



FÜR EIN KOMPLETT NEUES WAFFENRECHT

VDB startet mit Next Generation – Operation Reset
die bisher größte Kampagne seiner Geschichte

GRUND ZUM FEIERN!

Die IWA wird 50, der VDB 75 Jahre

WAS TUN, WENN...

Weitere FAQ für Händler und Hersteller

DWJ

DAS MAGAZIN FÜR WAFFENBESITZER
AKTUELL – SACHLICH – UNABHÄNGIG – FUNDIERT



JETZT IM HANDEL

Auch als Probeabo, für 13,00 € risikolos testen!

MEHR INFORMATIONEN UND DIREKTE BESTELLMÖGLICHKEIT:

WWW.DWJ-MEDIEN.DE

Telefon +49(0)791 202197-0 | E-Mail vertrieb@blaetterdach.media | Blätterdach GmbH | Steinbeisweg 62 | 74523 Schwäbisch Hall | DE

„Lieber Staub aufwirbeln als Staub ansetzen.“ (Dr. Hubert Burda)



Michael Blendinger,
Präsident VDB

Liebe Mitglieder,

mit unserer Kampagne NEXT GUNERATION – OPERATION:RESET haben wir in den vergangenen Wochen viel Staub aufgewirbelt – und das in mehrfacher Hinsicht. Nehmen Sie das ruhig wörtlich: Wir haben verstaubte Strukturen sichtbar gemacht und uns öffentlich gegen ein verstaubtes Waffenrecht ausgesprochen.

Wir hatten im Vorfeld damit gerechnet, dass unsere Kampagne nicht bei allen Verantwortlichen befreundeter Verbände und nicht bei jedem unserer Mitglieder auf uneingeschränktes Wohlwollen stoßen würde. Von der Basis aber kam eine Woge der Unterstützung auf uns zu. Schützenvereine boten an, ehrenamtlich für die Kampagne zu werben. Hobbyschützen schrieben uns, wie großartig sie es finden, dass der VDB in die Offensive geht. Dies ist auch das Fazit aus unserer Kurzumfrage zur Kampagne mit über 3800 Teilnehmern.

Mit dem Stil und der teilweise provozierenden Bildsprache einzelner unserer Videos haben wir unabsichtlich Irritationen ausgelöst. Darum wiederhole ich an dieser Stelle, was bereits mein Amtsvorgänger öffentlich versichert hat: Das Bekenntnis zur freiheitlichen demokratischen Grundordnung und die Absage an jede Form von Extremismus gehören zu den fundamentalen Prinzipien unserer Gesellschaft, denen wir uns verpflichtet fühlen.

Der VDB ist parteipolitisch neutral. Wir können die Interessen unserer Mitglieder nur durchsetzen, wenn wir mit allen Politikern ins Gespräch gehen, die an der Gesetzgebung beteiligt sind.

Es ist mir ein persönliches Anliegen, den Kern unserer Forderung an dieser Stelle noch einmal zu erläutern: Wir fordern den Abbau von Regelungen auf ein erforderliches Mindestmaß, dadurch leichtere und verständlichere

Umsetzung – und keine Misstrauenskultur von staatlicher Seite!

Wenn Sie diese Ausgabe unseres Mitgliedermagazins in den Händen halten oder am Bildschirm lesen, bedenken Sie, dass ich diese Zeilen Anfang Oktober geschrieben habe. Ich hoffe, dass unsere Kampagne in der Zwischenzeit weiterhin Fahrt aufgenommen hat.

Wenn Sie Anregungen haben oder Kritik, melden Sie sich bei uns. Unsere Mitarbeiter sind immer für Sie da. Um im eingangs verwendeten Bild zu bleiben: Machen Sie sich nicht aus dem Staub!

Ihr
Michael Blendinger
VDB Präsident



Verbandsseite des VDB
News und Mitgliederservice
www.vdb-waffen.de



NRW-Waffenbuch
www.nwr-waffenbuch.de



Kampagne
www.next-guneration.de

3 EDITORIAL VDB

4 INHALT/IMPRESSUM

6 BRANDHEISS

VDB-Umfrage zur Aufbewahrung von Schusswaffen

8 DER VDB INFORMIERT

News aus Verband, Politik, Handel und Wirtschaft

12 AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Aus aller Welt: Produktneuheiten, Waffenrecht

14 VDB INSIDE

Die vielleicht wichtigste Kampagne der VDB-Geschichte: Next Generation – Operation:Reset

20 VDB INSIDE

75 Jahre VDB – wir freuen uns auf Ihre Erinnerungen!

22 NEWCOMER

Über diese Waffe spricht die Branche: Walther LG500 itec

28 MADE IN GERMANY

Firmenporträt: Waffen Klett

32 MADE IN GERMANY

Firmenporträt: CG Fachhandel & Schießstandbetriebs UG

36 VDB INSIDE

Waffenschulung der neuen Mitarbeiterinnen

38 MESSE

50 Jahre IWA OutdoorClassics

44 JUSTITIA SPRICHT

Häufig gestellte Fragen aus der Rechtspraxis

46 VDB-PRAXISTIPP

NWR-Update XWaffe

48 VDB-SCHULUNGEN

50 THE PLACE TO BE

Termine, Messen, Events



Das **PRO GUN MAGAZIN** ist das offizielle Mitteilungsorgan des Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler e.V.
WWW.VDB-WAFFEN.DE

IMPRESSUM – PRO GUN MAGAZIN

HERAUSGEBER Blätterdach GmbH,
Steinbeisweg 62, 74523 Schwäbisch Hall, Deutschland
Telefon 0791 202197-0, Fax 0791 202197-88

GESCHÄFTSFÜHRER Markus Dierolf

REDAKTIONSLEITUNG Nataly Kimmelmeier
kimmelmeier@dwj.de, 0791 202197-11

PRODUKTIONSLEITUNG
Markus Dierolf, E-Mail dierolf@blaetterdach.media

PRODUKTION Blätterdach GmbH

ANZEIGEN Dr. Ursula Pahls, Telefon +49 (0)791 202197-30,
Fax +49 (0)791 202197-88, E-Mail pahls@waidzicht.media

Anzeigenpreisliste gültig seit 1. Juni 2022

ANZEIGENSCHLUSS

für die nächste Ausgabe ist der 20. Dezember 2023

ERSCHEINUNGSWEISE alle zwei Monate

KOSTENLOS FÜR ALLE MITGLIEDER DES VDB

FOTONACHWEIS TITEL Holzschnitt: Feldy_Prints,
Hintergrund: sdecoret – stock.adobe.com

© 2023 Blätterdach GmbH, alle Rechte vorbehalten.

EYES ON TARGET.

NÜRNBERG MESSE

DON'T MISS IT.

29.2. – 3.3.2024
NÜRNBERG, GERMANY

JETZT MIT NEUER
XPERIENCE

Boost für Ihr Business: IWA OutdoorClassics 2024,
die Weltleitmesse für die Jagd- und Schießsportindustrie:

- 4 Tage, 9 Hallen, **über 1.000** internationale Aussteller
- exklusive Einblicke in Neuheiten, Trends und Marktentwicklungen
- 100% Networking mit Branchenexperten

www.iwa.info/tickets

Zutritt nur für Fachbesucher.
Legitimation ist nachzuweisen.

CELEBRATING
50
YEARS

IWA
OUTDOOR
CLASSICS



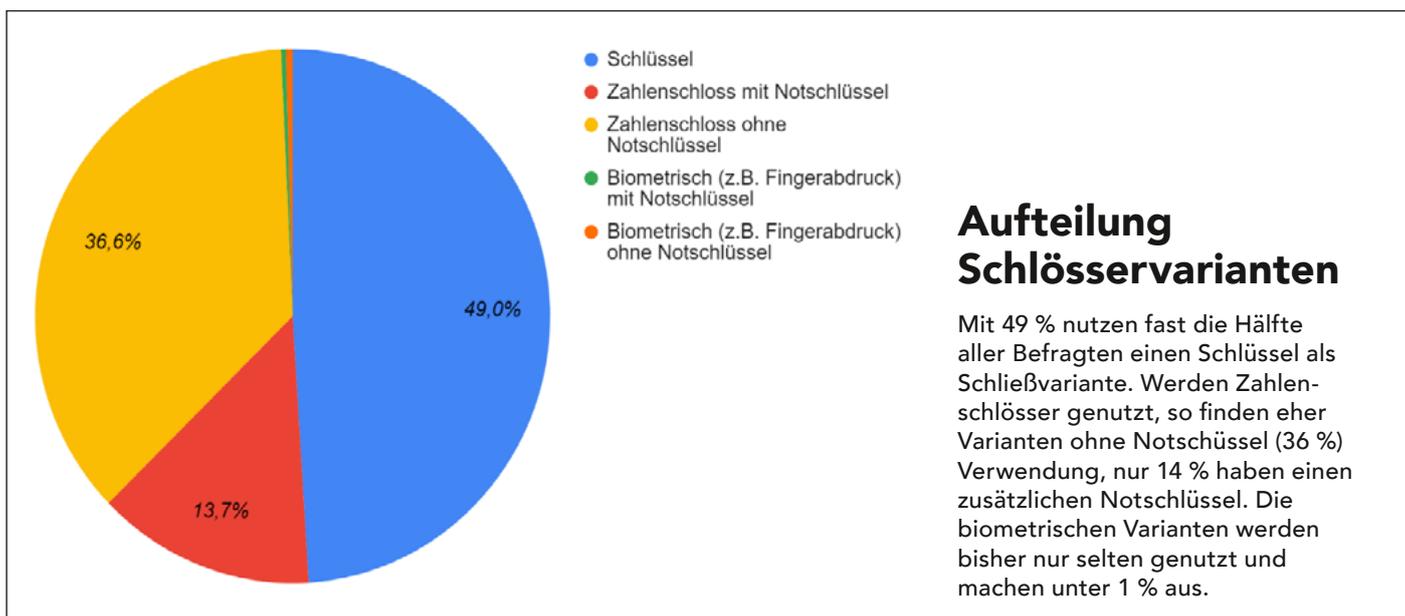
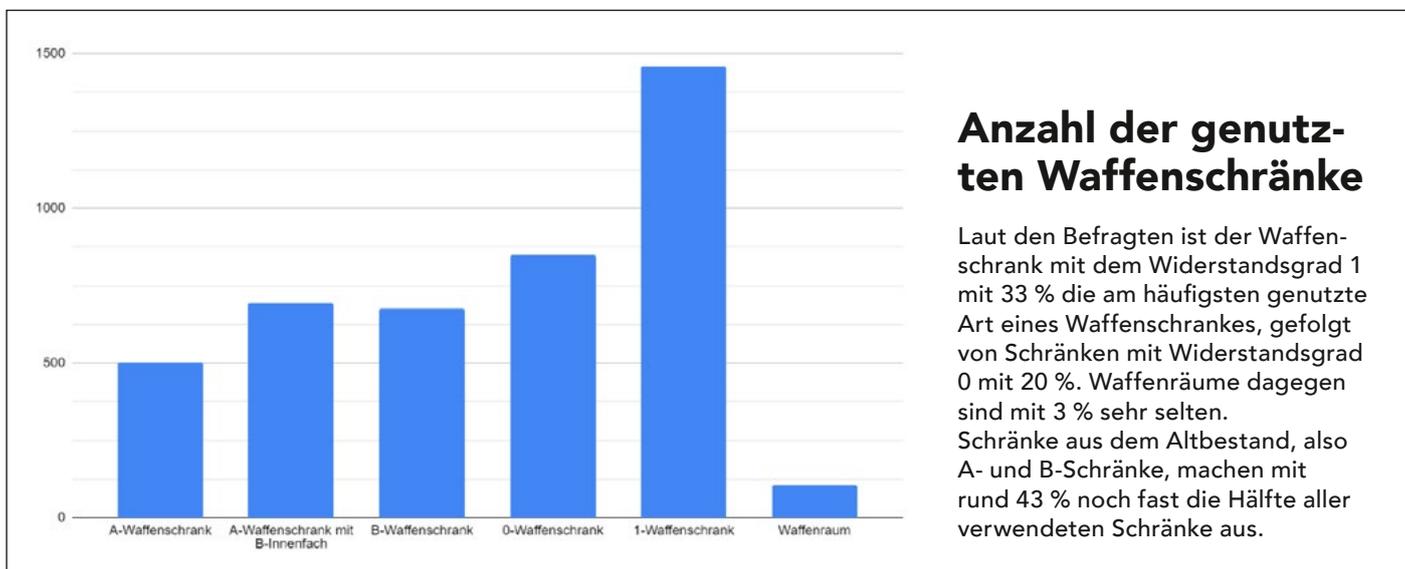
Die Schlüssel- frage

Ein Urteil des Oberverwaltungsgerichts Münster sorgt in der Branche gerade für Unruhe und Sorge. Wir haben uns bei Ihnen umgehört, was Sache ist.

Unsere Umfrage haben wir am 1. September gestartet. Anlass war das Urteil des Oberverwaltungsgerichts für das Land Nordrhein-Westfalen vom 30. August 2023 (Aktenzeichen: AZ 20 A 2384/20), das für Aufsehen sorgte. Im Kern besagt das Urteil nämlich,

dass der Schlüssel zum Waffenschrank in einem Behältnis aufzubewahren ist, das seinerseits den gesetzlichen Sicherheitsstandards an die Aufbewahrung der im Waffenschrank befindlichen Waffen und Munition entspricht. 63 % aller Waffenbesitzer sind vom Urteil der OVG Münster zur

Aufbewahrung des Waffenschrankschlüssels betroffen. Hierunter fallen alle Besitzer von Waffenschränken, die entweder herkömmlich mit einem Schlüssel geöffnet und geschlossen werden oder zu deren Schließmechanismus ein Notschlüssel existiert.



Die korrekte Aufbewahrung ist eine der zentralen Säulen des bundesdeutschen Waffengesetzes. Derzeit gibt es Diskussionen um die Verwahrung der Schlüssel dazu.

