49335 • 25. Jahrgang • No. 05 / 2023

HOSTS OF THE EROTIX AWARDs 2023 • Strengstes Jugendverbot

eLine

Europe's first choice for the erotic trade

Official media cooperation partner

eroFame Global Trade Convention

anme / SHOW Adult Novelty Manufacturers Expo

XBIZ THE INDUSTRY SOURCE

100% PLATINUM-CURED SILIKON DILDOS!

The next wave of surging pleasure with Liquid Air Technology

Stock Photo. Posed by Model

Satisfyer

Pro 2
Generation 3

+ Liquid Air Technology
+ Vibration
+ Full Silicone
+ Bluetooth / App

CES TWICE Picks AWARDS WINNER
Satisfyer App

CES INNOVATION AWARDS 2021 HONOREE

Bluetooth®
The Bluetooth word mark and logos are registered trademarks owned by Bluetooth SIG, Inc. and any use of such marks by EIS GmbH is under license. Other trademarks and trade names are those of their respective owners.

GET IT ON Google Play
Apple and the Apple logo are trademarks of Apple Inc.

Download on the App Store
Google Play and the Google Play logo are trademarks of Google LLC.

FREE APP

15 YEAR GUARANTEE

102

Ikenna Lewis-Miller, TENGAs Experte für Kommunikation und PR, stellt sich den Fragen des Monthly Mayhem

28

Tongas Unternehmensführung läutet neue Ära ein

66

ONE-DC und Eropartner laden Anfang Juni zur Intimate Wellness Expo (IWE) ein – Evertine Magerman informiert uns

Patrick Lyons ist zum Geschäftsführer von Nu Sensuelle ernannt worden – eLine hat ihn zu seinen neuen Aufgaben befragt

84

46

ST RUBBER baut sein Sortiment im Gleitgelbereich aus – Werner Tiburtius informiert über SLIPPERY WHEN WET

92

Epiphora hat in ihren 15 Jahren als Produkttesterin rund 900 Sex Toys ausprobiert

40

Mario Romero erklärt, wie der Weg von Dreamlove zu einem nachhaltigen Unternehmen aussieht

52

Lawrence Mark, Gründer der US-Marke Perfect Dimensions, bereichert die Produktkategorie der Pärchen-Toys

74 *Chris Bowles verkündet, dass Creative Conceptions ab sofort die weltweiten Vertriebsrechte für Play Wiv Me besitzt*

Impressionen von der EroSpain

34

News:
Internationales Marktgeschehen 06

Feature:
Von kleinen und großen Fischen 26

Event:
EroSpain 2023 34

Interview:
Mario Romero (Dreamlove) 40

Interview:
Werner Tiburtius (ST Rubber) 46

Interview:
Lawrence Mark (Perfect Dimensions) 52

Interview:
Evertine Magerman (ONE-DC & Eropartner) 66

Interview:
Chris Bowles (Creative Conceptions) 74

Interview:
Patrick Lyons (Nu Sensuelle) 84

Interview:
Epiphora 92

Monthly Mayhem: 100

Highstreet: 104

eLine Kalender: 110

Vorwort

Liebe Leser,

auch in dieser Ausgabe unseres Magazins finden sich wieder zahlreiche Beweise dafür, dass unser Markt das Thema Nachhaltigkeit immer stärker priorisiert. Ob es die Nutzung erneuerbarer Energien, die Verwendung recycelter Materialen bei der Produktion, die Umstellung auf recycelfähige Verpackungen, der Verzicht auf Plastik, die Vermeidung von Müll oder die Einschränkung der Zahl der Flugreisen des Vertriebspersonals ist, der Wunsch, nachhaltiger zu werden, äußert sich in vielen verschiedenen Ansätzen, die alle ihren Teil dazu beitragen, die Mammutaufgabe, unseren Planeten zu retten, bewerkstelligen zu können. Der Weg zu einem nachhaltigen Markt mag lang, steinig und mühselig sein, aber der Wandel ist unumgänglich. Das Gute ist, dass unser Markt in seiner Geschichte in Bezug auf Veränderungsdynamiken immer wieder hohe Anpassungsfähigkeit bewiesen hat. Der Anfang ist gemacht, jetzt gibt es nur eine Richtung – vorwärts!

