

International

Bereits seit einem Vierteljahrhundert beliefert das in Ratingen beheimatete Großhandelsunternehmen Leader Trading Waffenhändler und Büchsenmacher in Deutschland und anderen europäischen Ländern. Das DWJ besuchte die Firma und sprach mit den beiden Geschäftsführern Jürgen und Christoph Landich.

🕒 ANDREAS WILHELMUS



Als regelmäßiger DWJ-Leser kennen Sie sicher die Waffenhersteller Bergara, Chiappa, Howa, Hatsan, Mossberg, Armscor oder Baikal. Auch die Patronen von PPU und Saga und vielleicht auch die Kleinkaliberpatronen von Aquila dürften den meisten von Ihnen ebenso geläufig sein wie die Optiken von Vixen und Nikko Stirling. All das sind Marken – und noch längst nicht alle – die entweder exklusiv oder neben anderen über den Importeur und Großhändler Leader Trading in die Regale Ihres Büchsenmachers oder Waffenhändlers kommen. In diesem Jahr feierte die Leader Trading GmbH ihr 25-jähriges bestehen. Ein Anlass, sich einmal näher mit der Firma und ihrer Geschichte auseinanderzusetzen.

Startschuss. Am 15. September 1994 ließ Jürgen Landich seine neu gegrün-

① In ihr Lager- und Verwaltungsgebäude im Ratinger Gewerbegebiet Gierath zog die Leader Trading GmbH Anfang 2018.

dete Waffenhandelsfirma unter dem Namen „Leader Trading GmbH“ ins Handelsregister eintragen. Der Firmensitz lag in seinem Wohnhaus im Ratinger Stadtteil Hösel in einer Straße namens Spindecksfeld.

Fest im Ratinger Stadtteil Hösel verwurzelt

An der damaligen Firmenschrift hat sich bis heute lediglich die Hausnummer geändert. Das Unternehmen selbst ist inzwischen mächtig gewachsen und musste aus Kapazitätsgründen bereits mehrmals den Standort seines Warenlagers wechseln – aber dazu später noch mehr. Zunächst nochmals zurück ins Gründungsjahr 1994.

Firmengründer Jürgen Landich war seinerzeit kein Unbekannter in

der deutschen und internationalen Waffenbranche. Landich hatte sich hier bereits durch seine rund 20 Jahre währende Tätigkeit für die US-amerikanische Olin Corporation zu der damals auch die Winchester Repeating Arms Company und Winchester Ammunition gehörten, einen Namen gemacht. Landich zeichnete hier zuletzt als Leiter Verkauf und Marketing für die europäischen Olin-Tochterunternehmen verantwortlich und war damit auch für die Winchester-Waffen und -Munition verantwortlich. Aufgrund gestiegener Fertigungskosten in den USA trennte sich Olin von der angeschlagenen Waffensparte und schloss, obwohl die originär als Chemiekonzern aufgestellte Unternehmensgruppe an der

1994-2019



- 2 Kurz vor dem Serienstart des Modells B14 konnten (v. l.) Christoph und Jürgen Landich vor Ort bei Bergara-Marketingleiterin Stefanie Wedel noch Anregungen für den deutschen Markt anbringen.
- 3 Jürgen Landich im Gespräch mit PPU-Generaldirektor Dobrosav Andrić (l.), aufgenommen in dessen Büro in Užice 2016.
- 4 Die Leader-Trading-Mitarbeiter nutzen eine Palettenwickelmaschine, um eine Lieferung versandfertig zu machen.
- 5 Im 1100 m² großen Lager liegen Munition, freie Waffen und Waffenzubehör nach Artikelgruppen sortiert in Hochregalen.

Munitionssparte bis heute festhält, die europäischen Winchester-Niederlassungen und entließ die dortigen Mitarbeiter. So etwas machten damals auch andere US-Waffenhersteller wie etwa Remington. Landich verblieb zunächst beim Olin-Konzern und war für verschiedene Sparten weiterhin verantwortlich.

