



Firmengeschichte in Geräten, die im Haus alle noch vorhanden sind.
 Von der Teilmessmaschine TM aus dem Jahr 1982 bis zum aktuellen OpticScore.

DISAG

Innovationen ganz im Sinne der Kunden

Wenn es Abend wird in Nordbayern und die Büroarbeit getan ist, macht sich Stefan Spiller häufig auf den Weg. Er setzt sich ins Auto und fährt aufs Dorf, da, wo die meisten Schützenvereine in seiner Gegend zu Hause sind. Er möchte hören, was die Schützen an der Basis denken, was sie bewegt, bei der Entwicklung des Schießsports, aber natürlich auch und vor allem, wie sie mit seinen Messgeräten von der Firma DISAG zurecht kommen. Ob es Probleme gibt und vor allem Wünsche, was das Unternehmen aus Hallstadt bei Bamberg zusätzlich leisten kann. „Die Schwingungen bekommt man einfach nur mit, wenn man draußen vor Ort ist. Wenn man sich die Sorgen und Nöte anhört, führt das zu Innovationen und letztlich einem runden Produkt“, sagt der Chef und Geschäftsführer des Unternehmens. Und er erläutert: „Man bekommt auch immer recht ungefiltert zwischen die Augen, wenn irgendwas nicht passt. Ich erhalte einfach Input aus den Vereinen. Wenn ich vier, fünfmal die gleiche Aussage höre, muss etwas daran sein.“ Stefan Spiller, Sohn des Firmengründers Jürgen, hat damit die Firmenphilosophie des Messelektronikerherstellers schon vorgestellt. Auch Florian Herrleben, aufgrund des ungeahnt großen Anforderungsprofils gerade an seinen Softwarebereich seit drei Jahren gleichberechtigt Geschäftsführer, geht einen ähnlichen Weg. „Ich mache ein paarmal im Jahr Software-Nachschulungen mit Vertretern von 30 bis 50 Vereinen, was man sich auch trauen muss. Das kann man nur machen, wenn man komplett hinter seinem Produkt steht und weiß, dass einen die Schützen nicht in der Luft zerreißen“, sagt er voller Selbstvertrauen. Die einstigen Grundlagen für die üppige Software rund um die beiden aktuell wichtigsten Produkte RedDot und OpticScore hat er noch selbst geschrieben. „Was bei diesen Veranstaltungen an Software-Inhalten herkommt, ist das eine. Was an Klima und Bestandspflege

zum Kunden passiert, die B-Note sozusagen, das ist viel entscheidender. Wir haben nie den Kontakt zu unseren Kunden verloren, unser Ziel ist, dass sie auch langfristig glücklich sind, denn nur so sind sie die beste Werbung.“ Kundenzufriedenheit zu generieren, hieße es im Marketingsprech, Vertrauen zu entwickeln, das ist die Grundlage einer guten und langlebigen Geschäftsbeziehung. Bei Stefan Spiller klingt das bodenständiger und meint doch Dasselbe: „Ganz vorne und am Anfang steht immer der Kunde und die Problemstellung. Das ist dann der Zeitpunkt, an dem wir uns zusammensetzen und beraten, wie wir mit unserem Knowhow helfen können. Nicht selten steht am Ende dieses Prozesses ein neues Produkt.“

Am Puls der Zeit

Nahezu jeder Sportschütze auf der Welt dürfte bereits mit Produkten der oberfränkischen Firma zu tun gehabt haben, denn seit fast 40 Jahren ist DISAG aus der Sportschützenbranche nicht wegzudenken, oder anders gesagt: Wenn es um das Vermessen und Analysieren von Schüssen ging, ob auf Papier, im Flug oder simuliert, war DISAG immer federführend an der technischen und elektronischen Weiterentwicklung des Schießsports beteiligt. Angefangen bei den ersten Teilmessmaschinen und Scheibenauswertegeräten, die sich seit den 1980er-Jahren zum weltweiten Standard beim Vermessen von Schüssen auf Papierscheiben entwickelt haben, über die ersten funkgestützten Trainingsanalysesysteme für den Leistungssport und Simulationssysteme für Nachwuchsarbeit bis hin zu den aktuellen Kernprodukten OpticScore und RedDot. Die Firma DISAG war mit ihren großen Produkten, aber auch kleinen Weiterentwicklungen oft Vordenker und Pulsgeber für die Modernisierung des Schießsports.