In diesem Sinne,
Matthias Johnson

JOYDIVISION geht mit neuer Unternehmensstruktur in die Zukunft

JOYDIVISION ist von Amor Gummiwaren akquiriert worden

Nach 29 Jahren hat sich der JOYDIVISION-Gründer, Alleinaktionär und Vorstand Oliver Redschlag zum Verkauf entschlossen, um neue Wege zu gehen.

Das 1994 gegründete Unternehmen für Intimate Care- und Sexual Wellness Produkte wird zum 01.04.2023 durch den neuen Eigentümer in eine neue Firmenstruktur eingebunden, zu der Marken wie AMOR, MY SIZE, VIBRATISSIMO, etc., gehören.Durch die Integration versprechen sich Oliver Redschlag als übertragender Aktionär der JOYDIVISION international AG sowie Michael Dills (CEO der Amor Gummiwaren GmbH) eine weltweit stärkere Marktpräsenz durch Synergieeffekte im Produktportfolio sowie Bündelung der Kräfte. Zukünftig werden den Kunden der JOYDIVISION international AG somit 120 Mitarbeiter mit ihrem Fachwissen zur Verfügung stehen. Herr Redschlag wird dem neuen Vorstand in einer Übergangszeit mit seinem Know-how sowie Rat und Tat zur Seite stehen. Die Geschicke des Unternehmens werden zukünftig von Herrn Michael Dills (strategischer Vorstand) und Herrn Gerardo del Rio Romero (operativer Vorstand), der bereits partiell durch Herrn Redschlag in das Unternehmen eingeführt wurde, geleitet werden.

Tonga ergänzt seine Sportsheets Kollektion

Tonga hat vor kurzem die Marke Sportsheets in seine Großhandelskollektion aufgenommen und bietet Einzelhändlern mit der Produktreihe Saffron jetzt noch mehr Sportsheets an. Saffron ist bekannt für sein safranrotes, luxuriöses Aussehen und seine Haptik und enthält eine Reihe verschiedener Produkte wie Fesseln, Knebeln, Strap-Ons etc. Die Fesseln sind aus geschmeidigem Kunstleder gefertigt, das sich angenehm auf der Haut anfühlt und sich gut mit den Saffron Augenbinden, Paddles und anderen Produkten kombinieren lässt.

Creative Conceptions vertreibt Produkte von Play Wiv Me

Britisches Unternehmen hat sich weltweiten Vertriebsrechte gesichert

Creative Conceptions freut sich über den Abschluss eines exklusiven weltweiten Distributionsabkommen mit Play Wiv Me, einem Spezialisten für Partyspiele für Erwachsene.

Das britische Unternehmen, das seit 2016 Party- und Scherzartikel herstellt, hat sich auf die Entwicklung einzigartiger, innovativer Produkte spezialisiert, die für große Heiterkeit und Spaß sorgen. Ganz gleich, ob Konsumenten auf der Suche nach etwas für einen Junggesellen- und Junggesellinnenabschiede oder nach frechen Spielen suchen, um eine Party, einen Geburtstag oder ähnliches von der Masse abzuheben, das Play Wiv Me Sortiment bietet ihnen viele Möglichkeiten. . Play Wiv Me Produkte sind jetzt exklusiv bei Creative Conceptions erhältlich.

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

Neue Glanzstücke von LateX

ORION Wholesale

Drei neue Outfits des Labels LateX sind ab sofort über den ORION Wholesale erhältlich.

