

TeutoDefence – Spezialist auf dem Behördenmarkt



Zu seinen beeindruckendsten Erlebnissen zählt Holger Veh (rechts) die Besuche des Gründers der CSG 9, General a. D. Ulrich Wegener bei TeutoDefence.

Welcher Impuls hat sie in die Branche geführt?

Initialzündung war sicherlich, daß es sich hier um ein sehr spezielles Marktsegment mit interessanten Produkten handelt. Neben einem spannenden Betätigungsfeld, bietet sich auch die Möglichkeit, interessante Menschen auf Hersteller- und auf Behördenseite kennenzulernen.

Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

Die Wurzeln von TeutoDefence lagen 1992 im Waffenhandel. Im weiteren Verlauf, erfolgte die Spezialisierung auf den Behördenmarkt und die Umbenennung des Unternehmens in TeutoDefence Germany. Seit der Gründung hat sich das Unternehmen kontinuierlich entwickelt und ist mittlerweile ein wichtiger Bestandteil des deutschen Behördenmarktes geworden. Es wurde konstant in den Segmenten Waffen, Waffenzubehör, Optronik, Aufklärungselektronik, Ausrüstung und Bekleidung weiter ausgebaut und spezialisiert. TeutoDefence ist unter anderem Systemlieferant von sensibler Technik für den operativen Einsatz von Spezialdienststellen der Polizei, Bundeswehr, Zoll, Justiz, des Bundes und der Länder. In enger Zusammenarbeit mit den Spezialdienststellen des Bundes und der Länder entwickelt, fertigt und vertreibt TeutoDefence Sonderlösungen für deutsche Militär- und Sicherheitsbehörden.

Welche Neuerungen gab es in letzter Zeit?

Der deutsche Behördenmarkt, insbesondere die Spezialanwender, richten ihren Fokus im Bereich der Bewaffnung vermehrt auf jene Kurz- und Langwaffenmodelle, die nach ergonomischen Gesichtspunkten und nach behördlich geforderten Leistungsparametern hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit und Anwenderkriterien entwickelt und konstruiert werden. Hier hat die heimische Kurzwaffenindustrie, beispielsweise SIGSauer und Walther, in jüngster Vergangenheit sehr gute Fortschritte machen können und Produkte von hoher Qualität geschaffen.

Was ist Optronik?

Optoelektronik ist die Technik zur Nutzung der Wechselwirkung zwischen Licht und elektrischem Strom. Der Begriff Optronik hat sich für diese Technologie „eingebürgert“ und bezeichnet optische Geräte wie Nachtsichtgeräte und Entfernungsmesser, bei denen optoelektronische Elemente eingesetzt werden.

Das Unternehmen aus Bad Oeyenhausen – seit 20 Jahren aktiv – beliefert den deutschen Behördenmarkt mit Ausrüstung und entwickelt militärische Sonderlösungen. Als Veranstalter der jährlich bei TeutoDefence stattfindenden Law Enforcement Days ist das Ziel die Schaffung eines Kompetenzzentrums für den deutschen Behördenmarkt. Holger Veh, Gründer und Geschäftsführer, im WM-Intern-Interview.

Wie profitiert der Facheinzelhandel der Branche von den Entwicklungen im Behördensegment?

Diversifizierung lautet hier das Zauberwort. Gerade der Behördenmarkt, insbesondere der militärische Markt, waren stets geprägt von innovativen Neuerungen. Hier war der Ursprung für moderne Waffensysteme, Ausrüstung und Bekleidung. Der Facheinzelhandel profitiert von den zivilen Ablegern der einst für die militärische Nutzung entwickelten Waffen, Optiken, Ausrüstung und sonstigen Geräten – sofern keine gesetzlichen Hürden wie das Kriegswaffenkontrollgesetz (KWKG) oder Paragraph 40 des Waffengesetzes (WaffG), der definiert, welche Waffen für Zivilisten erlaubt sind, eine zivile Nutzung unmöglich machen. Beispiel USA: Die Firma FN Herstal hatte das FN SCAR für die US Special Operations Command (USSOCOM) entwickelt und die Ausschreibung für diese Waffe gewonnen. Das FN SCAR, in



Die neue Funktionsjacke TeutoDefence „made by Carinthia“. Foto: JPW

der zivilen Variante, ist mittlerweile nicht mehr vom amerikanischen Markt wegzudenken und ist auch nach Jahren der Markteinführung ein beliebter Kassenschlager des amerikanischen Facheinzelhandels. Ein aktuelles Beispiel aus unserem Hause ist die Entwicklung eines neuen und sehr innovativen Funktionsjacken-Modells in Zusammenarbeit mit deutschen Spezialeinheiten und der Firma Carinthia aus Österreich. Was zunächst dem behördlichen Anwender vorbehalten war; steht jetzt auch für den Facheinzelhandel und damit Sportschützen und Jägern zur Verfügung.

Welche Produkte sind ein Muß im Sortiment des Facheinzelhandels, der den Security-Bereich bedienen möchte?

Ich empfehle dem Facheinzelhandel, sich innerhalb des bestehenden Warensortimentes auf eine bestimmte Warengruppe zu spezialisieren und für diese Warengruppe ein ganz besonderes Know-how zu entwickeln, das ihn zum kompetenten Ansprechpartner seiner Zielgruppe macht. Gute Funktionsbekleidung, qualitativ hochwertige Ausrüstung und Zubehör wie beispielsweise Geräte, die der Verteidigung und der Fixierung von Personen dienen wie auch Kommunikations-Equipment, sind hier sicherlich als Grundstock des Warensortimentes zu empfehlen. Aber der Fachhandel sollte nicht auf jeden Zug aufspringen. Produkte, deren Funktionalität zu wünschen übrig läßt, oder gar Produkte, an denen „das Rad neu erfunden“ wurde, entwickeln sich schnell zu unliebsamen Ladenhütern. Getreu dem Motto: „Follow the Leader“, sollten vorwiegend Produkte in Betracht gezogen werden, die auch im behördlichen Bereich genutzt werden. (www.teuto-defence.com + www.carinthia-bags.com + www.fnherstal.com + www.sig-sauer.de + www.waffen-burgstaller.at + www.carl-walther.de)