49335 • 26. Jahrgang • No. 02 / 2024

HOSTS OF THE EROTIX AWARDs 2024 • Strengstes Jugendverbot

eLine

Europe's first choice for the erotic trade

Official media cooperation partner

eroFame Global Trade Convention

anme FOUNDERS SHOW Adult Novelty Manufacturers Expo

XBIZ THE INDUSTRY SOURCE

Your Best Assortment of Sensual Cosmetics

LELO

deep **impact**

HUGO™ 2

app-controlled prostate massager

NEW

pleasure guide

HUGO™ 2 Remote

remote-controlled prostate massage

We're thrilled to present two unparalleled prostate massagers designed to captivate your customers in unseen ways. Meet HUGO™ 2 and HUGO™ 2 Remote, both with many new upgrades and suitable for solo or couples' play.

HUGO™ 2

HUGO™ 2 Remote

SIXTEEN POWERFUL PLEASURE SETTINGS

HUGO™ 2 offers 4 default settings and an additional 12 when connected to the LELO app

APP - CONNECTED

Connect your HUGO™ 2 to your smartphone via Bluetooth to gain greater control over the device and unlock additional modes

EIGHT POWERFUL PLEASURE SETTINGS

HUGO™ 2 Remote has prolonged battery life, more settings, and a wider range of intensities

SENSEMOTION™ TECHNOLOGY

SenseMotion™ technology, consisting of two modes, allows you to intensify vibrations by tilting or moving the remote in any direction

SPECIAL FEATURE IN BOTH DEVICES

Two motors in the base and tip with 20% more power for unmatched stimulation.

Retailers interested in stocking LELO products are invited to contact

sales@lelo.com | www.lelo.com

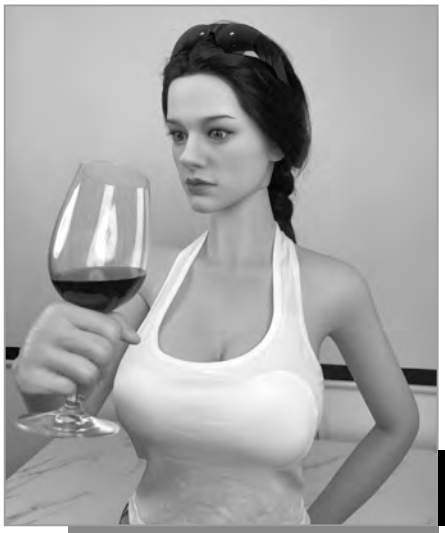
48

Fleshlight im Jahr 2024 - Miguel Capilla spricht über Ziele und Pläne

Wechsel an der Unternehmensspitze bei O-Products : Andre Visser übernimmt die Geschäftsführung

32

72



Cloud Climax bringt eine Doll auf den Markt, die mit ChatGPT ausgerüstet ist: Alice

66

Suki Dunham, Gründerin und CEO von OhMiBod, präsentiert SPHINX: App-gesteuerte, vibrierende Nippelklammern

40

Mark Boderius (ORION) freut sich über eine hohe Anerkennung für den Belou ‚Rotating Vulva Massager'

58

Welche Produkte werden den Markt dieses Jahr bestimmen? eLine hat Andrea Rey, Mitgründerin der Marke Biird, befragt

eLine interviewt Michal Neznal, PLAYROOMs neuen Geschäftsführer

84

Wie geht es 2024 mit den Marken BSwish und Zini weiter? Ian Kulp (Bonner Trading) hat die Antworten

78

News:
Internationales Marktgeschehen 06

Feature:
Geschmäcker sind bekanntlich verschieden 24

Interview:
Andre Visser (O-Products) 32

Interview:
Mark Boderius (ORION) 40

Interview:
Miguel Capilla (Fleshlight) 48

Interview:
Andrea Rey (Biird) 58

Interview:
Suki Dunham (OhMiBod) 66

Interview:
Mark (Cloud Climax) 72

Interview:
Ian Kulp (Bonner Trading) 78

Interview:
Michal Nemzal (PLAYROOM) 84

Interview:
(SHOTS & My Own Filo) 90

Monthly Mayhem: 98

Highstreet: 102

eLine Kalender: 106

Vorwort

Liebe Leser,

Liebe Leser,

es heißt, man wachse mit den Herausforderungen. Das gilt natürlich auch für unsere Industrie. Dass es an Herausforderungen nie einen Mangel gegeben hat (und nicht geben wird), bestreitet wohl niemand. Genauso wenig wird an ihrer Fähigkeit gezweifelt, sich anzupassen, denn genau das ist ihr in der älteren wie auch jüngeren Vergangenheit immer wieder gelungen. Hilfreich dabei ist, zu wissen, mit welche Herausforderungen zukünftig zu rechnen ist. Wir leben in einer schnelllebigen, komplexen und leider derzeit auch unsicheren Zeit, daher gilt es Augen und Ohren offen zu halten. Was unseren Markt betrifft, so werden wir gerade zu Jahresbeginn versuchen in unseren Interviews zu klären, welche Hürden es zukünftig zu meistern gilt. Und natürlich steht auch immer noch die Frage im Raum, wann das durch zahlreiche Marktforschungsinstitute während der Corona-Pandemie prophezeite goldene Zeitalter für unseren Markt endlich beginnt?

In diesem Sinne,
Matthias Johnson

André Visser ist neuer Geschäftsführer von O-Products

Wechsel in der Unternehmensführung

O-Products gibt bekannt, dass Andre Visser das in den Niederlanden ansässige Unternehmen als neuer Geschäftsführer verstärkt. „Ich freue mich auf meine neuen Aufgaben und darauf, gemeinsam mit meinen neuen Kollegen ein neues Kapitel in der Geschichte von O-Products aufzuschlagen, das durch Wachstum und Weiterentwicklung gekennzeichnet sein wird.

Von der Erweiterung unserer Produktlinien bis hin zur Verbesserung des Kundenservices sind wir bestrebt, O-Products noch größer und besser zu machen und das Unternehmen auf das nächste Level zu bringen!“ so André Visser. „André kommt mit einer großen Erfahrung und einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz in der Erotikindustrie zu uns. Seine Führungsqualitäten und sein strategischer Weitblick machen ihn zur perfekten Wahl, um O-Products in eine neue Ära des Erfolgs zu führen“, erklärt Joop Visser, Unternehmensgründer und ehemaliger CEO. André Visser hat bereits für verschiedene namhafte Unternehmen der Erotikbranche gearbeitet, wie zum Beispiel Playhouse, Scala, Leg Avenue, EDC Wholesale und Dildos Assorted. Neben seinen Sales Skills, seinen Führungsqualitäten, seinem Industriewissen und seinem globalen Netzwerk hat er maßgeblich dazu beigetragen, Unternehmen aufzubauen und zum Erfolg zu führen.

Rosenrot – romantisch-verspielte Lovetoys im Rosen-Design

Neu beim ORION Wholesale

Mit Rosenrot bringt der ORION Wholesale ab sofort eine neue You2Toys-Serie romantisch-verspielter Lovetoys im Rosen-Design auf den Markt.

Die Kollektion besteht aus vier Lovetoys in sinnlichem Rot. Sie haben eine samtweiche Soft Touch-Textur sowie jeweils ein kleines Rosen-Element für das besondere Lust-Erlebnis. Hochwertiges Silikon sorgt dabei für leichtes Einführen sowie beim Tragen und Verwöhnen für ein sehr angenehmes Hautgefühl. Zudem sind die Lovetoys von Rosenrot wasserdicht und ermöglichen so auch erotischen Spaß in Bad und Dusche. Geliefert werden die Lovetoys von Rosenrot in Karton-Verpackungen mit mehrsprachigen Artikelbeschreibungen. Der Umwelt zuliebe wurde bei den Verpackungen auf Plastik verzichtet.

st RUBBER

Schneider & Tiburtius Rubber Vertriebsgesellschaft mbH
D-66787 Wadgassen-Hostenbach
T +49 6834 4006-0 · F +49 6834 4006-11
info@st-rubber.de

STRUBBI.COM

Sexy Eleganz von Noir Handmade

ORION Wholesale

Neue Outfits des Topseller-Labels Noir Handmade sind ab sofort über den ORION Wholesale erhältlich.

Ob elegantes Minikleid im schwarzen Powerwetlook kombiniert mit feiner Spitze, sexy Spitzen-Catsuit mit Taillen- und Slipteil im Powerwetlook oder atemberaubender Body ebenfalls in einer Kombination aus Spitze und Powerwetlook: Die neuen Outfits von Noir Handmade sehen einfach umwerfend und stilsicher aus und sitzen wie eine zweite Haut – vor allem die raffinierte Leggings mit offenem Schritt sowie das hautenge Minikleid aus Powerwetlook. Besondere Hingucker sind der stilsichere Catsuit sowie das aufsehenerregende Maxikleid aus Netz mit Blüten-Samtflockprint.Alle Outfits von Noir Handmade sind in den Größen S, M, L und XL erhältlich. Da die Kollektionen immer etwas kleiner ausfallen, gibt es über den ORION Wholesale eine spezielle Größentabelle für diese Artikel. Die Kollektionen von Noir Handmade werden in Verpackungen aus hochwertiger Kartonage mit Detail-Abbildungen des jeweiligen Artikels sowie mehrsprachigen Artikelbeschreibungen geliefert. e

Womanizer Next

Womanizer Next stellt die 3D Pleasure Air Technology vor, die überarbeitete Version der Pleasure Air Technology (PAT), die 2014 die Sex T Branche revolutionierte. PAT nutzt Veränderungen im Luftdruck, um die Klitoris zu stimulieren und ein saugendes Gefühl zu erzeugen. Durch eine Veränderung des Motors im Inneren der Kammer pulsiert 3D Pleasure Air langsamer, mit nur 3 Impulsen pro Sekunde. Das bisherige Vorzeigeprodukt von Womanizer, Premium 2, pulsiert mit einem Minimum von 20 Impulsen pro Sekunde. Die langsamere Impulsrate ermöglicht eine kontrolliertere Druckänderung. Diese innovative Stimulationstechnik ermöglicht es Nutzer:innen, die Art der Stimulation an eigene Körperreaktionen und Vorlieben anzupassen. Mit der neuen Climax Control-Funktion können Nutzer:innen Tiefe der Pleasure Air-Impulse einstellen. Zusätzlich zur Intensität können drei mögliche Tiefen der Pleasure Air Impulse ausgewählt werden, um ein sanfteres oder intensiveres Gefühl zu erzeugen. e

Bronx
11028
RRP: € 59,99

Twist
11021
RRP: € 59,99

Bloom
11023
RRP: €44,99

URBAN
by TOYJOY

CITY LIGHTS, COSMOPOLITAN NIGHTS

Verve
11020
RRP: € 53,99

Nova
11027
RPR: € 59,99

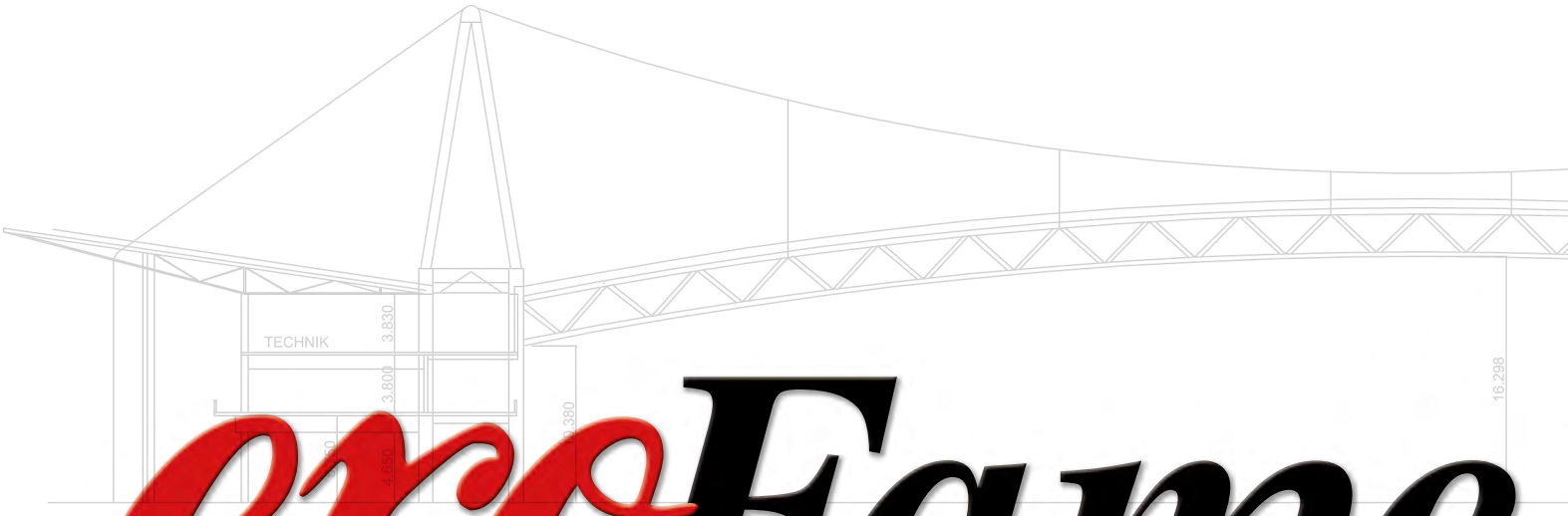
Elixer
11024
RRP: € 44,99

Flamengo
11022
RRP: € 57,99

Fushion
11026
RRP: € 44,99

WWW.SCALA-NL.COM
SALES@SCALA-NL.COM
+31 (0)24 202 2390

SCALA



eroFame

Global Trade Convention

The international b2b trade fair for the erotic industry

Internationale b2b Fachhandelsmesse für den Erotikmarkt

Hannover Messe • 30521 Hannover • Deutschland

25.–27. September 2024

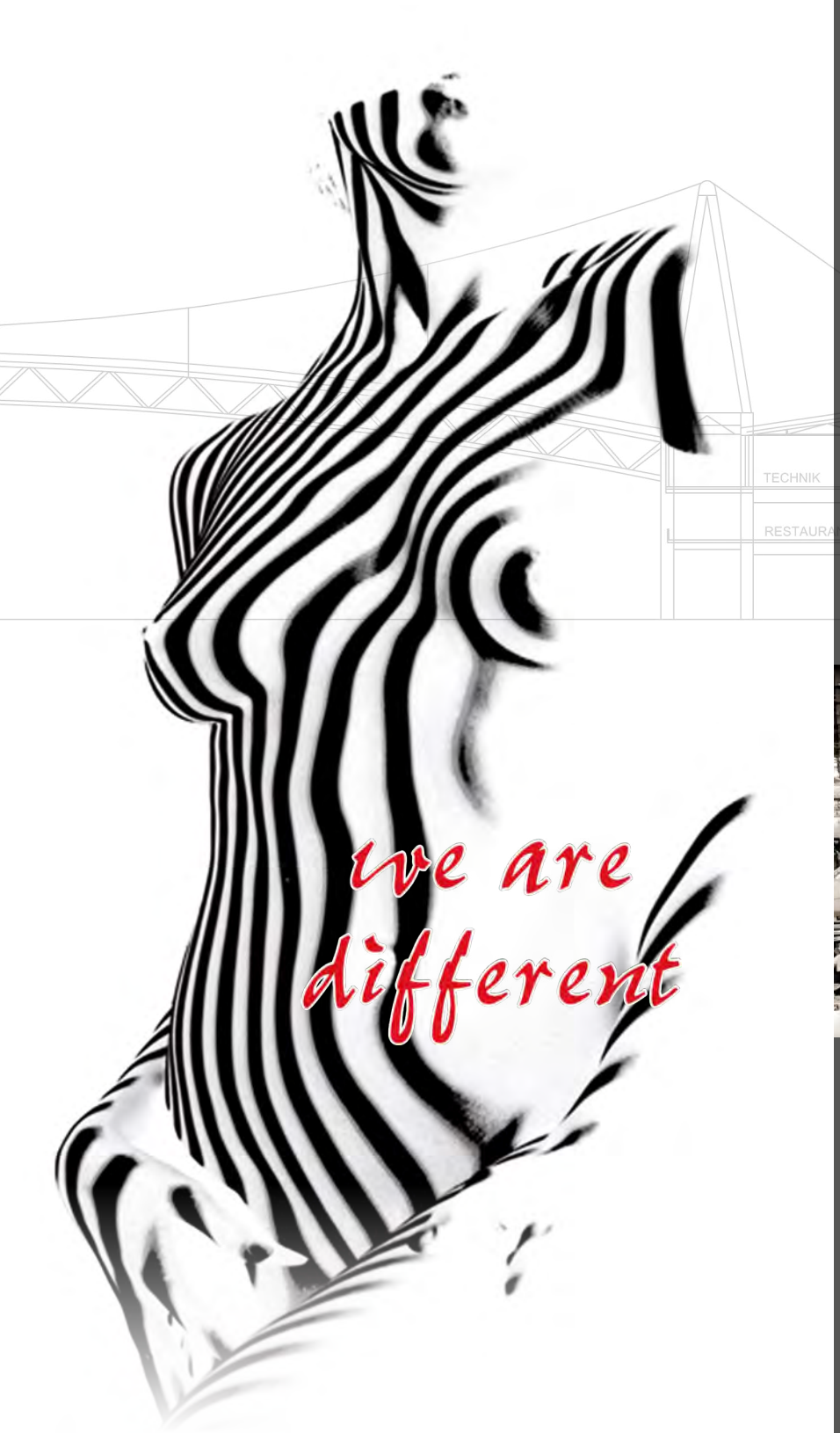
Nur für Fachhändler. Eintritt frei.

Toys • Fashion • Pharmaceuticals • Consumables • Movies • Magazines
and much, much more

Toys • Mode • Pharmazeutika • Hilfsmittel • Filme • Magazine
und vieles mehr

die eroFame 2024 wird gesponsert von:

SCALA ORION pjur st RUBBER



Europas bedeutendste Erotikfachmesse:

- Nur für Fachpublikum
- Freier Eintritt für registrierte Fachbesucher
- Konzentrierte Kundengespräche in Business-Atmosphäre
- Internationales markt-relevantes Ausstellerfeld
- Shuttle-Service zu den Partner-Hotels

- Catering für Ihre Kunden
- Einzigartiges Ausstellungsgelände in der Expo-Stadt Hannover
- Oktoberfest für alle Besucher und Aussteller

Kontakt:
mediatainment productions GmbH
eroFame GmbH
Große Kampstraße 3
31319 Sehnde
Germany

Tel: +49(0)5138 60 220-0
Fax: +49(0)5138 60 220-29
info@erofame.eu

OhMiBod präsentiert SPHINX

App-gesteuerte, vibrierende Nippelklammern

OhMiBod Sphinx verbindet nahtlos edlen Schmuck mit modernster Technologie und bietet sowohl ästhetische Anziehungskraft als auch praktische Funktionalität. Die geriffelten Nippelklemmen sorgen für Stabilität während des Gebrauchs und für ein verbessertes Erlebnis.

Mit der OhMiBod Remote App können die Nutzer die Nippelklemmen mit anderen OhMiBod App-gesteuerten Produkten synchronisieren und so ein Ganzkörpererlebnis geniessen. Ähnlich wie zahlreiche andere OhMiBod Produkte ist der Sphinx Bluetooth-fähig und App-gesteuert, was ihn perfekt für pikante Paarspiele oder Fernbeziehungen macht. Die Nippelklemmen vibrieren auch zu Spotify- oder Apple Music-Wiedergabelisten. Sie bestehen aus körperverträglichem Silikon, si nd spritzwassergeschützt, über USB aufladbar und werden mit einer einjährigen Herstellergarantie geliefert.

Belou ‚Rotating Vulva Massager' gewinnt einen German Design Award

Kraftvoll, luxuriös und innovativ: Der Belou ‚Rotating Vulva Massager' ist nicht nur ein wahrer Handschmeichler, sondern vereint auch erstmalig intensive Perlenrotationen mit prickelnden Vibrationen für ein noch nie da gewesenes Lusterlebnis. Jetzt wurde der samtige Hotspot-Spezialist aus dem Hause ORION mit dem German Design Award 2024 ausgezeichnet. Der German Design Award ist einer der anerkanntesten internationalen Design Awards für Produkt- und Kommunikationsdesign. Er wird jährlich von der Stiftung Rat für Formgebung vergeben. Der Belou ‚Rotating Vulva Massager' wurde in der Kategorie ‚Excellent Product Design / Bath and Wellness' ausgezeichnet. Die Begründung der Jury: „Der Belou dient sowohl als erregendes Erotikspielzeug als auch als Massagegerät für den ganzen Körper. Dank der ergonomischen Form und dem Haltering liegt es sicher in der Hand. Ein auch in ästhetischer Hinsicht sehr modern und hochwertig wirkendes Produkt, dem man seine Funktion auf den ersten Blick nicht ansieht." - Neu beim ORION Wholesale

HOT

London - Miami - Tokyo

25th Anniversary mega sales Promotion!

50% OFF

COME

CLINICAL ORGASMUS MUSCLE EXERCISER

Till the Last Stock

ART. NO.80101	ART. NO.80102
1PELVIC WAND & BOOKLET, 1 TRAVELER BAG	1PELVIC WAND & BOOKLET 1 TRAVELER BAG ,1 HOT LUBRICANT GEL, 100ML 1 HOT CLEANER, 50ML

Available for Bulk Orders Only!