LateX steht seit vielen Jahren für hochwertige Latex-Artikel aus Naturlatex (Stärke 0,35 mm), die durch exzellente Verarbeitung und extravagante, hautenge Styles für prickelnde Fetisch-Fantasien sorgen. Das taillierte Kleid in Maxi-Länge ist die perfekte Abendrobe für Rubber-Fashionistas! Es ist aus schwarzem Naturlatex im schön schlichten Style mit schmalen Trägern und identischem Ausschnitt vorne und hinten. Der schwarze Body mit praktischem Zip ist das ideale Basic-Teil. Ein Hingucker ist der stylische Karree-Ausschnitt; und der sorgfältig eingearbeitete 2-Wege-Reißverschluss führt vom Dekolleté durch den Schritt bis über den Po. Die Hotpants sind im wahrsten Sinne des Wortes heiß, denn sie haben einen Reißverschluss von vorne, durch den Schritt bis über den Po.

Pro 2 Generation 3 von Satisfyer

Der Pro 2 Generation 3 von Satisfyer ist ab sofort bei ST RUBBER erhältlich. Der Pro 2 Generation 3 ist das revolutionäre Update des beliebten Airpulse-Pleasers – jetzt auch mit Vibration und innovativer Liquid Air Technologie, die das Gefühl eines pulsierenden Wasserstrahls erzeugt. Mit seiner glatten, seidigen Silikonoberfläche und seinem ergonomischen Design für einfache Handhabung sorgt der Pro 2 Generation 3 für intensive Orgasmen, die Konsumenten kennen und schätzen. Aber jetzt werden Sie auch noch mit dem Gefühl einer pulsierenden Berührung überflutet, wenn die Druckwellen die Klitoris durch eine dünne Silikonmembran direkt stimulieren. Die beiden Motoren für Vibration und Druckwellen lassen sich getrennt voneinander steuern. Mit den Buttons auf der Vorderseite können ganz intuitiv aus 11 Druckwellen- und 12 Vibrationsprogrammen ausgewählt werden. Der Pro 2 Generation 3 besteht aus hautfreundlichem Silikon, ist wiederaufladbar und wasserdicht (IPX7).