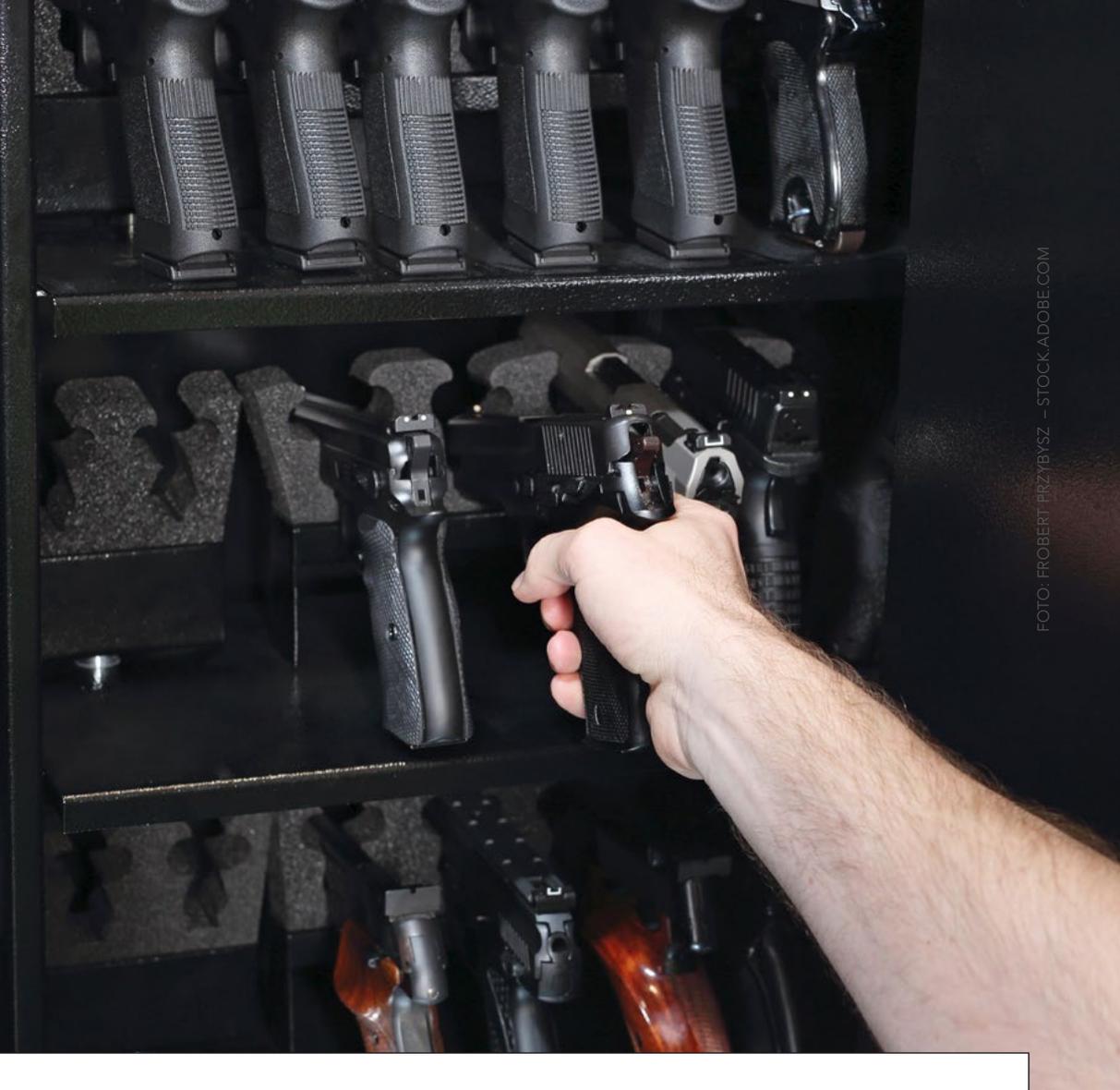
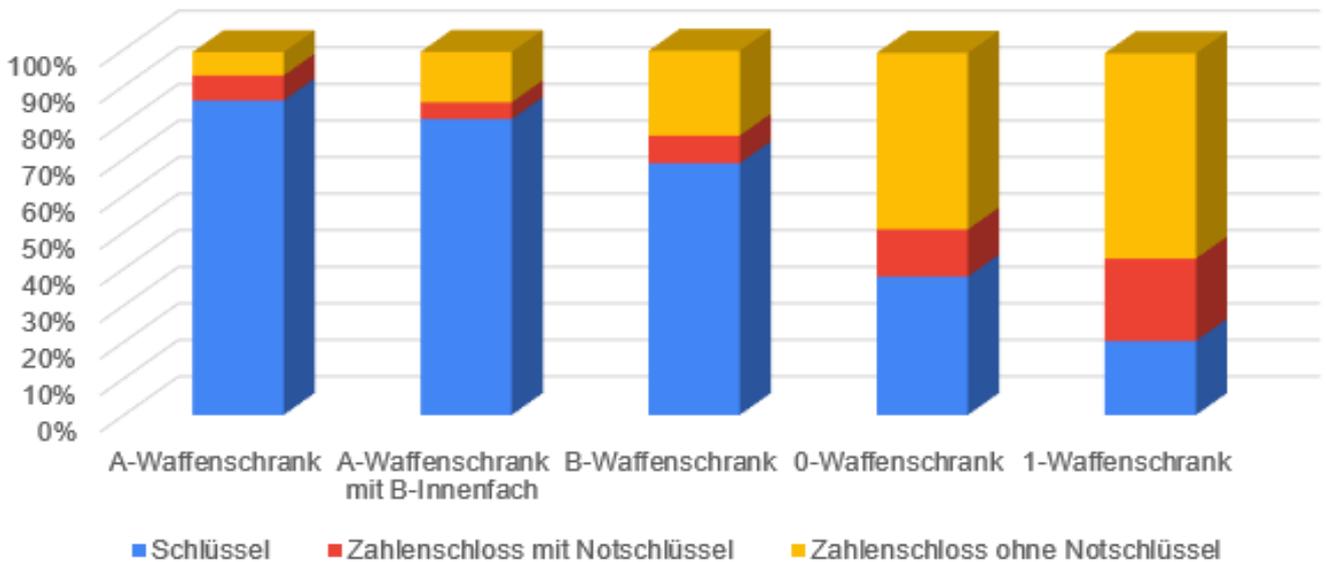


FOTO: ROBERT PRZYBYSZ - STOCK.ADOBE.COM

Aufteilung Schließervarianten

Sehr deutlich ist auch die Veränderung der Schließmechanismen mit dem Widerstandsgrad. Während der Schlüssel beim A-Waffenschrank noch deutlich dominiert, treten Zahlenschlösser bei Schränken mit Widerstandsgrad 0 und 1 proportional eher auf.





Kurz vorgestellt

VDB begrüßt zwei neue Mitarbeiterinnen

In der Ausgabe 4/2023 haben wir das Team des VDB vorgestellt und dabei angekündigt, dass wir weitere Stellen besetzen werden. Gesagt – getan!

Kooperation & Qualifizierung & Projektsteuerung & Vertrieb

Name: Petra Turba
Jahrgang: 1970
Beim VDB seit: September 2023
Stellenumfang: 40 Wochenstunden
Anzahl der VDB-E-Mail-Postfächer: 4
Ausbildung: M.A. Amerikanistik, Romanistik, Linguistik & Kultur-anthropologie
Berufserfahrung: über 20 Jahre im Marketing & Vertrieb IT-Branche
VDB-Kernthemen: Projektsteuerung
Waffenrechtliche Erlaubnisse: noch keine
Hobbys: Sprachen, Kochen & Kultur
Lebensmotto: Denken hilft!
Was ich nicht mag: Verantwortungslosigkeit

PR, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Name: Andrea Ulrich
Jahrgang: 1966
Beim VDB seit: September 2023
Stellenumfang: 40 Wochenstunden
Anzahl der VDB-E-Mail-Postfächer: 3
Ausbildung: Diplom-Politologin, Redakteurin an Tageszeitungen, PR-Managerin, Pressesprecherin
Berufserfahrung: Journalistin, Redaktionsleiterin, Unternehmenssprecherin
VDB-Kernthemen: externe Kommunikation
Waffenrechtliche Erlaubnisse: noch keine
Hobbys: Kochen, Lesen, Wassergymnastik
Lebensmotto: Am Ende wird alles gut. Und wenn es noch nicht gut ist, ist es noch nicht das Ende.
Was ich nicht mag: Wenn mein Wassergymnastik-Kurs ausfällt

Hoffest Jagdgut Willenbach

Tolle Kulisse

Es war ein traumhaftes Spätsommerwochenende und viele Gäste kamen auf das Jagdgut Willenbach zum Hoffest. Unter blauem Himmel zeigten mehr als 40 Aussteller aus der Branche den Gästen ihre Produkte und Dienstleistungen. Der VDB nutzte die entspannte Kulisse, um für seine Kampagne Next Generation zu werben. Nicht nur die kulinarischen Angebote begeisterten die Besucher, auch beim Unterhaltungsprogramm war für jeden etwas dabei: die Livemusik, das Schießkino, das Kinderprogramm und die Tombola mit Preisen im Wert von 25 000 Euro haben auch unsere VDB-Mitarbeiter beeindruckt. Unsere Mitarbeiterin Sarah Stowasser beispielsweise machte im Rahmen des Hoffestes Bekanntschaft mit einem amerikanischen Wüstenbussard.



Airsoft Community Day 2023

Mehr Luft, bitte!

Am 19. August besuchte Moritz Laudan für den VDB die Airsoft Operations Dark Zone in Halenbeck-Rohlsdorf. Bei schönstem Wetter fanden sich die Airsoftler, Händler und interessierten Besucher auf dem 120 000 m² großen Gelände ein, das durch abwechslungsreiche Elemente überzeugte. Von Autowracks, Bunkern im Waldgebiet über den Campingplatz in der Safezone und den Airsoft-Flohmarkt bis hin zu Hesco-Stellungen wurde alles geboten, was das Airsoft-Herz höherschlagen lässt. Was GPS möglich macht, zeigte abschließend Seagle-Network. Die App mit Offline-Tracker bietet die Möglichkeit, seine Mitspieler auf dem Feld ausfindig zu machen. Der VDB nutzte die Gelegenheit und informierte über die Kampagne Next Generation.

3 000 000

Im Jahr 2022 wünschte sich in Deutschland diese Zahl Nichterwerbspersonen im Alter von 15 bis 74 Jahren Arbeit. Das sind rund 16 % aller Nichterwerbspersonen. Diese sogenannte „Stille Reserve“ umfasst Personen ohne Arbeit, die kurzfristig nicht verfügbar sind oder momentan nicht nach Arbeit suchen, sich aber trotzdem Arbeit wünschen. www.destatis.de

Problematisch

Die Entlastung der Handelsunternehmen von Bürokratie ist entscheidend für die Zukunftsfähigkeit der Branche und die Förderung des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Das bekräftigte der Handelsverband Deutschland (HDE) im Rahmen der öffentlichen Anhörung zum Antrag „Wirtschaftsstandort Deutschland stärken, Wirtschaft unterstützen – Abbau überflüssiger und belastender Bürokratie“ der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag. Laut einer HDE-Umfrage sehen Händlerinnen und Händler im Abbau von Bürokratie aktuell den größten wirtschaftspolitischen Handlungsbedarf. „Unnötige Bürokratie ist ein Bremsklotz für die Entwicklung des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Händlerinnen und Händler brauchen Spielräume für unternehmerisches Handeln statt bürokratischer Hürden“, so HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth. Ein rascher und spürbarer Bürokratieabbau sei gerade in der für viele Handelsunternehmen weiterhin angespannten Zeit der Krisen von großer Bedeutung. Geplante Bürokratieentlastungen müssten zügig umgesetzt werden. „Ein Belastungsmoratorium und ein neues Bürokratieentlastungsgesetz sind zwar angekündigt, doch noch nimmt der Mittelstand kein Innehalten bei der Regulierung wahr“, so Genth weiter. Für die Unternehmen sei nicht nur ein Stopp neuer Belastungen wichtig, sondern auch die Entlastung von bereits bestehender Bürokratie. „Sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene ist der Handlungsbedarf groß“, betont Genth. Eine entlastende Wirkung hätten laut HDE etwa die Senkung von Berichtspflichten sowie die Vereinfachung von Genehmigungsverfahren. „Lange Planungs- und Genehmigungsverfahren verzögern Aktivitäten über alle Wirtschaftszweige hinweg und blockieren Investitionen“, so Genth. Auch für erfolgreiche Zukunftsinvestitionen in Klimaschutz und Digitalisierung seien schnelle Genehmigungsprozesse und der Abbau bürokratischer Hürden die Grundlage. „Der Investitionsbedarf im Einzelhandel ist groß. Gerade viele kleine und mittlere Unternehmen sind auf eine bürokratiearme Förderinfrastruktur angewiesen, um die nötigen Investitionen in die eigene Zukunft tätigen zu können“, so Genth.

www.einzelhandel.de



FOTO: LAU – STOCK.ADOBE.COM

30 Tage

Diese Zahlungsfrist gilt bisher als etablierte Zahlungspraktik im Handel, unter bestimmten Voraussetzungen sind auch 60 Tage erlaubt. Die EU will nun Unternehmen ausnahmslos die Möglichkeit nehmen, Zahlungsfristen von mehr als 30 Tagen zu vereinbaren. Würde diese Ausnahmebestimmung gestrichen, wäre die Vertragsfreiheit zwischen Unternehmen nicht länger gewährleistet, so der Handelsverband Deutschland.

www.einzelhandel.de

Bitte praxisnah!

In der Debatte um das Wachstumschancengesetz mahnt der Handelsverband Deutschland zu einer praxisnahen Ausgestaltung der Vorgaben für die verpflichtende Einführung der elektronischen Rechnung im B2B-Geschäftsverkehr. Die E-Rechnung kann, ergänzt um ein späteres Meldesystem an die Finanzbehörden, eine effizientere Rechnungsabwicklung im Einzelhandel und eine bessere Bekämpfung des Umsatzsteuerbetrugs durch die Finanzbehörden fördern. Hierbei kommt es laut HDE insbesondere auf eine praxisgerechte Einführung der Systeme an, denn die Situation der Einzelhandelsunternehmen ist höchst unterschiedlich.

„Die elektronische Rechnung ist ein weiterer Schritt in die Digitalisierung. Sie bis 2025 verpflichtend für den Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen einzuführen, ist aber verfrüht“, so HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth. Eine Pflicht zur elektronischen Rechnung sei erst dann in der Praxis umsetzbar, wenn auch die angekündigte staatliche Plattform zur Übermittlung elektronischer Rechnungen arbeitsfähig sei. „Zumindest muss ein staatliches Tool zur Sichtbarmachung des Datensatzes verfügbar sein. Hierzu ist aber noch nichts bekannt“, so Genth weiter. Unter diesen Umständen würde die Pflicht zur E-Rechnung gerade im mittelständischen Einzelhandel scheitern. Darüber hinaus kommt voraussichtlich 2028 eine EU-Richtlinie für die E-Rechnung in der gesamten EU. Im Vorschlag ist vorgesehen, dass auch die für Deutschland eigentlich nicht mehr erlaubten EDIFACT-Standards zulässig sind. Andere EU-Mitgliedstaaten, die ebenfalls verpflichtende E-Rechnungen einführen, lassen diese Standards aber weiter zu www.einzelhandel.de

30 000 Besucher

konnten die Veranstalter der Internationalen Jagd- & Schützertage auf Schloss Grünau begrüßen. Auf dem VDB-Stand waren an allen drei Messetagen Anna Müller (NWR-Waffenbuch-Expertin) und Frank Satzinger (1. Vizepräsident des VDB) präsent. Beide standen für Fragen, Diskussionen und Gespräche rund um die Forderung des VDB „Die Neuschreibung des Waffengesetzes“ im Rahmen der Kampagne „Next-Generation - Operation: Reset“ zur Verfügung.

Neue, interessante Gesprächspartner

Der VDB im Gespräch mit...

...*Wiebke Knell (MdL, FDP):*

Am 11. September, trafen sich VDB-Interessenvertreter Peter Braß und Benia Hüne im Softairstore e.K in Borken-Dillich mit MdL Wiebke Knell, die für die FDP im Hessischen Landtag sitzt, im Rahmen der diesjährigen Wahlkreisaktionen des VDB. Begleitet wurde sie vom Vorsitzenden der FDP Felsberg Michael Maaß. Als Jägerin ist Wiebke Knell mit dem Thema Waffen und Jagd vertraut, trotzdem konnte ihr Inhaber Bernd Albert einiges zum Thema Airsoft und Sportschießen vermitteln. Bei einem Rundgang durch das 2011 gegründete Unternehmen, das sich auf Airsoftwaffen, Schreckschuss, Home-Defence spezialisiert hat, aber auch Großkaliberwaffen verkauft, ging es um Herausforderungen im Bereich Airsoft, insbesondere um die Notwendigkeit unterschiedlicher J-Begrenzungen für Druckluftschießen und Airsoft sowie die Problematik mit Airsoft-Vollautomaten unter 7,5 J, wo es durch das Verbot in Deutschland beispielsweise notwendig ist, auf einer Reise von Frankreich nach Polen mit einem 2-J-Vollauto-Airsoft-Markierer einen Bogen um Deutschland zu machen. „Mein Jagdgewehr hat das Tausendfache an J im Vergleich zu diesen Waffen. Es ist unglaublich, was bei diesen niedrigen Energien für ein Aufwand betrieben wird und dass diese teilweise ebenso reguliert sind wie erwerbspflichtige Waffen!“, so Wiebke Knell, nachdem ihr Bernd Albert Messprotokolle der PTB zeigte, die bei einer 1,5-J-Airsoft-Waffe eine obere und untere Toleranz von 0,2 J festlegt. Auch über Handelshemmnisse und Umsatzeinbußen durch den Krieg in der Ukraine sowie Entscheidungen der Bundesregierung, die sich insbesondere ab Juni 2022 im Waffenhandel in Deutschland, aber auch im Softairstore in Borken, bemerkbar gemacht haben, wurde gesprochen, sowie natürlich die aktuellen Pläne der Regierung zur Waffenrechtsverschärfung und die geplante Kampagne des VDB. „Wir brauchen kein schärferes, sondern ein verständlicheres und umsetzbares Waffenrecht. Auch dürfen wir auf Länderebene nicht zulassen, dass die im Sommer erfolgte Mini-Evaluierung des 3. Waffenrechtsänderungsgesetzes genutzt wird, um die Forderung der FDP und die Vereinbarung im Koalitionsvertrag nach einer vollständigen Evaluierung auszuhebeln“, bestätigte Wiebke Knell.

...*Landtagskandidat Josef Heisl (CSU):*

Stefan Thumann, Geschäftsführer der Donaustahl GmbH und Außerordentliches Mitglied im VDB, nahm unseren Aufruf zur „Wahlkreisaktion“ auf. Da im Herbst Landtagswahlen in Bayern anstanden, organisierte Thumann für den VDB ein Treffen mit dem Landtagskandidaten Josef Heisl aus seinem Wahlkreis Passau-Ost. Gleich zu Beginn des Gesprächs wurde deutlich, dass es sich bei unserem Treffen keinesfalls nur um eine Wahlkampfveranstaltung handeln würde. Vielmehr wäre Heisl bei einer möglichen Waffenrechtsverschärfung indirekt selbst betroffen. Denn der Landtagskandidat ist in mehreren Schützenvereinen als förderndes Mitglied aktiv und zudem naturbegeisterter Angler. Wie viele seiner Kolleginnen und Kollegen aus der Politik teilt Heisl die Meinung, dass Deutschland bereits ein sehr restriktives Waffengesetz hat und es erst einmal gelte, die bestehenden Regeln entsprechend auszuschöpfen. Der Direktkandidat ist als Sportschütze waffenrechtlich zwar mit der Thematik vertraut, war aber dankbar, auch über Problemfelder aus Sicht des Handels etwas zu erfahren. Erstaunt, aber durchaus aufgeschlossen zeigte er sich zum Thema einer möglichen Entschädigung für Waffen- und Waffenteile, die über Nacht – oder sogar rückwirkend – unter einen besonderen Erlaubnisvorbehalt gestellt beziehungsweise komplett verboten werden (Beispiel Dual-use-Magazine).

