

Werbungskosten

Eine Werbeveranstaltung eines noch unbekanntem Waffenherstellers, für die Eintritt verlangt wird? Doch, das geht – und zwar gut.

Dieter Plöbl

Produktvorstellungen gehen mit hohen Erwartungen einher. Sie sind der Schlusspunkt einer langen Entwicklung, zahlreicher Fertigungsoptimierungen, Tests, Marktbeobachtungen, Werbung und manchmal auch umgesetzter Kundenwünsche. In der Waf-

fenbranche finden solche Vorstellungen auf Messen, vor ausgewähltem Publikum, unter den Augen einiger Fachjournalisten, hinter verschlossener Tür und häufig genug überhaupt nicht statt: Das Produkt schleicht langsam auf seinem Weg – über Fachzeitschriften in den Handel und bestenfalls nach Internetbe-

richten auch hier und da in die Finger des Kunden. Eigentlich ganz nach dem Motto: *„Schlimmer geht's immer.“* Starts, nach denen Verbraucher Schlange stehen und Monate auf die Markteinführung warten, assoziiert man eher mit Autos oder Elektronikartikeln, eben mit Bereichen, in denen hoch bezahlten Marketingex-

perten kein Aufwand zu teuer und nichts unmöglich ist.

Ehrlich, wer erwartet diesbezüglich viel bei Waffen und ganz besonders bei Sportwaffen? Vielmehr sind Erinnerungen präsent, in denen nach Erstankündigung noch Monate und auch Jahre vergingen, bis ein schießfähiges Teil ge-



Links: Geschossen wurde stehend auf 25, kniend auf 50 und abschließend liegend auf 100 Meter Distanz. Als Rahmenwettbewerb konnten die Starter zudem auf Klappscheiben zielen – mit der 9-mm-Version und einer KK-Ausführung.

“Black Rifle Day” 2011

nutzt werden konnte, falls es soweit kam. Dass die junge Firma Dynamic Arms Research (kurz DAR) aus diesem Grau in Grau erfolgreich ausbricht und das gleich in mehrfacher Hinsicht, hat auch VISIER überrascht.

DAR nutzt, was aufmerksamen Lesern des Forums www.Waffen-Online.de bereits seit einigen Monaten bekannt ist, das Internet, um ihre Produkte bekannt zu machen. Was aber ist der Wert des Internets, wenn der hautnahe Kontakt zu Schützen zu kurz kommt? Et was, was sich auch die Macher Marcel Schreiterer und Dipl.-Ing. (FH) André Friedenberger, unterstützt durch ihren Ferti-

gungsmanager Peter Lauster, fragten und kurzerhand mit der Fördervereinigung Legalen Waffenbesitz (FvLW) eine Kooperation starteten, die nicht nur ungewöhnlich, sondern hoffentlich wegweisend ist. Die offizielle Produktvorstellung am 16. und 17. April in

viel vorweg: Sie waren jeden Cent wert. Manfred Kübel sorgte dafür, dass für den Startpreis ein ansprechendes Catering über beide Tage zur Verfügung stand. Die DAR GmbH stellte qualitativ hochwertige Gewehre und für jeden Schützen 30 Schuss UMC .223 Re-

Schützen aus dem Raum Nürnberg, wobei auch die weiteren Preise wie Waffenzubehör und Outdoor-Artikel der Firmen AKAH, Büchsenmacherei zu Hochwang, DAR, Dharkon Tactical Supplies, FK Jagd, Recknagel, Gunrack, Helmut Hofmann, MAK, Umarex, Vortex Optics, VS Medien, Waffen-Ferkinghoff und Waffen-Holt-Haus nicht zu verachten waren.