Jüngstes Beispiel ist das Produktsortiment rund um RedDot. Während viele Hersteller noch versuchten, technische Insellösungen in den Vereinen unterzubekommen, die aber aufgrund ihrer Inkompatibilität untereinander oft nicht praktisch für viele Vereine waren, etablierte DISAG mit dem RedDot-Laserziel das erste Messsystem, das wirklich massentauglich für alle auf dem Markt befindlichen Lasergewehre und -pistolen einsatzfähig war. Dazu gab es für jeden Verein von Beginn an die passende Anzeigehard oder -software.

Softwareentwicklung als Schwerpunkt

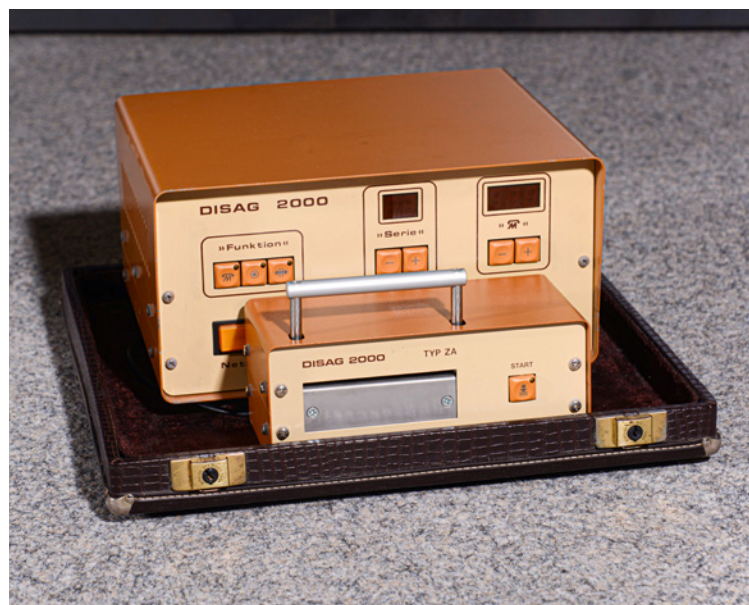
Wie wichtig eine hausinterne Softwareabteilung für DISAG geworden ist, verdeutlicht Florian Herrleben: „Das Pflichtprogramm als zertifizierter Schießstandhersteller ist, das Programm der Verbände abzubilden. Die Kür jedoch ist, die gesamten gesellschaftlichen Programme der Vereine mit speziellen Wertungen, Königsschießen oder Preisschießen darstellen zu können. Dafür müssen die Wege kurz und die Reaktion flexibel sein.“

Über die letzten Jahre hinweg entstand eine große, umfangreiche, aber vor allem sehr leicht bedienbare Preisschießsoftware für die OpticScore-Messrahmen. Man merkt dieser Software an, dass hier nicht nur Programmierer, Techniker und Theoretiker am Werk sind. An allen Schlüsselpositionen der Firma, angefangen bei vielen Gebietsbetreuern, der Hard- und Softwareentwicklung bis hin zur Geschäftsführung, arbeiten langjährige, passionierte Sportschützen, die entweder ihr Hobby zum Beruf oder sogar ihren Beruf irgendwann auch zum Hobby gemacht haben. Inzwischen beschäftigt DISAG am Standort in Hallstadt 14 Festangestellte. Dazu kommen noch viele Mitarbeiter bei Kooperationspartner Knestel, einige Freelancer oder Händler, die weltweit mit ihren Arbeitsplätzen an den Produkten von DISAG hängen.

Blitzsauberer Schießstand

Wer heute das Firmengebäude im sehr großen Industriegebiet „Bamberger Hafen“ bei Hallstadt und Bamberg mit sehr viel Einzelhandel betritt, erwartet hier vom ersten Eindruck her keine Firma, die sich seit Jahrzehnten mit dem in der breiten Öffentlichkeit eher mit verstaubtem Image kämpfenden Schießsport beschäftigt. Im Erdgeschoss eines großen Gebäudes, in dem noch zwei weitere Unternehmen ihren Sitz haben, befindet sich seit vielen Jahren die Schaltzentrale des Unternehmens. Der Eingang ist hell und freundlich, das bestätigt sich auch in der Inneneinrichtung. Trennwände mit Fenstern und Glastüren selbst zu den Büros der Chefs geben einen transparenten Eindruck wieder. Neben den großzügigen Büros an der Fensterfront zur Straße hin fällt vor allem der Schießstand mit acht Ständen ins Auge:

Helle Farbgestaltung, moderne Akkustikdecken, eine Mischung aus natürlichem und Kunstlicht, dazu die makellosen Messrahmen an der weißen Wand. Aufgelockert durch die beiden, in einem angenehmen Hellgrün, dem DISAG-Grün, gestrichenen mächtigen Stützpfeiler. „Viele Schützenvereine, bei denen es bislang häufig recht dunkel war, schauen sich unseren Musterschießstand an und nehmen sich daran ein Beispiel beim Umbau ihrer Schießanlage“, so Stefan Spiller. Insgesamt be-



Aus den Anfängen: Die Ringlesemaschine RM-I, die 1984 auf den Markt kam.