...*dem BMI:*

Am 15. September waren Peter Braß, Peter Husen und Benia Hüne, die sich dem Referatsleiter von KM5 offiziell als neues Mitglied im VDB-Interessenteam vorstellte, zu einem Gespräch in Berlin. Auf der Agenda stand natürlich die Evaluierung des 3. WaffRÄndG. Ebenso ging es um die bereits 2011 erfolgte Evaluierung der Waffenrechtsänderungen der Jahre 2003 und 2008, die seinerzeit von der Innenministerkonferenz in Auftrag gegeben wurde, deren Bericht jedoch nicht freigegeben ist. Offen blieb, ob, wie und wann der Referentenentwurf angefasst wird und den weiteren politischen Prozess durchläuft und inwieweit die erfolgte Evaluierung hier noch einen Einfluss haben wird. Im Zuge einer potenziellen Waffenrechtsverschärfung brachte der VDB die aktuell vom Baden-Württem-

bergischen Innenministerium herausgegebenen Vollzugshinweise und den damit für Sportschützen verbundenen Mehraufwand bei Waffen über das Grundkontingent hinaus ins Gespräch ein und wies auf den dort genannten angeblichen Verweisfehler des Gesetzgebers hin. Uns wurde zugesagt, dass dies nochmals geprüft und man gegebenenfalls auf Baden-Württemberg zugehen werde. Weiteres Thema war die EU-Feuerwaffenverordnung, zu der bis Ende Oktober/Anfang November eine entsprechende Einigung erzielt werden müsste, damit noch in dieser Legislaturperiode des Europaparlaments ein erfolgreicher Trialog überhaupt möglich ist. Und dann stellte der VDB natürlich die Kampagne Next Generation vor.

...*Mitgliedern des EU-Parlaments:*

Unser Interessenvertreter Peter Braß war in Brüssel. Das Schwerpunktthema war die geplante Neufassung der Europäischen Feuerwaffenverordnung. Diese ist insbesondere für den Handel mit Drittstaaten von großer Bedeutung. Im Parlament befindet sich die Verordnung aktuell auf der Zielgeraden. Bei einem politischen Fachgespräch mit Vertretern des Europäischen Parlamentes, das vom europäischen Jagdverband FACE organisiert wurde, konnten wir die Interessen und Nöte unserer Mitgliedsunternehmen platzieren. Unbedingt verhindert gehören Pläne, die für eine verbindliche Nennung des Endnutzers einer Waffe im grenzüberschreitenden Handel sorgen würde. Da unsere Mitgliedsunternehmen in der Regel mit den Importeuren oder Fachhändlern handeln, die aber wiederum unsere Qualitätsprodukte weiterverkaufen, könnte diese Forderung schlicht nicht erfüllt werden. Im Parlament wurde uns für diese Position viel Verständnis entgegengebracht. Aber wie immer heißt es: Nichts ist entschieden, bis alles entschieden ist. Neben den direkten Gesprächen mit europäischen Entscheidungsträgern ist gleichzeitig der Dialog mit Meinungsmachern wichtig. Hierzu gehören die Vertretungen der deutschen Bundesländer in Brüssel. Diese haben ihr eigenes europäisches Netzwerk und stehen im engen Austausch mit der Bundesregierung. Wir führten Gespräche Hessen und Bayern. Denn oft muss das, was im fernen Brüssel entschieden wird, von den Behörden vor Ort umgesetzt werden.

NEU: VDB bietet NWR-Waffenbuch Enterprise-Edition

Leistungsfähige Software

Mehr Leistung bei geringeren Kosten – das ist die Intention für die NWR-Waffenbuch Enterprise-Edition, die der VDB ab nächstem Jahr für Hersteller, Großhändler und Importeure von NWR-meldepflichtigen Produkten anbietet. Darin integriert sind alle Funktionen des NWR-Waffenbuches zur Erfüllung der Meldepflicht und eine Schnittstelle zum jeweiligen Warenwirtschaftssystem. Die NWR-Waffenbuch Enterprise-Edition wird voraussichtlich ab Januar 2024 zur Verfügung stehen. Hier ein Auszug aus dem Funktionsumfang: einfache Anbindung Ihres Warenwirtschaftssystems per Schnittstelle; sichere, zuverlässige und schnelle Meldungen an das Nationale Waffenregister (inkl. NWR-ID-Rückmeldung, Fehlerhinweise, Überlassungsabsicht prüfen); Meldeanlässe, die gegebenenfalls nicht via Schnittstelle über Ihre Warenwirtschaft angestoßen werden können, smart und intuitiv über das NWR-Waffenbuch-Interface erfassen; Zugangsverwaltung für mehrere Mitarbeiter inklusive; großzügige Anzahl an enthaltenen monatlichen Meldungen; Versand von digitalen Lieferscheinen via xeSecure an alle gewerblichen Empfänger; ergänzend oder alternativ: digitaler Lieferschein als PDF-Datei; inklusive Umsetzung aller Updates seitens xWaffe; vollständiger Funktionsumfang des NWR-Waffenbuchs – ohne Schnittstellenfunktion; Serverstandort: Frankfurt am Main. Sie benötigen „nur“ eine NWR-Meldesoftware und/oder ein Pulverbuch? Kein Problem – im NWR-Waffenbuch können Sie elektronische Lieferscheine oder ein Pulverbuch dazu buchen! Angebote siehe Kasten unten. Bei Fragen steht Ihnen Frau Turba unter 06421 4807525 oder info@nwr-waffenbuch.de zur Verfügung.

Waffen Klett
Seit 1578

FLINTEN- & BÜCHSENMACHER

Wir suchen für sofort nachfolgend
persönlich überzeugende Mitarbeiter
für unser Unternehmen:

**BÜCHSENMACHER /
BÜCHSENMACHERMEISTER** (m/w/d)
in Vollzeit/Festanstellung

Mehr Informationen über was Sie erwartet,
was Sie mitbringen sollten und was wir bieten,
finden Sie hier: www.buechsenmacher.de

Persönlicher Kontakt: Frau U. Doering
E-Mail: waffen-klett@buechsenmacher.de

Waffen Klett e.K.

Inhaber Eberhard Klett

Landwehr 67

46325 Borken



Unser Angebot

NWR-Waffenbuch – Enterprise-Edition

- Inkl. Schnittstelle zu Ihrem Warenwirtschaftssystem
- Inkl. monatlich 10000 NWR-Meldungen. Pauschalpreise für höhere Anzahl auf Anfrage.
 - Inkl. unlimitierte Anzahl Lieferscheine (xeSecure – Enterprise)
- Inkl. Webzugang zur NWR-Waffenbuch-Oberfläche (für Meldungen aller Art)
 - Inkl. Zugriff auf alle eigenen Daten des NWR-Waffenbuchs

Preise: VDB-Mitglieder 299 €/Monat;
nicht organisierte Unternehmen 499 €/Monat

NWR-Waffenbuch (für Unternehmen, die keine Schnittstellenanbindung benötigen)

- Unbegrenzte Meldungen/keine Mengengrenzungen
- Unterschiedliche Bücher (zum Beispiel Handel, Herstellung, Reparatur, Kommission, B2B-Reparatur)
 - 3 Monate elektronische Lieferscheine (xeSecure – Basic) kostenfrei
- Inkl. kostenfreie xeSecure-Scanner App für QR-Codes auf Lieferscheinen, Stammbältern
- Inkl. vollständige Integration der NWR-ID-Datenbank und der Datenbank der Waffenbehörden
 - Kostenfreier Mail- und Telefonsupport (Mo – Fr von 9 – 14 Uhr)

Preise (pro Monat): Mitglieder 19,95 €; Nichtmitglieder 39,95 €
optionales xeSecure Basic (ab 4. Monat) 9,95 €
optionales Pulverbuch Mitglieder 10 €; Nichtmitglieder 20 €



Frankonia eröffnet Flagship Store in Rottendorf

Alles, was das Herz begehrt

Nach der Schließung des traditionellen Stammhauses in Würzburg ist nun das benachbarte Rottendorf der Nabel der Frankonia-Welt. Der neue Flagship Store mit Academy und Schießkino wurde im Rahmen einer Feierstunde in gediegenem Rahmen eröffnet. Thomas Eberth, Landrat des Landkreises Würzburg, sowie Ernst Weidenbusch, Präsident des Bayerischen Jagdverbandes, wünschten dem Team der neuen Filiale alles Gute. Frankonia-Geschäftsführer Jeremy Glück berichtete davon, wie viel Überzeugungsarbeit es bedurfte, bis alle Entscheidungsträger von diesem Projekt überzeugt waren. Gerade der Wandel hin zum E-Commerce sei ein anfangs ein Hemmnis gewesen. Er konnte aber alle Beteiligten davon überzeugen,

dass die Jägerschaft in diesem Hinblick anders sei und hieß nun alle Jäger im neuen „Paradies Jagd“ willkommen. Von den paradiesischen Zuständen konnten sich die geladenen Gäste, allesamt (Handels-) Partner der Frankonia, schließlich bei einem Rundgang selbst überzeugen. Auf einer Fläche von insgesamt gut 2500 m³ bietet Frankonia nicht nur Ausstattung und Bekleidung, sondern mit der neu gegründeten Frankonia Academy auch Trainings- und Fortbildungsmöglichkeiten für Jäger und Sportschützen. Für das leibliche Wohl war bei der Eröffnung ebenfalls bestens gesorgt: Bei kühlen Getränken, Rehrücken, Garnelen, Burger und Häppchen musste keiner hungrig oder durstig nach Hause.

www.frankonia.de



B2B-Kundebereich bei Ferkinghoff

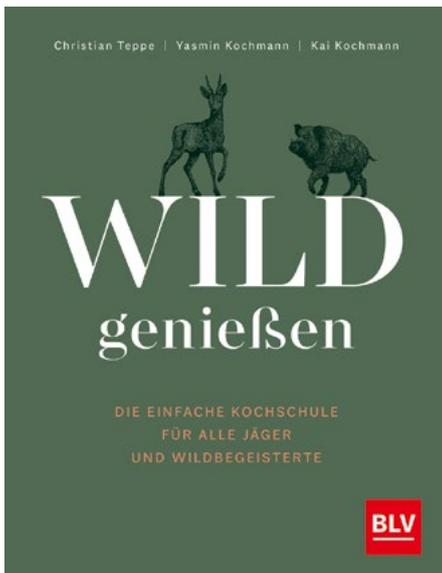
Verstärkung

Andreas Wimmer verstärkt ab sofort Ferkinghoff International, den Importeur von US Waffen und Zubehör, in der Funktion des Key Account Managers für B2B-Kunden. Wimmer ist passionierter Jäger, Jagd- und Begleithund-Ausbilder und durch seinen bisherigen Werdegang ausgewiesener Kenner der Branche. In verschiedenen beruflichen Stationen vertrat er unter anderem die Marken Ballistol, Brunox und VFG, die er erfolgreich im europäischen Markt etablieren konnte. Aufgrund seiner Fachkenntnis und Vernetzung in der Branche, freut sich die Geschäftsführung von Ferkinghoff International, ihn ihren Fachhandelspartnern als Ansprechpartner vorzustellen und als neues Teammitglied begrüßen zu können. www.waffen-ferkinghoff.com



Olympia 2028

Die bisherigen olympischen ISSF-Disziplinen werden auch bei den Spielen in Los Angeles olympisch bleiben. Der Versuch, den Compoundbogen in den olympischen Kanon aufzunehmen, scheiterte allerdings.



Drei Autoren – drei Perspektiven

Buchtipps

Vielleicht gibt es dieses Jahr etwas Neues auf dem Festtagsspeiseplan. Etwas mit dem Potenzial, zur Familientradition zu werden: Wildfleisch. Eine der drei Autorinnen des Buchs „Wild genießen“, Yasmin Kochmann, war Vegetarierin, bevor sie die Wildküche entdeckte. Dass Fleischgenuss und Tierwohl sich nicht ausschließen, wurde ihr durch den Kontakt mit der Jägerschaft bewusst. Und durch die Freundschaft mit unserem VDB-Justitiar, dem Fachanwalt Christian Teppe, der seit mehr als 25 Jahren passionierter Jäger ist. Von Teppe stammt das Vorwort zu dem Buch mit dem Untertitel „Die einfache Kochschule für alle Jäger und Wildbegeisterte“. Was uns begeistert hat: Das Buch ist auch für solche Leser ein Gewinn, die sich bislang weder für die Jagd begeistern konnten noch über herausragende Kochkünste verfügen. Das ist das Verdienst des dritten Autors, Kai Kochmann. In seinem sehr persönlich geschriebenen Kapitel „Jagdliches Netzwerken und Demut vor der Kreatur“ beschreibt der Ehemann von Yasmin Kochmann seine „erste Pirsch“. Hier können auch Laien nachvollziehen, was das Besondere an der Jagd ist. Herrliche Fotos von 50 köstlichen Gerichten und nützliche Zubereitungstipps machen den Hauptteil des Buches aus.

Wild genießen. Die einfache Kochschule für alle Jäger.

BLV, Umfang: 208 Seiten,
Format: 18,5 cm x 24,2 cm,
Preis: 34,99 €
ISBN: 978-3-96747-120-5

Umarex

Mit sofortiger Wirkung übernimmt Umarex die exklusive Handelsvertretung für Waffenzubehörteile der Firma Recover Tactical für Deutschland. Das umfangreiche Sortiment des amerikanisch-israelischen Herstellers umfasst modulare Schaftsysteme, Holster und weitere Anbauteile, die Umarex sowohl Scharfaffenbesitzern als auch Airsoftspielern und Besitzern von Schreckschusswaffen anbietet. Die hohe Kompatibilität mit Waffen von Beretta, Colt, FN Herstal, Glock und Smith & Wesson und deren lizenzierten Nachbauten ermöglicht Nutzern zahlreiche Individualisierungsmöglichkeiten zur Steigerung der Präzision, der Reichweite, der Bediensicherheit und zur Erweiterung des Einsatzgebiets ihres Equipments. Umarex treibt mit der Sortimentserweiterung die Bemühungen der letzten Jahre voran, eine vollumfängliche Palette ideal aufeinander abgestimmter Systeme für ambitionierte Anwender von Schusswaffen zu schaffen.

www.umarex.de

Neue Zuständigkeiten beim WaffG Niedersachsen

In Niedersachsen wird die Zuständigkeit für das Waffenrecht zum 1. Januar 2024 neu geregelt. Diese Aufgabe wird zukünftig bei den Landkreisen und kreisfreien Städten sowie der Region Hannover konzentriert. Bis dahin gilt die alte Regelung. Mit der Neuregelung wird sich die Anzahl der Waffenbehörden von bisher 99 auf 47 Kommunen verringern. Die Niedersächsische Ministerin für Inneres und Sport, Daniela Behrens, erklärt hierzu: „Die strikte Anwendung des Waffenrechts ist elementar für den Schutz der öffentlichen Sicherheit. Insbesondere die Entwaffnung von extremistischen Personen stellt die Waffenbehörde vor eine schwierige Aufgabe, die in den größeren Organisationseinheiten der Landkreise und kreisfreien Städte sowie der Region Hannover noch effektiver gelöst werden kann.“

In Niedersachsen gibt es 122 000 Waffenbesitzer, davon sind 76 000 Jäger. Für diesen Personenkreis bedeutet die Neuregelung eine Vereinfachung, denn ab 1. Januar ist für die Erteilung der Jagdscheine und der waffenrechtlichen Erlaubnisse die gleiche Behörde zuständig.

Auf Nachfrage des VDB teilte das Niedersächsische Innenministerium mit, dass sich diese Neuregelung nur auf die Erteilung einer grünen, gelben und roten Waffenbesitzkarte bezieht. Das heißt, für die Erteilung gewerblicher waffenrechtlicher Erlaubnisse, wie zum Beispiel die Erteilung der Erlaubnis nach § 21 WaffG, sind auch weiterhin die großen selbstständigen Städte und Gemeinden zuständig. Der Grund: Der Bereich Wirtschaftsrecht gehört nicht zum Innenministerium, sondern bleibt beim Niedersächsischen Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Bauen und Digitalisierung.

www.mi.niedersachsen.de

Waffenverbotszone

Seit 1. November 2023 gilt in einem klar umgrenzten Bereich des Frankfurter Bahnhofsviertels eine Waffenverbotszone nach § 42 Absatz 5 und 6 WaffG. Nach Angaben der FAZ musste der Oberbürgermeister diese Anordnung im Alleingang durchsetzen, da die Regierungskoalition aus Grünen, SPD, FDP und Volt keinen Kompromiss finden konnte. Nach Rückfrage des VDB bei der Polizei Frankfurt waren zuvor bereits im Bahnhofsviertel „verdachtsunabhängige Kontrollen“ erlaubt, da es sich um ein „verrufenes“ Gebiet handelt.

