzt wird. Dadurch verlängert sich die Batterielaufzeit und störende Lichtabstrahlung wird verhindert.

www.liemke.com





dellen wie dem Bone Collector 850 LRF in Realtree Edge Camo bis hin zum aktuellen Top-Modell, dem Nitro 1800. Dieses ermöglicht durch ein hochwertiges Glas-Linsensystem und 40 Prozent größerem Objektiv mehr Lichttransmission und Gesichtsfeld. Außerdem kann das Nitro 1800 mithilfe der Bushnell-Ballistik-App mit Wind- und

Wettermessgeräten wie dem Kestrel per Bluetooth verbunden werden.

www.bushnell.com + www.helmuthofmann.de

Zwei Entfernungsmesser hat **GPO** im Programm: den klassischen Rangetracker 1800 und das Fernglas Rangeguide 2800 mit integriertem Entfernungsmesser. Beim Rangeguide gehören zur Ausstattung ein Laser mit einer Reichweite von 2.800 m, Winkel- sowie Temperaturmessung, ein OLED-Display und eine Helligkeitsregelung in neun Stufen. <https://gp-optics.com> + www.akah.de



Nikon hat zwei neue Entfernungsmesser auf dem Markt: den Laser 50 und den Laser 30. Der Laser 50 verfügt über ein äußerst robustes Druckgussgehäuse aus einer Magnesiumlegierung und kann Entfernungen von bis zu

1820 m messen. Der Laser 30 ist genauso robust und misst Entfernungen von bis zu 1460 m. Das hervorstechendste Merkmal beider Modelle sind die vier Optionen für den Messanzeigemodus: Modus für horizontale Entfernung und Winkel, Modus für tatsächliche Entfernung und Winkel, Modus für horizontale Entfernung und Höhe sowie Modus für tatsächliche Entfernung und Höhe.

Beide Modelle verfügen über eine einfach ablesbare rote OLED-Anzeige mit einer automatischen Einstellungsfunktion, die die Helligkeit der Anzeige ans Umgebungslicht anpasst. Dank der Hyper-Read-Funktion erfolgt die Anzeige der Messergebnisse unabhängig von der Entfernung des Entfernungsmessers zum Ziel zuverlässig und schnell nach circa 0,3 Sekunden. Die wasserdichten Gehäuse und ihre beschlagfreie Konstruktion bieten Schutz vor einem versehentlichen Eintauchen ins Wasser sowie bei plötzlichen Wetteränderungen.

www.nikon.de + www.jehn.de

NR 1000 heißt der Entfernungsmesser von **Noblex** und liefert, wie der Name es schon verrät, Messwerte bis zu einer maximalen Distanz von 1.000 m. Die Werte werden auf dem eingespiegelten OLED-Display dargestellt. Die roten Zahlen und Symbole heben sich hier deutlich von einem dunklen Hintergrund ab und können in der Intensität manuell gedimmt werden. Auch im Regen oder Nebel funktioniert das NR 1000 reibungslos,

denn durch den Rain-Modus werden störende Mess-Reflexionen digital gefiltert. www.noblex-germany.com + www.akah.de + www.waimex.de



ali **WM**

„Smarte Optik. Smarter Preis“: Minox positioniert sich neu

Minox will mit einer Neupositionierung am Markt durchstarten: „Wir laden die Marke ganz neu auf“, erklärt Wiebke Lüke, Chief Brand Officer. „Die neue Optik mit dem runden Fokus setzt einen ganz eigenen, individuellen Akzent. Der Wiedererkennungswert wird sofort gesteigert und damit auch der Markenwert.“ Dazu wird das neue Selbstbewusstsein mit Statements wie „Ich will ein flexibles Zielfernrohr, das einfach einen guten Job macht. Statussymbole können sich andere kaufen“ betont. Gleichzeitig wird die Perspektive in der Ansprache gewechselt. Der Nutzer der Optik tritt in den Vordergrund und bekennt konsequent: „Coole Sache: Mein Minox.“ Das Preis-Leistungs-Verhältnis wird offensiver kommuniziert und visuell umgesetzt mit Claims wie „Smarte Optik. Smarter Preis.“ beziehungsweise „Great Price. Great Performance“. Der neue Auftritt läuft ab sofort konsequent über alle Kommunikationskanäle.