10782
Jayla De Angelis
Pocket Pussy
RRP: €26,95

10781
Shaynna Love
Pocket Pussy
RRP: €26,95

10780
Alexa Tomas
Pocket Pussy
RRP: €26,95

10783
Julia De Lucia
Pocket Pussy
RRP: €26,95

PRIVATE

POCKET PUSSY

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

11.–13. Oktober 2023

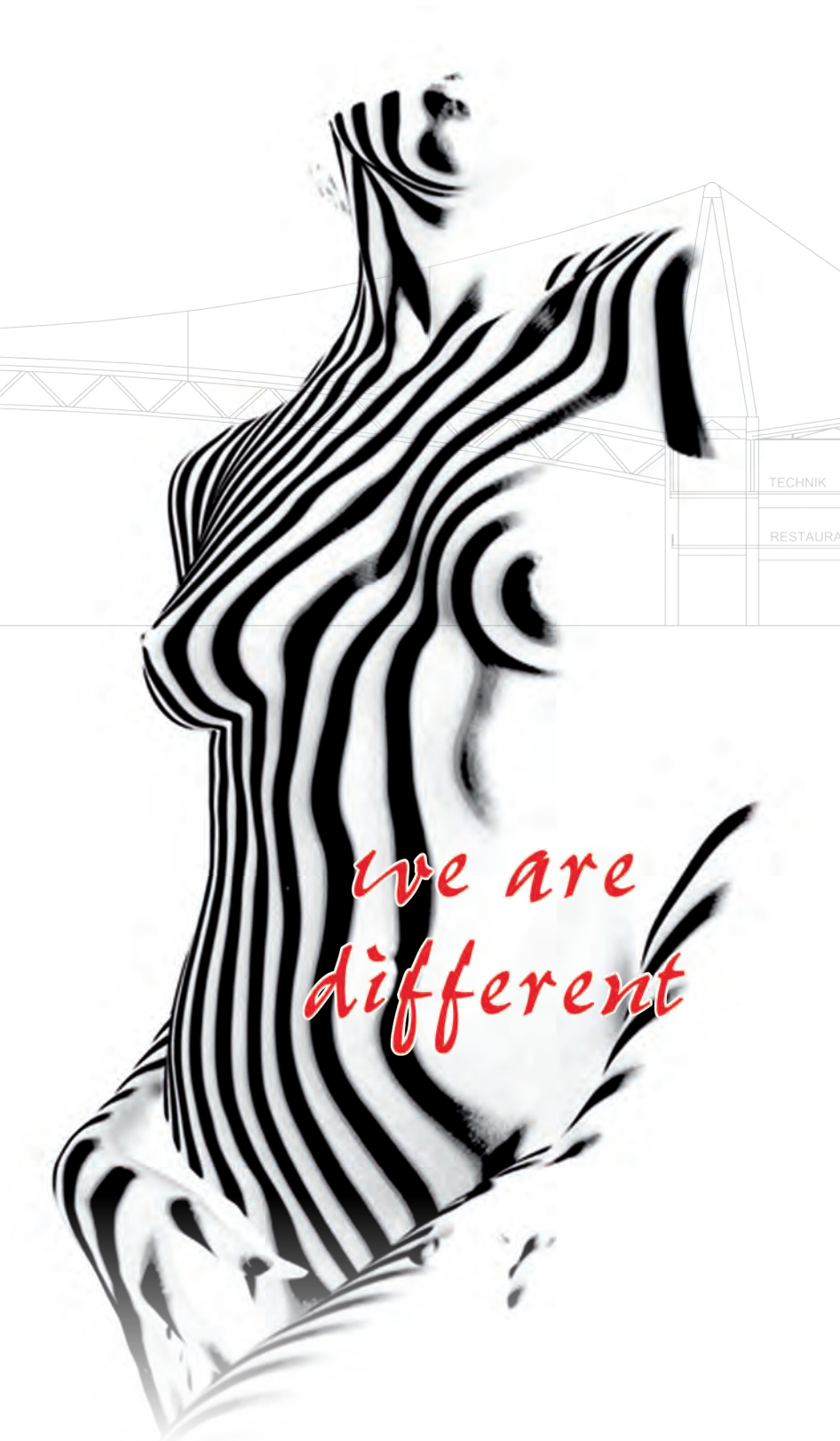
Nur für Fachhändler. Eintritt frei.

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

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

die eroFame 2023 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

Contact:
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

‚Glow in the Dark' Vibratoren für Spaß im Dunkeln

Neu beim ORION Wholesale

Drei neue ‚Glow in the Dark' Vibratoren von You2Toys sind ab sofort über den ORION Wholesale erhältlich.

Sie haben eine geheimnisvolle, stylische Strahlkraft und sorgen für spannende Momente beim Sex, denn die fluoreszierende Soft Touch Textur der Silikon-Vibratoren leuchtet langanhaltend im Dunkeln – sogar unter Wasser, da sie wasserdicht sind. Sie müssen nur vorher einer Lichtquelle (z.B. einer Lampe) ausgesetzt werden und schon kann der geheimnisvolle Sex-Spaß beginnen. Das Wiederaufladen erfolgt über ein jeweils beiliegendes USB Magnetic Charger-Ladekabel. Geliefert werden die ‚Glow in the Dark' Vibratoren von You2Toys in Karton-Verpackungen mit mehrsprachigen Artikelbeschreibungen. Der Umwelt zuliebe wurde bei den Verpackungen komplett auf Plastik verzichtet. Die Verpackungen können sowohl hingestellt als auch mittig aufgehängt werden.