Zunächst galt es, mit dem fertig geladenen Gewehr nach den Speed-Regeln des BDS auf das Startkommando über die Aimpoint-Visierung eine Scheibe mit fünf Schuss auf 25 Meter stehend zu beschießen. Der Schütze wechselte zügig zur zweiten Position, 50 m kniend mit Aimpoint-Visierung, lud das dort bereitgestellte Gewehr, schoss fünf Schuss, entfernte das Magazin, um zur dritten Position (100 m aufgelegt mit Zweibein) zu wechseln. Auch dort hatte man die Waffe innerhalb der laufenden Zeit zu laden, fünf präzise Schüsse abzugeben und als Abschluss die Waffensicherheit herzustellen. Gewertet wurden Treffer im Zentrum mit 10 Ringen, im darum liegenden Schwarz mit 7 Ringen und außerhalb mit null Ringen. Die Gesamtpunktzahl setzte sich aus den Trefferpunkten nach Subtrahierung der Gesamtzeit zusammen. Den ersten Platz unter 92 Startern belegte Markus Becker, der 2. Platz ging an VISIER-Autor Dieter Plöbl, gefolgt von Stefan Ziemann. Als Side Event bestand die Möglichkeit, sich an einem Erprobungsschießen mit Selbstladekarabinern in 9 mm Luger und .22 long rifle – seitens Waffen Schumacher zur Verfügung gestellt – zu beteiligen.



Organisiert wurde dieser erste “Black Rifle Day” von der Fördervereinigung Legalen Waffenbesitzer (www.fvlw.de) gemeinsam mit DAR. Die GSG Schwaben aus Kammtal bei Ulm sorgte als Ausrichter für Speis’ und Trank und stellte die Schießanlagen.

Die Gewehre warten auf ihre Tester (oben) – Dynamic Arms Research (DAR) hatte genügend Modelle in .223 Rem. und unterschiedlicher Ausstattung am Start. Zudem konnte man auf dem bayerisch gedeckten Tisch (oben rechts) alle Anbau- und Zubehörteile begutachten, die DAR künftig anbietet.

Kammtal in der Nähe von Ulm, im Schützenhaus der GSG Schwaben 1975, hatte es in sich.

Werbung, für die der potenzielle Kunde sogar bezahlt und mit 29 Euro pro Schießtag auf den ersten Blick nicht mal zu wenig, ist ungewöhnlich. Aber so-

mington. Die Preise für die Erstplatzierten dürfen ruhig als bescheiden bezeichnet werden, allerdings konnte die im Anschluss durchgeführte Tombola, in der für jeden Teilnehmer etwas abfiel, mit fetten Gewinnen aufwarten. Der Hauptgewinn, ein DAR 22er Selbstladegewehr, ging an einen

Die drei Wettkampfgewehre sind nach dem bei DAR üblichen Standard gefertigt. Die Gehäuseteile bestehen aus gefrästem 7075-T6-Aluminium, sind trowalisiert, glasperlen-gestrahlt und mit 50 Mikrometer hartcodiert. Besonders herausragend: Die selbst ohne Verbindungsbolzen großflä-

chig satt sowie spielfrei sitzenden Teile sind an das äußere Design des US-Herstellers Magpul angelehnt. Die Verschlussbahnen werden, natürlich vor dem Hartcodieren, auf höchste Oberflächengüte und Formtoleranz gehont. Ein Prozess, den man ansonsten im Waffenbau kaum findet, der allerdings ein überragend sanftes Gleiten des Verschlusses garantiert. Die Läufe sind, wie heute bei vielen hochwertigen in- und ausländischen Modellen von der Firma Lothar Walther und werden auf Wunsch matchbehandelt (innen geläppt). Das Resultat: Hochwertige AR-15-Modelle, die in Europa ihresgleichen suchen, sich aber auch im entsprechend hohen Preissegment ansiedeln.

Aus jeder der drei Wettkampfwaffen gingen 1500 Schuss durch den Lauf. Wobei bei einer Waffe versuchsweise komplett auf eine Reinigung verzichtet wurde, die beiden weiteren erhielten am Ende des ersten Tages nach rund 500 Schuss eine Zwischenreinigung. Alle Waffen funktionierten tadellos, wenn es auch in einem Fall wegen eines nicht richtig eingesetzten Magazins zur Wiederholung kam und zwei UMC-Patronen trotz korrektem Schlagbolzeneindruck nicht zündeten.