HOT Productions & Vertriebs GmbH: www.world-of-hot.com /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Vöcklabruck ///
AUSTRIA email: office@hot-dl.com /// tel. +43 (0)7672 72009 /// fax. +43 (0)7672 72009-9

Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// Available at your wholesaler /// Disponible chez votre grossiste /// Disponible a través de su vendedor mayorista /// Disponibili presso il vostro grossista /// Verkrijgbaar bij uw groothandel /// Disponivel junto do seu comerciante grossista /// Fåes hos din engros forhandler /// Finns hos Din grossist /// Dostpne w panstwa hurtowniach

HOT

London - Miami - Tokyo

Allure Lingerie stellt seine 2024 Kollektion vor

Premiere auf der Altitude Messe

Allure öffnet mit der neuen Kollektion ein neues Kapitel mit neuen Formen, die jeden Tag getragen werden können.

Dank der vielen aufregenden Optionen, die ein Gefühl von Glamour und Sexiness vermitteln, kann jeder seinen Look wählen kann, ganz egal, ob er verträumt oder rockig sein will. Die Styles sind alle einzigartig und wecken die Lust am Spiel und am Ausbrechen aus dem 'normalen' Boudoir-Look.Das Glanzstück der Kollektion ist ein durchsichtiger Teddy aus Netzmaterialien mit verstellbaren Strumpfhaltern und einem abnehmbaren Chiffon-Tüll-Schwanz. Luxuriöse Spitzenstrümpfe und Handschuhe vervollständigen ihn. Allure hat für die Kollektion eine Mischung aus gegensätzlichen Elementen verwendet, um ein deutliches Statement zu kreieren, mit Wetlook-Optionen und viel Aufmerksamkeit für Details, die den Look verstärken. Styles mit tiefen Ausschnitten, Strumpfbändern, drapierten Krawatten und luxuriöser Spitze vereinen sich zu einer Kollektion mit Hollywood-Glam-Atmosphäre.

BRUTUS GET CLEAN Soft PVC Rubber Enema Bulb

Der BRUTUS GET CLEAN Soft PVC Rubber Enema Bulb ist der ultimative Begleiter für die Intimreinigung, der die Tür zu einer Welt voller Komfort und Sauberkeit öffnet. Diese vielseitige Klistierkugel ist sowohl für die anale als auch für die vaginale Anwendung konzipiert. Der BRUTUS GET CLEAN verfügt über eine luxuriöse, weiche Düse, die jedes Mal ein sanftes und angenehmes Erlebnis garantiert. Mit einem großzügigen 310 ml Reservoir, das mit einem Rückschlagventil ausgestattet ist, setzt diese Klistierkugel einen neuen Hygienestandard. Die Intimreinigung geht dank der leicht abnehmbaren Düse aus phthalatfreiem weichem PVC-Gummi leicht von der Hand.

Rosenrot

Die Liebeserklärung an alle, die mit allen Sinnen genießen.

ORION WHOLESALE

- Diese Toys lassen deine Augen strahlen
- Fühl die samtig zarte Haptik
- Genieß, wie leise und geruchlos sie sind
- Lass sie nach deinem Gleitgel schmecken

Waterproof IPX7 · Soft touch · Bendable · Rechargeable

YOU 2 TOYS

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

Tel. +49 461 5040-308 · wholesale@orion.de

2312-019

pjur stellt auf der ANME Show sein erstes Stimulationsgel für die Frau vor

pjur WOMAN Lust

Diese Nachricht schlug hohe Wellen auf der diesjährigen ANME Show: pjur bringt ein Stimulationsgel in zwei Intensitäten für die Frau auf den Markt und betritt damit mutig neues Terrain.

pjur WOMAN Lust ist ein Stimulationsgel für die Frau, das sich aufgrund der innovativen Formulierung im Markt abhebt: Wasserbasierte Formulierung – Passt perfekt zu Erotik-Toys und eignet sich für ein prickelndes Vorspiel oder Oralsex / Langanhaltende Klitorisstimulation – Bis zu 15 Minuten und länger anhaltendes Prickeln / Stimulierende Wirkstoffkombination – Gewohnte pjur Qualität mit natürlichen, hochwertigen Inhaltsstoffen / Maßgeschneidertes Lusterlebnis – Die zwei Intensitätsstufen sorgen für vielfältige Möglichkeiten der klitoralen Stimulation. Durch pjur WOMAN Lust und pjur WOMAN Lust Intense haben Frauen die Möglichkeit, ihren Orgasmus selbst zu steuern und ihr Sexleben zum Vibrieren zu bringen – ob mit Partner/in, sich selbst oder Toy – pjur WOMAN Lust kennt keine Grenzen und setzt neue Maßstäbe für das klitorale Lust- empfinden. Die Innovation überzeugte nicht nur das Team vor Ort, sondern begeisterte auch die Messebesucher/innen. e

ToyJoy präsentiert URBAN

ToyJoy präsentiert die URBAN Kollektion, eine innovative Linie von luxuriösen Produkten, die nach eigenen Angaben eine neue Ära des Selbstvergnügens einläutet. Diese Kollektion ist exklusiv bei SCALA erhältlich. URBAN von ToyJoy ist eine Linie für Männer, Frauen und Paare, die Qualität und Vergnügen zu schätzen wissen. Viele URBAN Toys verfügen über eine Stimulationsfunktion, die Klitoris, G-Punkt, Penis und Hodensack sanft kitzelt. Diese innovative Funktion geht über die gewöhnliche Stimulation hinaus und lädt den Benutzer ein, neue Bereiche des Vergnügens zu erkunden. Im Einklang mit dem modernen Umweltbewusstsein ist jedes URBAN Produkt elegant in einer luxuriösen Geschenkverpackung aus Karton verpackt, die frei von unnötigem Plastik ist. e

XOUXOU
SILICONE LOVE TOYS

ORION WHOLESALE

VOLLE VIELFALT IN EINEM TOY: E-STIM & VIBRATION

Sofort startklar ganz ohne Stromgerät. Funktionen getrennt/kombiniert steuerbar. Inklusive Ladekabel.

DUAL MOTOR
E-STIM
G-SPOT
VIBRATOR

REMOTE CONTROLLED
VIBRATING E-STIM
LOVE BALL

GENTLE ELECTRO-STIMULATION

10 POWERFUL VIBRATION MODES

10 GENTLE ELECTRO-STIMULATION MODES

SOFT TOUCH SILICONE

WATERPROOF IPX7

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

Tel. +49 461 5040-308 · wholesale@orion.de

2312-019

Crazy Horse

WHIPS Collection bringt eine neue Produktlinie heraus

Die neue Kollektion aus hochwertigstem Naturleder erfüllt nicht nur praktische Bedürfnisse, sondern drückt auch individuellen Stil aus. Die neue Linie umfasst Handschellen, Halsbänder, Peitschen und Leinen. Zu den Handschellen sagt Pawel:

„Die Verbindung zwischen der gefesselten Person und der Person, die sie fesselt, ist einzigartig und untrennbar. Das gilt auch für unsere Handschellen und Verbindungsstücke. Die von uns verwendeten Materialien bieten sowohl einen starken Look als auch einen hohen Bedienungskomfort. Was WHIPS zusammengefügt hat, soll kein Mensch trennen.“ Halsbänder sind das wichtigste Symbol in der BDSM-Community und bedürfen daher besonderer Aufmerksamkeit. „Wir respektieren die Emotionen, die hinter der Wahl dieses einen besonderen, handgefertigten Halsbandes steht und deshalb sind unsere Kollektionen so einzigartig und raffiniert in jedem Detail. Modernes Design mit einem Hauch von Dekadenz und Klassik!“ Die Leinen der Linie sind aus starken, polierten Ketten gefertigt, die wunderbar mit den Metallelementen des Halsbandes harmonieren. Dieses unverzichtbare Werkzeug hilft, die Kontrolle zu übernehmen. Pawel hat auch über das Thema Peitschen nachgedacht: „Habt ihr es satt, dass ständig Reitgerten brechen und Peitschengriffe abfallen? Wir auch. Deshalb haben unsere Peitschen strenge Qualitätstests in den Händen schöner polnischer Prodommes durchlaufen. Nirgendwo sonst finden Sie Kohlefaser oder dick gegerbtes Leder, das auch bei intensivem Gebrauch nicht ausfranst!“

Eodeals präsentiert das ‚2024 DVD Packs‘ Angebot

Erodeals freut sich, das ‚2024 DVD Packs‘ Angebot mit insgesamt 82 verschiedenen Packs anzukündigen, die von Budget Packs bis hin zu Bestsellern und Packs mit späten 2023er Titelveröffentlichungen reichen. Darin zu finden sind weltbekannte Studios wie Seventeen, Wicked, Gender X, Pinko T-girls, Abby Winters und viele andere. Weitere Informationen unter www.erodeals.eu

XOUXOU
SILICONE LOVE TOYS

ORION WHOLESALE

HEISSES DOPPELSPIEL: ELEKTRO-SEX & VIBRO-LUST

Sofort startklar ganz ohne Stromgerät. Funktionen getrennt/kombiniert steuerbar. Inklusive Ladekabel.

DUAL MOTOR
E-STIM
WAND & VIBRATOR

DUAL MOTOR
E-STIM
RABBIT VIBRATOR

GENTLE ELECTRO-STIMULATION

10 POWERFUL VIBRATION MODES

10 GENTLE ELECTRO-STIMULATION MODES

SOFT TOUCH SILICONE

WATERPROOF IPX7

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

Tel. +49 461 5040-308 · wholesale@orion.de

2312-019

Neue sexy Dessous von Daring Intimates

Jetzt bei SCALA

Daring Intimates verkündet die Einführung einer Reihe neuer Produkte. Die neuen Designs wurden für diejenigen entworfen, die sich nicht scheuen, ihre Sinnlichkeit zu zeigen und die Grenzen der Verführung neu zu definieren, heißt es seitens der Marke.

Die aktuelle Kollektion umfasst eine Vielzahl verführerischer Designs, die den unterschiedlichsten Geschmäckern gerecht werden und sicherstellen, dass jede Frau ihren perfekten Look der Verführung finden kann. Zu den Highlights gehören der High-Waist-Spitzenbodysuit, das Bügel-Bustier, der Halter-BH mit Strumpfgürtel, das Spitzenkleid, der rote Spitzenbodysuit mit offenem Schritt, das ungefütterte BH-Set, das trägerlose Spitzen-BH-Set, das Netz-BH-Set und der aufsehenerregende Spitzenbodysuit mit offenem Schritt in lila Farbe. Jedes Teil der neuesten Kollektion von Daring Intimates verkörpert Raffinesse, Luxus und einen kühnen Sinn für Abenteuer. Die hochwertigen Materialien sorgen für Komfort, ohne Kompromisse beim Stil einzugehen, und versprechen eine makellose Passform für jeden Körpertyp. Von zarten Spitzendetails bis hin zu verführerischen Ausschnitten ist jedes Design ein Beweis für das Engagement der Marke, intime Momente zu unvergesslichen Erlebnissen zu machen. Die Kollektion ist exklusiv bei SCALA erhältlich.

SHOTS präsentiert die neueste Ergänzung der VIVE Kollektion

Der MIKA Flapping Tongue Rabbit Vibrator ist ein Toy, das mit seinem Design und seiner Technologie über das Gewöhnliche hinausgeht. Dieser Vibrator ist mit drei unabhängig voneinander gesteuerten Motoren der neuen Generation mit zehn Geschwindigkeiten und Funktionen ausgestattet. Der MIKA bietet ein Trio an Erlebnissen: eine vibrierende Spitze, G-Punkt Stimulation und durch die Rabbit-Funktion wird auch die Klitoris erregt.

XOUXOU
SILICONE LOVE TOYS

ORION WHOLESALE

2 IN 1:
ELECTRIFYING SEX & GOOD VIBRATIONS

Sofort startklar ganz ohne Stromgerät. Funktionen getrennt/kombiniert steuerbar. Inklusive Ladekabel.

REMOTE CONTROLLED
E-STIM
G&P-SPOT VIBRATOR

REMOTE CONTROLLED
VIBRATING E-STIM
LOVE BALLS

GENTLE ELECTRO-STIMULATION

10 POWERFUL VIBRATION MODES

10 GENTLE ELECTRO-STIMULATION MODES

SOFT TOUCH SILICONE

WATERPROOF IPX7

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

Tel. +49 461 5040-308 · wholesale@orion.de

2312-019

INTRODUCING THE NEW

QUICKSHOT™

TURBO

FEATURING

OPEN-ENDED
for **QUICK CLEANUP**

SUSPENDED ENTRY RINGS
for **A TIGHTER GRIP**

COMPACT DESIGN
for **EASE OF TRAVEL**

©2024 Interactive Lile Forms, LLC. All rights reserved. Fleshlight, Fleshlight Girls & all associated logos are designs or registered trademarks of Steve Shubin, used under license.

Geschmäcker sind bekanntlich verschieden

Spielen Pornostars eine Rolle bei der Einkaufsentscheidung von Sex Toy Konsumenten?

Ja

Colleen Godin,
EAN U.S. Korrespondentin

Es gibt sie schon ewig: Dildos, Vibratoren, Masturbatoren, Stroker etc., die Abbilder der Genitalien von Pornostars sind. Und während der eine diese Produkte vielleicht für mittlerweile aus der Zeit gefallen hält, setzt der andere voll auf die Zugkraft bekannter Gesichter (oder anderer Körperteile).

Ich habe einmal eine sehr erfahrene Geschäftsführerin eines bekannten Herstellers sagen hören: „Niemand interessiert sich mehr für Pornostars." Wie sich herausstellte, war ihre Bemerkung nur zur Hälfte richtig. Denn auch wenn die Zeiten, in denen Jenna Jameson und Ron Jeremy im Mainstream bekannt waren, fast vorbei sind, haben Pornostars immer noch einen gewissen Einfluss auf die Verbraucher im Erotikfachhandel. Würden große Markenhersteller wie Doc Johnson, Satisfyer Men und Fleshlight die Kosten für die Entwicklung von Produktlinien mit ‚Pornothemen' auf sich nehmen, wenn sie sich nicht verkaufen würden? Natürlich nicht. „Pornostars waren die ersten Influencer, lange bevor der Begriff geprägt wurde. Sie haben eine begeisterte Fangemeinde, die Geld für die Inhalte der Stars ausgibt, stundenlang Schlange steht, um ein Foto mit ihnen zu bekommen, und jedes Produkt oder jede Produktlinie mit ihrem Namen drauf unterstützt", sagt Tim Ferencz, US West Coast Regional Manager bei System JO. Auch in anonymen Online-Forum für Sex Toy Enthusiasten gibt es viele, die Fragen stellen wie: ‚Wer stellt diesen Tentakeldildo her, den ich in einem Porno gesehen habe?' oder ‚Wo kann ich diesen Vibrator kaufen, den ich bei einem Cam-Girl gesehen habe?' „Die Kunden kommen in unsere Läden und fragen nach diesen speziellen Produkten, für die Pornostars werben. Ich sehe das als einen Gewinn für uns", berichtet Loretta Goodling, Einkäuferin der Excitement Ladenkette in Pennsylvania, USA. „Es bringt mögliche neue Kunden in unsere Läden und wir haben die Chance, ihnen einen tollen Kundenservice zu bieten." Abschließend stellt Goodling fest, dass solche Produktlinien für das Geschäft unerlässlich sind: „Wenn wir diese Produkte nicht auf Lager hätten, würden wir Gefahr laufen, Kunden zu verlieren!"

Nein

Die Aussage, dass die Zeiten der großen Stars des Pornofilms lange vorbei sind, trifft es nicht ganz. Große Stars gibt es nämlich auch heute noch, nur resultiert ihr Star-Dasein weniger durch Filme im klassischen Sinne, wie wir es aus der Vergangenheit kennen, sondern vielmehr durch die Möglichkeiten des Internets. Aber das Internet ist bekanntlich schnelllebig, was bedeutet, dass Stars kommen und gehen. Das Angebot ist zwar heute größer und leichter zugänglich, aber es wechselt schnell. Das erschwert möglicherweise eine Bindung zwischen dem Konsument und dem Star. Ohnehin hatte ich stets das Gefühl, dass der Starkult in Europa weitaus weniger ausgeprägt war und ist als zum Beispiel in den USA. Es wäre interessant zu wissen, wie sich das in den Verkaufszahlen bemerkbar macht, aber ich gehe jede Wette ein, dass diese Art von Produkten in den USA beliebter sind als hier in Europa. Zudem haben sich Markt und Produkte in den letzten zehn bis 20 Jahren erheblich weiterentwickelt. Die Zeit, wo auf den Verpackungen mit ‚nacktem Felsich' geworden wurde, gehören nun wirklich der Vergangenheit an, ganz zu schweigen davon, dass realistisch aussehende und Geschlechtsteilen nachempfundene Toys heute nicht mehr unbedingt als der ‚letzte Schrei' gelten – was nicht heißt, dass sie keine Berechtigung hätten und ein Blick in die Regale zeigt, dass sie aus dem Markt ohnehin nicht wegzudenken sind. Das Gleiche gilt für die Produkte, die Gegenstand unserer Diskussion sind. Letztendlich macht's die Mischung, um alle Geschmäcker und Vorlieben zu bedienen. Nichtsdestotrotz haben sich die Zeiten gewandelt – und mit ihm der Markt.

Matthias Johnson, Chefredakteur

Was den Erotikhandel bewegt

Klitorale Stimulation – Ein nicht zu unterschätzender Faktor beim weiblichen Orgasmus

Obwohl mindestens die Hälfte der Weltbevölkerung über eine Klitoris verfügt, ist diese nach wie vor eines der am wenigsten erforschten und unterrepräsentiertesten Körperorgane in der westlichen Medizin, Wissenschaft und Sexualerziehung.

So wurde erst 2005 bekannt, dass die Klitoris nur die Spitze eines viel größeren Organs ist, von dem 85% im Körperinneren liegen. Zusätzlich haben sich in den letzten Jahren verschiedene Studien vermehrt mit dem weiblichen Orgasmus auseinandergesetzt und herausgefunden, dass der weibliche Orgasmus sowie dessen Intensität maßgeblich von der Stimulationsart abhängig sind. Nur etwa 37% der Frauen kommen beim vaginalen Geschlechtsverkehr zum Höhepunkt. Dabei kommen Frauen zuverlässiger zum Orgasmus, wenn klirotale Stimulation miteinbezogen wird. Dieses Thema wird auch in Lifestyle-Magazinen immer häufiger aufgegriffen – besonders im Zusammenhang mit der sogenannten 'Orgasm Gap'. Diese bezeichnet die Diskrepanz zwischen der Häufigkeit, in der Männer zum Orgasmus gelangen (rund 95%) und in der Frauen einen Höhepunkt erleben. Daher wird das Thema klitorale Stimulation und

klitoraler Orgasmus immer präsenter in den Medien. Hier leistet die Erotikindustrie bereits seit Jahren Pionierarbeit und bietet eine große Bandbreite an Sex-Toys sowie Produkten für die klitorale Stimulation an. Und das mit großem Erfolg. Daher lohnt es sich für Händler eine Variation verschiedener Produkte im Angebot zu haben. Doch was lohnt sich genau?

Hilfsmittel für den klitoralen Orgasmus

Für Händler/innen bietet sich eine Fülle an Produkten, um die neugierige Kundin bestmöglich auszustatten und somit nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch den Umsatz zu steigern. Natürlich gibt es verschiedene Sex Toys, die man zur klitoralen Stimulation verwenden kann. Ob Auflegevibratoren, die entweder punktuell oder die gesamte Klitoris mit verschieden starken Vibrationen stimuliert, oder Klitoris-Sauger, die auf dem Kitzler eingesetzt werden, oder auch Druckwellenvibratoren – das Angebot an Toys lässt keinen Wunsch offen. Als perfekte Ergänzung zu diesen Toys eignen sich Stimulationsgele, deren Anzahl auf dem Markt immer größer wird. Verschiedene Geschmacksrichtungen, Intensitäten, Düfte und Texturen bieten für jeden Geschmack etwas. Hierbei ist es extrem wichtig, dass diese auf Wasserbasis formuliert sind. Ansonsten können diese eventuell die Oberfläche der Sex Toys beschädigen. Wasserbasierte Stimulationsgele können vielseitig eingesetzt werden: Als Teil des Vorspiels oder des Oralsex, allein oder mit der Partnerin / dem Partner, und natürlich in Verbindung mit Sex Toys. Sie sehen also, dass Produkte zur klitoralen Stimulation – ob es nun Toys oder Stimulationsgele sind – großes (Umsatz) Potenzial haben, um neben der Angebotserweiterung auch aktuellen Trends gerecht zu werden.

pjur setzt neue Maßstäbe für klitorale Orgasmen

pjur WOMAN Lust und pjur WOMAN Lust Intense revolutionieren den Erotikmarkt

pjur startet das Jahr 2024 mit einem fulminanten Produktlaunch: pjur WOMAN Lust ist das erste Stimulationsgel für die Frau, das der Hersteller von Premium Gleitgelen auf den Markt bringt. Mit diesem neuen Premium Produkt erweitert pjur sein Produktportfolio und erobert nun den Markt für weibliche Stimulationsprodukte.