www.minox.com



SORTIMENT

Timney: Neuer Glock-Abzug zum Jubiläum

Timney Triggers feiert sein 75jähriges Bestehen mit dem Start der neuen Abzugsreihe „Timney Alpha Competition“. Der erste Abzug der Reihe kommt für die Glock Generation 3 und 4 auf den Markt. Viele Kunden wünschten sich einen Abzug, der die Zuverlässigkeit des Glock-Systems mit dem Abzugsgefühl einer Matchwaffe verbindet. Begeisterte Glock-Schützen kennen die kriechende Abzugscharakteristik der legendären Dienstwaffe aus Österreich nur allzu gut. Viele Hersteller von Austauschabzügen haben bereits versucht, diese Nachteile durch reibungsreduzierende Beschichtungen, spezielle Steuerfedersätze oder durch Polieren zu minimieren. Timney geht einen anderen Weg: Mittels einer neu entwickelten Receiver-Einheit im Abzugsgehäuse hält der Alpha-Competition-Abzug den Schlagbolzen der Glock voll gespannt, was einen sauberen Druckpunkt von drei lbs ohne Kriechen bei der Schussabgabe ermöglicht. In Kombination mit dem verkürzten Vorzugweg, der neu entwickelten Abzugsrückstellfeder und dem geraden Zügel aus eloxiertem Aluminium hat Timney hier einen Abzug mit wahrer Matchcharakteristik realisiert.

Besonders Wettkampfschützen werden vom neuen Timney-Abzug begeistert sein, aber auch Sportschützen, die bisher wegen des Standardabzuges von Glock nicht überzeugt waren.

Die Abzugs- und Schlagbolzensicherung der Glock werden durch den neuen Abzug nicht beeinträchtigt. Die Sicherheit und Zuverlässigkeit der Waffe ist weiterhin gegeben. Timney gibt an, dass im Zuge der Entwicklung ein 10.000-Schuss-Belastungstest ohne Störungen jedweder Art absolviert wurde. Für die Installation des neuen Abzuges wird lediglich ein Glock-Tool oder Durchtreiber benötigt. Bei Timney Triggers wird jeder Abzug von Hand zusammengebaut, getestet und kalibriert, ehe er die Werkhallen in Arizona verlässt.