Ergänzend präsentierte DAR ihre neuen AR-15-Selbstladegewehre im Kaliber .22 l.r., die als Rückstoßlader mit Gaskolbenunterstützung arbeiten. Über eine Bohrung im Lauf wird Gas abgezapft, das einen an der Stirnseite des Verschluss befestigten Kolben etwa 10 mm zurückdrückt und dadurch die Repetierfunktion unterstützt. Die Waffe arbeitet mit der Standard-AR-15-Verschlussfeder. Das gewährleistet eine hohe Zuführkraft der Patrone auch unter fortgeschrittener Verschmutzung.

Eine wegweisende Funktionsstudie stand in Form eines leichten, mit normalem AR-15-Verschluss und direkt ange-

triebenen Piston verriegelnden Gasdrucklader in 9 Para zur Verfügung. Dieses Sportgerät lässt sich als rückstoß- und prellschlagärmster Selbstladekarabiner in diesem Kaliber bezeichnen, wenn auch einige wenige damit abgegebener Schüsse noch keinen ausgiebigen Test ersetzen. Auf dieses Teil kann man aber in jedem Fall gespannt sein.

DAR-Waffen lassen sich nach den individuellen Wünschen des Kunden zusammenstellen. Dazu kann der künftige Besitzer aus einer Vielzahl von Teilen wählen. Als Kaliber stehen die .223 Remington, 6,8 SPC, .300 Whisper, .22 l.r. und zukünftig 9 mm Luger zur Verfügung. Lauflängen sind von 10 bis 26 Zoll erhältlich und das mit den bewährten Dralllängen 7, 8 und 9 Zoll in vier Laufprofilen. Den Handschutz gibt es in 7, 9, 12 und 14,5 Zoll Länge. Die Barrextension, der Verschlusskopf, der dem "PRI Gas Buster" ähnliche Ladehebel und der im Fertigungszulauf befindliche Low Mass-Verschlusssträger wie auch ein Standardverschlusssträger, die Mündungsaufsätze und die immer verbauten verstellbaren Low-profile-Gasentnahmen kommen aus deutscher Fertigung. Der Preis der kompletten Waffe startet ab 2390 Euro inklusive Uhl-Matchabzug (andere Abzüge können je nach Verfügbarkeit verbaut werden). Wechselsysteme sind ab 1475 Euro samt Verschluss und Ladehebel erhältlich, wobei zu empfehlen ist, einen bereits vorhandenen "Lower" bei der Bestellung mit einzusenden. DAR-Gehäuse sind mit großflächig extrem engen Toleranzen gefertigt, was bei Teilen aus dem eigenen Haus offensichtlich keine Probleme berei-

tet, aber nicht immer mit Gehäuseteilen anderer Hersteller nacharbeitungsfrei funktionieren muss. Bei Bestellungen, die einen Lauf beinhalten (Waffe, kompletter Upper), beträgt die Lieferzeit etwa drei Monate. Andere Teile sollen überwiegend ab Lager sofort verfügbar sein.

Unser Eindruck nach zwei Testtagen: Diese Veranstaltung setzt Maßstäbe, die durchaus Nachahmer finden dürfte. Die Produkte präsentierten einen hohen Qualitätsstandard in einem heute, zumindest in Deutschland, überschaubaren Markt. Der erste Schritt ist vollbracht. Was folgt, ist harte und zähe Arbeit, zu der viel Erfolg gewünscht sei. ☺

Info: DAR GmbH, Thanhofer Straße 111, 08115 Lichtentanne, (03752) 109478-0, www.dar-germany.com



Der Sieger des Wettschießens, Markus Becker (r.) durfte sich über ein DAR-Gewehr in .22 l.r. freuen – FvLW-Vizepräsident Markus Winzheimer (l.) gratulierte, der Rest klatschte.



Hier war Schmutz gewollt: Im Dauertest über 1500 Schuss ohne Reinigung schlug sich eins der drei Gewehre mit Bravour – die Verschmutzung des Verschlusskopfes ist gut sichtbar, hat aber die Funktion nicht beeinflusst. Insgesamt darf man auf die Qualität der Serienfertigung bei den DAR-Gewehren gespannt sein.