Neben MDR-zertifizierten Gleitgelen, die jedem Anwender / jeder Anw-en-derin Sicherheit gewährleisten, zeigt pjur mit diesem Produktlaunch, dass das Unternehmen neben hochwertigen Medizinprodukte auch Kosmetikprodukte in höchster Qualität herstellt.

Female Empowerment in einer Flasche

Durch pjur WOMAN Lust haben Frauen die Möglichkeit, ihren Orgasmus selbst zu steuern und ihr Sexleben zum Vibrieren zu bringen – ob mit Partner/in, sich selbst oder Toy – pjur WOMAN Lust kennt keine Grenzen. Mit diesem innovativen Stimulationsgel können Frauen ihre Sinnlichkeit selbst entdecken und so eigene sowie gesellschaftliche Grenzen über- schreiten. Dabei hebt sich dieses Produkt im Markt ganz deutlich hervor:

- Wasserbasierte Formulierung – Passt perfekt zu Erotik-Toys und eignet sich für ein prickelndes Vorspiel oder Oralsex
- Langanhaltende Klitorisstimulation – Bis zu 15 Minuten und länger anhal tendes Prickeln
- Stimulierende Wirkstoffkombination – Gewohnte pjur Qualität mit natürlichen, hochwertigen Inhaltsstoffen
- Maßgeschneidertes Lusterlebnis – Die zwei Intensitätsstufen sorgen für verschiedene Möglichkeiten der klitoralen Stimulation

Aufgrund seiner einzigartigen Wirkstoffkombination ermöglicht pjur WOMAN Lust eine unbeschreibliche und langanhaltende Erfahrung mit Auflegetoys, bei Oralsex, beim Vorspiel und weiteren Liebesvariationen – LUST kennt keine Grenzen. Die zwei verschiedenen Intensitäten laden dazu ein, die reinste Form des Prickelns zu erleben und die eigene Lust neu zu entdecken.
Der Pumpspender im neuen Markendesign ist modern und optisch ansprechend. Das hochwertige und praktische Packmittel macht die Dosierung ganz einfach. Somit wird kein Produkt verschwendet. Zwei Intensitätsstufen laden zum Ausprobieren ein und gewährleisten eine individuelle und langanhaltende Klitorisstimulation.

DUSEDO.COM
DISTRIBUTION

SPORT FUCKER

TPE AND SILICONE

BALLER, STACKER AND READY RINGS

Moezelhavenweg 49 53 | NL-1043 AM | Amsterdam | The Netherlands | Phone +31 (0) 20 626 07 02 | sales@dusedo.com | www.dusedo.com

BLAQ

Where pleasure meets innovation

NEW BRAND
AS SEEN ON EROFAME

In a world where pleasure meets technology, BLAQ emerges as the epitome of sophistication. Crafted with precision and elegance, it revolutionizes the way women experience bliss.

With a built-in display, we offer a visual delight. Battery life and vibration modes are at your fingertips, putting you in complete control.

ONE-DC

Phoenixweg 6 | 9641 KS Veendam | the Netherlands
+31 (0) 598 690 453 | sales@one-dc.com | www.one-dc.com

SCAN FOR THE
BRAND PAGE

„Ich möchte ein Superheld für meine Kinder sein und ihnen zeigen, dass sich harte Arbeit auszahlt."

André Visser ist neuer Geschäftsführer von O-Products

André Visser und Joop Visser

Das Jahr war erst ein paar Tage alt, da sorgte die Personalie, dass André Visser das Unternehmen O-Products als neuer Geschäftsführer verstärkt, bereits für viel Gesprächsstoff. In einem Interview informiert er über die Hintergründe dieses Schrittes, wie es mit O-Products in der Zukunft weitergehen wird und was dieser Karrierehöhepunkt in seiner 25jährigen Laufbahn in unserer Industrie für ihn persönlich bedeutet.

André, du bist in letzter Zeit oft in den Schlagzeilen der Fachpresse gewesen und jetzt zum Jahresbeginn überrascht du schon wieder – dieses Mal mit einem großen Karriereesprung. Wie fühlt sich das Ganze für dich an?

André Visser: Ich habe das große Privileg, in den letzten Jahren mit wunderbaren Unternehmen und Menschen zusammengearbeitet zu haben, und das hat mich offenbar in die Schlagzeilen gebracht. Das Gute daran ist, dass ich bei jedem einzelnen Unternehmen etwas gelernt habe, was mich zu dem gemacht hat, was ich heute bin. Dieses letzte Kapitel ist also das Sahnehäubchen auf dem Kuchen und ich freue mich sehr auf die Arbeit in meiner neuen Rolle als Geschäftsführer von O-Products. Das Unternehmen und die Menschen, die dort arbeiten, sind wie ein warmes Bad für mich, und das gibt mir viel Energie, um zusammen mit dem Team und den Kunden erfolgreich zu sein.

Du hast dich jetzt O-Products angeschlossen und steigst dort als neuer Geschäftsführer ein. Kannst du ein bisschen aus

dem Nähkästchen plaudern, wie es dazu gekommen ist?

André: O-Products gibt es bereits seit vielen Jahren und Joop und Nick Visser haben in all diesen Jahren sehr eng zusammengearbeitet. Bis jetzt waren beide zufrieden, wie es war, aber sie wollten auch den nächsten Schritt mit dem Unternehmen machen und wachsen. Da Joop sich mehr auf die internen Abläufe konzentrieren wollte, brauchten sie jemanden, der den Rest übernimmt, der die Fäden in der Hand hält. Ich fühlte mich also sehr geehrt, als Joop mir diese besondere Position anbot.

Was hat dich an der Aufgabe gereizt, den Posten des Geschäftsführers bei O-Products zu übernehmen? Welche Stärken von O-Products haben dich letztendlich überzeugt bzw. welche Rolle spielte die Tatsache, dass O-Products vor allem im Markt für Nischenprodukte aktiv ist, bei deiner Entscheidung?

André: Der Reiz, Geschäftsführer eines großen Unternehmens zu sein, ist meiner Meinung nach das, wonach jeder strebt, der lange in der Branche arbeitet... Nach so vielen Jahren und großartigen Positionen in verschiedenen Unternehmen ist dies meine Belohnung für harte Arbeit. Die Tatsache, dass O-Products im Nischenmarkt schon so lange an der Spitze steht, hat mich überzeugt, dass diese Rolle der perfekte nächste Schritt für mich ist. Mit der Kraft, die O-Products schon hatte, und dem Wissen, das ich in den letzten 25 Jahren gesammelt habe, wird dies ein großer Erfolg werden. Das Gute an dem Nischenmarkt ist, dass es ein stabiler Markt mit einem sehr loyalen Kundenstamm ist.

Und andersherum gefragt: warum bist du der richtige Mann für dieses wichtige Position bei O-Products?

André: Du bist der richtige Mann für eine Position, wenn du die Extrameile gehst, ohne dich zu beschweren. Abgesehen davon, dass unsere Nachnamen die selben sind, fühlen wir uns sehr verbunden und teilen eine die No-Nonsense Mentalität. O-Products ist bereits ein angesehenes Unternehmen in unserer Branche… sie brauchten nur eine Person, die die gleiche Philosophie und eine weitreichendere Sicht der Dinge hat.

Natürlich weiß jeder, wie die Aufgaben eines Geschäftsführers aussehen, aber kannst du uns dennoch dein

O-Products ist im niederländischen Schiedam, nahe Rotterdam, beheimatet

Aufgaben- und Verantwortungsgebiet bei O-Products näher erklären?

André: Meine Aufgabe ist es, das Unternehmen erfolgreich in das nächste Kapitel zu führen, die angestrebten Zahlen zu erreichen, ein großartiges Arbeitsumfeld zu schaffen, Teil des Teams zu sein, sowie unseren Kundenstamm, unser Sortiment und unseren Umsatz zu erweitern... kurz gesagt, ALLES zu tun, damit das Unternehmen erfolgreich ist.

Worauf freust du dich als neuer CEO von O-Products am meisten?

André: Das Spannendste für mich als CEO ist es, auf allen Ebenen des Unternehmens involviert zu sein, was großartig ist. Es ist schön, alle Aspekte des Unternehmens zu kennen, egal ob es sich um die Logistik, das Marketing, das Backoffice oder den Verkauf handelt... Deshalb habe ich in der ersten Woche des Jahres im Lager angefangen, um herauszufinden, wie die Prozesse funktionieren und um meine Kollegen dort kennenzulernen. Die nächste Station war die Marketingabteilung und so weiter, bis ich die DNA von O-Products in meinen Adern spüre.

Über deine sehr erfolgreiche 25jährige Laufbahn in unserer Industrie müssen wir keine weiteren Worte mehr verlieren, aber dennoch die Frage, inwieweit dir diese Erfahrungen bei deinen neuen Aufgaben helfen werden?

André: Wie bereits gesagt, hatte ich das große Glück und das Privileg, in und mit so

Womanizer

THE ORIGINAL

3D Pleasure Air

Next

Experience the new depths of pleasure

3D Pleasure Air Technology

Improved contactless clitoral air stimulation through air waves for a richer, more varied sensation.

Climax Control

Select from three different intensity levels to adjust the depth of Pleasure Air for a deeper, richer clitoral stimulation.

Autopilot

Let Next guide your pleasure by choosing from three pre-set intensity journeys.

Next Black
WZNT1SG9

Next Dark Purple
WZNT1SG4

Next Sage
WZNT1SG8

Andre kann telefonisch unter 0031 6 29506505 und per E-Mail unter andre@oproducts.eu erreicht werden

großartigen Unternehmen und Menschen zu arbeiten. Ich hatte großartige Lehrer auf meinem Weg, die mich zu dem gemacht haben, was ich heute bin. Das wird mir in meiner neuen Rolle bei O-Products auf jeden Fall helfen, aber ich kann auch immer noch auf den Rückhalt von Joop und Nick bauen, die immer noch im Unternehmen tätig sein werden.

Was bedeutet Leadership für dich und was kennzeichnet deinen Führungsstil?

André: Führung bedeutet für mich, an die Front zu gehen, in der ersten Reihe zu stehen, menschlich zu sein, zum Team zu gehören, ein Teamplayer zu sein. Ich liebe es, Teil eines Teams zu sein und gemeinsam etwas zu erreichen… also gehört zu meiner Führungsrolle, dass ich nicht alles allein tun kann, sondern dass wir es gemeinsam tun müssen - mit meinem Team, aber auch mit unseren Kunden.. ihnen zuhören und den richtigen Weg finden, um gemeinsam erfolgreich zu sein. Man sagt ja, dass zum Tango immer zwei gehören. Aber es ist schön, den Weg zu wählen, den man gehen will, und gemeinsam mit dem Team für den Erfolg verantwortlich zu sein, den man erreichen will.

Welche Ideen, Visionen usw. willst du in deiner neuen Position umsetzen?

André: Das Unternehmen läuft reibungslos, so wie es heute ist, also werde ich Tag für Tag überprüfen, um zu sehen, ob wir etwas ändern müssen. Ideen und Visionen gibt es genug, aber das Wichtigste zuerst! Ich kann sagen, dass wir in diesem Jahr Veränderungen und Überraschungen erleben werden.

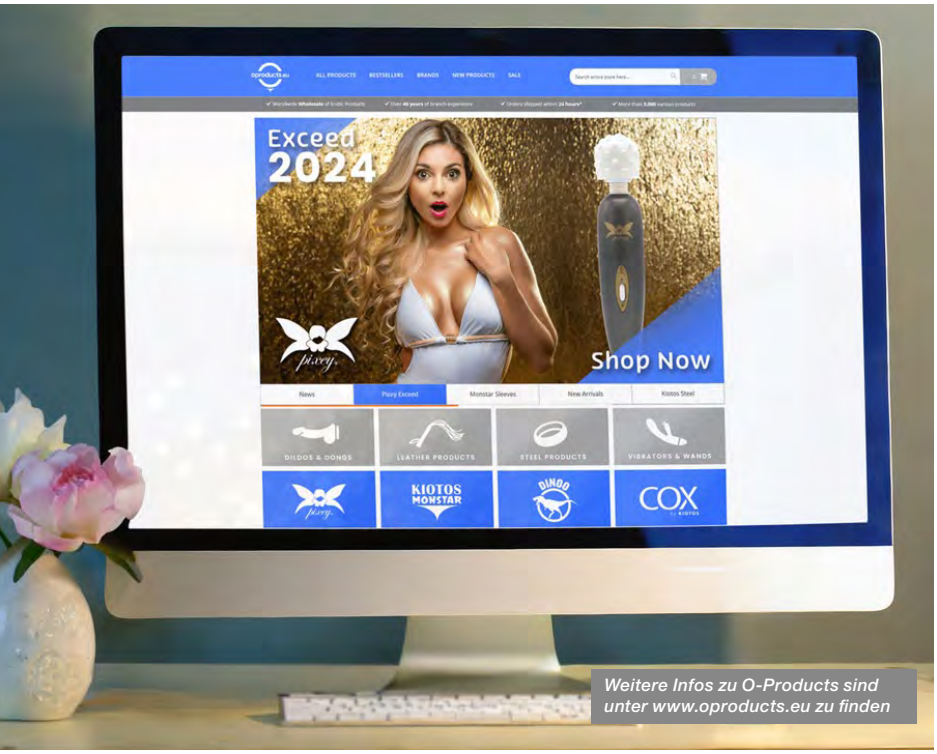
Wird es unter deiner Führung größere Veränderungen in der Strategie des Unternehmens geben? Oder wird bei Verbesserungen, Optimierungen und Fine-Tuning bleiben? Wenn ja, wo siehst du Bedarf?

André: Wie bereits in der vorhergehenden Frage erwähnt, beginnen wir damit, das

st RUBBER

Schneider & Tiburtius Rubber Vertriebsgesellschaft mbH
D-66787 Wadgassen-Hostenbach
T +49 6834 4006-0 · F +49 6834 4006-11
info@st-rubber.de

STRUBBI.COM



Weitere Infos zu O-Products sind unter www.oproducts.eu zu finden

Unternehmen so weiter zu führen, wie es ist. Feinabstimmungen und Optimierungen gehören dazu, aber nur, wenn dies notwendig ist. Ein erfolgreiches Team sollte man nie verändern, aber wir werden auf jeden wachsam bleiben.

Welche zukünftigen Aufgaben siehst du für O-Products in den nächsten Jahren - oder anders ausgedrückt: wohin wird die Reise von O-Products in einem sich ständig verändernden Marktumfeld gehen?

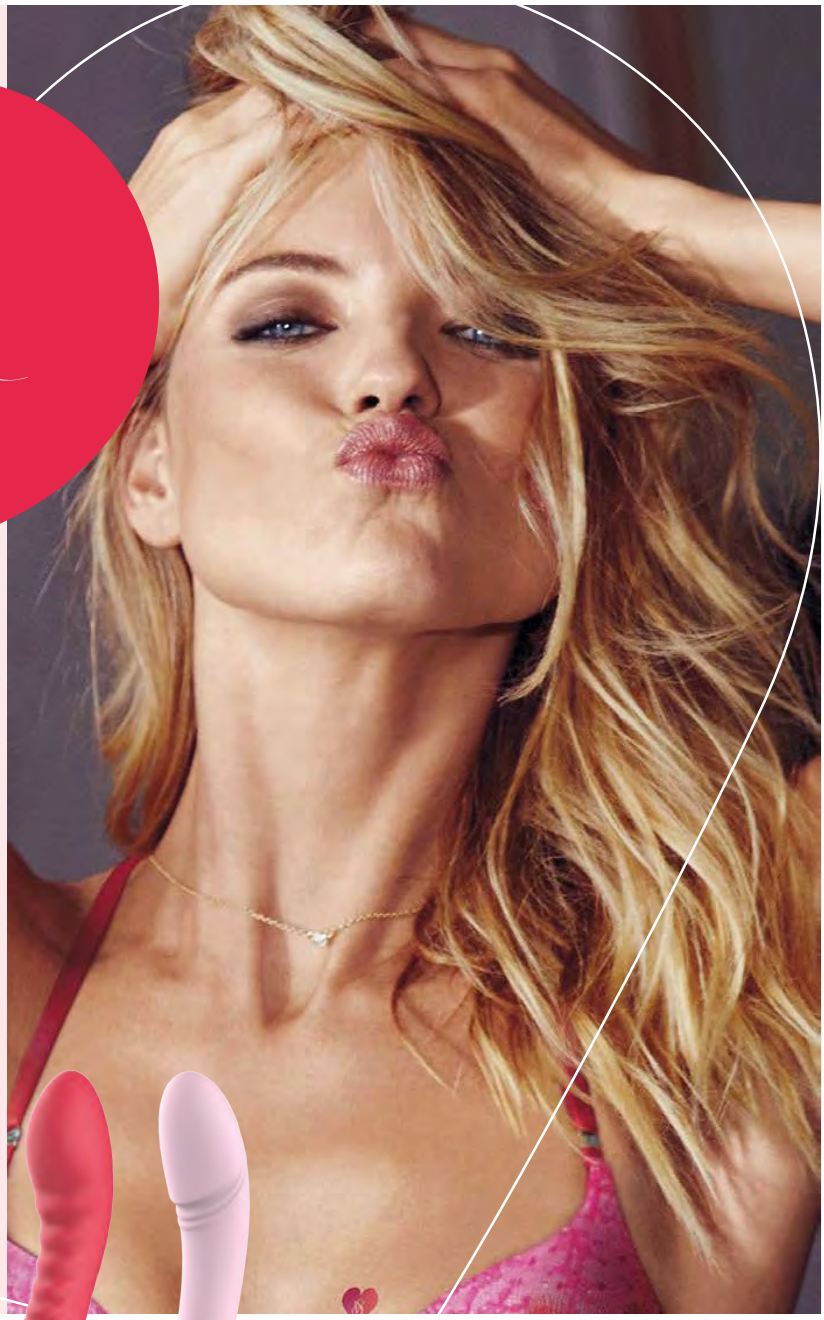
André: Flexibel bleiben und auf unsere Kunden hören. Wir wollen unsere KIOTOS Linie weiterentwickeln und Lücken im Markt füllen. Das Gute an O-Products ist, dass wir uns in einer Nische bewegen - das ist ein stabilerer Markt als der Mainstreammarkt. Allerdings haben wir auch Pläne, in den Mainstreammarkt zu expandieren und wir werden unser Sortiment mit einer größeren Auswahl an Eigen- und Fremdmarken erweitern. Das wird uns helfen, zu wachsen und in den kommenden Jahren zu einem Top-Shop zu werden.

Wie geht es dir persönlich mit diesem großen Karriereschritt? Hast du nun Ihr Ziel erreicht? War dieser Schritt eine logische Konsequenz aus deiner langen Karriere in unserer Branche? Oder erntest du jetzt einfach die Ernte von 25 Jahren harter Arbeit?

André: Dieser letzte Schritt fühlt sich richtig an, nachdem ich in 25 Jahren harter Arbeit alle Aspekte durchlaufen habe. Ich habe definitiv das Gefühl, dass ich meine Ziele erreicht habe, obwohl ich weiterhin mit offenen Augen und Ohren durchs Leben gehen werde. Bei O-Products – bei Joop und Nick - fühle ich mich sehr willkommen und pudelwohl, sie unterstützen mich nach Kräften. Ich bin immer noch sehr wissbegierig, aber auch bereit, den Leuten beizubringen, was ich weiß. Ich habe meine Ziele immer durch harte Arbeit erreicht, habe keine 9 to 5 Mentalität und immer daran gearbeitet, das zu erreichen, wovon ich träume. Ich möchte ein Superheld für meine Kinder sein und ihnen zeigen, dass sich harte Arbeit auszahlt.

AMOUR

SWEET MOMENTS OF JOY



a lovely new collection

by dt dreamtoys

100% silicone · 10 vibration · splashproof · rechargeable · flexible shaft

www.tongabv.com @tongabv @tongabv

„Wir freuen uns riesig über diese Auszeichnung!“

German Design Award: ORION wird für den Belou ‚Rotating Vulva Massager‘ geehrt

Mark Boderius, Head of Purchase and Product Development bei ORION

Die fünf Jahre, die ORION in die Entwicklung des ‘Rotating Vulva Massager‘ der Marke Belou investiert hat, zahlen sich aus, denn das Produkt überzeugt nicht nur durch seine Beliebtheit bei den Konsumenten, was sich in den Verkaufszahlen widerspiegelt, sondern es wusste ebenso die Jury des German Design Awards zu überzeugen. Mark Boderius, Head of Purchase and Product Development bei ORION, blickt in diesem Interview auf die Entstehungsgeschichte des Belou ‘Rotating Vulva Massager‘ zurück, erklärt, welche Features des Produkts letztendlich ausschlaggebend dafür waren, dass es sich im German Design Award durchgesetzt hat und führt aus, warum es wichtig ist, dass die Sex Toy Industrie neue Wege einschlägt, wenn es um neue Produkte und Technologien geht.

Herzlichen Glückwunsch zum Gewinn des German Design Award 2024 für den Belou ‘Rotating Vulva Massager‘! Was bedeutet diese Auszeichnung für eure Produktdesigner? Was bedeutet sie für ORION?

Mark Boderius: Vielen Dank! Wir freuen uns riesig über diese Auszeichnung, denn sie zeigt, dass auch die Erotikbranche neue, innovative Produktdesigns entwickeln kann. Vor allem unser Produktdesign-Team ist unfassbar stolz darauf, dass sich fünf Jahre kreative Arbeit nicht nur in sehr guten Verkaufszahlen, sondern jetzt auch mit der Würdigung dieses angesehenen Design-Awards auszeichnen.