www.waffen-ferkinghoff.com

ali

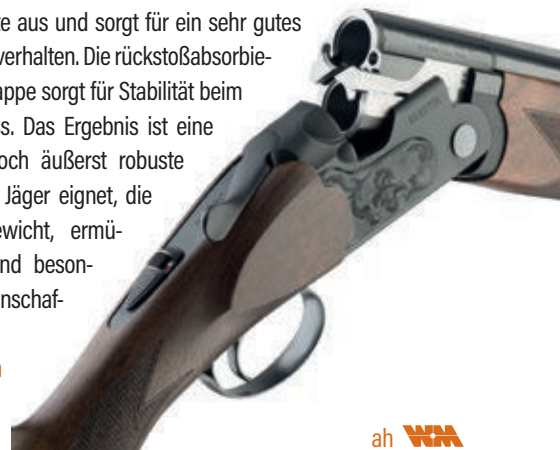


Beretta: leichteste Bockdoppelflinte mit Stahlbasküle

Ultraleichte Flinten konnten bisher nur mit einer Aluminium-Basküle hergestellt werden. Dank modernster Produktions- und Entwicklungs-Technik gelingt es dem italienischen Hersteller, die Stahlbasküle der neuen Beretta Ultraleggero durch „Skelettierung“ auf die für die Festigkeit und die Funktion der Waffe notwendigen Strukturelemente zu reduzieren. Somit wird das Gewicht im Vergleich zur Beretta Silver Pigeon um 400 Gramm spürbar verringert. Die von der Serie 690 abgeleitete Basküle ist ebenfalls mit dem einzigartigen Flankenverschluss und den Beretta-typischen Schulterstücken sowie dem doppelten, selbstnachstellenden Verschlussbolzen ausgestattet. Um das Gesamtgewicht möglichst gering zu halten wurde die Ultraleggero mit einer Abzugs-Trägerplatte und einem Befestigungs-System des Vorderschafts aus hochfestem Aluminium ausgestattet. Auch das Laufbündel ist auf geringes Gewicht getrimmt. Beretta verzichtet auf durchgehende seitliche Verbindungsschienen. Das wirkt sich positiv

auf die Balance der Flinte aus und sorgt für ein sehr gutes Anschlag- und Schwungverhalten. Die rückstoßabsorbierende Xtra-Light Schaftkappe sorgt für Stabilität beim Anschlag und im Schuss. Das Ergebnis ist eine sehr führige und dennoch äußerst robuste Flinte, die sich ideal für Jäger eignet, die Wert auf geringes Gewicht, ermüdungsfreies Handling und besonders agile Anschlageigenschaften legen.

ultraleggero.beretta.com
+ www.beretta.com +
www.manfred-alberts.de



ah



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 +

www.deutsche-messermacher-gilde.de



Links die Titanplatinen mit dem Sonnenschliff, rechts die Feilarbeit auf der Feder und die verzierten Schrauben.

Feilarbeiten und Feinarbeiten

Vor mehr als zehn Jahren habe ich ein Klappmesser mit Backlock-Mechanik gebaut, das jetzt zum Reinigen und zur Wartung zu mir zurückgekommen ist. Diese Gelegenheit möchte ich nutzen, um Details und Ansichten zu präsentieren, die man sonst nicht zu sehen bekommt: Die Platinen sind aus federhartem Titan und nur 1 mm dick, ihre Innenflächen sind komplett mit einem Sonnenschliff versehen. So wie hier links auf dem Bild kann man sie aber nur bewundern, wenn das Messer vollständig zerlegt ist. Das wirft die interessante Frage auf, warum Bauteile verziert werden, die man eigentlich nicht (oder fast nicht) zu sehen bekommt? Vermutlich aus Begeisterung fürs Machen und Können und aus Freude an der (Hand-)Arbeit. Immerhin kann man hier diesen Zierschliff bei ausgeklappter Klinge noch ein wenig erkennen. Anders schaut es da bei vielen edlen Armbanduhren aus, bei denen ein Metallboden das fein dekorierte und verzierte Uhrwerk verbirgt. Bei genauer Betrachtung gut sichtbar sind hingegen die rechts abgebildeten Details: der nach außen sichtbare Teil der Feder, die natürlich gehärtet und vorher mit Filework verziert worden ist, sowie die mit Hitze kolorierten, einzeln von Hand mit der Feile verzierten Schrauben, die die Griffschalen und Backen auf den Platinen halten. Nicht im Bild sind diesmal eine Klinge, die Backen, gemacht aus Mokume von Johannes Ebner und die Griffschalen aus westfälischem Wachholderholz.



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 Büchsenmacher 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 Geschichte von „Der Büchsenmacher“ fort, der hier im 117. Jahrgang erscheint und die älteste Zeitschrift für Büchsenmacher, Waffen, Jagd und Outdoor ist.

Ebenfalls in WM-Intern erscheint im 125. Jahrgang „Messer & Schere“, die Fachzeitschrift für den Bereich Schneidwaren/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), Patrice Leon Göbel (pg), Adrian Hopp (ah), Adina Lietz (ali), Ann-Kathrin Ochs (ako), Ingo Rottenberger (ir), Tim Zychacek (tz)

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: © Noblex

ISSN 2196-9477 · Gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 42 vom 1.1.2021
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

Lieferanten-Lexikon



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

KKS G M B H
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

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

ABWEHRSPRAY

ORIGINAL TW 1000
TW1000 ABWEHRSPRAYS
Sicherheit durch Qualität

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

Mehr Informationen:
www.tw1000.com

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

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

Ein Inserat im
Lieferanten-Lexikon
- lohnt sich immer!