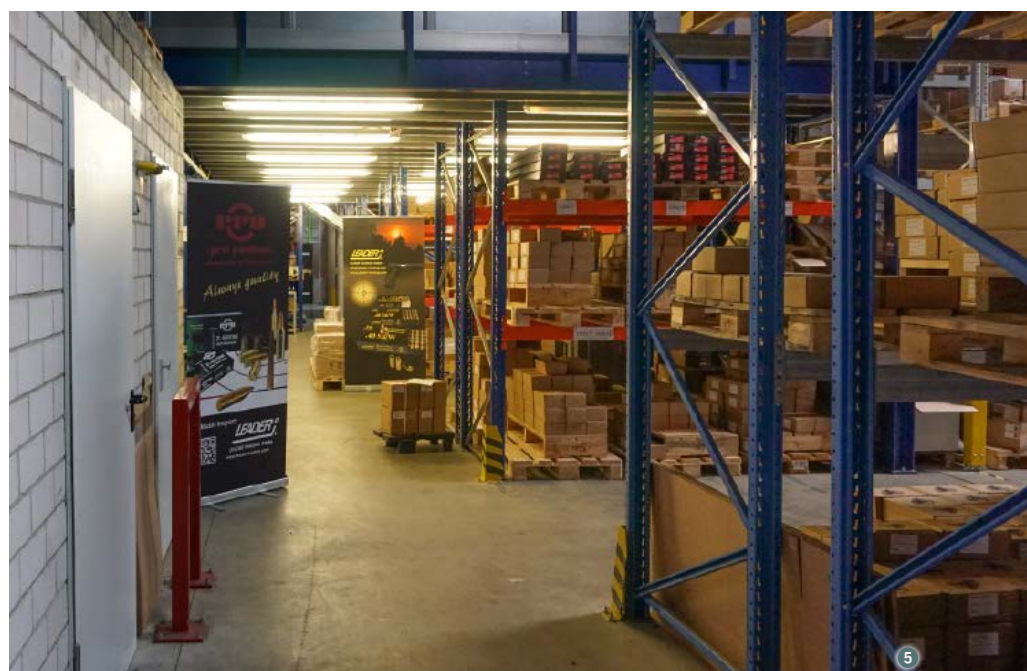
Er kam dann auf die Idee, seine bestehenden Kontakte diesseits und jenseits des Atlantiks zu nutzen, um als Vermittler für Geschäfte zwischen US-Waffen- und Munitionsherstellern und hiesigen Großhändlern aufzutreten. So trennte er sich einvernehmlich von Olin. Landich musste aber schnell feststellen, dass seine neuen Partner das durch ihn eingebrachte Wissen selbst verwenden wollten, um die Provision zu sparen. Also musste eine andere Lösung her: Er musste selbst zum Importeur und

Lagerkapazitäten reichten schon bald nicht mehr aus

Großhändler werden. Gesagt, getan. Womit wir wieder im Jahr 1994 angekommen wären.

Firmengeschichte. Bald nach der Gründung kam das Geschäft ins Rollen. Landich stellte zunächst einen Mitarbeiter für die Buchhaltung und einen für den Verkauf ein. Während die ersten Geschäfte der Leader Trading GmbH noch komplett von Landichs Wohnhaus aus abgewickelt wurden – Ver-

trieb und Lager befanden sich zunächst im Keller des Hauses – reichten die dort vorhandenen räumlichen Kapazitäten schon kurz nachdem Landich die ersten Hersteller als Lieferanten für die frisch gegründete Firma gewinnen konnte, nicht mehr aus. Bald stießen die Lagerkapazitäten an ihre Grenzen und es musste eine größere Lagerstätte bei einem externen Unternehmen in der Nähe angemietet werden. Zu den ersten



Lieferanten, die für die Eigenmarke von Leader Trading Munition herstellten, zählten neben dem italienischen Hersteller Focchi übrigens auch MFS 2000 aus Ungarn, ein Unternehmen, das heute zur RUAG Ammotec gehört.