Hot Octopuss macht Nachhaltigkeit zu einer Top-Priorität

Hot Octopuss war schon immer bestrebt, der Nachhaltigkeit oberste Priorität einzuräumen, und hat daher kürzlich einige wichtige Schritte zum Wohler des Planeten unternommen. Das Unternehmen hat nicht nur die Anzahl der Luftfrachtsendungen reduziert, indem es den Großteil seiner Waren auf dem Seeweg transportiert, sondern auch das Vertriebsteam hat seine Flugreisen reduziert, um seine Kohlenstoffemissionen weiter zu reduzieren. April Lampert, Chief Sales and Partnership Officer, leistete Pionierarbeit bei diesen Veränderungen und hat Hot Octopuss auch bei der Umstellung auf eine Verpackung zu helfen, die sowohl hochwertig als auch umweltfreundlich ist. Julia Margo, Mitbegründerin von Hot Octopuss, sagt: „ Alle Teile unserer Verpackungen bestehen aus wiederverwertbaren Materialien und können recycelt werden, um sicherzustellen, dass künftige Generationen einen saubereren Planeten erben werden."

HOT Productions & Vertriebs GmbH /// 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

Orgie veröffentlicht Time Lag 2 Delay Spray und Glow

Passend zur Frühlings/Sommer Saison

Etwas mehr als einen Monat nach der Markteinführung der neuen Gellinie Lube Tube Cocktail auf Wasserbasis, präsentiert Orgie Company die Neuheiten Time Lag 2 Delay Spray and Glow.

Time Lag 2 Delay Spray Next Generation ist ein Verzögerungsprodukt mit einer Kombination aus Inhaltsstoffen, die die Eichel desensibilisieren soll, und Damiana Blätterextrakt, der die Erektion und den Sexualtrieb aufgrund seiner wärmenden und tonisierenden Eigenschaften stimulieren kann. Ds Produkt ist frei von Benzocain, Lidocain und anderen betäubenden Inhaltsstoffen. Glow Shimmering Body Oil: Leichtes, schimmerndes Körperöl mit einer reichhaltigen Kombination aus Sonnenblumenkernöl, Süßmandelöl, Olivenöl und Traubenkernöl mit sinnlichem Duft und schimmerndem Puder, das der Haut Feuchtigkeit spendet und sie mit einem seidigen Touch und einem glamourösen, goldenen Schimmer verschönert. Glow Shimmer Body Cream: Leichte, schimmernde Körpercreme mit einem sinnlichen Duft. Die Creme enthält Kokosnussöl, Karottenextrakt und -öl sowie weitere reichhaltige Inhaltsstoffe, die die Haut mit Feuchtigkeit versorgen, während die Schönheit der Haut durch den schimmernden Puder einen feinen Leuchteffekt erhält.

Bathmates Hand Vibe Male Masturbator Jetzt bei SCALA erhältlich

Der Hand Vibe Male Masturbator von Bathmate vereint eine weiche und geschmeidige Silikonhülle mit einem leistungsstarken Vibrationsmotor für ein intensives Erlebnis. Die Flügel der Hülle schmiegen sich eng an den Schaft und sorgen für einen bequemen und sicheren Sitz, während das leistungsstarke Bathmate Vibe Bullet den Penis mit 10 verschiedene Vibrationsmuster verwöhnt und für ein intensives und angenehmes Hand-Job-Erlebnis sorgt. Der Hand Vibe Male Masturbator ist wasserdicht, so dass er in der Dusche oder Badewanne verwendet werden kann. Außerdem ist er wiederaufladbar und wird mit einem USB-Ladekabel geliefert.

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

‚SLIPPERY WHEN WET'

Neu bei ST RUBBER

Ab sofort hat ST RUBBER die neue Marke ‚SLIPPERY WHEN WET, im Sortiment. Premium Gleitmittel produziert und designt in Deutschland. Es sieht nicht nur toll aus, sondern bietet auch maximalen Spaß!