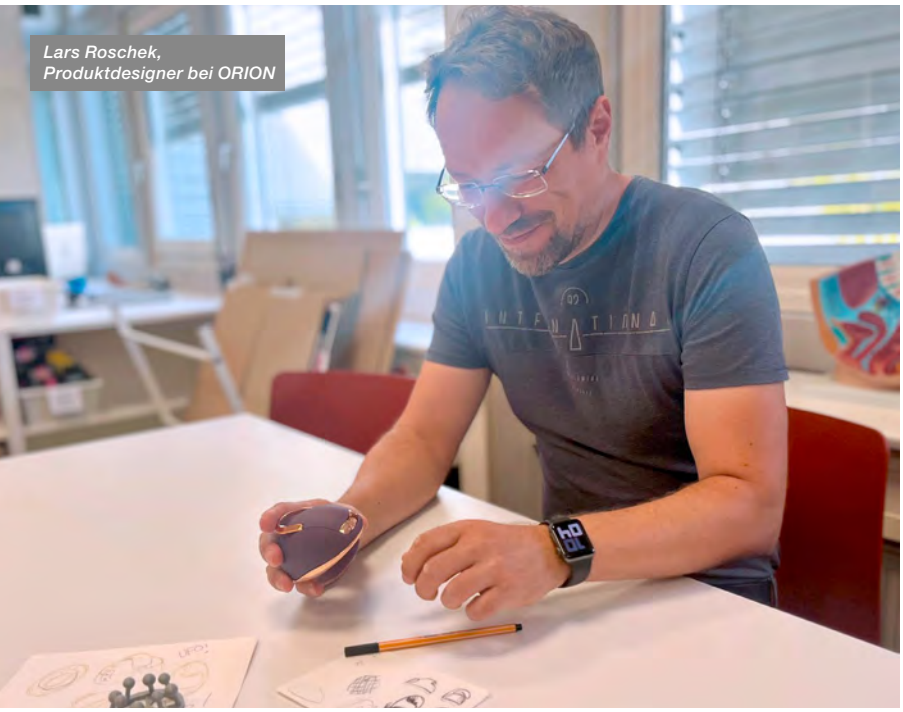
Was genau ist der German Design Award? Welchen Stellenwert geniesst er?

Mark Borderius: Der German Design Award ist der Premiumpreis des Rats für Formgebung. Diese 1953 gegründete Stiftung gehört nach eigenen Angaben zu den weltweit führenden Institutionen für Kommunikation und Wissenstransfer im Bereich Design, Marke und Innovation. Dementsprechend zählt der German Design Award branchenübergreifend zu den angesehensten Awards der Designlandschaft. Seit 2012 identifiziert der German Design Award maßgebliche Gestaltungstrends, präsentiert sie einer breiten Öffentlichkeit und zeichnet sie aus. So werden jährlich außerordentliche Einreichungen im Produktdesign, Kommunikationsdesign und der Architektur gekürt. In der Jury des German Design Award 2024 waren zwölf

Nationalitäten vertreten. Sie setzt sich aus renommierten Designexperten aus Wirtschaft, Lehre und Wissenschaft sowie der Gestaltungsindustrie zusammen.

Welche einzigartigen Merkmale und Qualitäten des Belou ‘Rotating Vulva Massager‘ haben die Jury überzeugt?

Mark Boderius: Die offizielle Begründung der Jury lautet: ‘Der Belou dient sowohl als erregendes Erotikspielzeug als auch als Massagegerät für den ganzen Körper. Dank der ergonomischen Form und dem Haltering liegt es sicher in der Hand. Ein auch in ästhetischer Hinsicht sehr modern und hochwertig wirkendes Produkt, dem man seine Funktion auf den ersten Blick nicht ansieht.’


Lars Roschek,
Produktdesigner bei ORION

Der 'Belou Rotating Vulva Massager' ist im Sommer 2023 auf den Markt gekommen. Wie lange hat die Entwicklungszeit – von den ersten Ideen bis zum fertigen Produkt – gedauert und welche Hürden gab es dabei zu überwinden?

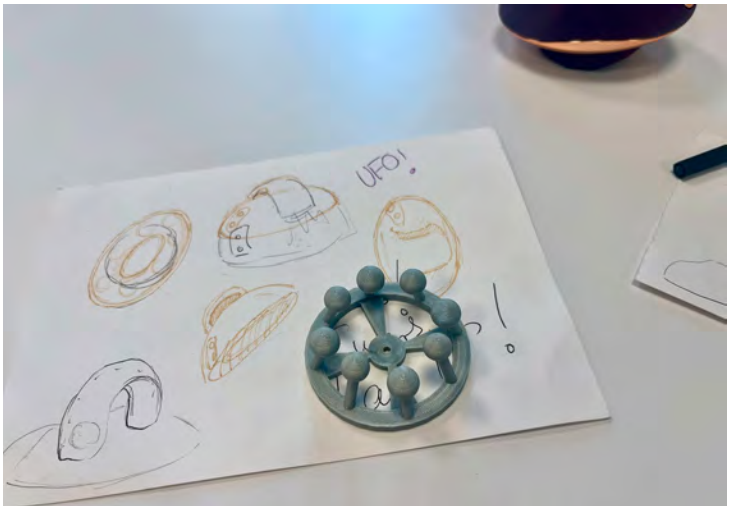
Mark Boderius: Von der Idee bis zum fertigen Produkt waren es fast fünf Jahre. Unser Produktdesign-Team hat sich dabei von einem Nackenmassagegerät mit Perlenrotation inspirieren lassen. Die Grundidee war, dass es so etwas unbedingt für den Intimbereich geben müsste. Kaum war dieser Gedanke ausgesprochen, wurden auch schon erste Zeichnungen gemacht und ein Prototyp im 3D-Drucker erstellt. Aber bis daraus ein ergonomisch ausgereifter Auflegevibrator, der mit seinem einzigartigen Design jedes Liebesspiel bereichert, entstanden ist, war es noch ein weiter Weg: So wurde zum Beispiel der Auflegeball in der Mitte nach Tests immer weiter verkleinert und die Vibroeinheiten mehrfach reduziert, da diese nach dem Empfinden der Testpersonen zu intensiv waren. Auch haben wir gemeinsam mit unseren Testerinnen die optimale Rotationsgeschwindigkeit der Kugeln sowie die Anzahl der Kugeln herausgefunden. Die Technik sowie die Lautstärke haben wir dann mit Hilfe von Studierenden der Fachhochschule Flensburg weiterentwickelt und optimiert.

Wie stark war die Konkurrenz gegen die sich der 'Belou Rotating Vulva Massager' durchgesetzt hat?

Mark Boderius: Laut Angaben des Rats für Formgebung lag der Anteil internationaler Einreichungen für 2024 bei 53%. Insgesamt wurden aus 55 Ländern Produkte und Projekte beim Wettbewerb eingereicht. In den drei Award-Disziplinen wurden 2024 insgesamt 65 Produkte/Projekte mit 'Gold' ausgezeichnet, davon 32-mal in der Kategorie 'Excellent Product Design', in der auch der Belou Rotating Vulva Massager ausgezeichnet wurde.

Viele Jahre wurden Sex Toys im Mainstream ignoriert und fanden daher auch bei den einschlägigen Preis-

mystim
THE WAY I LIKE IT
CLUSTER BUSTER:
E-STIM NEU GEDACHT... EINE FERNBEDIENUNG -
UNBEGRENZTE MÖGLCHKEITEN.
Stimulation
135
CH
Mode
MIN
Intensity
mystim
www.mystim.com



verleihungen keine Erwähnung. Das hat sich glücklicherweise seit einiger Zeit geändert. Ist das eins von vielen Zeichen für die zunehmende Akzeptanz von Sex Toys?

Mark Boderius: Auf jeden Fall! Es liegt aber auch an der Kreativität und dem Umdenken unserer Branche, mit neuen Designs und mit Hilfe von Produktdesignern neue Wege zu gehen. Wir gehen diesen Weg seit vielen Jahren, arbeiten zusammen mit Erfindern und Hochschulen permanent nicht nur an neuen Designs, sondern auch an neuen Techniken und Funktionen, um in erster Linie unseren Kundinnen und Kunden zu einem innovativen Lusterlebnis zu verhelfen. Wenn wir dann zusätzlich noch mit so einem renommierten Design-Award ausgezeichnet werden, ist das das Sahnehäubchen. 2021 haben wir es übrigens mit dem vibepad schon mal zu einer Nominierung geschafft.

Wie hoch ist die Wirkung des Gewinns von namhaften 'Mainstream-Awards' durch Sex Toy Unternehmen einzuschätzen? Nimmt der Konsument das wahr?

Mark Boderius: Vielleicht nimmt der Konsument das nicht unmittelbar wahr, aber wir haben mit so einem Award die Möglichkeit, auch in Medien platziert zu werden, die uns bzw. das Produkt ohne diese Auszeichnung nicht beachtet hätten. Somit erschließen sich auch neue Zielgruppen.

Wie sehen die Pläne aus, den Gewinn des German Design Award für die eigenen Zwecke zu nutzen - zum Beispiel für Werbung und Öffentlichkeitsarbeit?

Mark Boderius: Wir werden diese Auszeichnung natürlich über unsere gesamten Kanäle streuen und auch unsere Werbemittel darauf ausrichten.

DARING
INTIMATES

75151
Daring Intimates
Fishnet bra set with straps
RRP: €45,99

75144
Daring Intimates
High waist lace bodysuit
RRP: €34,99

75149
Daring Intimates
Unlined bra set with garter
RRP: €54,99

WWW.SCALA-NL.COM
SALES@SCALA-NL.COM
+31 (0)24 202 2390

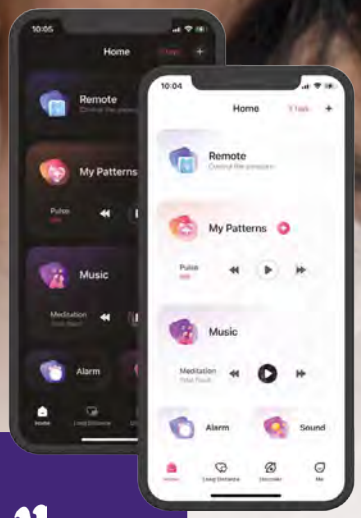
SCALA

THE LATEST RELEASES FROM

LOVENSE

Sex Tech For Everyone

Control any Lovense toy from
near or far, wherever you are



more info at eropartner.com

NOW AVAILABLE AT

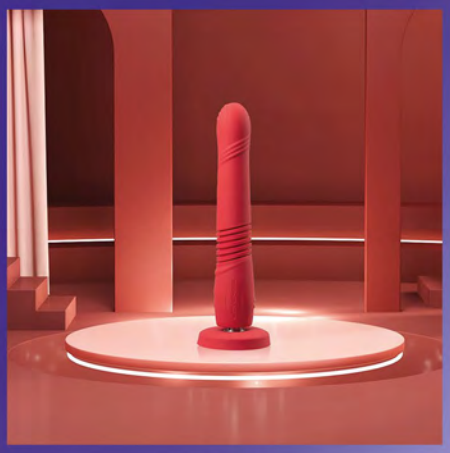
EROPARTNER
DISTRIBUTION

lapis

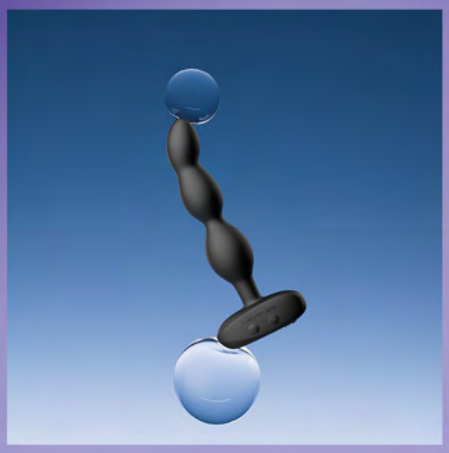
kraken

solace

vulse



gravity



ridge

„Das ist der Schlüssel: jede Woche besser werden!"

Miguel Capilla über Fleshlights Pläne in 2024

Miguel Capilla, Sales Director Fleshlight International

In kaum einer andere Produktkategorie geht es gegenwärtig so quirlig zu wie in der der Sex Toys für Männer. Über diese 'neue' Konkurrenzsituation und ihre Auswirkungen hat eLine mit Miguel Capilla. Sales Director von Fleshlight International, gesprochen. In einem Interview erklärt er, warum er den wachsenden Wettbewerb begrüßt, welchen Anteil die Markenbekanntheit zum Erfolg von Fleshlight beiträgt und wie wichtig es ist, an sich zu arbeiten, um immer besser zu werden. Natürlich gibt er darüberhinaus einen Einblick in Fleshlights Planungen für 2024.

Wenn wir auf den Markt im Jahr 2023 zurückblicken, gibt es kaum Zweifel daran, dass die Kategorie der Sex Toys für den Mann die wohl dynamischste Produktkategorie gewesen ist. War das für Fleshlight Fluch und Segen zugleich?

Miguel Capilla: Ich habe schon vor langer Zeit gelernt, dass Wettbewerb gut für einen ist. Früher, zu Beginn meiner nunmehr 13-jährigen Karriere in der Branche, war ich immer sehr wütend, wenn jemand unsere Produkte eins zu eins kopierte, was auch heute noch vorkommt, aber ich habe schon vor langer Zeit gelernt, dass es besser ist, dies als Kompliment zu sehen, da jeder versucht, das zu kopieren, was funktioniert und Umsätze bringt. Es ist immer besser, nur positive Energie zu haben statt negative Energie, denn es ist sehr wichtig, sich auf das zu konzentrieren, was wirklich wichtig ist! Es gibt Unternehmen, die einfach nur kopieren, was erfolgreich ist, ohne einen Mehrwert zu bieten. Meiner Meinung nach sagt das viel über diese Unternehmen aus, die nicht wissen, wie man etwas macht, was andere nicht machen und wie man etwas auf den Markt bringt, was andere nicht anbieten,

und ich spreche nicht nur von Produkten, sondern auch von der Verpackung, dem Kundenservice, der Servicequalität usw. ..... Am Ende ist das Beste, was man tun kann, sich auf das zu konzentrieren, wozu man in der Lage ist, und jeden Tag sein Bestes zu geben… oder es zumindest zu versuchen! Ständige Verbesserungen sind der Schlüssel. Die Schaffung einer Marke macht den großen Unterschied aus. Neue Qualitätsprodukte mit einem großartigen Service herauszubringen, macht den Unterschied aus. Dies Leute, die einfach nur das Produkt kopieren, wissen nicht, dass sie damit überhaupt keinen Erfolg haben, sie sollten stattdessen weiter an sich arbeiten und jeden Tag besser werden, das ist der Schlüssel! Das zeigt sich auch darin, die Gewinnspannen mit den Partnern zu teilen, damit alle Beteiligten Geld verdienen können - dafür sind wir ja im Geschäft! Einen guten Service zu bieten, um mögliche Probleme schnell zu lösen und neue Produkte mit der gleichen oder besseren Qualität herauszubringen, hat Fleshlight schon immer ausgezeichnet. Das ist unser Erfolgsrezept. Und wir machen dieses Rezept jedes Jahr besser und besser, denke ich, und nicht nur wegen der Produktentwicklung, sondern es geht dabei um viel mehr. Das ist etwas, was unser Europa-Team wirklich bewegt und ich denke, dass alle unsere Partner mit uns zufrieden sind… und wir mit ihnen übrigens auch. Langjährige Geschäftsbeziehungen sorgen dafür, dass die Dinge für alle besser werden und beide Seiten gute Geschäfte machen.Kurz gesagt: Wettbewerb ist gut. Aus diesem Grund werden wir weiterhin das Beste aus uns herausholen und in den nächsten zwei oder drei Jahren mit vielen neuen schönen Dingen aufwarten, an denen wir gerade arbeiten.

Ende 2022 hast du gegenüber eLineangekündigt, dass 2023 ein sehr wichtiges Jahr für Fleshlight wird. Bist du denn jetzt rückblickend zufrieden mit euren Ergebnissen aus 2023?

Miguel: Ja, auch wenn ich zwiespältige Gefühle habe. Auf der einen Seite sind unsere Zahlen in 2023 wieder positiv, aber es stimmt, dass wir aufgrund der aktuellen Marktsituation nicht das prozentuale Wachstum der Vorjahre erreichen. Wir sind in Europa weiter gewachsen und vor allem haben wir intern eine große Verbesserung in unseren Prozessen erzielt, aber nicht so sehr beim Bruttoumsatz, auch wenn wir – als Europa-Team - wieder die besten Ergebnisse der gesamten Gruppe beim prozentualen Gewinn erzielt haben. Wir haben neue Strategien implementiert, nachdem wir unseren Kunden zugehört haben, und diese Strategien haben nicht kurzfristig,

eroFame 2023: Miguel Capilla im Kundengespräch

sondern mittelfristig sehr gut funktioniert. Das ist es, wonach wir immer suchen. Es ist gut, auf das Feedback der Kunden und Partner zu hören und immer zu versuchen, Dinge zu erneuern und zu verändern, um es besser zu machen. Dieses werden wir den gleichen Weg weitergehen!

2023 habt ihr einige neue Produkte veröffentlicht, darunter Fleshlight UNIVERSAL LAUNCH. Wie hat der Markt auf eure Neuheiten reagiert?

Miguel: Um ehrlich zu sein, hatten wir mehr erwartet, aber zu Beginn, als wir das Produkt auf den Markt gebracht haben, war die Gewinnspanne pro Stück nicht so groß und der Preis vielleicht zu hoch. Nachdem wir daran gearbeitet und erneut auf das Feedback unserer Partner gehört haben - wie wichtig ist das! - konnten wir die Kosten und den Endverbraucherpreis senken, so dass wir jetzt in der Lage sind, ein wettbewerbsfähigeres Produkt anzubieten und mehr Gewinnspanne mit unseren Partnern zu teilen. Wir haben das Produkt mit diesen neuen Bedingungen im November2023 neu aufgelegt, und seither läuft es viel besser, mit monatlich steigenden Zahlen und guten Erwartungen für 2024. Aufgrund dieser guten Erwartungen starten wir auch den Quickshot Launch zu ähnlichen Bedingungen. Hoffen wir, dass es in den kommenden Monaten so weitergeht!

Wie bereits erwähnt, wächst das Produktangebot an Sex Toys für den Mann mit jeder Minute an. Wie wichtig ist es, als Marke wahrgenommen zu werden, um aus dieser Masse hervorzustechen?

est. 1999

PHEROMONE eau de parfum

LONDON
MIAMI
TOKYO
DUBAI

Die vier Städte vereint!

Komfort trifft auf Portabilitaet

HOT
London - Miami - Tokyo

PHEROMONE PERFUME TESTERBOX, MAN
4 X 5ML
ART. NO. 55401

PHEROMONE PERFUME TESTERBOX, WOMAN
4 X 5ML
ART. NO. 55400

HOT Productions & Vertriebs GmbH: www.world-of-hot.com /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Vöcklabruck ///
AUSTRIA email: office@hot-dl.com /// tel. +43 (0)7672 72009 /// fax. +43 (0)7672 72009-9

Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// Available at your wholesaler /// Disponible chez votre grossiste /// Disponible a través de su vendedor mayorista /// Disponibili presso il vostro grossista /// Verkrijgbaar bij uw groothandel /// Disponível junto do seu comerciante grossista /// Fåes hos din engros forhandler /// Finns hos Din grossist /// Dostpne w panstwa hurtowniach

HOT
London - Miami - Tokyo

Miguel: Das ist der Schlüssel! Zweifellos ist es das Wichtigste, einen Namen oder ein Markenbewusstsein zu schaffen. Der Markenname steht nicht nur für eine hohe Produktqualität, sondern auch für einen guten Service, nicht nur in den USA, sondern vor allem in Europa. Dank der harten Arbeit unseres gesamten Teams in Spanien und den USA - von der Kommissionierung und Verpackung über die Produktion, den Einkauf, den Kundendienst und das Großhandelsteam bis hin zu Forschung & Entwicklung - ist es uns gelungen, unsere Marke bekannt zu machen, und zwar nicht nur wegen der Produktqualität, wie ich bereits sagte, sondern auch, weil wir alles in ganz Europa sehr schnell in Ordnung bringen, eine gute Außendarstellung haben und immer hilfsbereit sind, wenn unsere Partner etwas brauchen. Ich bin wirklich stolz darauf, wie schnell unser Team auf jedes Problem reagiert, das unsere Kunden oder Partner haben, und es löst. Wir sind immer bereit, bei jedem Problem zu helfen. Unser Ziel ist es, dass unsere Partner mit so wenig Problemen wie möglich eine größtmögliche Gewinnspanne erzielen können. Die Marke und ihr Bekanntheitsgrad ist das, was uns unterscheidet und was dazu führt, dass Kunden von Fleshlight ein wiederkehrendes Kaufverhalten an den Tag legen - wenn sie ein Fleshlight ausprobiert haben, kaufen sie immer mehr und unterschiedliche Produkte von uns, was der Schlüssel zu unserem Kerngeschäft weltweit ist! Das bringt unseren Partnern und uns einen unglaublich hohen wiederkehrenden Nutzen. Fleshlight unterscheidet sich nicht mehr nur durch ein schönes Produkt, sondern auch dadurch, dass wir Marktführer sind, wenn es darum geht, wie man mit bestimmten Problemen in unserer Branche umgeht, die meiner Meinung nach mit Produkten zu tun haben, wie z. B. der Kampf gegen Fälschungen, Probleme mit Online-Marktplätzen und vieles mehr.