Das Kampagnen-Headquarter informiert



VIEL AUFWAND
Mit viel Aufwand wurde Videomaterial für Social-Media-Kanäle produziert.

Am 29. September 2023 fiel der Startschuss für die größte, teuerste und intensivste Kampagne des VDB seit seinem Bestehen. „Next Generation – Operation:Reset“ steht für unser Credo, dass die Lobbyarbeit des VDB einen Schritt weiter gehen muss.



DIENSTAG & FREITAG

Woche für Woche werden die neuen Forderungen des VDB zugunsten eines liberalen Waffenrechts der Öffentlichkeit vorgestellt.

Bisher hat der VDB klassische Lobbyarbeit ausgeübt. Das heißt, die VDB-Interessenvertreter haben im Dialog mit Abgeordneten, Amtsträgern und Behördenvertretern die Themen und Probleme unserer Mitglieder ins Gespräch gebracht. Dabei haben wir in der jüngeren Vergangenheit verstärkt den Austausch mit unseren Mitgliedern gepflegt, zum Beispiel mit Umfragen und deren Auswertungen. Auch hat der Verband viele der Termine mit der Politik transparent gemacht, mit Meldungen auf der Homepage und in seinem Newsletter.

Eigentlich hat unsere Community das Potenzial, eine gewichtige Wählergruppe darzustellen. Denn die Anzahl an Jägern, Sportschützen, Sammlern, Händlern, Herstellern, Airsoftlern, Paintballern etc. ist in Summe zusammen mit den SRS-Waffenbesitzern, Käufern freier Abwehrmittel, Messern, Bögen, Armbruste & Co. gigantisch – zumindest auf dem Papier. Im Januar 2023 haben wir mit dem Briefgenerator und unserer Petition mit annähernd 125 000 Briefen und mehr als 70 000 Petitionsteilnehmern bewiesen, dass unsere Branche nicht nur aus „Karteileichen“ besteht, sondern dass es möglich ist, diese Wählergruppe zu mobilisieren.

Damit wir für zukünftige Verschärfungsansätze des Bundesinnenministeriums im Waffenrecht gewappnet sind und schnellstmöglich spürbare und starke Aktionen durchführen können, müssen wir mehr werden.

Verwechslungsgefahr!

BÖSES MAGAZIN



Verbotenes 15-Schuss
Magazin für Pistolenkarabiner

GUTES MAGAZIN



Erlaubtes 15-Schuss
Magazin für Pistole

Sieht absolut gleich aus? Richtig!

Mal sind vollkommen identische Magazine für jedermann frei verkäuflich, mal verbotene Gegenstände. Willkommen im deutschen Waffengesetz.



next-guneration.de

WITZIG?

Mit teils überspitzten, manchmal aus provokanten Motiven und Wortspielen wollen und müssen wir aufrütteln.

Und aktiv. Und laut – wenn es sein muss. Darum ist ein Ziel unserer Kampagne, mehr Newsletter-Abonnenten zu gewinnen und mehr Fördermitglieder.

„Next-Guneration“ wird am Ende mehr als 100.000 Euro verschlungen haben – ohne den Zeiteinsatz der hauptamtlichen Mitarbeiter und des ehrenamtlichen Präsidiums. Die Kampagne arbeitet auf unterschiedlichen Ebenen.

Hier ein Blick hinter die Kulissen unserer Kampagne:

1. Lobby-Abteilung:

- Gespräche mit Bundestagsabgeordneten
- Gespräche mit Ministerialbeamten
- Präsenz auf Parteitag

2. PR-Abteilung:

- Aufmerksamkeit erregen mittels provozierender Videos via YouTube
- Informieren und sensibilisieren mittels Infografiken & Texten via Twitter, Facebook und Instagram

- Weitergabe von Kampagnen-Infos an Influencer und Content Creators
- Anzeigenkampagne in den bekannten Jagd-/Sport-/Gear-Magazinen
- Online-Werbekampagne auf verschiedenen Plattformen
- Diskussion mit Social-Media-Kommentaren
- Erstellung des Kampagnen-Newsletters
- Konzeption Kampagnen-Gewinnspiel (mit Unterstützung von Schmeisser)

3. Präsidium und Hauptamt

- Professionelle Erläuterung jeder Forderung in detaillierten, längeren Videos via YouTube

4. Mitgliederbetreuung

- Versorgung der Unterstützer mit Merchandise (Patches, Caps, Aufkleber & Flyer)
- Beantwortung von Fragen & Kritik zur Kampagne
- Kurzumfrage zur Kampagne & Auswertung

5. Messeteam

- Vorbereitung und Durchführung von kleinen und ganz großen Veranstaltungen (zum Beispiel Jagd- und Schützentage Grünau, Pferd & Jagd Hannover)

6. IT-Abteilung

- Erstellung Kampagnen-Homepage
- Integration von Social-Media-Inhalte
- Umsetzung eines Kampagnen-Verteilers

Ein weiteres Ziel ist, mit dieser Kampagne nicht nur die Menschen innerhalb unserer Branche aufzurütteln, sondern auch Menschen zu erreichen, die nichts oder nur indirekt mit dem Waffengesetz zu tun haben.

Darum richten wir unsere Öffentlichkeitsarbeit auch an Laienpresse und branchenunabhängige Medien (Frankfurter Allgemeine Zeitung, öffentlich-rechtlicher Rundfunk).

Unser oberstes Ziel ist jedoch, wirklich etwas zu bewegen – nicht kurzfristig, nicht heute, sondern



DAS WAFFENRECHT IST FÜR WAFFEN, NICHT FÜR SPIELZEUG

Eigentlich ganz easy, oder?

Deshalb: Airsoftwaffen und
Paintballmarkierer raus aus dem
Waffengesetz!



next-guneration.de

ALLUMFASSEND

Die Forderungen betreffen alle Aspekte des Waffengesetzes, auch das landläufige „Spielzeug“.

VIEL AUFWAND...

...und hoffentlich große Resonanz! Die aktuelle Kampagne übertrifft alles bisher Dagewesene.

nachhaltig und langfristig. Denn die Existenzgrundlage unserer Branche ist das Waffenrecht mit allen flankierenden Gesetzen, Verordnungen und Verwaltungsvorschriften. Nur wenn diese Basis vorhanden ist, kann ein Markt prosperieren, können Hersteller Produkte entwickeln, der Fachhandel und das Handwerk diese an den Verbraucher verkaufen und die Verbraucher ihrem Sport, Hobby, ihrer Passion oder Berufung nachgehen.

Ja, es geht uns darum, dass unsere Branche nicht stirbt. Wer uns das zum Vorwurf macht, denkt aber zu kurz. Denn es geht dabei auch um Sicherheit, Transparenz und Fairness. Denn bei den 1700 Mitgliedsunternehmen des VDB kaufen Jäger, Sportschützen, Sammler, Brauchtumsschützen, Airsoft- oder Paintballspieler und es gibt unzählige Messerbesitzer und Besitzer freier Abwehrmittel unter den Kunden. Viele von ihnen sind in einem oder mehreren Fachverbänden organisiert – darum sind wir solidarisch mit den Forderungen anderer Fachverbände. Das Waffenrecht geht nämlich uns alle an.

Bisher haben wir folgende Forderungen veröffentlicht:

1. Neufassung des Waffengesetzes
2. Nachwuchs fördern
3. Bedürfnisprinzip harmonisieren
4. Import erleichtern, Handel erleichtern
5. Einhandmesser führen dürfen
6. Entschädigungsregelung bei zukünftigen Verboten
7. Schluss mit der Wohnort-Lotterie! Gleiches Recht für Alle!
8. Mengenbeschränkungen streichen
9. Deutschland braucht mehr Goldmedaillen! Keine Nachteile für Sportschützen.
10. Waffenschein für Waffenfachhändler
11. Schalldämpfer erlaubnisfrei



Damit ist die Kampagne noch lange nicht am Ende. Denn es sind für nahezu alle Fachbereiche einzelne Forderungen formuliert und konzipiert worden.

Wie geht es nun weiter?

Die Abteilungen des VDB arbeiten weiter mit Hochdruck an ihren Themen. Zusätzlich wird der VDB bei 50000 Abonnenten des Kampagnen-Newsletters eine Petition beim Bundestag einreichen. Am Ende der Kampagne wird aus allen Abonnenten der Gewinner des Gewinnspiels (AR-15 von Schmeisser/ alternativ: Teilnahme an einem Schmeisser-Schießevent für zwei Personen, wenn keine EWB vorliegt) ermittelt.

Uneinigkeiten und Zwist

Immer wieder gibt es Kritik von Schützen an Jägern und anders herum. Ob im Schützenverein, beim Schüsseltreiben oder im Internet.

Dabei kann sind folgende Phänomene zu erkennen:

1. Die einen sind froh, dass eine Verschärfung sie nicht selbst betrifft. Zusätzlich wird sogar argumentiert, warum die Verschärfung „für die anderen“ sogar richtig sein soll.
- 1.1 Beispiel: Verbot aller Halbautomaten; Jäger: „Mir genügt ein Drilling, deshalb benötigt auch niemand anders einen Halbautomaten. Und alle Waffen, wo kein Holz dran ist (Stichwort Black Rifle) gehören sowieso verboten. Kurzwaffen nutze ich auch nicht – bei mir sitzt jeder Schuss; daher können die auch ruhig verboten werden.“
- 1.2. Beispiel: Mengenbeschränkung jagdlicher Langwaffen; Sportschütze: „Wir haben ein Erwerbsstreckungsgebot (2/6er Regel), nun sind endlich mal die Jäger dran. Zum Glück passiert meinem Waffenbesitz nichts.“



Schusswaffen aus
fünf Jahrhunderten

29. Nov. 2023

ONLINE AUCTION

www.hermann-historica.com

PROFITIEREN SIE VON UNSEREM ERFOLG



*Zuschlagspreis

JETZT ZU UNSEREN NÄCHSTEN
AUKTIONEN EINLIEFERN



Hermann Historica GmbH
Bretonischer Ring 3
85630 Grasbrunn / München

c. Beispiel: Neue Waffenverbotszonen; Jäger und Sportschütze: „Ha, wir haben eine waffenrechtliche Erlaubnis – damit sind wir davon nicht betroffen. Damit merken mal alle, die ein Taschenmesser bei sich haben, wie sehr wir Waffenbesitzer immer vom Gesetzgeber gegängelt werden.“

2. Lethargie – die Menschen ergeben sich ihrem Schicksal, da sie nicht mehr an Veränderung, an Zusammenhalt glauben.

Vorgenannte Beispiele lassen sich auf alle anderen Fachbereiche natürlich übertragen. Worauf wir hinaus möchten: Unserer Branche fehlt schlicht Solidarität, Zusammenhalt und Loyalität. Wir als Schnittstellenverband, dessen Mitgliedsunternehmen existenziell vom Markt abhängig sind und Produkte aller Fachbereiche im Sortiment haben, spüren dies besonders intensiv. Denn wir sind für alle Fachbereiche da. Wir „opfern“ keinen Bereich zu-

gunsten eines anderen. Wir haben einen fakten- und sachorientierten Ansatz und stellen das Wohl unserer Mitglieder – und damit der ganzen Branche in den Mittelpunkt allen Denkens und Handelns.

FAZIT

Die Branche muss solidarisch untereinander werden – unabhängig von persönlichen Befindlichkeiten! Damit der VDB mit seiner Kampagne nachhaltig erfolgreich wird, brauchen wir eine größere Reichweite und mehr Empfänger unseres Next-Generation-Newsletters. Da Kampagnen- und Lobbyarbeit enorme Kosten verursachen, werben wir für eine Fördermitgliedschaft für 36 Euro/Jahr. Wer uns unterstützen will, kann Werbematerial anfordern, um auf den proaktiven VDB aufmerksam zu machen. Nur, wenn wir alle zusammenhalten, hat die Branche eine Zukunft!

Nächstes Jahr wird gefeiert!

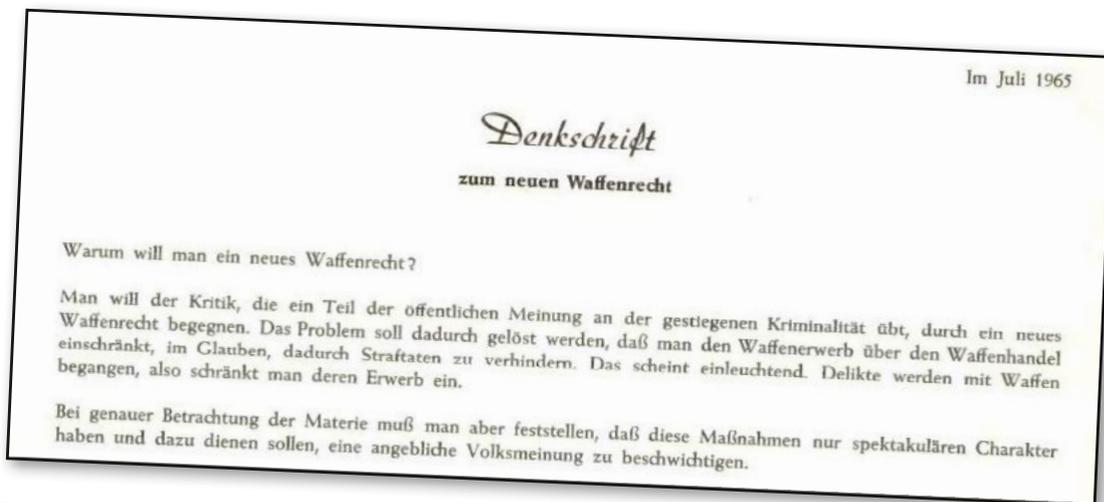
Im kommenden Jahr feiert der VDB sein 75-jähriges Bestehen. Wir wollen das im März in Nürnberg mit unseren Mitgliedern feiern, im Rahmen der 50. IWA OutdoorClassics.



Bereits 1965 stand das Waffenrecht in der Kritik. Bis heute hat sich daran nichts geändert.

Viele unserer Mitgliedsunternehmen begleiten uns seit der Gründung unseres Verbandes vor 75 Jahren. Wir möchten bei einer kleinen Feier am Rande unserer Mitgliedsversammlung im kommenden Jahr nicht nur unsere Verbandspolitik in den Mittelpunkt rücken, sondern auch Ihr Wirken, Ihre Unternehmensgeschichte(n) und Ihre Leistung würdigen.

Darum sprechen wir Sie hier mit einer Bitte an: Schauen Sie doch mal in Ihr Firmenarchiv! Haben Sie Bildmaterial aus den vergangenen Jahrzehnten? Vielleicht waren Sie schon 1974 als Aussteller auf der IWA, als die Messe als „nationale Leistungsschau des Waffenfachhandels und Büchsenmacherhandwerks“ begann? Wir würden uns über Ihre Erinnerungsfotos freuen, die wir bei unserer internen Geburtstagsfeier präsentieren.



Seit 1949 setzt sich unser Verband für die Interessen des zivilen, freien und legalen Waffenhandels und -gebrauchs ein – zurzeit tun wir das mit unserer Kampagne „Next Generation – Operation:Reset“. Auch wir haben in unserem Archiv gestöbert. Beim Rückblick auf die Bemühungen und Aktionen des VDB ist uns aufgefallen, dass sich ein Motiv wie ein roter Faden durch die Verbandsgeschichte zieht: der Kampf gegen eine Verschärfung des Waffenrechts.

Dieses Zitat aus einer Denkschrift des VDB ist fast 60 Jahre alt und hat – trotz all unserer Bemühungen – immer noch Bestand: „Warum will

man ein neues Waffenrecht? Man will der Kritik, die ein Teil der öffentlichen Meinung an der gestiegenen Kriminalität übt, durch ein neues Waffenrecht begegnen. Das Problem soll dadurch gelöst werden, daß man den Waffenerwerb über den Waffenhandel einschränkt, im Glauben, dadurch Straftaten zu verhindern. Das scheint einleuchtend. Delikte werden mit Waffen begangen, also schränkt man deren Erwerb ein. Bei genauer Betrachtung der Materie muß man aber feststellen, daß diese Maßnahmen nur spektakulären Charakter haben und dazu dienen sollen, eine angebliche Volksmeinung zu beschwichtigen.“

Waffenhändler haben unter den aktuellen Bestimmungen des Gesetzes zu leiden – ebenso wie alle Legalwaffenbesitzer.