Mit der Entwicklung der RedDot-Ziele und den Lichtschießgeräten hat DISAG einen wichtigen Beitrag zur Gewinnung von Kindern und Jugendlichen für die Schützenvereine geleistet.



Die Neuzeit: Die Geschäftsführer Stefan Spiller (re.) und Florian Herrleben auf dem hauseigenen Musterschießstand in Hallstadt.



Der helle und freundliche DISAG-Musterschießstand besitzt einen Vorbildcharakter.

stätigen die Räumlichkeiten das Gesamtbild von DISAG, das seit 40 Jahren besteht.

Am Anfang stand Unternehmergeist von Spiller Senior

„Mein Vater, selbst aktiver Sportschütze und gleichzeitig Unternehmer, lernte auf einer Meisterschaft Alfons Kempf kennen, der als Erfinder den Prototypen einer Teilmessmaschine vorstellte. Mein Vater war so begeistert, dass er sich gleich erfolgreich um den Vertrieb bemüht hat. Das war der Beginn von DISAG“, erinnert sich sein Sohn heute. „DISAG“, hinter dem Firmennamen steht das Wortkonstrukt „Digitale ScheibenauswerteGeräte“, bis heute das Betätigungsfeld des Unternehmens, in dem in den darauffolgenden Jahren viele weitere Gerätegenerationen entwickelt und vertrieben wurden. 1991 zog DISAG an den heutigen Standort am Heganger in Hallstadt bei Bamberg.

Die erste elektronische Maschine war 1982 eine reine Teilmessmaschine – die DISAG TM –, die lediglich den Abstand des Schusses zum Zentrum gemessen hat – den „Teiler“ also. Gerade bei gesellschaftlichen Schützenereignissen war sie das Nonplusultra und wesentlich genauer als die mechanischen Maschinen.

Ergebnisse schon nach zehn Minuten

In der weiteren Entwicklung kam 1984 die Ringlese-, also die Scheibenauswertemaschine auf, die DISAG RM-I. Die Scheibe wurde vorn hineingeschoben, hinten kamen die Ringzahlen heraus. Die Innovation durch Ringlesemaschinen war gewaltig, ebenso der Widerstand auf allen Ebenen des Schießsports,

denn man übergab die Wertung von Schüssen plötzlich elektronischen Kästen. Jürgen Spiller hatte bei Bayerischen oder Deutschen Meisterschaften oft verfolgt, wie es bei der Ergebnisauswertung Probleme gab und war deshalb auch selbst Feuer und Flamme von der Idee einer elektronischen Auswertung. Wenn ein Resultat nach einem Protest um drei Ringe anders war, kam die Frage auf, ob die anderen Ergebnisse wirklich stimmen. „Das hing ja auch sehr stark von der Person ab, die am Tisch saß, vom Alter, wie lange er an dem Tag schon da saß und ob er vielleicht schon zwei Seidla getrunken hatte.“ Die Wertung von Ergebnissen war plötzlich kein Glück oder Zufall mehr. „Unsere Maschine hat übrigens die Entwicklung der Scheibenstreifen ausgelöst, um nicht nach jedem Schuss die Scheibe wechseln zu müssen“, erläutert Spiller. Man hatte zehn Minuten nach dem Wettkampf die Resultate, während man vorher nach dem Wettkampf eine Stunde darauf warten musste. Sogar Ringabstände mussten aufgrund der neuen Berechnungsmethode geändert werden, weil man dank der elektronischen Vermessung plötzlich Fehler bei der Scheibengeometrie erkannte. „Das war die Entwicklung schlechthin, die 20 Jahre angehalten hat, und es gab kaum noch Vereine, die ohne Scheibenauswertegerät auskamen“, blickt Spiller zurück. „Als weltweit einziger Hersteller verkaufen wir bis heute Scheibenauswertemaschinen, in den letzten etwa fünf Jahren – trotz immer mehr elektronischer Schießstände – sogar mit steigender Tendenz.“

Erweiterung des Sortiments

Es blieb nicht bei Ringlesemaschinen. Es folgten in den darauffolgenden Jahren zahlreiche, weitere Produkte, die sich bis

heute allesamt um die Vermessung und Analyse von Schusswerten drehen. Weltweit gibt es keinen zweiten Hersteller mit einem ähnlich breiten Produktsortiment im Bereich Schussvermessung wie DISAG. Anfang der 2000er stellte DISAG das erste funkgestützte Trainingsanalysegerät vor, den sogenannten SAM Funktrainer, der es dem Schützen ermöglichte, seinen Zielweg und das Abzugsverhalten zu beobachten und zu verbessern. Auch aus dieser Zeit stammt der DISAG Simulator, ein Präzisions-Lichtschießsystem auf Infrarotbasis und damit der „Vorfahre“ aller heutigen Simulations-, Licht- und Lasersysteme. Für die Fertigung der Elektronik starteten die Nordbayern eine Kooperation mit der Firma Knestel im Allgäu, die bis heute erfolgreich betrieben wird.