1997 stieg, nach einer abgeschlossenen kaufmännischen Lehre und absolviertem Wehrdienst, Landichs Sohn Christoph in das Unternehmen ein. Ein paar Jahre später zogen die Landichs um, blieben aber dem Spindecksfeld treu und Leader Trading residierte ab da offiziell im Spindecksfeld 122, der heutigen Firmenanschrift. Etwas später mietete man erneut aus Kapazitätsgründen ein neues Auslieferungslager samt Büro in der Höselers Bahnstraße an. Auch dieses wurde wieder zu klein, sodass Leader Trading schließlich ein eigenes Gebäude mit 1100 m² Lagerfläche und einem integrierten, 220 m² großen, Bürotrakt im Höselers Gewerbegebiet Gierath erstand und seit dem 1. Januar 2018 von dort aus mit den nunmehr zwei Geschäftsführern Jürgen und Christoph Landich agiert. Zwischenzeitlich hatte Jürgen Landich wieder geheiratet. Seine Frau Annette unterstützt den derzeit auf rund 15 Personen angewachsenen Mitarbeiterstab inzwischen im Marketing und Vertrieb. Zu diesem Stab zählen auch zwei „Reisende“, sprich Außendienstmitarbeiter. Wobei der eine, in Person von Andreas Schäfer, für den Südwesten und den



Süden Deutschlands zuständig ist und der andere, Lars Schopnie, für die Mitte und den Norden der Bundesrepublik.

Den jüngsten Zuwachs verzeichnete das Leader Trading Team übrigens erst in diesem Jahr mit Jürgen Landichs Tochter Carina, die sich vorwiegend um die Abwicklung des Exports in andere EU-Staaten kümmert.

So ist aus dem einst als Einmannunternehmen gegründeten Handelshaus inzwischen ein waschechter Familienbetrieb geworden. Damit sich ein solcher Betrieb gerade in der schwierigen Waffenbranche so lange am Markt behaupten kann, ist neben etwas Glück natürlich kaufmännisches Geschick

und insbesondere viel unternehmerisches Gespür vonnöten.

Meilensteine. Auftrieb bekam Leader Trading unter anderem, nachdem Jürgen Landich auf einer SHOT Show Anfang der 2000er-Jahre den damaligen Chef des US-Waffenhandelsunternehmens Legacy Sports International ansprach und zu dessen Vertriebspartner in Europa wurde. Mit Legacy Sports International kam nach den Produkten des Optikherstellers Nikko Stirling schließlich auch 2005 die Repetierbüchse Howa 1500 ins Sortiment von Leader Trading. Der japanische Waffenbauer Howa hatte sich nicht nur in den Vereinigten Staaten

- 6 Jürgen Landich auf Stippvisite im Werk der italienischen Waffenschmiede Chiappa, deren Produkte er vertreibt.
- 7 An das Warenlager schließt sich ein Bürotrakt an. Buchhaltung, Verkauf, Export und Marketing arbeiten zusammen im Großraumbüro mit Blick ins Grüne.
- 8 Eine solche Bergara B14 Sporter in .308 Winchester lobt Leader Trading zur Feier des Firmenjubiläums als Preis für ein DWJ-Gewinnspiel aus. Wie Sie diese Repetierbüchse gewinnen können und wer bei dem Gewinnspiel – hier geht es ja um eine erlaubnispflichtige Waffe – alles mitmachen darf, das erfahren Sie im nächsten DWJ, also der Januar-Ausgabe.



8



9 Seniorchef Jürgen Landich überprüft die Qualität einer Bergara B14 in der speziell gesicherten Waffenkammer von Leader Trading.

von Amerika durch die Produktion des Modells Vanguard für Weatherby bereits einen Namen gemacht. Aufgrund des ansprechenden Preis-Leistungs-Verhältnisses fand auch die in vielen unterschiedlichen Konfigurationen vom Käufer zusammenstellbare Howa 1500 hierzulande schnell ihre Fans unter den Sportschützen – und mit etwas Verzögerung – auch bei der Jägerschaft.