Neue Dimensionen

Carl Walther hat endlich auch die LG400-Serie weiterentwickelt. Die Ulmer beließen es dabei nicht bei Produktpflege, sondern stoßen mit dem LG500 itec in neue Sphären vor, die Sportschützen gefallen dürften. **NATALY KEMMELMEIER**





Auf einen Blick

Vorteile

- ⊕ Für Sportschützen durchdachtes Gesamtkonzept
- ⊕ Innovatives Diopter
- ⊕ Matchabzug, der keine Wünsche offen lässt
- ⊕ Perfektioniertes Handling

Nachteile

- ⊖ Visierlinienerhöhung muss optional erworben werden
- ⊖ Verkaufspreis ist nichts für jeden Geldbeutel

Die Ulmer Waffenschmiede Carl Walther hatte unlängst auf die Olympiaschießanlage Hochbrück eingeladen, um das neue Matchluftgewehr LG500 itec vorzustellen. Als Rahmen wählte das Unternehmen die Deutschen Meisterschaften des DSB. Das ist in Hochbrück die wohl am besten frequentierte Veranstaltung mit Schützen aus ganz Deutschland und viel Laufkundschaft. Und so präsentierte Walther an mehreren Tagen interessierten Besuchern die neue Sportwaffe, die es wirklich in sich hat. Davon konnten sich auch ausgewählte Journalisten und Vertreter sowie Trainer der Landesverbände überzeugen. Sie alle waren zu einem gesonderten Termin in den Traditionssaal der Geschäftsstelle des Bayerischen Sportschützenbundes (BSSB) eingeladen. Daher ließ es sich auch der bayerische Landesschützenmeister Christian Kühn nicht nehmen, an der Veranstaltung teilzunehmen. Carl Walther selbst war mit einem ganzen Team vor Ort: Geschäftsführer Bernhard Knöbel, Chef-Konstrukteur Thomas Bretschneider, die Marke-

LG500 itec

Hersteller	Carl Walther, www.carlwalther.de
Vertrieb	Fachhandel
Waffenart	Pressluftgewehr, Kaliber 4,5 mm
Gewicht	5000 g
Abmessungen	1060–1100 × 50 mm × 290 mm
Lauflänge	420 mm
Abzug	Druckpunkt und Trockentraining
Abzugs-widerstand	E-Abzug: 15 – 50 g, M-Abzug: 50 – 120 g
Visierung	Sportdiopter und Korn-tunnel
Preis	mit E-Abzug: 5698 €, mit M-Abzug: 4748 €

ting-Leute sowie Wulf-Heinz Pflaumer, Inhaber von Umarex, mittlerweile das Dach der Firma Carl Walther.

Auf zu neuen Ufern

13 Jahre ist es inzwischen her, dass die Modellreihe LG400 auf den Markt gekommen ist. Auch damals spielten die Ulmer ganz vorne mit im Bereich der Matchwaffen. Features wie modulare Bauweise und verschiedene Schaftvarianten überzeugten schon damals zahlreiche Top-Schützen. So schoss unter anderem Sonja Pfeilschifter die Olympiade 2012 in London ein LG400. Es folgten Konstruktionen wie die LP500 und dann das KK500, noch relativ jung die GSP500. Unter den Sportschützen nährte sich die Hoffnung, dass Walther quasi folgerichtig auch mit einem LG500 aufwartet. Und siehe da, im August 2023 war es nun soweit und ein fast drei Jahre andauerndes Projekt war nun soweit gediehen, dass man von Serienreife sprechen kann und die Öffentlichkeit informieren möchte. Apropos Entwicklungszeit: Wulf-Heinz Pflaumer meinte auf Nachfrage von Bernhard Knöbel

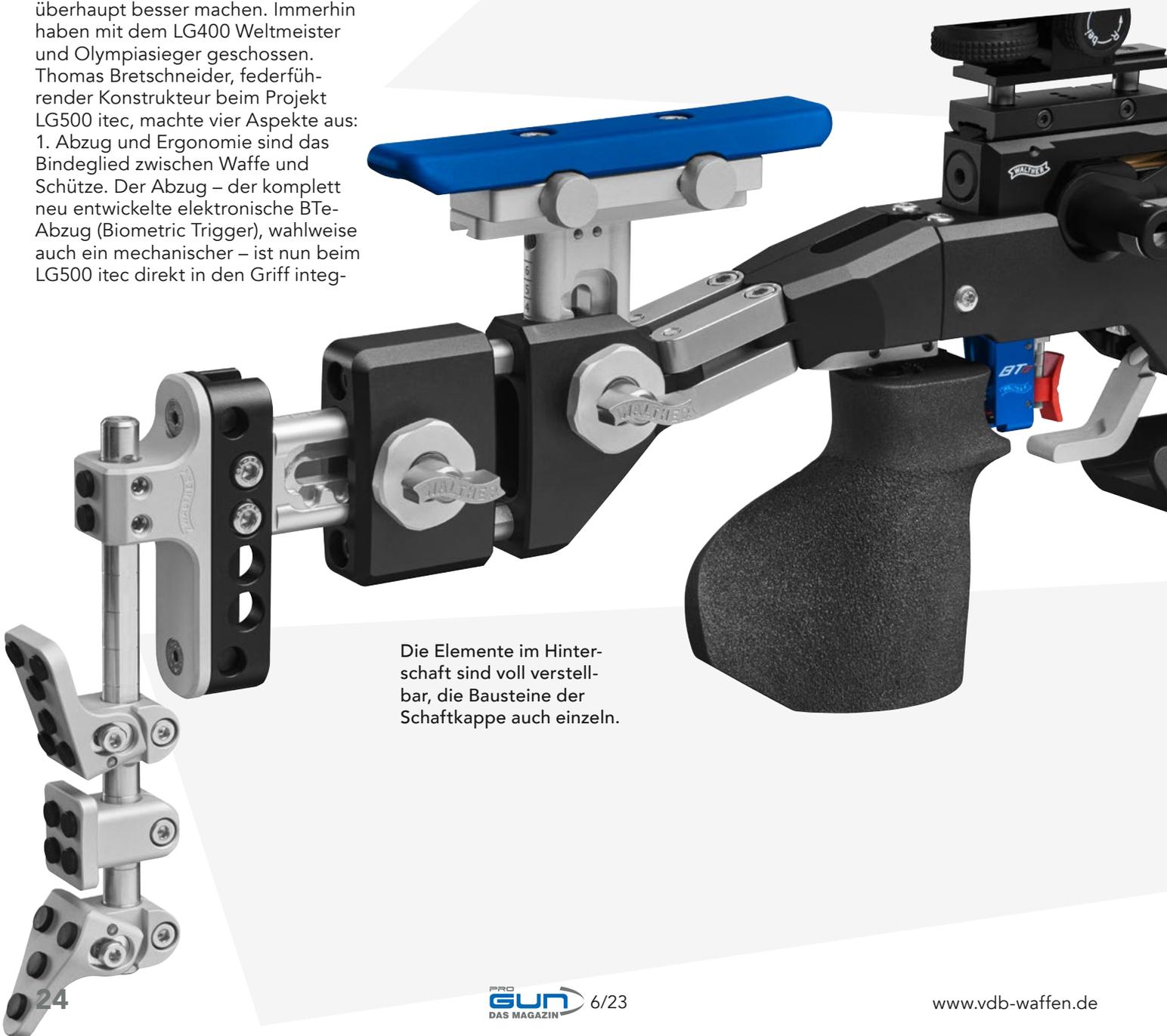


scherzhaft, dass er es in seinem kompletten Berufsleben nicht einmal erlebt habe, dass ein Projekt pünktlich zum ursprünglich geplanten Termin fertig wurde. Gut Ding will also Weile haben, und Walther ist tatsächlich etwas Gutes gelungen.

Features des LG500 itec

Hintergrund der Neuentwicklung war einerseits die Suche nach einem Nachfolger für das LG400 sowie die Frage, wie kann man eine Matchwaffe überhaupt besser machen. Immerhin haben mit dem LG400 Weltmeister und Olympiasieger geschossen. Thomas Bretschneider, federführender Konstrukteur beim Projekt LG500 itec, machte vier Aspekte aus: 1. Abzug und Ergonomie sind das Bindeglied zwischen Waffe und Schütze. Der Abzug – der komplett neu entwickelte elektronische BTe-Abzug (Biometric Trigger), wahlweise auch ein mechanischer – ist nun beim LG500 itec direkt in den Griff integ-

Schon allein designtechnisch lässt das LG500 itec keine Wünsche offen. Man beachte auch die abgeschrägte Tube.



Die Elemente im Hinterschaft sind voll verstellbar, die Bausteine der Schaftkappe auch einzeln.



Das LG500 itec gibt es in zwei Varianten: Entweder man entscheidet sich für den M-Abzug, oder wie hier abgebildet für den E-Abzug.

riert. Diese Konstellation möchte das Unternehmen hoffähig machen. 2. Für die Präzision ist nicht nur der Lauf selbst entscheidend, sondern dessen Bettung und die Gesamtgeometrie. Die itec-Systemlagerung sorgt für eine stabile und spannungsfreie Lagerung des Systems. Besondere Merkmale sind vergrößerte Lagerflächen in Verbindung mit innovativer Feinjustierung für Höhe und Seite. Das nach hinten verkagerte System mit verkürztem Ladehebel spielt da auch eine Rolle und kommt vor allem den Schützen hinsichtlich der Handhabung zugute, die mit Stativ schießen.

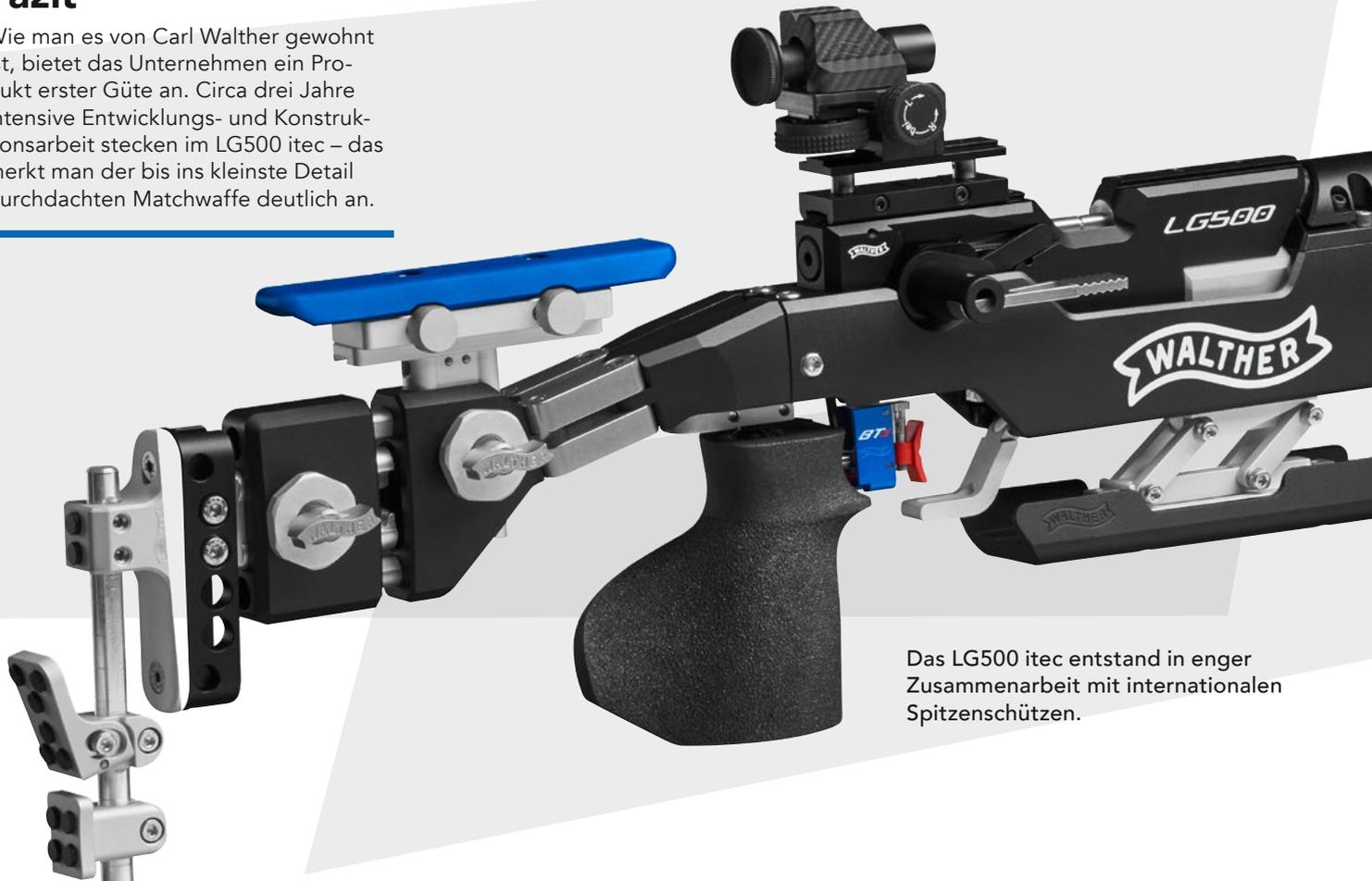
3. Die Zuverlässigkeit respektive Wiederholgenauigkeit ist ein entscheidender Faktor für den Schützen. Dennoch muss die Waffe über das Chassis Rückmeldung geben. Der springende Punkt: Diese Mikro vibrationen dürfen für den Schützen dennoch nur in geringstem Maße spürbar sein. Das Stability & Response System SRS verleiht dem LG500 itec Stabilität und reduziert Vibrationen. Elemente des SRS sind der adaptive Inline-Impulsausgleich, die vibrationsminierte Lademechanik und der neue, pneumatisch angetriebene Absorber. Es wurde ein Masseträgheitselement

eingebaut, damit das Schlagstück keine Vibrationen auslöst. So erfährt der Schütze die gewollte feine Rückmeldung. 4. Das Design ist immer ein kaufentscheidender Aspekt, Geschmäcker sind da bekanntlich verschieden. Unserer Meinung nach ist das Design mehr als gelungen.

Weiteres Detail ist ein neues Balancing-System, das die individuelle Anpassung der Balance sowie der Masseverteilung sowohl für den Vorder- als auch für den Hinterschaft mittels 90 g schweren Balancerelementen ermöglicht. Diese sind im Vorderschaft stufenlos verstellbar. Der

Fazit

Wie man es von Carl Walther gewohnt ist, bietet das Unternehmen ein Produkt erster Güte an. Circa drei Jahre intensive Entwicklungs- und Konstruktionsarbeit stecken im LG500 itec – das merkt man der bis ins kleinste Detail durchdachten Matchwaffe deutlich an.



Das LG500 itec entstand in enger Zusammenarbeit mit internationalen Spitzenschützen.



Die Vorderschafterhöhung ist variabel einstellbar – ein weiterer Pluspunkt.



Auch der Bereich Lademulde und Ladehebel wurde vom Team um Thomas Bretschneider komplett überarbeitet.



Die Ulmer bevorzugen aus Präzisionsgründen nach wie vor die optionale Visierlinienerhöhung.



geteilte Hinterschaft ermöglicht die unabhängige Einstellung der Schaftlänge und der Wangenposition, ohne sich gegenseitig zu beeinflussen.

Hinzu kommt der Vionic-Matchdiopter mit Peilvisierung auf der Oberseite. Dieses Element findet sich so bisher an keinem vergleichbaren Modell und unterstützt den Schützen beim Ausrichten der Waffe. Kugelgelagerte Parallelführungen sollen Wiederholgenauigkeit garantieren.

Die Höhen- und Seitenverstellung sind maximal tief positioniert, um ein freies Sehfeld zu haben.

Für die Ausführung mit elektronischem Abzug muss der Kunde über 5600 Euro auf die Ladentheke blättern. Es handelt sich sicher nicht um ein Einsteigermodell, sondern um eines für den ambitionierten Schützen. Herausragende Qualität hat aber ihren Preis und der ist hier gerechtfertigt. ■

Das Diopter ist das einzige Teil der Waffe, das nicht von Walther selbst stammt. Es wird in der Schweiz gefertigt. Auffällig: Das Verstellrädchen für die Höhe sitzt jetzt unten. Grund dafür war der Wunsch nach einer Peilvisierung oben.

**Versand von Jagd- und Sportwaffen,
Gefahrgut (1.4G) und Munition
am Tag und über Nacht.**



Service: 0221 - 954 21 80

www.overnite.eu

provided by



OVERNITE



Der Waffenversand – national & international

**SPEZIALITÄT
DES HAUSES**

Schaftanpas-
sungen sind
sozusagen die
Spezialität des
Unternehmens,
das fast so alt ist
wie Beretta.



Büchsenmacher- meister mit 445 Jahren Berufserfahrung

Das italienische Unternehmen Beretta gilt als der älteste Waffenhersteller der Welt. Das offizielle Gründungsjahr: 1526. Unser VDB-Mitgliedsunternehmen Waffen Klett aus Borken im Münsterland ist wahrscheinlich ähnlich alt. Urkundliche Erwähnungen stammen aus dem Jahr 1578. Bis zum Beginn des Zweiten Weltkrieges war die thüringische Stadt Suhl die Heimat der Büchsenmacherfamilie Klett.

Suhl galt bis zum 30-jährigen Krieg als Waffenschmiede Europas. Im Jahr 1634 wurde die Stadt fast vollständig niedergebrannt. Unterlagen, die frühere Erwähnungen der Büchsenmacherdynastie Klett belegen könnten, sind wahrscheinlich ein Opfer der Flammen geworden. Eberhard Klett, der heutige Inhaber, vermutet jedenfalls, dass sein Familienunternehmen noch älter sein dürfte als 445 Jahre.