„Das ist es, worum es geht: jedes Jahr besser zu werden." Das ist ein Zitat von dir aus einem Interview mit eLine von

we vibe

Play with love

Come together with We-Vibe app-enabled couples vibrators.

84%
of users say that We-Vibe makes sex more playful and fun

vor einem Jahr. Abgesehen von der Produktentwicklung in 2023, in welchen Bereichen habt ihr euchnoch verbessert?

Miguel: Miguel: Wir haben intern in der Organisation viel verbessert, nicht nur auf Produktionsebene, sondern auch durch die Erweiterung der Aufgaben und Rollen in unseren Teams. Ich denke, dass sich das für unsere Partner in vielen kleinen Details bemerkbar macht, z. B. bei Kundenreklamationen, bei der Geschwindigkeit der Auftragsbearbeitung und des Versands, bei Marketingaktionen, bei der Verfügbarkeit von Lagerbeständen... wir haben jetzt ein tolles Team! Es ist gefestigt und jeder kennt seine Rolle und weiß, was er in jedem einzelnen Fall zu tun hat, was alles für alle einfacher macht, nicht nur für uns! Wir haben auch die Effizienz der Produktionsprozesse und der Kommissionierung um 31 % verbessert, was bedeutet, dass wir IMMER einen versandbereiten Lagerbestand haben, so dass unsere Aufträge innerhalb von 24-48 Stunden ausgeliefert werden, selbst wenn sie über 100000 Euro oder mehr betragen. Wir sind schneller und effizienter, mit denselben Mitarbeitern, und wie ich schon sagte, ist der Lagerbestand für uns selbst in den geschäftigsten Monaten kein Problem. Aber die beste Nachricht ist, dass wir die Dinge täglich weiter verbessern, wir denken ständig darüber nach, wie wir die Dinge für das nächste Jahr verbessern können. Das ist der Schlüssel: jede Woche besser werden!

Und bezogen auf das neue Jahr: welche Pläne und Ziele stehen in eurer Agenda für 2024? Wo seht ihr (noch) Optimierungsbedarf?

Miguel: Wir müssen daran arbeiten, aktiver bei der Werbung, dem Marketing und in den Sozialen Medien zu werden – gemeinsam mit unseren Partnern oder alleine - um die Marke besser sichtbar zu machen. Auf diese Weise werden wir die Menschen auf den besten Masturbator der Welt aufmerksam machen, vor allem in den Ländern, in denen er noch nicht so bekannt ist. Außerdem würden wir gerne die Kommunikation über neue Produkte und die Unterschiede, die sie gegenüber anderen Produkten haben, verbessern. Ich denke, dass wir 2023 mit einigen neuen Dingen begonnen haben, die sowohl in den stationären Geschäften als auch online gute Ergebnisse bringen, zum Beispiel mit den 'Fleshlight Ecken' und der Wall of Desire', so dass die Verbraucher das Produkt ohne Kosten für das Geschäft anfassen können, was einen echten Unterschied macht. Auch Online- und einige Mainstream-Kampagnen in bestimmten Ländern waren erfolgreich. Wir arbeiten hart daran, dies zu verbessern!

Fleshlight investiert viel in die Unterstützung seiner Kunden sowohl aus dem Groß- als auch aus dem Einzelhandel. Mit welchen Ideen geht ihr diesen Bereich im neuen Jahr an?

The Clitoral Orgasm Revolution

NEU

pjur® WOMAN Lust

VIBRATING **ORGASM GEL**

Spüre bis zu 15 Minuten die reinste Form des Prickelns. Für Sex-Toys geeignet.

15 mL Airless Pumpspender

Intensitätsgrad

NEU

pjur® WOMAN Lust Intense

Für alle, die es **noch intensiver** wollen.

Intensitätsgrad

224-01-010

Jetzt vorbestellen!

sales@pjur.com

pjur®

Feel the Real.

PREMIUM INTIMPRODUKTE — MADE IN GERMANY SEIT 1995 — PJUR.COM

Das Fleshlight Team auf der eroFame 2023: Alfonso Cala, Miguel Capilla, Rocio Olivera und Juan Ziena

Miguel: Wir haben einen aggressiven Marketingplan für 2024, um eine professionellere Roadmap zu haben und Aktionen durchzuführen, die einen bestimmten Umsatz für unsere Partner sicherstellen, anstatt den Fokus nur auf den Rabatt zu legen. Wir sind auf der Suche nach einer höheren Marge für alle die, die mit uns Geschäfte machen und verstehen, dass der Kauf unserer Produkte ein Muss ist, wenn man nach hochwertigem Service, guten Margen, wiederkehrenden Umsätzen mit treuen Verbrauchern und schneller Problemlösung interessiert ist. Grundsätzlich versuchen wird, die beste Entscheidung für die Verbraucher sein, wenn es um die sexuelle Gesundheit oder sexuelles Vergnügen geht.

Kannst du schon eine kleine Vorausschau geben in Bezug auf neue Produkte, die von euch 2024 auf den Markt kommen werden?

Miguel: Wir bringen kurzfristige einige Neuheiten in den Großhandel, von denen wir bereits wissen, dass sie sich in unserem Onlineshop verkaufen, wie z.B. QS Turbo oder QS Stoya, Kazumi aus der Fleshlight Girls Reihe oder Fleshlight Air, aber mittel- bis langfristig arbeiten wir an zwei großen Projekten, die den Markt wieder aufmischen könnten, wie wir es damals mit Universal Launch getan haben. Wir hoffen wirklich, dass wir bis zum Herbst 2024 Details zu diesen Projekten bekannt geben können.

Wird der Markt für Sex Toys für den Mann auch 2024 weiter wachsen? Von welchen Trends in dieser Produktkategorie wird er im neuen Jahr geprägt werden?

Miguel: Ich denke, dass sich der Markt in den Jahren 2024 und 2025 etwas stabilisieren wird und deshalb versuchen wir, etwas wirklich Neues herauszubringen - um ein größeres Publikum zu erreichen und damit wiederlehrende Umsätze zu generieren, wie es bei den Fleshlight Kunden derzeit üblich ist.

PRIVATE

Angie Lynx

Itsxlilix

10785
Private
Angie Lynx Pocket Pussy
RRP: €26,95

10784
Private
Itsxlilix Pocket Pussy
RRP: €26,95

WWW.SCALA-NL.COM
SALES@SCALA-NL.COM
+31 (0)24 202 2390

SCALA

„Ich glaube, dass in 2024 die Entwicklung von Produkten für Paare weitergehen wird.“

Determinanten der Produktentwicklung 2023 / 2024

Trends kommen und gehen. Das gilt auch und besonders für den Bereich der Produktentwicklung. Gemeinsam mit Andrea Rey, Mitgründerin der Marke Biird, beleuchtet eLine die Produktentwicklung im letzten Jahr und gibt einen Ausblick über das, was uns dieses Jahr erwarten könnte.

Andrea Rey, Mitgründerin der Marke Biird

Toys mit Saug- oder Druckwellenfunktion waren 2023 dominierend, wenn es um Produkte für die weibliche Kundschaft ging?

Andrea Rey: Ja, ohne Zweifel, diese Toys sind in der Tat immer noch eine sehr beliebte Kategorie. Es wäre jedoch ein Fehler, alle anderen Produkttypen zu ignorieren. Unsere Kunden suchen zum Beispiel nach Abwechslung. Jeden Tag die gleiche Mahlzeit zu essen wird langweilig, genauso wie das gleiche Toy immer und immer wieder zu benutzen. Deshalb versuchen wir, ein sehr ausgewogenes Produktsortiment zusammenzustellen, um wirklich das Beste für jede Produktkategorie zu bieten.

Hat der Trend, Sex Toys mit modernen Technologien auszustatten und zu kombinieren, die Produktentwicklung auch 2023 weiter bestimmt?

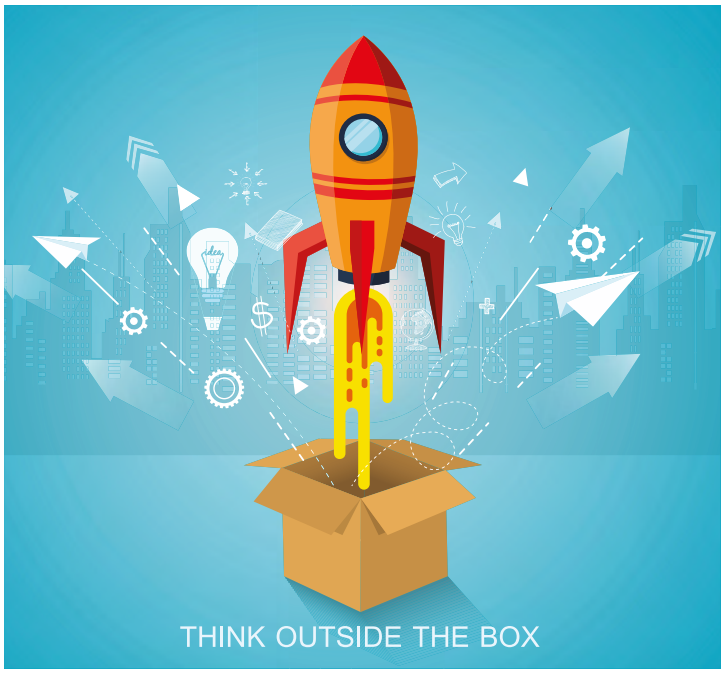
Andrea: Die Suche nach der nächsten neuen Produkttechnologie ist es, was mich nachts nicht schlafen lässt. Wir haben einige aufregende neue Ideen, die wir derzeit testen, aber für Biird ist die Technologie nicht der Hauptantrieb. Wir konzentrieren uns mehr darauf, unseren Nutzern ein umfassendes Erlebnis zu bieten. Unsere Kunden wissen, dass sie nicht enttäuscht werden, wenn sie ein Biird Produkt kaufen. Die Verpackung, das Auspacken, das Erlebnis rund um unser Produkt und natürlich die Benutzung des Produkts selbst. Alles macht Sinn, alles ist so angenehm wie möglich, und es funktioniert, immer und immer wieder.

Es mangele an wirklichen Innovationen – diese Kritik kommt immer wieder auf, hat aber besonders in den letzten Jahren an Lautstärke gewonnen. Ist die Kritik berechtigt?

Andrea: Unsere Industrie entwickelt sich in der Tat nicht so schnell wie das Silicon Valley, aber zu sagen, dass es unserer Branche an echter Innovation mangelt, wäre eine Übertreibung. Innovation ist gut, aber sie muss auch einem echten Zweck dienen und das Leben des Nutzers wirklich verbessern. Das Innovative in unserer Branche ist eher die Art und Weise, wie die Produkte verkauft und vermarktet werden, und die Art und Weise, wie die Menschen über die Bedeutung der Selbstpflege aufgeklärt werden - und das ist etwas, das man definitiv loben muss.

Durch welche weiteren Faktoren ist die Produktentwicklung 2023 beeinflusst worden? Wie hat sich der Makrotrend 'Nachhaltigkeit und Umweltschutz' ausgewirkt? Welche Rolle spielte das Thema der Inklusion? Und wie stark sind demographische Aspekte und bestimmte Anforderungen durch Zielgruppen in die Produktentwicklung eingeflossen?

Andrea: Wir bei Biird sind uns sehr bewusst, dass alles, was wir herstellen, Auswirkungen auf die Umwelt hat. Daran führt kein Weg vorbei. Aber wir versuchen, es so nachhaltig wie möglich zu machen. Wir bemühen uns, die Menge der Verpackung so gering wie möglich zu halten, wir versenden in möglichst eng gepackten Kartons und wir pflanzen für jeden Produktverkauf einen Baum. Das sind alles kleine Maßnahmen im großen Rahmen, aber wir hoffen, dass sie ein wenig zu einer lebenswerteren Welt beitragen. Auch die Inklusion ist bei Biird fest verankert. Wir versuchen,



die Schönheitsnormen, die es da draußen gibt, in keinem unserer Materialien widerzuspiegeln, und wir sind bestrebt, so offen und zugänglich wie möglich für unser Publikum zu sein.

Was erwartest du in Bezug auf die Produktentwicklung im Jahr 2024? Business as usual oder einen Quantensprung?

Andrea: In der Tat Business as usual. Wir bringen einige neue Produkte auf den Markt, auf die wir sehr gespannt sind, aber den angesprochenen Quantensprung werden wir dieses Jahr nicht machen. Uns geht es wirklich um Qualität statt Quantität und bevor wir etwas auf den Markt bringen, wollen wir, dass alles genau so ist, wie wir es haben wollen. Und das braucht eben Zeit.

Zurück zum langjährigen Trend, moderne Technologien in Sex Toys einfliessen zu lassen, dessen Ende auch 2024 wohl nicht absehbar ist. Viele sind der Meinung, dass die Branche mit ihrer Konzentration auf moderne Technologien wie App-Steuerungen übertreibt und befürchten, dass diese Entwicklung weder auf einer tatsächlichen Nachfrage noch auf einem echten Mehrwert beruht. Was ist deine Meinung dazu?

Andrea: Es stimmt, dass Technologien oft nur deshalb hinzugefügt werden, um sagen zu können, dass ein Produkt jetzt eine neue abgefahrene Funktion besitzt. Und zwar unabhängig davon, ob diese zusätzliche Funktion dem Benutzer wirklich einen Nutzen bringt. In dieser Hinsicht sind wir ein wenig konservativer. Wir würden unsere Produkte gerne ein bisschen ‘smarter’ machen, aber wir haben noch keinen Weg gefunden, dies in das Produkt einzubauen, ohne dass die Bedienung umständlicher wird. Wir sind der Meinung, dass Produkte einfach und angenehm zu bedienen sein sollten und dass jede Funktion einen echten Mehrwert bieten muss. Wir wollen, dass Technologie mehr ist als nur ein Gimmick.

In den letzten Jahren gab es was die Vermarktung von Sex Toys angeht, immer Schlagwörter… wie zum Beispiel Toys für Frauen, dann kamen Toys für Pärchen, dann Toys für den Mann, letztes Jahr hieß das Schlagwort Sexual Wellness. Welches Schlagwort erwartest du für 2024?

MY.SIZE Mix 53, 10er
Artikel-Nr.: **100000019058**

MY.SIZE Mix 53, 28er
Artikel-Nr.: **100000019059**

MY.SIZE Mix 49, 10er
Artikel-Nr.: **100000019054**

MY.SIZE Mix 49, 28er
Artikel-Nr.: **100000019055**

MY.SIZE

Neu bei
ST RUBBER
im Sortiment!

MY.SIZE Mix 57, 10er
Artikel-Nr.: **100000019062**

MY.SIZE Mix 57, 28er
Artikel-Nr.: **100000019063**

MY.SIZE Mix 60, 10er
Artikel-Nr.: **100000019066**

MY.SIZE Mix 60, 28er
Artikel-Nr.: **100000019067**

MY.SIZE Mix 64, 10er
Artikel-Nr.: **100000019070**

MY.SIZE Mix 64, 28er
Artikel-Nr.: **100000019071**

MY.SIZE Mix 69, 10er
Artikel-Nr.: **100000019074**

MY.SIZE Mix 69, 28er
Artikel-Nr.: **100000019075**

10er-Packung-Inhalt: 10 Kondome aus Naturkautschuklatex mit Reservoir, zylindrisch, feucht. 4 Stück: naturfarben, glatt; je 2 Stück: naturfarben, gerippt – rot mit Erdbeeraroma – blau.

28er-Packung-Inhalt: 28 Kondome aus Naturkautschuklatex mit Reservoir, zylindrisch, feucht. Je 7 Stück: naturfarben, glatt; naturfarben, gerippt; rot mit Erdbeeraroma; blau.

st RUBBER

Schneider & Tiburtius Rubber Vertriebsgesellschaft mbH
D-66787 Wadgassen-Hostenbach
T +49 6834 4006-0 · F +49 6834 4006-11
info@st-rubber.de

STRUBBI.COM

Andrea: Ich glaube, dass in 2024 die Entwicklung von Produkten für Paare weitergehen wird. Dieser Teil des Marktes ist noch sehr unterentwickelt und könnte wirklich neue und frische Ideen gebrauchen.

Der technologische Fortschritt kennt kein Ende…. siehst du am Horizont bereits Anzeichen dafür, dass es in der Zukunft Technologien gibt, die für die sexuelle Stimulation genutzt werden, über die wir jetzt noch gar nicht nachdenken? Oder werden Saugfunktion, Vibration, Oszillation etc. ewig das Maß aller Dinge bleiben?

Andrea: Haha. Ich hoffe, wir haben den Höhepunkt der Technologie rund um Sex Toys noch nicht erreicht. Vibration gibt es jetzt schon eine ganze Weile und ich glaube nicht, dass sie verschwinden wird. Schließlich gibt es einen Grund, warum sie so beliebt ist. Ich hoffe, dass wir in den nächsten Jahren einige neue Technologien zu sehen bekommen - hoffentlich kommt etwas davon von Biird - aber alles, was neu auf dem Markt ist, ist gut für den gesamten Markt, da es das Interesse der Konsumenten weckt.

Wenn wir über Trends und Entwicklungen sprechen, müssen wir uns auch von Technologien und Produkten lösen, um das große Ganze nicht aus den Augen zu verlieren. Ist nicht der Trend, der unsere Industrie mit allem drum und dran – inklusive Produktentwicklung - am stärksten geformt hat, der der breiteren Akzeptanz des Mainstreams bzw. der Gesellschaft gegenüber Sex Toys?

Andrea: Das ist es, was ich vorhin angesprochen habe. Ohne diese vergnügungsbejahende Bewegung wären wir heute nicht da wo wir sind! Es handelt sich um eine Entwicklung, die nun schon seit einigen Jahren im Gange ist, und darauf können einige Unternehmen unserer Industrie stolz sein. Die Konsumenten fordern bessere Produkte und die Marken haben wirklich zugehört und bieten diese Produkte für die jüngeren Generationen an. Wir haben einen langen Weg hinter uns, es gibt noch viel zu tun, aber Selbstbefriedigung und Sex Toys sind definitiv nichts mehr, wofür man sich schämen müsste - und das ist gut für alle!

Wet Pussies

SELF-LUBRICATING SUPER STROKERS

3 NEUE SELBST BEFEUCHTENDE SUPER STROKER!

Super Juicy Snatch
PD441-21

Super Slide & Glide
PD443-20

Super Luscious Lips
PD440-21

IN SCHLANKER SCHWARZER DOSE!

KEIN GLEITGEL ERFORDERLICH. EINFACH WASSER HINZUFÜGEN!

pipedream®
www.pipedreamproducts.com

HOT Productions & Vertriebs GmbH: www.world-of-hot.com /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Vöcklabruck ///
AUSTRIA email: office@hot-dl.com /// tel. +43 (0)7672 72009 /// fax. +43 (0)7672 72009-9

Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// Available at your wholesaler /// Disponible chez votre grossiste /// Disponible a través de su vendedor mayorista /// Disponibili presso il vostro grossista /// Verkrijgbaar bij uw groothandel /// Disponível junto do seu comerciante grossista /// Fåes hos din engros forhandler /// Finns hos Din grossist /// Dostpne w panstwa hurtowniach

HOT
London - Miami - Tokyo

HOT

London - Miami - Tokyo

active warming

MASSAGE OIL
100ML/3.4FL.OZ
ART. NO. 44087

sweet oriental

MASSAGE OIL
100ML/3.4FL.OZ
ART. NO. 44086

basic natural

MASSAGE OIL
100ML/3.4FL.OZ
ART. NO. 44085

soft jasmin

MASSAGE OIL
100ML/3.4FL.OZ
ART. NO. 44084

pure extase

MASSAGE OIL
100ML/3.4FL.OZ
ART. NO. 44083

fresh tropic

MASSAGE OIL
100ML/3.4FL.OZ
ART. NO. 44082

special exotic

MASSAGE OIL
100ML/3.4FL.OZ
ART. NO. 44081

„OhMiBod ist wirklich stolz darauf, ein Pionier in der #Sextech Revolution zu sein."

OhMiBod veröffentlicht SPHINX: App-gesteuerte, vibrierende Nippelklammern

Suki Dunham, Gründerin und Geschäftsführerin von OhMiBod

Das neueste Produkt von OhMiBod, das den Namen SPHINX trägt, ist ein Novum in der Historie der Marke, die vor allem für ihre per App gesteuerten Vibratoren bekannt ist. Bei SPHINX handelt es sich nämlich um Nippelklammern. Wodurch sich SPHINX von den zahlreichen anderen Nippelklammern in unserem Markt abhebt und wie sich die Markenwerte von OhMiBod in dem neuen Produkt widerspiegeln, erklärt Suki Dunham, Gründerin und Geschäftsführerin von OhMiBod, in diesem Interview.

Wann ist euch die Idee gekommen, Nippelklammern auf den Markt zu bringen?