Hauptprodukt dieser Kooperation ist der OpticScore-Messrahmen, der Kern des ganzen OpticScore-Portfolios aus Anzeigegeräten, Zusatzkomponenten und Software. „Wir waren uns klar, dass für DISAG nur optische Messsysteme infrage kommen. 2005 waren wir dann mit der Entwicklung soweit und präsentierten DISAG OpticScore“, sagt Spiller. Mittels zweier hochpräziser Infrarotkameras wird hier der Schuss im Flug hundertstelmillimetergenau vermessen. „Seit dem ersten Test sind wir DSB-zertifiziert und erreichen mit unserem System die Präzisionsanforderungen des Deutschen Schützenbundes und der ISSF“, sagt der Firmenchef.

Und auch wenn sich der Messrahmen seit der ersten Generation äußerlich auf den ersten Blick kaum verändert hat, so fand doch eine kontinuierliche Weiterentwicklung statt. Die Stahlbeschussblende wurde durch die Kunststoffbeschussblende ersetzt, welche das Abplatzen der Beschichtung verhindert. Die LED-Innenbeleuchtung sorgt für ein sauberes, gleichmäßig beleuchtetes Zielbild. Die durch die Beschussblende verdeckte innovative Ampel zeigt dem Schützen die Schussphasen an, und der Zielbildwechsler von Gewehr auf Pistole schafft vor allem in kleinen Vereinen Flexibilität am Schießabend und bei Preisschießen. Dank vieler, auch kleiner Faktoren hat sich DISAG OpticScore binnen weniger Jahre zu einem der führenden Produkte im Bereich „Elektronischer Schießanlagen“ entwickelt.

Binde-Mittel für Kinder an die Vereine

Das richtige Durchstarten mit Licht und Laser gelang mit dem Produkt RedDot, das professionelles Lichtschießen für Kinder ermöglichte. Immer wieder war an der Basis, die Spiller und Herrnleben so gern besuchen, die Frage aufgetaucht, wie man Kinder schon vor dem durch das Waffengesetz geforderten Mindestalter von zwölf Jahren an den Verein bindet, wenn man sie nicht gleichzeitig an den Schießen teilnehmen lassen kann. Das System RedDot, professionelles Laserschießen für Kinder, erlaubte es erstmalig, den „Laserschuss“ mit der „DISAG-typischen“ Präzision zu vermessen. Dabei wurde von Beginn darauf geachtet, dass es auch integrierbar in die OpticScore-Anlagen ist und somit das erste System war, das „richtiges Schießen“ und Lichtschießen unter einem Dach vereinte. Aber nicht nur das: Das DISAG RedDot Laserziel war das erste System, das alle in den Vereinen befindlichen Lasergewehre und -pistolen erkennen konnte und es damit den Kindern ermöglichte, mit Lichtgewehren unterschiedlicher Hersteller auf ein und das selbe Ziel zu schießen.



- 1 Der aktuelle Messrahmen mit seiner Kunststoffblende.
- 2 Das RedDot-Ziel für das Lichtgewehrschießen.
- 3 Alles auf einen Blick auf dem 14-Zoll-Tablet.

Inzwischen ist das Produkt RedDot extrem stark im Markt vertreten, fast jeder Sportwaffenhersteller bietet entsprechende Lichtwaffen an und setzt auf die Lasertechnik von DISAG. Allein wirkt sich das Lichtschießen jedoch nicht auf die Mitgliederentwicklung aus, das macht Stefan Spiller mit seinem großen Erfahrungsschatz auch in Sachen Vereinsarbeit klar. „Es geht um das spezielle Angebot an die Kinder, und das Ganze steht und fällt mit dem „Kümmerer“ im Verein“, betont er. „Ich sehe das immer wieder: In dem einen Dorf belegt der Verein die Stände zwei Mal am Abend mit Jugendlichen, im anderen Dorf stehen zwar zehn Lichtgewehre, aber es sind keine Kinder beim Training.“ Das Rezept scheint einfach und gilt wohl neben Vereinen genauso auch für Unternehmen: Es braucht Kümmerer wie Stefan Spiller und Florian Herrnleben.