Hierzu trug unter anderem bei, dass Leader Trading sehr früh das Potenzial eines Internetkonfigurators (www.howa1500.de) für die nach dem Baukastenprinzip zusammenstellbare Büchse erkannte. So konnten die Endkunden, sprich die Schützen und Jäger, sich „ihre“ Büchse im Internet aus verschiedenen Komponenten zusammenstellen und die Waffe mit einem konkreten „Bestellzettel“ über den Einzelhändler oder Büchsenmacher ihres Vertrauens ordern.

Bereits 2003 war es den Landichs gelungen, den durch die Insolvenz der Firma Kettner vakant gewordenen Vertrieb des serbischen Munitionsherstellers PPU (Prvi Partizan Užice) ins Haus zu holen. Heute liefert Leader Trading für die Serben in inzwischen acht europäische Länder aus.

2008 begann das bis dato nur als Laufhersteller in Erscheinung getretene Unternehmen Bergara aus dem spanischen Baskenland mit der Produktion von Büchsen. Auch hier konnte sich Landich den Deutschlandvertrieb sichern und über Leader Trading kam 2010 die ersten Bergara Kipplaufbüchsen und später auch Repetierer in den hiesigen Handel. Mittlerweile zählen die spanischen Kipplauf- und Repetierbüchsen zu den meistverkauften Waffen im

Bergara, Howa und PPU als starke Marken im Sortiment

reichhaltigen Sortiment des Ratinger Großhandelsunternehmens.

Früher und heute. Auf die Frage nach Geschichten aus den Anfangsjahren schildern der Junior- und Seniorchef unter anderem, wie sie mit ihren Mitarbeitern einmal zusammen zigtausend Surplus-Patronen einzeln mit der Hand für den Verkauf in Deutschland gestempelt hätten. Die Munition stammte wohl aus einem Tauschgeschäft der Bundesregierung mit Südafrika und wurden von den staatlichen Stellen in Deutschland an hiesige Großhändler veräußert. Vor dem Weiterverkauf mussten die Patronen natürlich nach den deutschen Vorschriften gekennzeichnet werden.

Überhaupt wurde damals bei Leader Trading noch vieles in reiner Handarbeit erledigt, wobei heute Maschinen die Mitarbeiter unterstützen. Wo früher allenfalls Hubwagen und Sackkarre zum Einsatz kamen, da rollt heute die „Ameise“ oder fährt der Gabelstapler durch den Betrieb. „Wir versuchen unsere Mitarbeiter so weit es geht, körperlich zu entlasten“, erklärt der Seniorchef in diesem Zusammenhang. Jüngstes Beispiel dafür ist eine Palettenwickelmaschine, die den Mitarbeitern das zigfache Umkreisen von fertig für den Versand gepackten Paletten mit der Folienrolle erspart.

Die Chefs legen auch großen Wert auf den persönlichen Kontakt zu ihren aktuellen und potenziellen neuen Lieferanten und schauen sich, wenn möglich, die Fertigung der Produkte, die sie in ihr Sortiment aufnehmen möchten, vor Ort an. So sind beide Geschäftsführer häufig in Europa, aber auch in den USA und Asien unterwegs.

Wie geht es weiter? In Sachen Produkte hat Leader Trading erst kürzlich den Vertrieb der Schalldämpfer des deutschen Herstellers S.I.W. (Stille im Wald) und der Frangible-Munition von US-Hersteller ICC übernommen, wobei sich Letztgenannte derzeit in der C.I.P.-Zulassung befindet. Eine größere Herausforderung für die Firma stellt da sicher die Umrüstung des Warenwirtschaftsystems dar, um die demnächst geforderten Meldungen an das Nationale Waffenregister abgeben zu können – ein Problem, mit dem sich derzeit viele in der Waffenbranche auseinandersetzen müssen.

Auf die aktuelle Waffengesetzänderung angesprochen entgegnet Jürgen Landich: „In den über 50 Jahren, die ich jetzt in der Waffenbranche tätig bin, habe ich schon etliche Waffengesetzänderungen erlebt und immer wieder gedacht, es wird der Todesstoß für die Branche, aber es ging immer weiter. Das gab und gibt uns die Hoffnung für die Zukunft, um weiterzumachen.“

Innere Werte Fachwissen für alle