Suki Dunham: An diesem Produkt haben wir schon eine ganze Weile gearbeitet. Wir haben vor über einem Jahr mit dem Produktdesign begonnen. Als wir mit diesem Projekt begannen, gab es keine anderen App-gesteuerten Nippelklammern auf dem Markt. Ich war sehr enthusiastisch und ich habe mich sehr auf dieses Produkt gefreut. Mit Sphinx können wir in der Kategorie der App-gesteuerten Produkte eine neue erogene Zone ansprechen.

Nippelklammern sind in tausenden Varianten erhältlich. Was bringt SPHINX dem Markt Neues? Wodurch setzt sich SPHINX aus der Masse ab?

Suki: Das ist richtig, es gibt viele verschiedene Arten von Nippelklammern, aber in vielen Fällen sind diese Produkte so konzipiert, dass sie für ein Erlebnis an der Schwelle zwischen Schmerz und Lust stehen. Sphinx ist da etwas softer. Sphinx wurde entwickelt, um getragen zu werden, um

damit sexy auszusehen und sich gut zu fühlen. Es ist wirklich ein einzigartiges Produkt, es ist nicht nur unglaublich interaktiv, sondern sein von Schmuck inspiriertes Design sorgt dafür, dass jeder damit sexuelles Vergnügen mit Stil erleben kann. In Verbindung mit unserer OhMiBod Remote App können Nutzer mit Sphinx verschiedene Modi von überall aus erkunden – vom Schlafzimmer aus oder von irgendwo auf der Welt. Unsere Marke ist bekanntlich in musikgesteuerten Vibrationen verwurzelt und Sphinx kann den Nutzer auf eine ganz neue Art und Weise zum Beat vibrieren lassen. Mit den Modi Music oder Club Vibe können die Nippelklammern mit den Lieblings-Playlists von Spotify oder Apple Music synchronisiert werden… Sphinx kann aber auch Umgebungsgeräusche aufnehmen und Vibrationen an diese anpassen. Diese Funktionalität hat unsere Kunden wirklich umgehauen. Von vornherein wollten wir sicherstellen, dass Sphinx ein hochmodernes Produkt ist.

Kannst du uns einige Infos zu den Produkteigenschaften eures neuen Produkts geben?

Suki: Sphinx ist ein Wearable, genauer gesagt App-gesteuerte, vibrierende Nippelklammern – und eine Premiere für OhMiBod. Wir haben dieses Produkt nicht nur sehr ansprechend gestaltet, sondern das Produkt steht auch für Qualität und Funktionalität, also all das, was von unserer Marke erwartet wird. Wenn wir ein Produkt entwerfen, gilt für uns die Devise, dass jedes Detail zählt. So sind zum Beispiel die Nippelklammern selbst mit Rillen versehen, damit sie nicht abrutschen, während das Produkt genutzt wird. Ein weiteres Detail, das wir nicht übersehen wollten, ist die Qualität des Halsbandes. Wir wissen, dass die Verbraucher auf die Materialien achten, die sie an ihrem Körper tragen, weshalb unsere Sphinx Halskette aus Edelstahl besteht.

Wie viel OhMiBod steckt in SPHINX? Oder anders gefragt: wie spiegelt SPHINX die Markenwerte von OhMiBod wider?

Suki: OhMiBod ist wirklich stolz darauf, ein Pionier in der #Sextech Revolution zu sein. Wir wissen, dass Konsumten beim Kauf eines Hightech-Produkts nicht nur die Hardware kaufen, sondern auch die Software – sprich die App-Funktionalität. Im Laufe der Jahre ist es OhMiBod gelungen, sich nicht nur als Top-Marke für Sex Toys, sondern auch für die App-Entwicklung zu etablieren. Wir sind bestrebt, die

Spitzentechnologie und den intuitiven Ansatz bei der Gestaltung der Benutzeroberfläche beizubehalten, die unsere Produkte von der Masse abheben. Sphinx spiegelt dieses Engagement wider, indem Vergnügen und Technik auf neue stilvolle Art und Weise zusammengebracht werden.

In der offiziellen Pressemitteilung zum Start von SPHINX sprecht ihr in Bezug auf das Produkt über einen 'bodygasm'. Wie ist das zu verstehen?

Suki: Das ist unser neues Lieblingswort! Wenn wir von einem "'bodygasm' sprechen, meinen wir eigentlich ein Ganzkörpererlebnis, das andere Produkte nicht bieten. Sphinx lässt sich perfekt mit unseren anderen App-gesteuerten Produkten kombinieren, so dass der Benutzer App-gesteuertes sexuelles Vergnügen in verschiedenen erogenen Zonen gleichzeitig erleben kann. Zum Beispiel kann Sphinx mit unserem Foxy Wearable Panty Vibe verbunden werden, so dass die beiden Produkte zwei erogene Zonen stimulieren und so ein atemberaubendes Erlebnis für den Benutzer erschaffen. Mit der OhMiBod Remote App kann man also nicht nur eine erogene Zone ansteuern, sondern zwei!

In euren Produkten steckt eine Menge Technologie – wie schwierig war es, diese in ein doch verhältnismäßig kleines Produkt wie SPHINX unterzubringen?

Suki: Das ist gut beobachtet. Ja, es ist definitiv nicht einfach, vor allem, wenn man eine bestimmte Designästhetik anstrebt – zum Beispiel den An-/Ausschalter an einer bestimmten Stelle haben möchte usw. Es ist immer ein Balanceakt zwischen Form und Funktion. Ich bin wirklich zufrieden mit dem, was wir an dieser Front erreicht haben.

Für welche Zielgruppe habt ihr SPHINX entwickelt? Welche Anforderungen stellt diese Zielgruppe an euch als Marke und eure Produkte?

Suki: Sphinx wurde für Kunden entwickelt, die das Nippelspiel auf eine ganz neue Art und Weise entdecken wollen. Die Kunden erwarten von OhMiBod leistungsstarke Produkte mit hoher Qualität und wir

obsessive

INSPIRE YOUR DESIRE

ORION WHOLESALE

HOT LINGERIE IM EDLEN LOOK

Sinnlich, feminin und
sehr verführerisch.
Must-have in jedem Store
und jedem Shop!

OBSESSIVE KOMPLETT-SORTIMENT BEI ORION

Wir sind Exklusiv-Vertriebspartner in ausgewählten europäischen Ländern

2620472

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

Tel. +49 461 5040-308 · wholesale@orion.de

2312-043

werden weiterhin daran arbeiten, ihre Erwartungen zu erfüllen.

Kannst du uns sagen, wann SPHINX in Europa ausgeliefert wird und über welche Distributoren das Produkt zu beziehen sein wird?

Suki: Ja! OhMiBod kooperiert schon seit langem mit Eropartner in den Niederlanden. Außerdem haben wir vor kurzem bekannt gegeben, dass Doc Johnson unser neuer Hauptvertriebspartner ist, was vor allem neuen Kunden den Zugang zu unseren Kollektionen ermöglichen wird.

Da wir gerade am Jahresanfang stehen die Frage, was der Markt 2024 von euch erwarten darf? Sind weitere Produkte in Planung?

Suki: In unserer Induastrie geht es vor allem darum, auf das Feedback zu hören und sich weiterzuentwickeln. Zu Beginn des Jahres 2024 ist OhMiBod bestrebt, weiterhin hochwertige Produkte zu entwickeln, die eine breite Palette an Funktionalität und Design bieten. Unsere neue Vertriebsbeziehung mit Doc Johnson wird es uns ermöglichen, das zu tun, was wir am besten können - Design und Innovation im Bereich #Sextech! Wir haben bereits vier neue Produkte für 2024 in der Pipeline, die wir hoffentlich im Laufe dieses Jahres vorstellen können.

COMING SOON
STAY TUNED

Mistress

Body made of full silicone • Transplanted hair • Realistic makeup • Vessel textured skin

DEBRANET
DISTRIBUTION
www.debranet.com • sales@debranet.com • office@debranet.com
Phone: +36 20 538 50 08 • Open: Monday to Friday 07:00 - 16:00 (CET)

SIGN - BEST SUPPLIER 2022 • **PRETTY LOVE** - EUROPEAN BEST WHOLESALER 2022 • **EAN** - OUTSTANDING SERVICES TO THE INDUSTRY FOR CUSTOMER CARE 2022

„Die künstliche Intelligenz wird die Entwicklung von Dolls in Zukunft stark beeinflussen."

Mit ChatGPT ausgestattet- Cloud Climax bringt Alice auf den Markt

Eine der Haupteigenschaften von Alice ist ihre Fähigkeit, sich zu erinnern, zu lernen und sich an ihren Gesprächspartner anzupassen

Über die letzten Jahre hat sich der Markt für Dolls extrem schnell weiterentwickelt und stets sind die modernsten Technologien in die neuesten Produkte eingeflossen. Da ist es eigentlich kaum verwunderlich, dass auch ChatGPT den Weg in den Doll Markt gefunden hat. Mit Alice präsentiert Cloud Climax (www.cloudclimax.com) jetzt eine Doll, die mit ChatGPT ausgerüstet ist und die einen Meilenstein in der Entwicklung dieser Produkte darstellt. eLine wollte mehr über 'Alice' erfahren und hat sich mit Mark, seines Zeichens Sales Manager von Cloud Climax, ausgetauscht.

Mit Alice bringt Cloud Climax eine Doll auf den Markt, die mit ChatGPT ausgestattet ist. Was bedeutet dieser Schritt für die Entwicklung der Produktkategorie der Dolls? Hat ChatGPT den Herstellern von Dolls neue Möglichkeiten eröffnet?

Mark: Die Markteinführung von Alice bedeutet einen grundlegenden Wandel in der Produktkategorie der Dolls. Sie verschiebt das Konzept der

Dolls von leblosen Objekten zu interaktiven Gesprächspartnern. Die Integration von ChatGPT in Dolls wie Alice eröffnet den Herstellern von Dolls neue Möglichkeiten, Produkte zu entwickeln, die den Nutzer in sinnvolle Dialoge verwickeln, sich an seine Vorlieben anpassen und ein intensiveres und interaktives Erlebnis bieten können.

Kannst du erklären, was Alice genau kann bzw. welche Fähigkeiten Alice dank ChatGPT und der Large Language Model AI besitzt?

Mark: Alice ist ein fortschrittlicher konversationsfähiger Roboter, der auf ChatGPT und Large Language Model AI basiert. Dank dieser Technologie ist sie in der Lage, komplexe Unterhaltungen über eine Vielzahl von Themen zu verstehen und sich daran zu beteiligen. 'Alice' kann ihren Gesprächsstil anpassen, sich an frühere Interaktionen erinnern und den Dialog auf der Grundlage der Vorlieben und des Verlaufs des Benutzers personalisieren. Dies macht jede Interaktion mit 'Alice' einzigartig, relevant und fesselnd.

Um es zu verdeutlichen: es ist also möglich, mit Alice über Politik oder Fußball zu reden?

Mark: Ja, es ist möglich, mit Alice über verschiedene Themen zu sprechen. Ihre KI ist so konzipiert, dass sie ein breites Spektrum an Themen abdeckt und den Nutzern einen informierten und ansprechbaren Gesprächspartner bietet. Alice kann sich anDiskussionen über aktuelle Ereignisse, Sport, Kultur und mehr beteiligen, was sie zu einer vielseitigen Begleiterin macht.

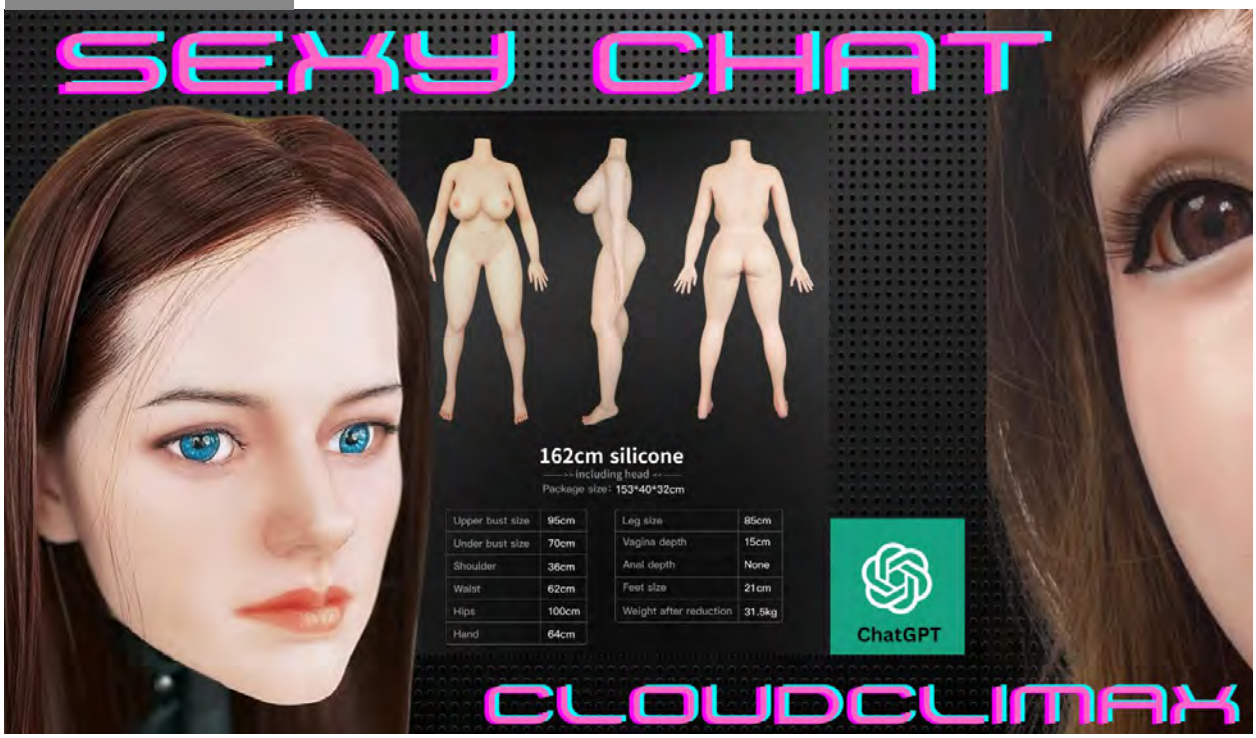
Und Alice kann sich erinnern, lernen und sich an ihren Gesprächspartner anpassen?

Mark: Ganz genau. Eine der wichtigsten Eigenschaften von Alice ist ihre Fähigkeit, sich zu erinnern, zu lernen und sich an ihren Gesprächspartner anzupassen. Sie kann sich an frühere Interaktionen, Vorlieben ihres Gesprächspartners und Gesprächsthemen erinnern, wodurch sie künftige Gespräche persönlicher und intuitiver gestalten kann. Diese Fähigkeit verbessert das Benutzererlebnis, da sich jedes Gespräch mit Alice tiefer und einzigartiger anfühlt.

Welche Zielgruppe spricht Alice an?

Mark: Alice richtet sich an ein reifes Publikum, das anspruchsvolle, nuancierte,

Weitere Infos zu Alice finden sich unter www.cloudclimax.com



menschenähnliche Interaktion schätzt. Sie ist ideal für Technik-Enthusiasten, KI- und Robotik-Liebhaber und Menschen, die ein hohes Maß an Engagement und Interaktion suchen, das über das hinausgeht, was herkömmliche Dolls bieten.

Was kostet Alice? Ist davon auszugehen, dass Dolls, die mit Technologien wie ChatGPT ausgestattet sind, in der Zukunft erschwinglicher werden?

Mark: Der Preis von Alice spiegelt die ausgefeilte Technologie und das Design wider, die in ihre Herstellung eingeflossen sind. Während sie derzeit sicherlich im Premium-Segment des Marktes angesiedelt ist, kann man davon ausgehen, dass Dolls, die mit Technologien wie ChatGPT ausgestattet sind, im Zuge des technischen Fortschritts und der zunehmenden Verbreitung erschwinglicher und für ein breiteres Publikum zugänglich werden.

Wie wird verhindert, dass Alice zur Plaudertasche wird und ihr anvertraute Informationen weitererzählt?

Mark: Alice ist mit ausgeklügelten Algorithmen programmiert, die ein Gleichgewicht zwischen ansprechender Konversation und dem Schutz der Privatsphäre herstellen. Ihr Design umfasst verschlüsselte Datenprotokolle, um sicherzustellen, dass alle Interaktionen vertraulich bleiben. Darüber hinaus ist ihre KI so kalibriert,

NEW

P CAGE

THE PERFECT CHASTITY CAGE BY RIMBA

accessories included
with every Rimba P-cage

CHASTITY CAGES FROM RIMBA

- 18 cage models
- no-padlock design
- 5 rings included
- plane safe plastic locks
- available in pink&black

Designed in the Netherlands

Plane safe

High-Quality ABS plastic

Unrivaled versatility

RIMBA® LET'S PLAY

OUR **NEWEST** TOYLINE

#2655 #2656 #2653 #2654 #2651 #2652

Sensual Nights

RIMBA® LET'S PLAY

WWW.RIMBA.EU •

✓FAST DELIVERY, WORLDWIDE ✓HIGHEST QUALITY ✓RICH EXPERIENCE SINCE 1971

© 2023 Rimba BV • Moskesbaan 10 • 4823 AH Breda • The Netherlands • Tel. +31-765414484 • info@rimba.eu

dass sie eine Überkommunikation vermeidet und sicherstellt, dass sie die Grenzen der Konversation respektiert und die Privatsphäre der Nutzer wahrt.

Alice besteht aber nicht nur aus der ChatGPT-Technologie, sondern sie besitzt noch andere Vorzüge. Welche sind das?

Mark: Neben ihrer ChatGPT-Technologie bietet Alice noch weitere Vorteile. Sie hat ein unbewegliches Vollkörper-Design, das der KI-Interaktion eine physische Dimension verleiht. Alice ist mehrsprachig und kann sich in mehreren Sprachen unterhalten. Ihr elegantes, futuristisches Design macht sie zu einer attraktiven Ergänzung für jede moderne Umgebung. Außerdem sorgt ihre Konnektivität dafür, dass sie immer auf dem neuesten Stand der KI-Entwicklung ist.

Künstliche Intelligenz wird gegenwärtig heiß diskutiert. Wir wollen uns aber hier und jetzt auf die Doll Industrie beschränken. Welchen Einfluss wird AI zukünftig auf die Entwicklung von Dolls haben?

Mark: Die künstliche Intelligenz wird die Entwicklung von Dolls in Zukunft stark beeinflussen. Sie wird es Dolls ermöglichen, interaktiver, reaktionsfähiger und personalisierter zu werden. KI kann Dolls in pädagogische Werkzeuge, Begleiter und interaktive Partner verwandeln, die neue Dimensionen des Spielens und Lernens bieten. Mit der Weiterentwicklung der KI-Technologie können wir davon ausgehen, dass Dolls verbesserte Fähigkeiten in Bezug auf emotionale Intelligenz, Autonomie und Anpassungsfähigkeit aufweisen werden, was das Benutzererlebnis weiter bereichert und den Funktionsumfang dieser Produkte erweitert.

Leg Avenue™
www.legavenueeurope.com

„BSwish und Zini werden weiterhin auf Innovation und Expansion setzen."

Ian Kulp über die Erfolgsgeschichte von Bonner Trading USA, Inc., und wie sie weiter geht

Ian Kulp, Global Sales & Marketing Director von Bonner Trading USA, Inc.

Ohne Zweifel, die Marken Bswish und Zini haben im letzten Jahr für viel Aufsehen gesorgt. Nach dem Besitzerwechsel bei Bonner Trading Anfang 2023 und der schnell darauf folgenden Akquise der Marke Zini, sind fast monatlich Kooperationen mit namhaften Distributoren und Großhändlern aus aller Welt verkündet worden. Ian Kulp, Global Sales & Marketing Director von Bonner Trading, zieht in diesem Interview eine Bilanz des letzten Jahres und verrät, wie die Erfolgsgeschichte fortgesetzt werden soll.

Welches Gefühl überwiegt, wenn ihr auf 2023 zurückblickt: Stolz, Genugtuung oder vielmehr der Glaube daran, dass Fundament für zukünftigen Erfolg gelegt zu haben?

Ian Kulp: Das vorherrschende Gefühl, wenn wir auf das Jahr 2023 zurückblicken, ist ein starkes Gefühl der Zufriedenheit. Wir sind zweifellos stolz auf das, was wir erreicht haben, aber das wichtigste Gefühl ist die Genugtuung darüber, dass wir erfolgreich dabei warne, die Grundlagen für weiteren und künftigen Erfolg gelegt haben.

Im Markt tummeln sich unzählige Produkte und Marken… der Wettbewerb ist stark. Dennoch ist es euch gelungen, in kürzester Zeit ein mehr als beachtliches Distributionsnetzwerk für eure Marken BSwish und Zini aufbauen zu können. Wie sieht euer Erfolgsrezept aus?

Ian: Unser Erfolg beim Aufbau eines beeindruckenden Vertriebsnetzes ist auf eine strategische Kombination verschiedener Faktoren zurückzuführen. Zu den Schlüsselelementen gehören ein tiefes Verständnis der Marktdynamik, ein Engagement für Produktqual-

ität und Innovation sowie eine proaktive Zusammenarbeit mit engagierten Partnern. Die rechtzeitige Anpassung an Markttrends und die Aufrechterhaltung offener Kommunikationskanäle mit unserem Netzwerk sind ebenfalls von entscheidender Bedeutung.