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

ANKAUF VON WAFFEN UND ZUBEHÖR

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-Horrheim
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 Aham
Brünierung von BALLISTOL
Tel. 0 87 44 - 96 99 - 0
Fax 0 87 44 - 96 99 - 96
info@ballistol.de
www.ballistol.de

Lieferanten-Lexikon

BRÜNIERMITTEL



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

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

VS-BOOKS Torsten Verhülsdonk
Grenzweg 41, 44623 Herne
Tel. 02323 - 9462520, Fax 9462529
info@vs-books.de + www.vs-books.de
Waffentech. Militärgesch. Uniformkunde

FUTTERALE



FAW08 Waffepflege-Futterale
E. Demgen Vertriebsservice
D-46487 Wesel
Tel. 02 81 - 96 66 90
info@faw08.de · www.futterale.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. (09772) 67 70-380
Fax (09772) 85 43
www.wadie-munition.de
E-Mail: diefke@wadie-munition.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

Gewehrscäfte Paul Günther GmbH

Berliner Straße 25
36129 Gersfeld/Rhön
Postfach 1140
36125 Gersfeld/Rhön
Tel. (0 66 54) 3 12
Fax (0 66 54) 74 23

GEWEHRSCHÄFTE

Gewehrscäft- Rohlinge

Französisch Nussbaum
langjährig gelagert

S.Theys

vormals Valentin Volk KG
64385 Reichelsheim
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 / Dduplex / 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

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

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

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

GROSSHANDEL

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

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 Jagdwaaffen GmbH

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

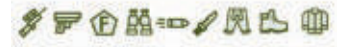


Jagd - Sport - Natur Katalog

DER GROSSE MARKENKATALOG



der Alljagd
Fachhandelspartner
Tel. 02941-97400
www.alljagd.de
info@alljagd.de



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

Lieferanten-Lexikon

LOCKMITTEL

HAGOPUR®
Ihr Partner für den
Jagdbereich!

Wildschwein-Stopp
Desinfektion
Lockmittel
Insekten-
schutz



www.hagopur-shop.de –
www.hagopur.de –
info@hagopur-shop.de –
info@hagopur.de

MESSER

Giesser Messerfabrik GmbH
www.giesser.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

Hier könnte Ihr Eintrag stehen –
es lohnt sich!

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

MÜNDUNGSVERSTELLUNGEN

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

MUNITION

Nammo LAPUA Oy
Tel. 0049-172-5843201
ralf.winter@lapua.com · www.lapua.com

NARKOSE

Jagd & Sportbedarf Jürgen Jöst
Mooswiesen 17, D-88214 Ravensburg
Tel. 0751 -66670, Fax -652095

teledart.

TeleDart GmbH & Co. KG
Betäubungsgewehre / Betäubungsblasrohre
Obere Heide 8, 67368 Westheim
Tel. 06344 939 -765 · Fax 06344 939 -890
info@teledart.com · www.teledart.com

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

SERVICE
für Docter Produkte



OPTIK

Vixen®

BRESSER GmbH - Distributor
Tel: 02872 8074 188
Mail: sport.optics@bresser.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



Scherell's SCHAFTOL-Das Original
BALLISTOL-Kleber 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



Ihr kompetenter
Partner für Docter
Zielfernrohr- und
Fernglas-Reparaturen.

NOBLEX E-Optics GmbH | Seerasen 2 | D-98673 Eisfeld | fon +49 (0) 3686 688 902-0
info@noblex-germany.com | www.noblex-germany.com

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

SCHIESSSCHEIBEN

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

KRÜGER Scheiben & Bogenauflagen
www.krueger-scheiben.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

SCHÜTZENBEDARF



We empower quality firearms
training!

www.intarso.com

SCHÜTZENBEDARF

GEHMANN

WWW.GEHMANN.COM

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

Ein Inserat im
Lieferanten-Lexikon
- lohnt sich immer!