Eberhard Klett ist seit 1986 Büchsenmachermeister. 1988 übernahm er das Unternehmen von seinem Vater Helmut Klett, der 1990 verstarb. Dieser machte sich 1952 nach dem Krieg im damaligen Westdeutschland, in Borken/Westfalen selbstständig. Seit 2011 firmiert Waffen Klett in neuen Räumlichkeiten und bietet ein Schießkino, das zu den modernsten in Nordrhein-Westfalen zählt.

Indoor-Schießanlage

Für Jäger, Sportschützen, Sicherheitsdienste und Polizeibehörden bietet die Indoor-Raumschießanlage optimale Bedingungen. Computeranimierte Zieldarstellungen und Realfilme auf einer 30 m³ großen, vollautomatischen und doppelwandigen Leinwand erlauben wirklickeitsnahe Situationen mit Trainingseffekt. In der 10 m × 35 m großen, begehbaren Anlage sind sämtliche Standarddisziplinen inklusive Nachtsimulation bei Schussdistanzen von 3 bis 25 m möglich.



PRAXISNAH

Die Indoor-Schießanlage bietet optimale Trainingsmöglichkeiten.



NACHWUCHS-SORGEN

Das Unternehmen Klett bildet aus, doch die Bewerber werden immer rarer. Derzeit werden auch Büchsenmacher/innen und Büchsenmachermeister/innen gesucht.



KUNDSCHAFT

Die Beratung der Kunden und das Erkennen der Bedürfnisse und Wünsche sind das A und O eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs.

Reparaturen und Schaftanpassungen

Eberhard Klett legt großen Wert darauf, dass seine Kunden individuell betreut werden. So bietet das Unternehmen nicht nur sämtliche Reparaturen an Jagd- und Sportwaffen an sowie Ausrüstung und Zubehör, sondern auch einen besonderen Service: Schaftanpassungen und Schaftoptimierung an Flinten und Büchsen. Getreu dem Motto „Der Lauf schießt, der Schaft trifft“ werden bei Waffen Klett vorhandene Flintenschäfte derart umgearbeitet, dass sie dem Schützen optimal passen.

Um all diese Leitungen auch weiterhin in der gewohnten Perfektion seinen Kunden anbieten zu können, braucht Waffen Klett personelle Unterstützung. Willkommen wären sowohl ein Büchsenmacher oder -macherin als auch ein Büchsenmachermeister oder eine -meisterin.

Und natürlich ist Waffen Klett auch ein Ausbildungsbetrieb und offen für junge Menschen, die das Büchsenmacherhandwerk erlernen wollen. Denn ohne Nachwuchs ist diese altehrwürdige Tradition in Gefahr: Das Nachwuchs- und Nachfolgeproblem, unter dem das gesamte Handwerk leidet, trifft auch die Waffenbranche.

Hintergrund

Die Zahl der Schulabgänger, die eine betriebliche Ausbildung anstreben, sinkt seit Jahren kontinuierlich. Das Institut der Deutschen Wirtschaft prognostiziert bis 2040 nur noch 23,3 Millionen Personen im erwerbs-

Immer weniger Schulabgänger wollen ins Handwerk

fähigen Alter, die einen beruflichen Abschluss vorweisen können. 2020 waren es noch 31,6 %. Die Zahl der Akademiker nimmt im gleichen Zeitraum weiter zu, von 12,5 % im Jahr 2020 auf 14,8 %.

Zudem steigt die Neigung, ein Studium aufzunehmen. Immer mehr Studierende sind an den Hochschulen eingeschrieben. Gleichzeitig entscheiden sich immer weniger Schulabgänger für eine Ausbildung. 2020 waren es noch knapp 130 000 neue Ausbildungsverträge im Handwerk – so wenige wie noch nie zuvor. 204 565 waren es im Jahr 2000.

Ein Grund ist die Annahme junger Menschen, man könne mit einer akademischen Ausbildung generell ein höheres Einkommen erzielen. Im Mai 2022 erläuterte der damalige Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, Hans Peter Wollseifer: „Generell ist es ein weit verbreiteter Irrglaube, dass Absolventen einer handwerklichen Ausbildung schlecht verdienen oder weniger verdienen als Akademiker. Studien belegen, dass das Lebensarbeitsentgelt nach einer Be-

rufsausbildung auf Augenhöhe ist mit dem in akademischen Berufen. Außerdem kann man wohl in kaum einem anderen Wirtschaftsbereich schon so jung sein eigener Chef werden und einen Betrieb leiten wie im Handwerk. In den kommenden fünf Jahren suchen rund 125 000 Betriebe eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger. Junge Menschen haben nach einer erfolgreichen Meisterqualifikation also beste Karten, später einen Handwerksbetrieb zu übernehmen und unternehmerisch erfolgreich zu sein. Wer das qualifiziert und mit großem Engagement macht, der kann sich verwirklichen, zum Erfolg kommen und gutes Geld verdienen.“

Ähnlich äußerte sich Reinhold Würth, der mit seinem Schrauben-Imperium Milliardär geworden ist. Er sagte in einem Interview Anfang dieses Jahres, ein tüchtiger Handwerker könne genauso viel verdienen wie ein Universitätsprofessor. Und er fügte hinzu: „Vor allem jetzt, wenn er die Möglichkeit hat, einen Betrieb zu übernehmen.“ Gemeint war: die Boomer gehen aufs Rentenalter zu. Auch, wenn viele Selbstständige weitaus länger arbeiten als nur bis zum Eintritt der gesetzlichen Rente, so rollt doch unaufhörlich eine Ruhestandswelle auf Deutschland zu. Der demografische Faktor würde auch ohne den Trend zur akademischen Ausbildung dazu führen, dass die Zahl der Betriebe, die einen Nachfolger suchen, die Zahl der Interessenten übersteigt.

 **CZ**
HOT RED



AKAH EXKLUSIVMODELL

Die HOT RED – eine getunte Version der Shadow 2 aus der AKAH Büchsenmacher-Meisterwerkstatt!
weitere Infos auf www.akah.de

UVP | € 1.959,-

Ein neues Mitglied für den VDB



Der Mannheimer Jan Kern hat in Edingen-Neckarhausen ein zweites Unternehmen gegründet. Mit der CG Fachhandel & Schießstandbetriebs UG konnten wir im September ein neues Mitgliedsunternehmen in unserem Verband begrüßen. Geschäftsführer Jan Kern betreibt seit Sommer 2023 in Edingen-Neckarhausen die nach seinen Angaben „wohl größte Indoor-Schießanlage im Rhein-Neckar-Kreis“.



DER CHEF

Über Jan Kern und sein Unternehmen Core Guns haben wir schon einmal berichtet. Nun hat er sich mit einer Indoor-Schießanlage ein zweites Standbein aufgebaut.

DIE SCHIESSANLAGE

wurde vom Vorgänger aus Altersgründen aufgegeben. Jan Kern griff bei dieser Gelegenheit gerne zu.



KLEIN, ABER FEIN

In einem kleinen Ladengeschäft berät das Team um Jan Kern, allesamt selbst Sportschützen und Jäger, die Kunden.



AUSWAHL

Das Sortiment bietet den Kunden alles Notwendige an Waffen und Zubehör.

Die Schießanlage mit zwei 25-m-Bahnen kann von Vereinen, Behörden, Firmen und Privatpersonen gebucht werden. Daneben betreibt Kern ein kleines Ladenlokal, das er selbst liebevoll „Mikroshop“ nennt.

Edingen liegt verkehrsgünstig in der Mitte zwischen Mannheim und Heidelberg, sowohl mit öffentlichen Verkehrsmitteln als auch mit dem Auto von beiden Großstädten aus in weniger als 30 min erreichbar.

Mit seinem Unternehmen „Core Guns UG“ in Mannheim ist Inhaber Jan Kern bereits seit 2020 am Markt – und auch so lange schon VDB-Mitglied. Ein ausführliches Unternehmensporträt ist in ProGun – das Magazin, Ausgabe 3/2022, erschienen.

Wie kam es zur Neugründung im kleinen Edingen? „Der Stein kam ins Rollen, als ich vom vorherigen Betreiber, der altersbedingt aufhören wollte, gefragt wurde, ob ich die Schießanlage übernehmen möchte“, erklärt Kern. „Da konnte ich nicht Nein sagen!“ Mit seiner Erfahrung aus dem Versandhandel war es Kern möglich, ein ganz neues Shopkonzept zu erarbeiten und so gründete er die neue Firma am Standort Edingen. In enger Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden und Gutachtern wurde eine neue Abnahme des Schießstandes vorgenommen, der nun nach neuesten Standards definiert ist. Neben dem Scheibenschießen bietet er Schützen auch die Möglichkeit von Fallplattenschießen mit Kurzgewehr-Kalibern und Schrot.

Was zeichnet Core Guns und den neuen CG Fachhandel aus? Für Jan Kern ist es der Spirit und die Sachkunde seines Teams. „Wir lieben das, was wir tun“, ist das Credo des Unternehmers. „Ich selbst und meine Mitarbeiter sind aktive Sportschützen oder passionierte Jäger. Wir arbeiten mit Leidenschaft an und um Produkte, die wir selber nutzen.“ Im Vordergrund stehe die ehrliche und individuelle Beratung der Kunden und nicht der maximale Ertrag. „Da wir selber jagen und im Sportschießen aktiv sind, wissen wir, was es braucht. Bei uns steht nicht nur Jagd & Sport drauf, sondern es ist auch Jagd und Sport drin“, beschreibt Kern seine Unternehmensphilosophie.

Fakten zur Schießanlage:

- freie Indoor Schießanlage
- wetterunabhängig
- alle Stände sind zugelassen für Kurzgewehr bis 1500 J (Kaliber .44 Magnum)
- alle Verbände sind willkommen
- Einlagerung von Waffen und Abwicklung von Waffenkäufen, Erbwaffenabwicklung
- Lagertresore zum Mieten
- Unterricht für Anfänger
- Sachkunde Lehrgänge
- Sonderschießzeiten für Behörden, Firmen und Vereinsmeisterschaften

Kontakt:

Webseite: www.cgindoorsports.com
 E-Mail: info@core-guns.com
 Etermin: <https://www.etermin.net/cgindoorsports>
 Telefon: 0178 2716074



FACHGESCHÄFT

Seit der Firmengründung 2020 ist Core Guns Mitglied im VDB.

Einweisung in Theorie und Praxis des Schießens

HINTERGRUND: LAURA PASHKEVICH – STOCK.ADOBE.COM

Bei der Schulung der neuen Mitarbeiterinnen wurde Vizepräsident Frank Satzinger von einem prominenten YouTuber gefilmt.



MACHT AUCH VOR DER KAMERA EINE GUTE FIGUR...

...unser Vize-Päsident Frank Satzinger. Er wurde während des Waffenseminars von YouTuber Tomatolix begleitet.



THEORIE UND PRAXIS

Petra Turba (links) und Andrea Ulrich stammen aus waffenfernen Branchen und bekamen daher erst einmal einen „Crash-Kurs“ in Sachen Sicherheit und Schießtechnik.

Seit dem 1. September unterstützen zwei neue Mitarbeiterinnen das VDB-Team um Geschäftsführer Ingo Meinhard in der Bundesgeschäftsstelle in Marburg: Petra Turba ist eine erfahrene Vertrieblerin, sehr kommunikationsstark und stressresistent. Sie verantwortet die Geschäftsfelder Kooperation und Qualifizierung, übernimmt aber auch Aufgaben aus den Bereichen Messe und Eventmanagement.

Die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit liegt in den Händen von Andrea Ulrich. Die gelernte Journalistin bringt 15 Jahre Berufserfahrung als Pressesprecherin mit und kümmert sich beim VDB um die externe Kommunikation.

Da die beiden zwar über reichlich Berufserfahrung verfügen, diese aber in waffenfernen Branchen erlangt haben – Petra war in der IT-Branche, Andrea in der Pharma- und Medizin-PR – stand zu Beginn ihrer Tätigkeit beim VDB eine ganztägige Waffenschulung auf dem Programm. Unter der fachkundigen und geduligen Leitung von VDB-Vizepräsident Frank Satzinger bekamen die beiden eine

Einführung in die Themen Sicherheitsregeln und Schießtechnik. Sowohl am theoretischen Teil als auch am Schießtraining nahm ein prominenter Gast teil: Felix Michels. Unter dem Namen „Tomatolix“ betreibt der 29-jährige Videoproduzent einen YouTube-Kanal mit mehr 1,18 Millionen Abonnenten. Sein Video „Ein Tag als Waffenhändler“, für das Tomatolix mit seinem Team auch VDB-Schatzmeister Achim Schäfer in seinem Geschäft besuchte, kann sich sehen lassen, nämlich hier: www.youtube.com/@tomatolix

Sowohl am theoretischen Teil als auch am Schießtraining nahm ein prominenter Gast teil: Felix Michels. Unter dem Namen „Tomatolix“ betreibt der 29-jährige Videoproduzent einen YouTube-Kanal mit mehr 1,18 Millionen Abonnenten. Sein Video „Ein Tag als Waffenhändler“, für das Tomatolix mit seinem Team auch VDB-Schatzmeister Achim Schäfer in seinem Geschäft besuchte, kann sich sehen lassen, nämlich hier: www.youtube.com/@tomatolix

www.youtube.com/@tomatolix

INGENIEUR FÜR PCP-WAFFEN (M/W/D)

Dein Aufgaben

- Ideengeber/Innovator im PCP-Bereich
- Grundlagenentwicklung
- Entwicklung & Konstruktion von Lang- & Kurzwaffen (Einzelteile, Baugruppen, Waffen) im PCP-Bereich
- Auslegung & Berechnung
- Erprobung
- Technische Abstimmung innerhalb der Supply Chain
- Umfassende Unterstützung bei der Produkt-Industrialisierung
- Technische Produktverantwortung

Wir bieten

- Möglichkeit der flexiblen Arbeitsplatzgestaltung
- Zeitgemäße Sozialleistungen
- Flache Hierarchien
- Aktive Einbringung ins Unternehmen
- Arbeit in einem dynamischen & kreativen Team
- Spannende Entwicklungsmöglichkeiten
- Bonusprogramm, betriebliche Altersvorsorge, Jobbike, uvm.



G.S.G
PREMIUM BRANDS

DIANA®

www.germansportguns.de/Karriere/



IWA

OUTDOOR CLASSICS 2024

Das müssen Sie wissen

In drei Monaten ist es wieder so weit: Die IWA OutdoorClassics öffnet ihre Türen. Vom 29. Februar bis zum 3. März 2024 verwandelt sich das Messezentrum in Nürnberg erneut in die Heimat der Jagd- und Schießsportindustrie.

Dabei feiert sie einen besonderen Anlass: Denn 1974, also genau vor 50 Jahren, fand die Messe zum ersten Mal statt. In diesen 50 Jahren hat sich „unsere IWA“ zu einer internationalen Weltleitmesse und damit zum wichtigsten Termin in Kalendern der Waffenbranche entwickelt. Sie ist das Stimmungsbarometer in kritischen Zeiten, der Industrie- und Handlungstreffpunkt auf internationalem Level und die beste Gelegenheit, sich im geschützten Raum auszutauschen. Sich selbst und damit sinnbildlich für all diejenigen, welche die IWA Out-

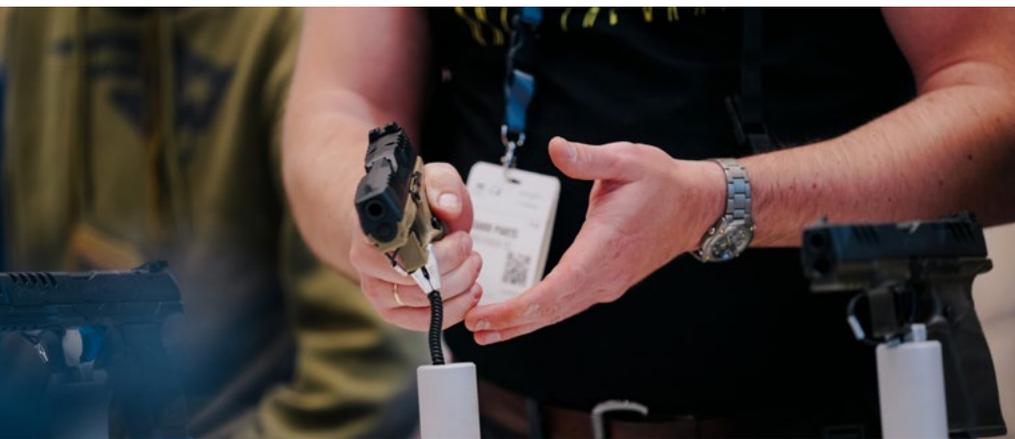
doorClassics über die Jahre begleitet und geformt haben, verleiht die IWA OutdoorClassics zu diesem Anlass den „Goldstatus“. Damit Sie bestens auf die IWA OutdoorClassics 2024 vorbereitet sind, geben wir Ihnen schon heute einen Überblick über die wichtigsten Eckpunkte der Jubiläumsedition.