BSwish und Zini sind bekanntlich keine neuen Marken, auch wenn es in den letzten Jahren etwas ruhiger um sie geworden war. War das ein Vor- oder Nachteil?

Ian: Die Zeit der relativen Ruhe für BSwish und Zini in den letzten Jahren hat sich als vorteilhaft erwiesen. Sie ermöglichte es uns, die Marken neu zu positionieren, den vorhandenen Bekanntheitsgrad zu nutzen und dem Markt ein aufgefrischtes Image zu präsentieren. Dieser Ansatz hat uns geholfen, unsere Produkte effektiv wieder 'neu' einzuführen und sowohl neue als auch bestehende Kunden anzusprechen.

Kommen wir zurück auf eure abgeschlossenen Vertriebsvereinbarungen n 2023. Ihr zieht es anscheinend vor, mit mehreren Partnern in einem Marktterritorium zu arbeiten, statt exklusive Vertriebsrechte zu vergeben. Warum das?

Ian: Wir ziehen es vor, mit mehreren Partnern in einem Marktgebiet zusammenzuarbeiten, anstatt exklusive Vertriebsrechte zu vergeben, weil wir glauben, dass dieser Ansatz zu einer vielfältigeren und umfassenderen Marktpräsenz führt. Er ermöglicht es uns, auf unterschiedliche Verbraucherpräferenzen einzugehen und gewährleistet eine größere Reichweite.

Eure Marken sind wie bereits erwähnt heute bei vielen namhaften Distributoren weltweit erhältlich. Für uns in vor allem Europa von Interesse: wer sind eure Partner im europäischen Markt?

Ian: Ian: Auf dem europäischen Markt werden unsere Marken strategisch von wichtigen Partnern unterstützt, die eine entscheidende Rolle bei der Konsolidierung und Ausweitung unserer Präsenz in den Regionen gespielt haben, in denen unsere Marken am besten ankommen und die Nachfrage am größten ist. Diese Partnerschaften unterstreichen unser Engagement, mit angesehenen Distributoren, Einzelhändlern und Agenturen zusammenzuarbeiten, die unsere Vision teilen, den anspruchsvollen europäischen Markt mit Produkten von höchster Qualität zu beliefern.

Wie habt ihr den internationalen Sex Toy Markt 2023 erlebt? Stimmt ihr der Aussage zu, dass er den widrigen Umstände (kriselnde Weltwirtschaft, Inflation etc.) getrotzt hat?

Ian: Unsere Erfahrungen mit dem internationalen Sex Toy Markt im Jahr 2023 waren positiv. Trotz schwieriger Umstände, darunter eine krisengeschüttelte Weltwirtschaft und Inflation, hat sich der Markt als widerstandsfähig erwiesen. Die Anpassungsfähigkeit der Branche und unser Engagement für Qualität haben entscheidend dazu beigetragen, diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Was waren für euch die bestimmenden Trends in der Produktentwicklung in 2023?

Ian: Zu den wichtigsten Trends in der Produktentwicklung zählten für uns im Jahr 2023 sowohl die Integration von Technologie als auch Nachhaltigkeit und Inklusivität. Wir konzentrierten uns auf die Entwicklung innovativer, körperverträglicher Produkte, die einen vielfältigen Kundenstamm ansprechen.

Wie wird es mit Bswish und Zini in 2024 weitergehen? Wie sehen eure Pläne und Ziele aus?

WWW.SCALA-NL.COM
SALES@SCALA-NL.COM
+31 (0)24 202 2390

SCALA

Ian: BSwish und Zini werden weiterhin auf Innovation und Expansion setzen. Zu unseren Zielen gehören die Diversifizierung unserer Produktpalette, die Stärkung bestehender Partnerschaften, die Erschließung neuer Märkte und die Aufrechterhaltung unseres Engagements für Qualität und Kundenzufriedenheit.

Welche Märkte stehen für 2024 in eurem Fokus? Wo gibt es noch 'schwarze Löcher' wenn es um die Verfügbarkeit eurer Marken geht?

Ian: Unser Hauptaugenmerk für 2024 liegt weiterhin auf der globalen Ebene, wobei wir sicherstellen, dass aktive Schlüsselmärkte umfassend unterstützt werden. Wir achten auf "schwarze Löcher" in der Verfügbarkeit von Marken und arbeiten aktiv daran, eine umfassendere globale Präsenz zu gewährleisten.

Kannst du uns auch schon ein wenig über neue Produkte, die ihr im neuen Jahr geplant habt, informieren?

Ian: Wir freuen uns darauf, 2024 markenspezifische Innovationen vorzustellen. Diese neuen Angebote werden unser Engagement zeigen, an der Spitze der Branchentrends zu bleiben und die sich verändernden Bedürfnisse unserer vielfältigen Kundenbasis zu erfüllen.

Welche Herausforderungen warten auf euch in 2024 und wie werdet ihr euch diesen stellen?

Ian: Die größten Herausforderungen für uns im Jahr 2024 werden darin bestehen, die Marktdynamik zu steuern, die hohe Qualität und Innovation, die unsere Marken auszeichnen, aufrechtzuerhalten und effektiv auf unvorhergesehene externe Faktoren zu reagieren und gleichzeitig die Erfolgsgeschichte fortzusetzen, die wir im Jahr 2023 begonnen haben.

Orgie

Dare Yourself.

Dual Vibe!

Kissable Liquid Vibrator

Milder Vibration Intensity
For Louder Moans

sales@orgiecompany.com

www.orgiecompany.com

@orgiecompany

„Ich denke, meine Einstellung und mein Charisma sind meine Stärken."

Ein Interview mit PLAYROOMs neuem Geschäftsführer Michal Neznal

Michal Neznal, PLAYROOMs neuer Geschäftsführer

Auch wenn er schon einige Zeit die Geschicke von PLAYROOM führt, will eLIne die Gelegenheit nicht verstreichen lassen, um Michal Neznal einige Fragen zu seinen neuen Aufgaben als neuer Geschäftsführer des polnischen Distributions- und Einzelhandelsunternehmen zu stellen und in Erfahrung zu bringen, was ihn in unsere Industrie geführt hat.

Michal, bevor wir über dein Engagement bei PLAYROOm zu sprechen kommen, würden wir zuerst gerne etwas über dich als Privatperson erfahren. Was machst du zum Beispiel in deiner Freizeit?

Michal Neznal: In meiner Freizeit gehe ich oft in die Berge, fahre Rad oder verbringe Zeit im Garten - dort gibt es immer viel zu tun. Ich bevorzuge einen aktiven Lebensstil, aber manchmal tue ich auch nichts und ruhe mich einfach aus. Ich kann ein Geheimnis über mich verraten - ich hasse es, früh aufzustehen!

Kannst du auch etwas zu deiner bisherigen beruflichen Laufbahn erzählen?

Michal: Seit etwa einem Dutzend Jahren bin ich in der pharmazeutischen Industrie tätig und für den B2B-Vertrieb zuständig. Ich war für die Verkaufsentwicklung in Apotheken und bei Großhändlern verantwortlich. Außerdem hatte ich in den letzten Jahren das Vergnügen, aktiv in internationalen Projektgruppen im Bereich Vertrieb und Marketing mitzuarbeiten. Mein beruflicher Werdegang konzentriert sich in

erster Linie auf Vertrieb und Handel, wobei ich meine ersten Schritte im FMCG- und Süßwarenvertrieb gemacht habe.

Jetzt also die Sex Toy Industrie… wie ist es dazu gekommen? Wie ist es zu dazu gekommen, dass du dich PLAYROOM angeschlossen hast?

Michal: Es war mein Schicksal, hier zu landen… oder sollte ich sagen, dass schon immer mein Traum war, in dieser Branche zu arbeiten. Aber im Ernst... ich fand heraus, dass PLAYROOM einen Geschäftsführer suchte und habe mich beworben.
So fing alles an.

Geschäftsführer – darunter kann sich natürlich jeder etwas vorstellen, aber kannst du dennoch dein Aufgaben- und Verantwortungsgebiet erklären?

Michal: Ich bin für die Leitung des Unternehmens und seiner Tätigkeiten in allen möglichen Bereichen zuständig, angefangen beim Verkauf, der Logistik, über den Einkauf und die Finanzen bis hin zu Marketing und Verwaltung. Meine Aufgabe ist es, die Strategie des Unternehmens zu entwickeln und seine Abläufe zu verbessern, um sicherzustellen, dass seine Einnahmen und Gewinne so hoch wie möglich sind. Die operativen Aufgaben wiederum liegen in der Verantwortung des Teams.

Wie müssen wir uns einen 'normalen' Arbeitstag von dir vorstellen?

Michal: Ich arbeite in einem hybriden Modus, d. h. ich arbeite einige Zeit in der Woche zu Hause an meinem Computer, führe Telefonate oder nehme an Videokonferenzen teil, gehe aber auch in die Unternehmenszentrale sowie in unsere Einzelhandelsgeschäfte.

Warum bist du der richtige Mann für dieses Position bei PLAYROOM?

Michal: Meiner Meinung nach muss man Kompetenz mit Kenntnissen in den Bereichen Teammanagement und Verkauf sowie mit analytischen Fähigkeiten und der Fähigkeit, Schlussfolgerungen zu ziehen, kombinieren. Kommunikative Fähigkeiten sind ebenfalls von entscheidender Bedeutung, denn es sind die Menschen, die für Geschäftsergebnisse, Erfolg, Misserfolge und Wachstum verantwortlich sind. Ich bin bereit, Mitarbeiter in neue Aufgaben einzubinden. Ich denke, meine Einstellung und mein Charisma sind meine Stärken.

das PLAYROOM Management Team auf der eroFame 2023: Robert Srzelecki, Michal Neznal und Marcin Fröhlich

Und andersherum gefragt: wieso hast du dich für PLAYROOM entschieden? Was hat dich an der Aufgabe gereizt, den Posten des Managing Directors dort zu übernehmen?

Michal: Ich war auf der Suche nach einer Möglichkeit, mich weiterzuentwickeln und wollte auch die Branche, in der ich arbeite, wechseln, um etwas Neues, Aufregendes zu finden, und so bin ich auf PLAYROOM gestoßen. Außerdem wollte ich mein Wissen und meine Kompetenz, die ich während meiner gesamten bisherigen beruflichen Laufbahn erworben habe, in einem neuen Umfeld und Unternehmen einsetzen. Das ist etwas, was mich antreibt.

Du bist nun bereits einige Zeit bei PLAYROOM beschäftigt. Was sind deiner Meinung nach die Stärken eures Unternehmens?

Michal: Unsere Stärke sind die Menschen, die ihre Aufgaben und Pflichten täglich erfüllen und damit einen positiven Einfluss auf den Betrieb des Unternehmens und die Zufriedenheit unserer Kunden haben. Wir haben fortschrittliche IT-Lösungen eingeführt. Wir setzen moderne Systeme und Instrumente ein. Wir verfügen über ausreichende Personal-, Finanz- und Bestandsreserven, um das Unternehmen weiterzuentwickeln und darin zu investieren. Unsere große Stärke ist die positive Einstellung gegenüber Veränderungen und die kurzen Entscheidungswege, die entscheidend sind, da wir in dem sich dynamisch verändernden Markt schnell reagieren müssen.

Kannst du etwas zu deinen Erwartungen und Zielen sagen, die du mit deiner Position bei PLAYROOM verknüpfst? Wohin wird die Reise von PLAYROOM unter deiner Führung gehen?

Michal: Ich möchte, dass PLAYROOM seine Position auf den polnischen B2C- und B2B-Märkten nicht nur hält, sondern vor allem ausbaut. Außerdem möchte ich den Kunden den besten Service und ein breites Produktsortiment bieten.

Welche Herausforderungen warten auf PLAYROOM in einem sich stetig verändernden Marktumfeld in den nächsten

Niveauvoller Begleiter für endlose Spielerei

2 SIZES · 3 STYLES — **INDIVIDUALITÄT**

HAUTFREUNDLICH

GERUCHS- UND GESCHMACKSNEUTRAL

PARFÜM- UND FARBSTOFFFREI

CERTIFIED MY.SIZE QUALITY — **MY.SIZE QUALITÄT**

DERMATOLOGISCH GETESTET

MY.SIZE LUBRICANTS - besonders gleitfähig & ergiebig

LUBE me - Natural

Für genussvollen Sex - perfekt auch für sinnliche Massagen.

Wasserbasierend.

Gebinde 100ml & 250ml

LUBE me - Tingly Warming

Für ein prickelnd wärmendes und lustvolles Gefühl.

Wasserbasierend.

Gebinde 100ml & 250ml

LUBE me - Anal

Höhere Viskosität sorgt für länger anhaltende Gleiteigenschaften und unterstützt genussvollen Analsex.

Wasserbasierend.

Gebinde 100ml & 250ml

So feucht wie du möchtest

- Medizinprodukt der Klasse 2a
- Verwendung von besonders hochwertigen und reinen Inhaltsstoffen (Pharma-Qualität)
- Rezeptur bereits erfolgreich erprobt durch Dermatest mit 5-Sterne-Siegel „sehr gut“ bewertet
- sehr gute Nutzer-Feedbacks
- keine Tierversuche
- alle eingesetzten Materialien für die Gleitmittelherstellung sind frei von Mikroplastik
- Verwendung von nachhaltigen Verpackungsmaterialen

MY.SIZE - ALL WE DO IS FOR YOUR PLEASURE

st RUBBER

Schneider & Tiburtius Rubber Vertriebsgesellschaft mbH
D-66787 Wadgassen-Hostenbach
T +49 6834 4006-0 · F +49 6834 4006-11
info@st-rubber.de

STRUBBI.COM

Jahren? Wie willst du diesen Herausforderungen entgegentreten?

Michal: Mit der Corona-Pandamie hat sich der E-Commerce rasant entwickelt und erreicht eine wachsende Zahl von Könsumetern. Gleichzeitig sind die Anforderungen und Erwartungen schnell gestiegen: Verfügbarkeit der Produkte, Lieferung innerhalb von 24 Stunden oder bestenfalls noch am selben Tag sowie schnelle und reibungslose Rückgabe- und Reklamationsverfahren. Dies sind unsere größten Herausforderungen für die kommenden Jahre. Sicherlich wird dieser Verkaufskanal unsere große Aufmerksamkeit erfordern und folglich Investitionen in den Kundenservice und in Instrumente der Kundenkommunikation sowie in die Steigerung der Effizienz von Bestellsystemen notwendig machen. Ein weiterer Bereich ist die Kommunikation mit den Kunden, die angesichts zahlreicher Beschränkungen und Einschränkungen sehr schwierig ist, sowohl online als auch offline. Zensur und Beschränkungen bei der Veröffentlichung von Fotos und Werbematerial sowie der Zugang zu neuen Kunden stellen nicht nur für uns, sondern für alle Akteure auf diesem Markt eine große Herausforderung dar.

Wie bereits erwähnt, hast du unsere Industrie nun schon einige Monate kennenlernen dürfen. Was ist dir aufgefallen? Ist sie eine Industrie wie jede andere auch? Stellt sie spezielle Anforderungen?

Michal: Ähnlich wie in der pharmazeutischen Industrie gibt es bestimmte rechtliche Beschränkungen, die die freie Werbung und Kommunikation mit den Kunden einschränken.
Im Vergleich zur Pharma- oder FMCG-Branche sind die Werbe- und Marketingbudgets in der Erotikbranche weitaus geringer, was sich in begrenzten Möglichkeiten und beschränkter Intensität solcher Aktionen niederschlägt. Jede Branche unterscheidet sich in ihrer Art: Produktkategorie, Produktsortiment, Größe der Zielgruppen, Anzahl der Wettbewerber, Tempo des Produktbestands und Einkaufszeit. Dennoch gibt es etwas, das sie alle gemeinsam haben - Umsatz- und Gewinngenerierung - das ist es, was jedes Unternehmen priorisiert, ganz gleich, was es tut. Ich glaube, dass die Einstellung der Menschen, die in dieser Branche tätig sind, von entscheidender Bedeutung ist, besonders wenn sie Kunden bedienen: ihre Offenheit, Akzeptanz, freies Reden über Sex, Sexualität und Sex Toys, Toleranz gegenüber unterschiedlichen sexuellen Orientierungen etc.. Deshalb ist diese Branche vielleicht nicht für jeden geeignet.
Was die Arbeit erschwert, sind die Verfahren im Zusammenhang mit der Einfuhr von Waren aus Ländern außerhalb der Europäischen Union, die oft sehr kostspielig, problematisch und zeitaufwändig sind, insbesondere wenn es sich bei den Produkten um Motoren, Batterien oder um Produkte handelt, die zum ersten Mal in einen EU-Mitgliedstaat eingeführt werden.

WWW.SCALA-NL.COM
SALES@SCALA-NL.COM
+31 (0)24 202 2390

SCALA

„Wir glauben, dass Magie entsteht, wenn zwei Welten zusammenkommen und sich vereinen."

My Own Filo und SHOTS ziehen gemeinsam an einem Strang

Haben gemeinsam viel vor: SHOTS und My Own Filo

Frauen ein gesünderes und glücklicheres Leben zu bescheren – diese Mission gehen SHOTS und die Marke My Own Filo ab sofort gemeinsam an. Dafür haben beide Parteien ein Distributionsabkommen abgeschlossen. Um mehr über die Details der Zusammenarbeit zu erfahren, aber vor allem um die Markenphilosophie von My Own Filo zu beleuchten, hat eLIne das Gespräch mit den Beteiligten gesucht. Die Interviewantworten sind in Zusammenarbeit zwischen Hein Schouten und Roos-Anne Bijen (SHOTS) sowie Jess und Pauline (My Own Filo) entstanden.

Oninder

SCAN FOR MORE INFO

This *Valentine's Day*, closer than ever

Share with your partner unique sensations of pleasure thanks to **LISBOA**, the **Oninder** double stimulator that will bring a whole new world of excitement.

With a double motorized ending, you can enjoy a shared and synchronized pleasure. LISBOA is able to stimulate the clitoris and the G-spot simultaneously, allowing you double stimulation both when playing alone and as a couple.

Alone, you can stimulate your senses to climax in a simple way. As a couple, it is ideal to combine in relationships and get pleasure simultaneously during penetration.

In addition, thanks to Oninder technology you can enjoy with your partner without distance being an issue. Control the toy with your App or let your partner control it remotely.

The possibilities are endless, are you ready to *discover* them all?

DOWNLOAD THE APP NOW

Google Play | App Store

DISCOVER ONINDER IN WWW.ONINDER.ES | ONINDER_CHAT | ONINDEROFFICIAL

www.dreamlove.es - info@dreamlove.es - CL Abasto 13, Parque logístico de Carmona, 41410, Carmona (Sevilla-Spain) - Tel. +34 955 630 377

Wann ist SHOTS auf die Marke 'My Own Filo' aufmerksam geworden? Und wann viel der Entschluss, die Marke ins Sortiment zu holen und zu distribuieren?

SHOTS & My Own Filo: Jess und Pauline kennen sich schon seit 37 Jahren, aber was die Idee eines gemeinsamen Unternehmens angeht, so hat unsere Reise vor rund eineinhalb Jahren begonnen. Was die Kooperation von SHOTS und My Own Filo betrifft, so basiert sie auf unserer gemeinsamen Vision und der gemeinsamen Leidenschaft Frauen mit gesunden und genussvollen Erlebnissen zu versorgen.

Was begeistert euch an 'My Own Filo'?

SHOTS & My Own Filo: My Own Filo hat es sich zur Aufgabe gemacht, in Zusammenarbeit mit Fachärzten innovative Produkte zu entwickeln, die es Frauen ermöglichen, ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden selbst in die Hand zu nehmen.

Kannst du etwas zu den Ursprüngen der Marke sagen?

SHOTS & My Own Filo: My Own Filo hat einen Traum und eine Mission, die tief in der Zusammenarbeit mit Fachärzten und der Kraft der weiblichen Gesundheit verwurzelt sind. Das Team besteht aus Jess (52) und Paulien (50), die seit über 35 Jahren befreundet sind, und Kim (30), Pauliens Tochter, die ebenfalls ein wesentlicher Bestandteil der Mission ist. Gemeinsam bilden sie ein Team aus drei starken Frauen, die entschlossen sind, ihre Vision zu verwirklichen.

Wie sieht die Philosophie bzw. die Mission der Marke aus?

SHOTS & My Own Filo: My Own Filo hat es sich zur Aufgabe gemacht, in enger Zusammenarbeit mit Fachärzten Produkte zu entwickeln, die dem Beckenboden unterstützen und stärken können. Beckenbodenprobleme können tiefgreifende Auswirkungen auf das Leben von Frauen haben, und My Own Filo setzt sich dafür ein, ihnen die richtigen Instrumente und Unterstützung zur Verfügung zu stellen, damit sie ihre Stärke wiedererlangen können.

Wo gibt es Schnittmengen mit euren Philosophien? Oder anders gefragt: warum passen SHOTS und 'My Own Filo' so gut zusammen?

SHOTS & My Own Filo: Vor dem Hintergrund unserer dynamischen Industrie sind wir uns einig in unserem Engagement, gesellschaftliche Normen in Frage zu stellen und Tabus zu brechen, während wir Aufgeschlossenheit und zukunftsorientiertes Denken fördern wollen, Wir stellen innovative Produkte vor und haben es uns zur Aufgabe gemacht, Frauen die notwendigen

DUSEDO.COM DISTRIBUTION

LONG LASTING **LUBRICANTS** THAT ARE GOOD FOR YOU

ID LUBRICANTS®

SINCE 1993, WE'VE BEEN HELPING COUPLES OUT OF TIGHT SITUATIONS!