SPORTMANAGEMENT

Sportmanagement und Service-Team Bader/Bader GbR

**Mit Corona-Schutz machen wir
weiter! Start ist am 01.03.2021!**

... jetzt!

**Werbepartner der Großkaliber-
Bundesliga® 2021 werden!**



Alle Info's auf www.gkbl.de!

GKB Geschäftsstelle - Eisenstr. 77 - 53183 Ulm
Email gkbl@gkbl.de Fax 07243-919872 Telefon 07243-919874

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
www.malteser-stahlwaren.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



www.fieldsportac.com

Lieferanten-Lexikon

TROPHÄEN



Adolf Boese Limburg
Ihr Spezialist für Trophäen

Gehörschilder in jeder Ausführung
Gehörnklammern
Gehörsägen
Künstliche Schädel

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

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

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

WAFFENKOFFER



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



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

WAFFENSCHRÄNKE/TRESORTÜREN



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



... 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

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

Proaktiv für Ihre Interessen!



Jetzt Mitglied werden & Vorteile nutzen!

Alle Infos unter: 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

Suchen Sie noch oder verkaufen Sie schon?

Roland Zobel berät Sie gerne: 0152-01939102

roland.zobel@wm-intern.de

WIEDERLADEN

**WIEDERLADEN
MIT JOHANNSEN**

Reimer Johannesen

Haart 49 · D-24534 Neumünster
Telefon (04321) 27 58 · Telefax (04321) 2 93 25
service@reimer-johannsen.de · www.reimer-johannsen.de

ZIELFERNROHRMONTAGEN

Ernst Apel GmbH

Am Kirschberg 3
D-97218 Gerbrunn
Tel. 09 31 - 70 71 91
Fax 09 31 - 70 71 92
www.eaw.de

ERAMATIC-/ERATAC-MONTAGEN RECKNAGEL GmbH & Co. KG

Landwehr 4
D-97493 Bergtheinfeld
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

ZIELFERNROHRMONTAGEN



KILIC Feintechnik GmbH

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

LIPPEJAGD BRINKMANN GMBH

Ihr Spezialist für Zielfernrohrmontagen

LIPPEJAGD Brinkmann GmbH

Hansastr. 28
D-59557 Lippstadt
Tel. 02941 - 28626 - 0
Fax 02941 - 28626 - 28

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

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

LIPPEJAGD

BRINKMANN GMBH

Ihr Spezialist für Zielfernrohrmontagen

ZF-Montagen
Optiken
Waffen
Nachtsicht
Zubehör uvm.

Tel: +49 2941 286260
Fax: +49 2941 2862628

info@lippejad-brinkmann.de
www.lippejad-brinkmann.de



MEHR ALS NUR EINE JAGDAPP

- JAGDNEWS
- WETTER, WIND, MOND
- REVIERMANAGER
- OFFLINEKARTEN
- ENTFERUNGSMESSER
- MESSENGER MIT JAGD FUNKTIONEN
- JAGDPLANER MIT LIFE-JAGD
- TAGEBUCH MIT ABSCHUSS ÜBERSICHT
- ABSCHUSSPLANUNG
- AUSRÜSTUNGSMANAGER
- 17 LOCKRUF
- INKLUSIVE:
VDB FUNKTIONEN & FÖRDERMITGLIEDERBEREICH

JAHRESABO 11⁹⁹

Vollversion in der VDB Fördermitgliedschaft enthalten!

HUNTERSM APP



Download on the
App Store



GET IT ON
Google Play



MEHR JAGD GEHT NICHT.

A photograph of two hunters in camouflage gear standing in a field at sunset. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow. The hunters are silhouetted against the bright light. One hunter is wearing a cap and has a rifle slung over his shoulder. The other is wearing a hooded jacket. They are standing on a dirt path that leads into the distance.

SAUEN

Das Magazin für den Schwarzwildjäger

www.sauen.de

JÄGER
ZEITSCHRIFT FÜR DAS JAGDREVIER

www.jaegermagazin.de

Follow us: #jaegermagazin



JÄGER PRIME →