Neuer Hallenplan: mehr als 90% der Fläche sind bereits belegt

Besucher der IWA OutdoorClassics können sich im kommenden Jahr besonders auf volle Hallen und eine Vielzahl an Produktinnovationen freuen.



Die IWAOutdoorClassics ist jedes Jahr der zentrale Anlaufpunkt für die Waffenhandelsbranche. Auch aus Übersee und Fernost werden 2024 wieder Aussteller und Besucher anreisen.



Neben Schusswaffen jeglicher Art und Länge...



...gibt es Outdoor-Bekleidung zu sehen...



...und auch die Optiksparte zeigt ihr Produktneuheiten.

Das Erscheinungsbild ist sicher nicht jedermanns Sache. Der Airsoft-Bereich hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen.

Zum jetzigen Stand sind mehr als 90 % der verfügbaren Ausstellungsfläche bereits gebucht. Der Blick in die Aussteller- und Produktdatenbank zeigt, dass einige internationale Marken, darunter die Beretta Gruppe, Leica Sportoptik, CZ Hunting, die RWS GmbH und weitere, ihre Teilnahme an der IWA OutdoorClassics zugesagt haben. Darüber hinaus finden auch viele weitere Hersteller von Jagd-, Sport- und Airsoftwaffen, Jagdzubehör, Bekleidung, Outdoor-Equipment und von persönlichem Sicherheitsbedarf den Weg nach Nürnberg. Alles in allem verspricht das Line-Up eine ereignisreiche und geschäftige IWA OutdoorClassics 2024, die Sie sich nicht entgehen lassen sollten.

Entspannt ankommen: Jetzt Reiseplanung starten und Termine mit Ausstellern sichern!

Wie jedes Jahr kann es sich lohnen, den Messebesuch der IWA OutdoorClassics frühzeitig zu planen. Nutzen Sie das Angebot der IWA OutdoorClassics und sichern Sie sich jetzt noch die besten Hoteltarife. Eine Übersicht an Partnerhotels finden Sie auf der Webseite der IWA OutdoorClassics. Sollten Sie mit dem





Noch relativ jung ist die Blade Demo Area, wo sämtliche Neuheiten der internationalen Messermacher präsentiert werden. Hier erfolgt auch die Vergabe des IWA Knife Award.

Flugzeug nach Nürnberg reisen, empfiehlt es sich, ebenfalls bereits jetzt die entsprechenden Verbindungen zu buchen, solange diese noch verfügbar sind. Entscheiden Sie sich dazu, umweltfreundlich mit dem Zug anzureisen, können Sie von den Spartarifen der NürnbergMesse Gebrauch machen. Schon ab knapp 50 Euro lassen sich die Bahntickets über die IWA-Webseite gestalten. Nutzen auch

Sie die Aussteller- und Produktdatenbank, um sich schon heute mit den Ausstellern der IWA OutdoorClassics 2024 vertraut zu machen und neue Produkte zu entdecken. Über die Online-Datenbank können Sie außerdem Termine mit Ausstellern buchen.

Nichts verpassen: IWA-Newsletter

In regelmäßigen Abständen werden sie automatisch informiert – so ver-

passen Sie keine Neuigkeit mehr. Die Anmeldung erfolgt unter www.iwa.info/de/besucher/newsletter.

Das Team der IWA OutdoorClassics sowie der VDB freuen sich schon darauf, zahlreiche Mitgliedsunternehmen in Nürnberg begrüßen zu dürfen! Der VDB-Stand wird in der Messehalle Ihre zentrale Anlaufstelle für Fragen rund um unser Verbandswesen sein.



Wärmebildmonokulare TELOS XP50 / LRF XP50

NEU



Hochempfindlicher
Thermosensor mit
640x480 Pixeln @17 µm



Erfassungsbereich
1800 m



Lichtstarke F50/1.0
Germanium-Linse



**THERMAL
IMAGING**

www.pulsar-vision.com



Vertriebspartner für Deutschland: **Bresser GmbH**
02872/8074-188 - pulsar@bresser.de - www.bresser.de

[@PulsarVisionDeutschland](https://www.facebook.com/PulsarVisionDeutschland)
[@pulsar.vision.deutschland](https://www.instagram.com/pulsar.vision.deutschland)

Etiketten kleben war Gestern | Nie war Kennzeichnen schneller & einfacher!

20 Watt Beschriftungslaser für die Waffenbranche

Ein Angebot nur für VDB-Mitglieder



Der Faserlaser MOBI-PiP ist ein mobiles Tischgerät mit kleinem Arbeitsbereich ideal geeignet für kleine Teile. Das praktische und handliche System ist überall einsetzbar.

1
20 Watt Faser-Laser

Mit der leistungsstarken Faser-Laserquelle von Raycus, kann der MOBI-PiP problemlos Metalle wie Edelstahl, Stahl, Eisen, Kupfer, Messing, Aluminium, Messing, Gold, Silber, Platin, Palladium, Titan, Kunststoffe, eloxierte oder beschichtete Materialien und eine Vielzahl anderer Substrate in sekundenschnelle markieren. Optional auch mit 30 oder 50 Watt lieferbar.

2
110x110 mm Markierfläche

Ausreichend großer Beschriftungsbereich mit Pilotlaser für die einfache Positionierung der Grafik auf dem Werkstück.

3
Freie Zuführung von drei Seiten

Die 3-seitige Gehäuseöffnung ermöglicht es auch größere Werkstücke leicht zu markieren, die mit einer herkömmlichen, nur einseitigen Türöffnung nicht möglich wären. Natürlich ist dabei eine Schutzbrille ein Muss! Diese ist im Lieferumfang enthalten.

4
Einfache Bedienung

Die benutzerfreundliche, deutschsprachige Laser-Software beinhaltet viele tolle Funktionen. Mit wenigen Mausklicks können Sie ganz einfach Text, Seriennummern, Grafiken, Logos und eine Vielzahl von Industriecodes erstellen. Die Software unterstützt auch gängige Dateiformate wie BMP, JPG, PLT, DXF und AI - so können Sie bereits vorhandene Dateien einfach importieren und mit der Markierung beginnen.

5
Computer Windows PC

Durch vorinstallierte Software einfache Inbetriebnahme. Lieferung inklusive Tastatur, Maus, Monitor.

6
Premiumservice

Premiumsupport für PiP Laserkunden: Sie erhalten Unterstützung per Telefon, WhatsApp und E-Mail bei technischen oder anderen Fragen.

7
Schutzgehäuse Klasse 1

Sicherheit ist für uns von großer Bedeutung. Daher können Sie sicher sein, dass der PiP MOBI-PiP als Lasermaschine der Klasse 1 eingestuft ist. Im Wesentlichen bedeutet dies, dass das System unter allen Bedingungen des normalen Betriebs sicher ist und keine zusätzliche Sicherheitsausrüstung oder einen Laserschutzbeauftragten im Betrieb erfordert.

8
Motorisierte Z-Achse

Die elektrische Höhenverstellung spart Ihnen Zeit. Der Laserkopf stellt sich mittels Tastendruck auf die korrekte Arbeitsebene ein. Zusätzliche Fokussierhilfen mittels Rotlichtlaser helfen die exakte Höhe zu ermitteln.

9
Wartungsfreier Betrieb

Die PiP Faser-Laser Systeme sind luftgekühlt und benötigen dadurch keinerlei Wartung oder Serviceintervalle. Haben Sie keine Sorgen vor Folgekosten.

10
4. Achse vorbereitet

Wenn Sie planen, runde Teile, wie z.B. Metallrohre zu markieren, so ist der Anschluss schon vorbereitet.



10 Features - Ein Preis Markiersystem MOBI-PiP

Angebot nur für **VDB Mitglieder** netto € **8.999,-**

- » 20 Watt Faserlaser 1.064 nm im Klasse 1 Schutzgehäuse mit elektrischer Gehäusetüre, inkl. Software + Lizenz
- » Markierfläche 110 x 110 mm, Vorschau Pilotlaser, Fußschalter, Laserschutzbrille, Motorisierte Z-Achse + Triangulare Fokusfinder, Windows-PC mit Tastatur, Maus & Monitor
- » Arbeitsfläche Innenmaße 310x200x94 mm (BxTxH)
- » Maschinenmaße 410x690x620 mm (BxHxT)
- » Wartungsfreier Betrieb durch luftgekühltes System
- » Anschluss 230-240V/50Hz » Anschlussleistung 600 Watt
- » Gewicht 63 kg

Extra Zubehör nach Bedarf:
» Abluft/Absaugung – Abrollvorrichtung 360° Rotation

LIEFERUNG & ZAHLUNG	
Preisstellung	netto zzgl. MwSt
Zahlung	50 % bei Bestellung 50 % bei Lieferung
Lieferung	ab netto 250,- EURO
Schulung	Tagessatz 1.200,- EURO
Lieferzeit	14 Tage
Garantie	2 Jahr Werksgarantie ab Inbetriebnahme

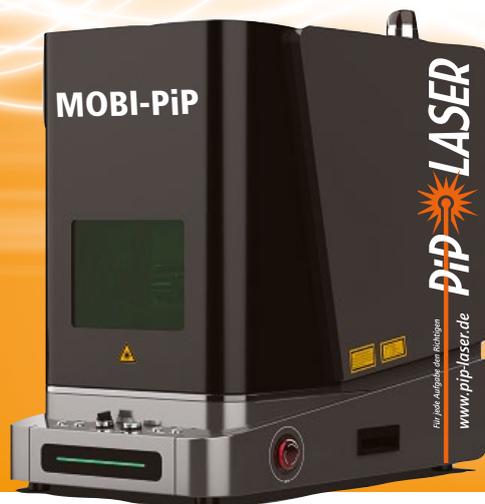
Für jede Aufgabe den Richtigen.



PiP-Laser Technik & Systeme, Am Seesberg 8, D-74074 Heilbronn
Tel. +49 7131 160672, mail@pip-laser.de, Fax +49 7131 160673

Etiketten kleben war Gestern | Nie war Kennzeichnen schneller & einfacher!

Beschriftungslaser für die Waffenbranche



PiP LASER

Photonics in Progress

www.pip-laser.de

Angebot nur für VDB-Mitglieder

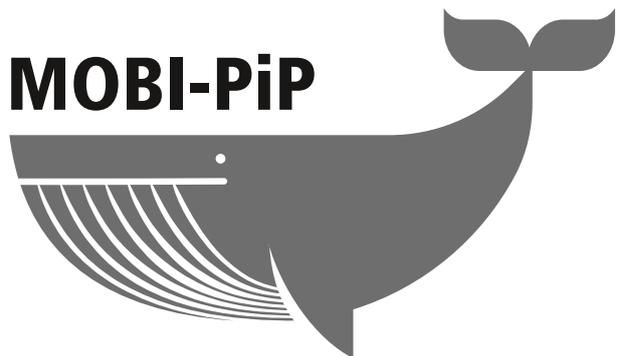


netto € **8.999,-**

Laserkabine **MOBI-PiP**

Vielseitig einsetzbar:

*Faserlaser für die
Kennzeichnung
von Metallen und
Kunststoffen*



MITGLIEDSUNTERNEHMEN

UNEV

Lasersysteme
Graviermaschinen
Absaugtechnik
Fräsmaschinen
UV-Drucksysteme



» Markieren



» Gravieren



» Beschriften



» Schneiden

Für jede Aufgabe den Richtigen – LaserTechnik & Systeme

Mehr Fragen über Fragen

Immer wieder kommt es vor, dass selbst Experten bei bestimmten Fragen rund ums Waffenrecht, besonders bei Definitionen, ins Schlingern kommen und keine zufriedenstellende Antwort geben können. Wir versuchen, etwas Licht ins Dunkel zu bringen und erläutern die Antworten auf einige FAQs.

1 Darf eine freie Airsoftwaffe mit einer $E_0 < 7,5$ J mit F im Fünfeck in eine Waffe mit einer $E_0 < 0,5$ J inklusive Vollauto-Modus umgebaut werden? Wenn ja: Wie ist mit dem F im Fünfeck zu verfahren?

Bei diesem Vorgang handelt sich zweifelsfrei um die Bearbeitung einer Waffe im Sinne des Waffengesetzes. Hierzu heißt es in Anlage 1 Abschnitt 2 Nr. 8.2 WaffG: „wird eine Schusswaffe bearbeitet, wenn 8.2.1 sie verkürzt, in der Schussfolge verändert oder so geändert wird, dass andere Munition oder Geschosse anderer Kaliber aus ihr verschossen werden können (Umbau),

8.2.2 wesentliche Teile, zu deren Einpassung eine Nacharbeit erforderlich ist, ausgetauscht werden, sofern nicht Nummer 8.1 zutrifft, 8.2.3 Arbeiten an der Schusswaffe durchgeführt werden, die eine Beschusspflicht gemäß § 3 Absatz 2 des Beschussgesetzes auslösen, wenn nicht die Nummern 8.1, 8.2.1 oder 8.2.2 zutreffen (Instandsetzung); eine Schusswaffe wird nicht bearbeitet, wenn lediglich geringfügige Änderungen, insbesondere am Schaft oder an der Zieleinrichtung, vorgenommen werden“. Bei der hier vorliegenden Waffe würde zumindest die Schussfolge geändert werden, wahrscheinlich wäre auch der Austausch der Antriebsvorrichtung (wesentliches Waffenteil!) nötig. Damit ist für einen solchen Umbau zwingend eine Herstellererlaubnis nötig, denn eine Schusswaffe mit nicht mehr als 7,5 J MÜN-

dungsenergie ist lediglich für Erwerb und Besitz erlaubnisfrei. Neben diesem Verstoß gegen waffenrechtliche Vorschriften wäre auch beschussrechtlich die fehlerhafte Kennzeichnung zu ahnden, das F im Fünfeck müsste also entfernt werden. Ohne diese Kennzeichnung wird die Waffe aber erlaubnispflichtig, wenn keine Kennzeichnung als „< 0,5 J“ erfolgt. Kurz: Auch bei scheinbar erlaubnisfreien Waffen sollte vor jedem Umbau – oder jedem Tuning – geprüft werden, welche Auswirkungen dies haben könnte!

2 Wie lange darf eine Verwahrung von Waffen, zum Beispiel bei einem Waffenfachhändler, erfolgen, bevor diese aus der WBK ausgetragen werden müssen?

Die Verwahrung muss vorübergehend sein, also ein Ende zumindest möglich und zeitlich absehbar sein. Eine genaue Frist sieht § 12 WaffG jedoch nicht vor. Es empfiehlt sich daher, einen entsprechenden Verwahr- beziehungsweise Lagervertrag für die entsprechende Verwahrung abzuschließen, aus dem hervorgeht, wie eine Kündigung zu erfolgen hat, und in dem etwaige Einlagerungskosten vereinbart sind. Ein Muster gibt es beim VDB.

3 Muss ein Waffenfachhändler pro Jahr eine Mindestanzahl an Waffen verkaufen?

Gesetzlich ist kein Mindestverkauf festgelegt, allerdings setzt der Handel die aktive Teilnahme am Markt voraus. In § 21 Absatz 5 WaffG heißt es: „Die Erlaubnis erlischt,

wenn der Erlaubnisinhaber die Tätigkeit nicht innerhalb eines Jahres nach Erteilung der Erlaubnis begonnen oder ein Jahr lang nicht ausgeübt hat. Die Fristen können aus besonderen Gründen verlängert werden.“ Erfolgt ein Jahr lang keinerlei Handelstätigkeit beziehungsweise lediglich ein Ankauf von Waffen, so kann die Behörde von Hobby oder nicht gewerblicher Tätigkeit ausgehen und eine Waffenhandelserlaubnis widerrufen. In so einem Fall ist genau darzulegen, warum der Absatz eingebrochen beziehungsweise ausgeblieben ist, um eine Einzelfallentscheidung zu erreichen. Im Fall des Falles kann Ihnen der VDB sicherlich mit Marktzahlen aushelfen.

4 Ein Jäger möchte einem Bekannten, der eine Waffe geerbt hat, helfen, und diese im Auftrag verkaufen. Darf er das? Ab wann kann eine solche Tätigkeit Waffenhandel sein?

Der Begriff des „Handels mit Schusswaffen und Munition“ bestimmt sich nach Anlage 1 Abschnitt 2 Nr. 9. Danach handelt im Sinne des WaffG, wer gewerbsmäßig oder selbstständig im Rahmen einer wirtschaftlichen Unternehmung Schusswaffen oder Munition ankauft, feilhält, Bestellungen entgegennimmt oder aufsucht, anderen überlässt oder den Erwerb, den Vertrieb oder das Überlassen vermittelt. Im Kern ist hier eine wiederholte Gewinnerzielungsabsicht entscheidend. Sobald aus dem Verkauf oder der Vermittlung des Nachlasses auch nur 1 Euro Gewinn erzielt wird, kann von Waffenhandel gesprochen werden. Wenden Sie sich im Falle des Falls lieber an einen Händler mit Waffenfachhandelserlaubnis, überlassen Sie damit die Waffen an einen Berechtigten und verkaufen diese per Kommission/Gesamtübernahme.