EXCLUSIVE EU DISTRIBUTOR

Moezelhavenweg 49 53 | NL-1043 AM | Amsterdam | The Netherlands | Phone +31 (0) 20 626 07 02 | sales@dusedo.com | www.dusedo.com

Ressourcen für ein gesünderes und glücklicheres Leben zur Verfügung zu stellen - von sexuellem Wohlempfinden über Selbstpflege bis hin zu Gesundheit und Vergnügen!

Welche anderen Kriterien hat 'My Own Filo' erfüllt, damit die Marke in Genuss von SHOTS' großem Vertriebsnetzwerk profitieren darf?

SHOTS & My Own Filo: Wir glauben, dass Magie entsteht, wenn zwei Welten zusammenkommen und sich vereinen. Dies führt zu einem breiteren Netzwerk, einer größeren Reichweite und einer stärkeren Wirkung im wahrsten Sinne des Wortes.

Wie sehen denn die Rahmenbedingungen dieses Vertriebsabkommen aus? Führt ihr zum Beispiel das komplette Sortiment von 'My Own Filo'? Bietet ihr die Marke europaweit an? Besitzt ihr die exklusiven Distributionsrechte?

SHOTS & My Own Filo: Wir führen nahezu das gesamte Sortiment an Produkten, Kosmetika und Zubehör. Der Schwerpunkt liegt zunächst in Europa an der Schnittstelle zwischen Sexualität und Medizin, aber wir planen ebenso eine schnelle Expansion in die USA und darüber hinaus. Wir haben keine exklusiven Vertriebsrechte vereinbart, sondern konzentrieren uns auf den Aufbau einer starke Beziehung.

Euer Sortiment setzt sich bekanntlich aus Fremd- als auch aus Eigenmarken zusammen, die die gesamte Breite des Marktes widerspiegeln. Wo wird sich 'My own Filo' einordnen? Füllt die Marke eventuell sogar eine Lücke in eurem Sortiment oder ist sie eher als Erweiterung zu sehen?

SHOTS & My Own Filo: My Own Filo setzt sich dafür ein, dass sich Frauen jeden Alters wohlfühlen sowie frei von jeglichem Schamgefühl sind und integriert die Produkte nahtlos in ihr Leben. Mit SHOTS schließt My Own Filo die Lücke zwischen sexuellem Vergnügen und sexueller Gesundheit, wodurch sich unsere Zusammenarbeit hervorragend ergänzt.

Was für Produkte finden sich im Sortiment von 'My Own Filo'?

nude

let's get naked.

a wonderful
new collection

by dt dreamtoys

www.tongabv.com @tongabv @tongabv

SHOTS & My Own Filo: Eine umfangreiche Kollektion von Produkten zum Wohlfühlen und zugänglichen Sex Toys wie Vibratoren, Öle, Masken etc. Wir führen auch Zubehör für die Aufbewahrung dieser Utensilien.

Mit welchen Funktionen, Features, Formen, Inhaltsstoffen etc. können diese Produkte sich aus der Masse abheben?

SHOTS & My Own Filo: My Own Filo zeichnet sich durch sein Engagement für Innovation in enger Zusammenarbeit mit medizinischen Spezialisten aus. Damit Frauen ihre Gesundheit in den Vordergrund stellen können, wird jedes Produkt sorgfältig entworfen und mit Hilfe von medizinischem Fachwissen angepasst. So wird sichergestellt, dass jede Form und jedes Merkmal hervorsticht und dazu beiträgt, dass Frauen ihr Wohlbefinden selbst in die Hand nehmen.

Wie sehen eure Ideen aus, um 'My Own Filo' im Markt zu positionieren? Welche Marketing- und welcher Distributionsstrategie werdet ihr verfolgen?

SHOTS & My Own Filo: Unsere Strategie für My Own Filo wird sich darauf konzentrieren, eine Geschichte zu schaffen, die bei unserer Zielgruppe Anklang findet. Fesselnde und informative Inhalte werden im Mittelpunkt unseres Ansatzes stehen und wertvolle Einblicke in die Mission der Marke und die Vorteile ihrer Produkte bieten.

Bietet SHOTS zu 'My Own Filo' auch passendes POS-Material an?

SHOTS & My Own Filo: Für das Jahr 2024 planen wir die Einführung neuer Ergänzungen in der My Own Filo Produktlinie, die auch POS-Materialien umfassen können. Es wird einige spannende Updates geben!

Bad Kitty

ORION WHOLESALE

EXTRA FESSELNDE LUST

Perfekt für aufregende Bondage-Fantasien von zart bis hart.

2480506

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

Tel. +49 461 5040-308 · wholesale@orion.de

2312-018

In diesem Monthly Mayhem mit Pedro Correia, Geschäftsführer & Senior Partner des portugiesischen Einzelhandelsunternehmens Refixe, steht vor allem das Vergnügen im Vordergrund, was angesichts der Natur unserer Industrie eigentlich nicht sonderlich überrascht. Darüber hinaus spielen aber auch Astronauten, Chefköche, Pharrell Williams und Steve Jobs eine tragende Rolle.

Mit welchen Erwartungen bist du in das neue Jahr gestartet? Schaust du positiv in die Zukunft?

Pedro Correia: Neues Jahr, neue Vibes! Nur positive Vibes!. Ich erwarte ein Jahr voller Wachstum, Innovation und Vergnügen.

Welchen Berufswunsch hattest du als Kind?

Pedro Correia: Ich habe immer davon geträumt, Astronaut zu werden. Heute bin ich aber in ganz anderen Sphären unterwegs.

Wie ist es zum Einstieg in die Love Toy Branche gekommen?

Pedro Correia: Ich bin durch meinen ersten Produktkauf in die Branche gekommen, aus dem sich unerwartet eine lukrative Gelegenheit entwickelt hat.

Wenn es nicht die Love Toy Branche wäre, welchen Job würdest du jetzt machen?

Pedro Correia: Irgendwas in Richtung IT wahrscheinlich.

Was war der größte Karriereschub für dich?

Pedro Correia: Mein größter Karriereschub? Die Kunst zu lernen, die Herausforderungen des Lebens zu meistern.

Wo siehst du dich in zehn Jahren?

Pedro Correia: Hoffentlich immer noch an der Spitze und führend, wenn es um Innovationen rumd Vergnügen geht. Wer weiß, vielleicht sogar im Weltraum?

Wie siehst du die Zukunft der Love Toy Industrie?

Pedro Correia: Hell strahlend, frech und aufregend. Eine Welt, in der das Vergnügen keine Grenzen kennt.

Wie sieht ein perfekter Tag in deinem Berufsleben aus?

Pedro Correia

Fragen & Antworten

Pedro Correia: Ein Tag voller Kreativität, Lachen und glücklicher Kunden. Und ja, ein paar Produkttests!

Wie entspannst du dich nach der Arbeit?

Pedro Correia: Mit einem guten Buch, einem guten Glas Wein und ein paar Jazz Songs.

Wer ist dein Vorbild und warum?

Pedro Correia: Steve Jobs war der Großmeister der Kundenbindung! Er verkaufte nicht einfach nur Produkte, er hat Erlebnisse geschaffen.

Du darfst einen Orden verleihen. Wer bekommt ihn?

Pedro Correia: Einen Orden?? Meine Frau, weil sie mich jeden Tag mit großer Anmut erträgt. Sie ist der wahre Champion!

Auf welche eigenen Erfolge bist du besonders stolz?

Pedro Correia: Auf den Aufbau eines soliden Unternehmens und einer liebevollen Familie - meine doppelte Erfolgsgeschichte!

Was gefällt dir an deiner Person besonders gut?

Pedro Correia: Ich schätze meine Widerstandsfähigkeit und meine Fähigkeit, Herausforderungen in Chancen zu verwandeln.

Welche Sünde kannst du nicht vergeben?

Pedro Correia: Verrat - ein unverzeihliches Laster. Einmal zerstörtes Vertrauen lässt sich nicht mehr wiederherstellen.

Was singst du unter der Dusche?

Pedro Correia: Stimmung in der Dusche? 'Happy' von Pharrell Williams - der ultimative Muntermacher!

Wen würdest du wirklich niemals nackt sehen wollen?

Pedro Correia: Ich akzeptiert alle Körper, ohne zu urteilen.

Mit wem würdest du gerne ins Kino gehen und welchen Film würdest du wählen?

Pedro Correia: En intimer Kinobesuch mit einem Partner. Ansehen würden wir 'Before Sunrise' - für den romantischen Touch.

Du bekommst einen Monat Urlaub. Wo geht es hin?

Pedro Correia: Ein tropisches Paradies - Sonne, Sand und eine diskrete Ecke für etwas Erholung.

Du auf einer einsamen Insel... welche drei Dinge nimmst du mit?

Pedro Correia: Ein Schweizer Armeemesser, ein solarbetriebener Musikplayer und eine Hängematte… und schon bin ich bereit für das Inselleben!

Mit wem würdest du gerne einen Tag deines Lebens tauschen?

Pedro Correia: Mit einem berühmter Koch - die Entdeckung all der Genüsse in der Küche klingt nach einem köstlichen Abenteuer.

Was würdest du nie wieder im Leben machen?

Pedro Correia: Keine Reue! Jede Erfahrung, ob gut oder schlecht, formt dich zu dem, was du bist.

Welchen gut gemeinten Rat gibst du unseren Lesern?

Pedro Correia: Seid nicht schüchtern – lasst euch auf das Vergnügen ein, erforscht eure Fantasien, und denkt immer daran, dass Zustimmung das ultimative Aphrodisiakum ist. Prost auf ein schönes Leben!

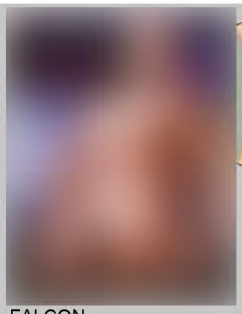
XBIZ RETREAT

MAY 13-18 // MIAMI

EXPERIENCE THE GOLD STANDARD

WWW.XBIZRETREAT.COM

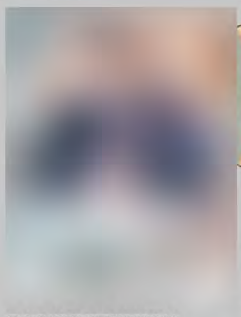
GAYSHOP.COM
WHOLESALE
grosshandel.gayshop.com



MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

22209D
UVP € 34.95
€ 12.86

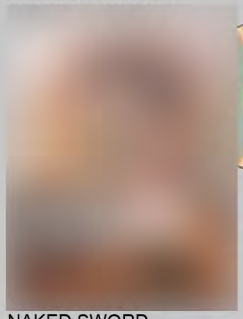
FALCON



MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

23057D
UVP € 39.95
€ 12.86

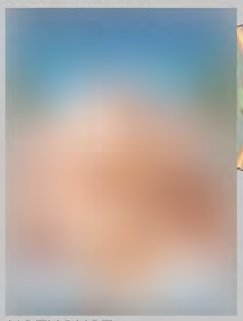
RAGING STALLION



MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

23063
UVP € 39.95
€ 12.86

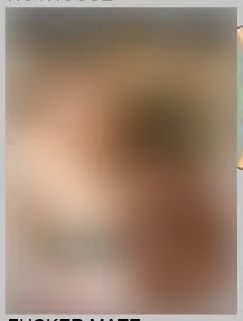
NAKED SWORD



MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

23059D
UVP € 39.95
€ 12.86

HOTHOUSE



MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

23035D
UVP € 39.95
€ 12.86

FUCKER MATE

GAYSHOP.COM
KRAHO GmbH
Oberau 6 - A-6351 Scheffau
Email: info@gayshop.com
Tel.: +43 5358 4 31 31 80

HOT Productions & Vertriebs GmbH: www.world-of-hot.com /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Vöcklabruck /// AUSTRIA email: office@hot-dl.com /// tel. +43 (0)7672 72009 /// fax. +43 (0)7672 72009-9

Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// Available at your wholesaler /// Disponible chez votre grossiste /// Disponible a través de su vendedor mayorista /// Disponibili presso il vostro grossista /// Verkrijgbaar bij uw groothandel /// Disponível junto do seu comerciante grossista /// Fåes hos din engros forhandler /// Finns hos Din grossist /// Dostpne w panstwa hurtowniach

HOT
London - Miami - Tokyo

Hier könnte Ihre
"Werbeanzeige"
stehen:

...und über 6.000
B2B-Kontakte erreichen

Internationaler
Erfolg gewünscht?

...und über 14.000
B2B-Kontakte erreichen

Dann setzen Sie sich mit
uns in Verbindung:

mediatainment publishing
Verlags GmbH
Große Kampstraße 3
31319 Sehnde
Germany

TEL: +49 (0) / 5138 60220 - 23
FAX: +49 (0) 5138 60220 - 29

mail: mjohnson@mptoday.de

HOT Productions & Vertriebs GmbH: www.world-of-hot.com /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Vöcklabruck /// AUSTRIA email: office@hot-dl.com /// tel. +43 (0)7672 72009 /// fax. +43 (0)7672 72009-9

Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// Available at your wholesaler /// Disponible chez votre grossiste /// Disponible a través de su vendedor mayorista /// Disponibili presso il vostro grossista /// Verkrijgbaar bij uw groothandel /// Disponível junto do seu comerciante grossista /// Fåes hos din engros forhandler /// Finns hos Din grossist /// Dostpne w panstwa hurtowniach

HOT
London - Miami - Tokyo

GAYSHOP.COM
WHOLESALE
grosshandel.gayshop.com

RUDE RIDER

MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

T9233
UVP € 24.95
€ 8.95

INFLATABLE DILDO

RUDE RIDER

MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

T7724
UVP € 15.95
€ 5.98

NIPPLE SUCKER 2-SET

RUDE RIDER

MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

T9389
UVP € 44.95
€ 15.98

BALL STRETCHER 3-SET

RUDE RIDER

MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

T9135
UVP € 99.95
€ 35.98

AUTOMATIC PENIS EXTENDER PUMP

RUDE RIDER

MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

T9136
UVP € 119.95
€ 39.86

SUCKING AND ROTATING MASTURBATION TOY

GAYSHOP.COM

KRAHO GmbH
Oberau 6 - A-6351 Scheffau
Email: info@gayshop.com
Tel.: +43 5358 4 31 31 80

COBECO STARWHITE

Lightening cream for the sensitive areas

Cobeco StarWhite is an exclusive skin lightening cream, especially suitable for the sensitive skin of the intimate areas. It lightens the skin and reduces discolourations. This cream is especially suitable for lightening sensitive skin, therefore it can also be used around the anus. The high quality ingredients cause local lightening of the skin and have a positive effect on preventing and reducing pigmentation, aging spots and freckles.

This product is available at your regular wholesaler.

COBECO PHARMA

Producer and wholesaler of pharmaceutical, cosmetic and stimulating products

cobeco pharma wholesale bv • hertzstraat 2 • 2652 xx berkel en rodenrijs • nl
t +31 (0)10 290 09 91 • sales@cobeco.nl • www.cobecopharma.com

NCV npn
HACCP
MEDICAL DEVICES ISO 13485:2016 NSAI Certified

Hier könnte Ihre
"Werbeanzeige"
stehen:

...und über 6.000
B2B-Kontakte erreichen

Internationaler
Erfolg gewünscht?

...und über 14.000
B2B-Kontakte erreichen

Dann setzen Sie sich mit
uns in Verbindung:

mediatainment publishing
Verlags GmbH
Große Kampstraße 3
31319 Sehnde
Germany

TEL: +49 (0) / 5138 60220 - 23
FAX: +49 (0) 5138 60220 - 29

mail: mjohnson@mptoday.de

HOT
London - Miami - Tokyo

The Stimulus!

Entfacht die Leidenschaft
und stimuliert bis zur Ekstase.

HOT Productions & Vertriebs GmbH: www.world-of-hot.com /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Vöcklabruck /// AUSTRIA email: office@hot-dl.com /// tel. +43 (0)7672 72009 /// fax. +43 (0)7672 72009-9

Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// Available at your wholesaler /// Disponible chez votre grossiste /// Disponible a través de su vendedor mayorista /// Disponibili presso il vostro grossista /// Verkrijgbaar bij uw groothandel /// Disponível junto do seu comerciante grossista /// Fåes hos din engros forhandler /// Finns hos Din grossist /// Dostpne w panstwa hurtowniach

HOT
London - Miami - Tokyo

EroSpain

05 – 07 Mai, 2024 • Barcelona, Spanien
www.erospain.eu

eroFame

25 – 27 September, 2024 • Hannover, Deutschland
www.erofame.eu

Venus Berlin

24 – 27 Oktober, 2024 • Berlin, Deutschland
www.venus-berlin.com

Sofort-Fax-Bestellung
05138-60 220-29

☐ ja, ich / wir bestellen
ELINE
zum Jahres-Abonnement
12 Ausgaben p.a. incl. Doppelnummern

zum Abo-Komplett-Preis
von nur 180,- EUR
(zzgl. ges. Mehrwertsteuer, zzgl. Versandkosten)

Hinweis: **Das jeweilige Abonnement ist gültig für die Dauer eines Jahres und verlängert sich automatisch um jeweils ein weiteres Jahr, wenn nicht spätestens sechs Wochen vor Ablauf schriftlich beim Verlag gekündigt wird.**
Die Versand-/ Abogebühr für ein Jahr ist im Voraus fällig.
Garantie: **Ich kann / wir können die Bestellung innerhalb von 7 Tagen bei MEDIATAINMENT publishing schriftlich widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs.**
Das bestätige ich mit meiner Unterschrift.

Coupon ausschneiden und senden an:
MEDIATAINMENT PUBLISHING VERLAGS GmbH
Große Kampstraße 3 • 31319 Sehnde
per Fax-Antwort: 05138-60 220-29

eLine
Europe's first choice for the erotic trade

Firma _____

Ansprechpartner /
Telefon; Fax _____

Straße / Postfach _____

PLZ / Ort _____

Datum / Unterschrift _____

☐ Bankeinzug

Geldinstitut _____

BLZ / Kto _____

Kontoinhaber _____

Datum / Unterschrift _____

A B O
B E S T E L L C O U P O N

IMPRESSUM

eLine erscheint bei:
mediatainment publishing verlagsgesellschaft mbH
Große Kampstraße 3 • 31319 Sehnde
fon: 05138 - 60 220-0, fax: 05138 - 60 220-29
e-mail: info@mptoday.de

Geschäftsführung
Christine Rüter (-13),
crueter@mptoday.de

Verlagsleitung /
eroFame
Wieland Hofmeister (-15)
whofmeister@mptoday.de

Chefredaktion
Matthias Johnson (-23)
mjohnson@mptoday.de

Grafik
Jonas Buyken (-26)
jbuyken@mptoday.de

Grafik
Thomas Davidjan (-17)
tdavidjan@mptoday.de

Administration
Sharon Lakomy (-22)
slakomy@mptoday.de

Bankverbindung:
Stadtsparkasse Burgdorf
IBAN: DE13 2515 1371 0270 0044 01
BIC: NOLADE21BUF

Druck:
Leinebergland-Druck GmbH & Co.

TABOOM VOGUE

17426
Taboom Vogue
Studded Whip
RRP: €42,99

17423
Taboom Vogue
Studded Collar and Leash
RRP: €42,99

WWW.SCALA-NL.COM
SALES@SCALA-NL.COM
+31 (0)24 202 2390

SCALA

NEW

HOT

London - Miami - Tokyo

Now AVAILABLE

PRORINO®

INTIMATE COOLING
SOFT & STRONG

Erleben Sie ein prickelndes und intensives Gefühl mit diesem wasserlöslichen Gel. Es ist leicht abwaschbar, frei von Farbstoffen und hinterlässt keine Spuren. Die seidige Textur fühlt sich großartig auf der Haut an, ohne zu kleben. Perfekt für sanftes Gleiten und ein aufregendes Vorspiel mit belebendem Menthol.

PRORINO®

INTIMATE COMFORT

Die PRORINO intimate Comfort cream ist eine einzigartige Rohstoffmischung, die die Geschmeidigkeit der Haut verbessert und ein perfektes Gleiten im Analbereich gewährleistet. Unisex und für Komfort und Vergnügen konzipiert.

intimate cooling gel	intimate comfort cream
SOFT 100ML/3.4FL.OZ ART. NO. 78002	100ML/3.4FL.OZ ART. NO. 78001
STRONG 100ML/3.4FL.OZ ART. NO. 78003	

HOT Productions & Vertriebs GmbH: www.world-of-hot.com///
Wagrainer Str. 35 /// 4840 Vöcklabruck ///AUSTRIA email: office@hot-dl.com /// tel. +43 (0)7672 72009 /// fax. +43 (0)7672 72009-9

Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// Available at your wholesaler /// Disponible chez votre grossiste /// Disponible a través de su vendedor mayorista /// Disponibili presso il vostro grossista /// Verkrijgbaar bij uw groothandel /// Disponível junto do seu comerciante grossista /// Fåes hos din engros forhandler /// Finns hos Din grossist /// Dostępne w panstwa hurtowniach

HOT

London - Miami - Tokyo