

IWA OutdoorClassics 2019

Nürnberg, 8. März 2019

## Dunkle Wolken, wenig Sonne

Das 70-jährige Bestehen des 1949 gegründeten Verbandes Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler wird auf der diesjährigen IWA OutdoorClassics nur eine Nebenrolle spielen. Zu vielfältig und zeitintensiv sind die gerade in diesem Jahr anstehenden Aufgaben, die auf den VDB zukommen und seine knapp 1300 Mitgliedsunternehmen bis zur Existenzbedrohung in Einzelfällen betreffen. Die stark durch die nationale und internationale Gesetzgebung beeinflusste Waffenbranche setzt daher verstärkt auf die Solidarität und das Netzwerken innerhalb, aber auch außerhalb ihres Themenbereichs, etwa in den Bereichen Datenschutz-Grundverordnung, Elektro-Gesetz oder Verpackungsrichtlinien. Der VDB als Schnittstellenverband leistet dabei koordinierende Dienste.

Die zurückliegenden und die kommenden Monate in einer stichwortartigen Übersicht: Die Verkaufszahlen haben sich im Vergleich zu den Vorjahren abgekühlt. Die Kunden kaufen heute verhaltener, und der Gebrauchtwarenmarkt zeigt sich weiterhin preislich stabil auf sehr niedrigem Niveau. Wenn es um Neuwaffen und Ausstattung geht, informieren sich die Kunden heute digital und vergleichen die Preise. Hochwertige Produkte wie Jagd- oder Sportwaffen oder optische Geräte erfordern aber oft das persönliche Begutachten und den „prüfenden Blick“, den kein noch so guter Beschreibungstext oder ein Video liefern können. Der Fachhandel spielt hier seinen Trumpf durch die Verfügbarkeit der Produkte aus, die man eben auch im Laden in die Hand nehmen kann. Eine qualifizierte individuelle Beratung und schließlich die persönliche Anpassung der Waren an den Käufer rechtfertigen dann auch ein etwas höheres Preisniveau im Fachhandel als im anonymen, standardisierten Internet.

Den Online-Bereich lässt trotzdem kein Fachhändler links liegen, auch wenn es die Waffenbranche hier traditionell etwas verhaltener angehen lässt. Der Fachhandel beginnt nach und nach mit der Digitalisierung und bietet neben dem Hauptgeschäftspunkt „Ladenlokal“ auch weitere Vertriebs- und Kontaktkanäle an, etwa die eigene Homepage mit angeschlossenem Online-Shop, ein paralleles Angebot auf Verkaufsplattformen (die auch der VDB bietet), durch Online-Werbeanzeigen, den vom VDB über die Mitgliedsunternehmen vertriebenen Jagdkatalog und über Social-Media-Aktivitäten. Letztere übrigens oft ohne die großen Anbieter wie Facebook oder Google – auch wenn Waffenangebote rechtskonform und legal sind, darf für sie nach den Geschäftsbedingungen der aus den USA gesteuerten Plattformen nicht aktiv geworben werden.

Aus Sicht der Endverbraucher muss der Fachhändler Mehrwerte liefern, sei es das fachmännische Einschießen der Jagdwaffe mit passender Munition, der Kontakt zu Hegeringen oder Infos zum Bogensport. Der Fachhändler wird zukünftig neben den Artikeln auch deutlich mehr Informationen vermitteln müssen – so haben aber Ladengeschäft wie Online-Shop gleichermaßen auch die Chance, zum neuen „Marktplatz“ für Fachgespräche und somit auch zum Kompetenzzentrum zu werden.

Um auf dem Stand der Dinge zu bleiben und besonders gewappnet für die vielfältigen gesetzgeberischen Verpflichtungen zu sein, qualifiziert der VDB seine Mitglieder durch Aus- und Fortbildungen, und zwar, etwa beim Datenschutz, der Verpackungsverordnung oder dem Elektro-Gesetz über die branchenbezogenen Themen hinaus.

Es droht aber noch Schlimmeres: Mit der aktuell in ersten Entwürfen vorliegenden Waffenrechts-Novelle, die eigentlich die zur Terrorabwehr initiierte EU-Waffenrichtlinie in nationales Recht umsetzen soll, schwebt ein Damokles-Schwert über der Branche. In eigenen Stellungnahmen haben der VDB wie auch der Bundesinnungsverband für das Büchsenmacher-Handwerk die wichtigsten Kritikpunkte am geplanten Gesetz ans Bundesinnenministerium gemeldet. Viele Forderungen scheinen überzogen, mit zahlreichen bürokratischen Hürden und mit weitaus höheren Investitionskosten verbunden als im Entwurf skizziert.

Wer ohnehin durch waffenrechtliche Vorgaben wenig Spielraum besitzt und vielleicht aus Altersgründen keinen Unternehmensnachfolger findet, überlegt leicht, sein Geschäft aufzugeben. Eine Investition in eine teure Computer-Anlage, weil alle Waffenbewegungen wie Verkauf, Ankauf und Reparatur ab diesem Jahr über das Nationale Waffenregister elektronisch gemeldet werden müssen, und der hohe bürokratische Aufwand von bis zu 30 Minuten Zusatz-Arbeiten pro Eintrag können die Entscheidung beschleunigen, zumal der als Grund für die Verschärfungen genannte Sicherheitsgewinn nicht erkennbar ist. Der VDB wird daher auch am IWA-Stand viele Beratungsgespräche mit besorgten Mitgliedern gerade kleinerer Betriebe führen müssen und Hilfestellung anbieten. Eine wichtige Aufgabe nimmt dabei auch die VDB-eigene Verwaltungslösung „NWR-Waffenbuch“ ein, mit der die Kommunikation zwischen dem Büchsenmacher oder Fachhändler und der Meldestelle des Nationalen Waffenregisters vereinfacht wird.

## ÜBER DEN VDB

*Der Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler e.V. (VDB) mit Sitz in Marburg ist der Berufs- und Interessenverband mit über 1300 Mitgliedsunternehmen. Das Marktvolumen der deutschen zivilen Jagd- & Sportwaffen beläuft sich auf 700 Mio. Euro. In der Branche arbeiten 30.000 Menschen.*

---

VDB Verband Deutscher Büchsenmacher  
und Waffenfachhändler e.V.  
Gisselberger Str. 10  
35037 Marburg  
[www.vdb-waffen.de](http://www.vdb-waffen.de)

Pressekontakt:  
Ulrich Eichstädt  
Tel: 06421/924308  
Fax: 06421/22312  
**Mobil: 0152/3371 73 67**  
[presse@vdb-waffen.de](mailto:presse@vdb-waffen.de)

### Social Media

Facebook: [www.facebook.com/VDB.VerbandDeutscherBuechsenmacher](https://www.facebook.com/VDB.VerbandDeutscherBuechsenmacher)  
Twitter: [www.twitter.com/VDBVerband](https://www.twitter.com/VDBVerband)