CORE-GUNS.COM

VERSANDHANDEL | LOCAL STORE
25M INDOOR SCHIEßSTAND



Unterstützung von Standard DIN-Norm 91379

In den Textfeldern des Standards sind künftig ausschließlich die Zeichen der DIN-Norm 91379 erlaubt.

Neue Rückabwicklungsmöglichkeiten

Fortan wird es für die Waffenbehörden möglich sein, eine Waffe, die als „vernichtet“ oder „in wesentliche Teile zerlegt“ wurde, durch eine Rückabwicklung innerhalb von 14 Tagen wieder in den ursprünglichen Status zurückzusetzen. Dies ist insbesondere bei Vernichtungsmeldungen sehr begrüßenswert, die bisher nur über das Bundesverwaltungsamt wiederhergestellt werden

konnten. Weiterhin sind alle anderen Meldungen als die Rückabwicklung zu einer als vernichtet gemeldeten Waffe unzulässig. Hat also ein Dritter beispielsweise vor Ihrer Überlassungsmeldung bereits eine Vernichtung gemeldet, so können Sie die Überlassung nicht mehr nachmelden.

Abhandenkommen

Künftig wird es nur noch die beiden Arten des Abhandenkommens „mit Meldung einer Straftat“ und „nicht durch Straftat“ geben.

Entfall Geburtsstaat

Bereits mit dem 3. Waffenrechtsänderungsgesetz wurde die Rechtsgrundlage für die

Übermittlung und Speicherung des Geburtsstaats im NWR gestrichen. Jetzt werden die Angaben aus dem Übermittlungsumfang entfernt und zudem alle im Register diesbezüglich gespeicherten Daten gelöscht.

Behandlung private Herstellungserlaubnis

Bisher waren private Herstellungserlaubnisse (§ 26 WaffG) im Register schwer abzubilden. Deshalb wurden mit dem XWaffe-Update unter anderem die Meldeanlässe entsprechend angepasst. Aus „Erwerb von Hersteller, Händler, WBK-Inhaber oder Inhaber einer Anzeigebescheinigung“ wird nun „Erwerb von Her-

XWaffe 2.5.1 gestartet, was gibt es Neues?

Die neue XWaffe-Version ging zum 29. Oktober 2023 an den Start. Sie brachte – neben neuen Katalogen mit neuen Herstellern und Kalibern – einige kleine, aber keine absolut großen Veränderungen mit sich.

steller, Händler, WBK-Inhaber, Inhaber einer nicht gewerblichen Herstellungserlaubnis oder Inhaber einer Anzeigebescheinigung“. Aus „Überlassen an WBK-Inhaber oder Inhaber einer Anzeigebescheinigung“ wird „Überlassen an WBK-Inhaber, Inhaber einer nicht gewerblichen Herstellungserlaubnis oder Inhaber einer Anzeigebescheinigung“. Die nicht gewerbliche Herstellungserlaubnis wird damit der WBK gleichgestellt.

Auch Teile in Teilen recherchierbar

Seit April meldet das Register in Waffen verbaute Teile zurück. Es gibt jedoch auch Waffen, in denen beispielsweise einmal Wechselsysteme mit ver-

bauten Teilen verbaut wurden, sodass IDs auf drei Ebenen enthalten sind. Mit dem Update ist es nun für Waffenbehörden möglich, den gesamten Baum der Waffenteile über bis zu vier Ebenen abzurufen und so Teile zu recherchieren.

Wir setzen uns aktiv dafür ein, dass diese Teile nach einem Erwerb ebenfalls vom Register an Sie als Hersteller oder Händler zurückübermittelt werden, damit es beispielsweise im Falle einer Zerlegung direkt zu einer korrekten Ausgabe der untersten Ebene der Waffenteile kommen kann.

Verbesserte Hinweise zur Prüfung der Überlassungs- absicht an Behörde

Bisher gab es immer wieder Fälle, wo Behörden bei einer negativen Überlassungsabsicht aufgrund einer vermuteten Straftat (Überlassen an Unberechtigten) anfragten. Dies lag daran, dass die bisherige Möglichkeit zur Unterscheidung zwischen einem Hinweis auf eine Überlassung und einen auf eine Überlassungsabsicht nicht immer schnell und eindeutig zu erfassen waren. Diese Hinweise wurden nun verbessert, sodass derartige Anfragen in Zukunft hoffentlich nicht mehr vorkommen. Sollte dieser Fall dennoch eintreten, erkundigen Sie sich bitte direkt bei Ihrer Behörde, ob diese das aktuellste XWaffe-Update bereits installiert auf ihren Geräten hat.



SAVE
THE
DATE!

FOTO: MARKUS MAINKA – STOCK-ADOBE.COM

Alle aktuellen Seminare, detaillierte Ausschreibungen, Seminarkosten und Anmeldemöglichkeiten sind auch online zu finden unter:
www.vdb-waffen.de/de/service/fortbildungsangebote/aktuelle

Einführung NWR-Waffenbuch

In unserem Webseminar zeigen wir allen neuen Nutzern und auch all jenen, die noch einmal alle Funktionen des NWR-Waffenbuches kennenlernen wollen, die wichtigsten Dinge in unserer elektronischen Lösung für Meldungen an das Nationale Waffenregister. Wie funktioniert das Waffenbuch? Was gilt es zu beachten? Welche Tipps und Tricks können wir Ihnen zur einfachen Anwendung mitgeben? Wir zeigen einmal alle Funktionen und wo Sie was finden können, um Ihrer Meldepflicht möglichst zeitsparend nachkommen zu können und gleichzeitig jederzeit einen Überblick über Ihren Bestand zu haben. Unbedingte Empfehlung!

Ort: Online-Webseminar

Termin: Jeden letzten Freitag im Monat, 8.30–9.30 Uhr

Individuelle Schulung zum Nationalen Waffenregister

Das Nationale Waffenregister (NWR) wird unter der Aufsicht des Bundesministerium des Innern und für Heimat auf Grundlage des Waffenregistergesetzes geführt und bildet den legalen Waffenbesitz in Deutschland ab. Egal ob Neueinsteiger oder alte Hasen – das Nationale Waffenregister ist vielschichtig und fordert immer wieder neue Vorgänge. Wir vom VDB bieten Ihnen eine individuelle Einzel- oder Unternehmensschulung zu allem Wichtigen in Sachen Meldungen an das NWR. Dabei werden alle Meldeanlässe vorgestellt, Hintergrundinformationen gegeben und Meldungsabläufe durchgesprochen.

Ort: Online-Webseminar oder Schulungsveranstaltung in Ihrem Unternehmen

Termin: individuell auf Anfrage

ADR-Basis-Webseminar (Gefahrgut-Schulung)

Das Thema ADR/Gefahrgut betrifft jedes Unternehmen, das Gefahrgut zum Beispiel Munition, Abwehrsprays oder auch Waffenpflege-Öle, im Ladengeschäft verkauft, versendet oder zur Vernichtung annimmt. Denn in diesem Bereich nachweisbar geschult sein muss im Unternehmen jede Person, die mit Gefahrgut in Berührung kommt. Da Verstöße im schlimmsten Fall in Verbindung mit § 328 Absatz 3 Nr. 2 StGB mit bis zu fünf Jahren Freiheitsstrafe oder einer Geldstrafe belegt werden können, kann das Thema Gefahrgut existenzbedrohend werden. Eine Schulung kann Sie davor bewahren.

Ort: Online-Webseminar

Termin: 22. bis 24. Januar 2024

ADR-Refresher-Webseminar

Das Thema ADR/Gefahrgut betrifft jedes Mitgliedsunternehmen, das Gefahrgut, zum Beispiel Munition, Abwehrsprays oder auch Waffenpflege-Öle, im Ladengeschäft verkauft, versendet oder zur Vernichtung annimmt. Da Verstöße im schlimmsten Fall in Verbindung mit § 328 Absatz 3 Nr. 2 StGB mit bis zu fünf Jahren Freiheitsstrafe oder einer Geldstrafe belegt werden können, kann das Thema Gefahrgut existenzbedrohend werden.

Teilnahmebedingungen

Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt auf elektronischem Weg über die Website www.vdb-waffen.de. Unter „Service“ – „Fortbildungsangebote“ finden Sie zu jeder Fortbildung die entsprechende Anmelde-möglichkeit. Alternativ kann die Anmeldung schriftlich über das Formular per E-Mail, Fax oder klassischer Briefpost erfolgen. Telefonische Anmeldungen werden nicht angenommen.

Anmeldebestätigung

Ihre Anmeldung wird durch schriftliche Bestätigung des VDB rechtsverbindlich. Die Bestätigung wird vom VDB

Eine absolvierte Schulung kann Sie daher bei behördlichen Kontrollen vor hohen Bußgeldern schützen. Zusammen mit unserem Kooperationspartner GGA (Gesellschaft für Gefahrgut- und Arbeitsschutzberatung mbH) haben wir eine Gefahrgut-Unterweisung speziell für den Waffenfachhandel und die Büchsenmacherbetriebe konzipiert. Somit bekommen Sie nur Wissen vermittelt, welches auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und das Sie im Berufsalltag anwenden können. Nachweisbar geschult sein muss in Ihrem Unternehmen jede Person, die mit Gefahr-

spätestens fünf Tage nach Erhalt der Anmeldung per E-Mail versandt.

Rechnung

Die Rechnung wird vor der Veranstaltung vom VDB per E-Mail oder Post versandt. Sie ist zahlbar innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsdatum ohne Abzug. Sollte ein SEPA-Mandat vorliegen, wird der VDB den Rechnungsbetrag zum in der Rechnung genannten Fälligkeitstermin einziehen.

Teilnahmebetrag

Der Teilnahmebetrag versteht sich pro Person und Veranstaltungstermin zzgl. gesetzlicher MwSt. und ist jeweils der Seminaurausschreibung zu entnehmen. Er beinhaltet die Organisation, Verwaltung, Durchführung, eine Teilnahmebescheinigung ggf. auch

gung in Berührung kommt (zum Beispiel Versand, Beförderung, Annahme, Be- und Entladung etc.). Die Schulung muss etwa alle 2 Jahre – wenn ein neues ADR-Recht herausgegeben wird – aufgefrischt werden. Die VDB-Refresher-Schulung findet wieder als Webseminar statt, sodass Sie und Ihre Angestellten an einem Abend innerhalb von einer Stunde online zu allen nötigen neuen Aspekten des ADR geschult werden.

Ort: Online-Webseminar

Termin: 18. Januar 2024

Seminarunterlagen und festgelegte Pausenverpflegung bei Tagesseminaren. Die im Teilnehmerbetrag enthaltenen Leistungen sind jeweils der Seminaurausschreibung zu entnehmen.

Stornierung durch Teilnehmer

Die Stornierung einer Veranstaltung hat schriftlich per Fax, Post oder E-Mail zu erfolgen. Telefonische Stornierungen werden nicht entgegengenommen. Es gelten folgende Stornierungsbedingungen: Kostenfreie Stornierung bis 14 Tage vor der Veranstaltung bzw. bis zu einem in der jeweiligen Seminaurausschreibung genannten Datum. Fälligkeit von 50 % des Rechnungsbetrages bis 1 h vor Veranstaltungsbeginn. Fälligkeit von 100 % des Rechnungsbetrages bei Stornierung unmittelbar vor der Veranstaltung bzw. bei Nicht-Teilnahme.



DENTLER

WILD-HUND

Testbericht 4/2017

DWJ

Testbericht 11/2013

PIRSCH

Testbericht 5/2014

DJZ
DEUTSCHE
JAGDWAFFEN

Testbericht 8/2017

„Zählt derzeit zum Besten, was der Markt zu bieten hat“

„Da bleiben keine Wünsche offen. ...“

„Eine technisch überzeugende Lösung“

„Erstklassig und empfehlenswert“

www.dentler-jagdmaschinen.de

100% flexibel mit der #1

Nutzen auch Sie Ihre Optik(en) auf mehreren Waffen und schonen damit Ressourcen ebenso wie ihre Finanzen!



+ Grundschiene **BASIS®**

+ **BASIS® VARIO**

Empfohlen von:

Professor Optiken

Leica

Capra

DD

Capra
SMART HUNTING

BROWNING

MERKEL

HEYM

HAENEL

ANSCHÜTZ
EINFACH EINS WERDEN!

WINCHESTER

WAFFENFACHSCHULEN

Deutsches Sachkunde Zentrum – Fulda

Waffen-Fachkundelehrgang „große Lizenz“

16. November – 19. November
4. Dezember – 7. Dezember

Waffen-Fachkundelehrgang „kleine Lizenz“

18. November – 19. November
5. Dezember – 7. Dezember

www.deutsches-sachkunde-zentrum.de

Waffentechnisches Sachverständigenbüro Mohr

Vorbereitungslehrgang zur Waffenhandelslizenz-Prüfung

Termine siehe

www.rogermohr.de

Waffenhandelskontor Waffenfachkundelehrgang

Termine auf Anfrage

<https://waffenhandelskontor.de/lehrgang-waffenhandelserlaubnis-2-tage-erweiterung>

Waffen Burg

Lehrgang Waffenfachkundeprüfung

Termine auf Anfrage

www.waffen-burg.de

1. Suhler Waffenschule Dieter Meyer Lehrgang Waffenfachkunde

10. Januar – 14. Januar
7. Februar – 11. Februar

www.suhler-waffenschule.de

Waffenschule Berlin

Fachkundelehrgänge für den Waffen- und Munitionshandel

Auf Anfrage

Fachkundelehrgängen für den Waffenhandel – Selbststudium

Das Selbststudium kann in einer Dauer von bis zu 2,5 Monaten durchgeführt werden. Der Lehrgang schließt mit einem Präsenztage ab.

Termine auf Anfrage

www.waffenschule-berlin.de

Waffenfachkunde Zentrum Mittelhessen

Termine für Standard-, Intensiv- oder Online-Kurse auf Anfrage

Siehe auch

www.waffenfachkunde-zentrum-mittelhessen.de

SONSTIGES

Ingenieur- und Sachverständigenbüro für Waffenwesen

Fachkundelehrgang Vorderlader und Wiederladen

25. November – 27. November

Ingenieur- und Sachverständigenbüro für Waffenwesen, Uwe Kottaus, Pirminiusstraße 58, 66453 Gersheim, www.waffenwesen.de

www.waffenwesen.de

WAFFENSACHKUNDE

Waffen Burg

Sachkunde für Sportschützen und Sammler, Fachkundelehrgang für Vorderlader, Wiederlader und Böller.

Termine auf Anfrage

www.waffen-burg.de

Paul Neumann WaffG7

Waffensachkunde für Sportschützen, Waffen- und Munitionssammler, Bootsführer

18. November – 19. November
27. Januar – 28. Januar
24. Februar – bis 25. Februar

Waffensachkunde für Bewacher

15. – 16. und 18. – 19. November
21. – 22. und 24. – 25. Februar

www.waffg7.de

Deutsches Sachkunde Zentrum – Fulda

Waffensachkundelehrgang für Sportschützen

18. November – 19. November
6. Dezember – 7. Dezember

Waffensachkundelehrgang für Bewacher/Berufswaffenträger

17. November – 19. November
5. Dezember – 7. Dezember

www.deutsches-sachkunde-zentrum.de

NEU!



L HUNT

– THE HUNTER'S BEST FRIEND –

Wir stellen Ihnen unsere neue App vor: Lapua Hunt

Lapua Hunt ist das digitale Werkzeug für Jäger, die sowohl das Wild als auch die Präzision und Sicherheit respektieren. Die App verwendet die gleiche ballistische Software und Algorithmen und die gleichen Lapua-Produktdaten wie Lapua Ballistics. Fügen Sie die Daten Ihres eigenen Gewehres und Absehens hinzu, wählen Sie die beste Munition und das zu bejagende Wild aus, und schon sind Sie bereit für Ihren Jagderfolg - vom Wildschwein bis zum Bären!

Die Funktionen umfassen:

- Maximale Zielentfernung 300 m / 320 yd
- Mehrere Darstellungsformen der Ergebnisse verfügbar: Karte, numerisch, Absehen und Tabellenansicht
- Erstellen Sie Ihr eigenes Jagdteam und sehen Sie den Standort der Teammitglieder
- Erstellen und pflegen Sie Ihre eigenen Profile, greifen Sie auf Daten zu und tauschen Sie diese mit mehreren Geräten aus
- Messen Sie Entfernungen in der Kartenansicht
- Aktuelle und prognostizierte Fährtenrichtung in der Kartenansicht sichtbar



PDP

PERFORMANCE. DUTY. PISTOL.

NEU



PDP F-SERIES.

Die erste explizit für Frauen und kleine Hände entwickelte Dienstpistole.
Kompromisslos und von Grund auf neu konzipiert.
Einzigartig in Trigger-reach, Ergonomie, Rackability.
100% Performance DNA.