Mit diesem veganen Gleitmittel wird es extra schön feucht bei lang anhaltender Gleitfähigkeit. Es ist für den Anal-, Vaginal- und auch Oral-Verkehr geeignet und kann ebenso problemlos für Latexkondome sowie Sex Toys zum Einsatz gebracht werden. Das Gleitgel mit Langzeitwirkung ist pH-Wert optimiert, frei von synthetischen Farb- und Dufts- sowie Konservierungsstoffen. Zudem ist es vegan und halal. Es spendet maximale Feuchtigkeit, ohne zu kleben. Produkt Highlights: Made in Germany, vegan,einsetzbar für Anal-, Vaginal- und auch Oral-Verkehr, sehr ergiebig, lange Gleitfähigkeit, kein Kleben, für Toys & Kondome geeignet, pH-Wert optimiert, frei von synthetischen Farb-, Duft- und Konservierungsstoffen. Bei weiteren Rückfragen hilft Ihnen gerne der Kundenservice von ST RUBBER unter der Telefonnummer 06834 4006-0 oder besuchen Sie einfach den Online Shop: www.strubbi.com

Mira Waidelich verstärkt Tonga

Tonga BV erweitert sein Team und begrüßt Mira Waidelich, die von nun an als Sales Managerin für den Großhandel aktiv sein wird. In ihrer neuen Rolle wird Mira Waidelich für den Kontakt mit B2B-Partnern auf internationaler Ebene verantwortlich sein und ihre Erfahrung und ihr Fachwissen nutzen, um das Wachstum der Marken von Tonga zu fördern.

„Wir freuen uns sehr, Mira in unserem Team willkommen zu heißen. Ihr Wissen über die Branche und ihre Fähigkeit, mit Partnern und Kunden in Kontakt zu treten, werden für Tonga eine wertvolle Bereicherung sein, während wir unsere Reichweite und unseren Einfluss im Markt weiter ausbauen“, sagt Melanie De Jonge, Geschäftsführerin von Tonga BV.

BLACK VELVETS

soft touch

ORION WHOLESALE

0552445

OPTIMAL GEFORMT
für analen Hochgenuss

10 MODI

VERWÖHNT GEZIELT
Anus und P-Punkt

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2303-054

SHOTS bietet ein neues POS-Paket für die Le Désir Belle Collection an

Für den stationären Handel wie für Onlineshops

Brauchen Sie Hilfe, um die Le Désir Belle Kollektion perfekt zu präsentieren? Mit den neuen Instore-Marketingmaterialien von SHOTS geht das ganz einfach.

Wie das funktioniert? Schicken Sie einfach eine E-Mail an SHOTS Markenbotschafterin gwen@shots.nl. Sie wird dafür sorgen, dass das POS-Paket Ihrer Bestellung und Lieferung beigefügt wird. Allgemeine Geschäftsbedingungen: Die Bestellung muss 48 Belle Artikel nach Wahl enthalten. Für Onlineshops bietet SHOTS hochauflösende Banner, Social Posts und Logos an, bitte kontaktieren Sie benefalls gwen@shots.nl, um diese zu erhalten! Das POS-Paket ist ein Muss für größere Geschäfte, die eine beeindruckende Warenpräsentation schaffen wollen, die Kunden anzieht. Dieses Paket enthält ein attraktives Bodendisplay, ein auffälliges Roll-up-Banner und einen schönen Bodenaufkleber. Das Bodendisplay ist so konzipiert, dass die Belle Kollektion optimal präsentiert wird und ausreichend Platz für eine Vielzahl von Produkten vorhanden ist.

DREAMLOVE kümmert sich um die Umwelt

DREAMLOVE hat mehr als 430.000 € in Solarpaneele und Batteriesysteme investiert, so dass sie ausschließlich die Sonne als Energiequelle nutzen. Nur in Notfällen oder bei einem Ausfall des internen Selbstversorgungssystems wird Energie von einem externen Unternehmen bezogen. Da die Sonne nun die Hauptenergiequelle von DREAMLOVE ist, hat das Unternehmen interne Prozesse in den Bereichen Logistik, Produktion und automatische Kommissionierung verbessert. Wer also bei DREAMLOVE kauft, kann sich sicher sein, dass mit den Produkten ein Beitrag zum Umweltschutz geleistet wurde, denn der gesamte Logistikprozess wird nur mit Sonnenenergie betrieben. Wer mehr über die internen Prozesse bei DREAMLOVE erfahren oder die Anlagen vor Ort besichtigen möchten, schreibt bitte an info@dreamlove.es.

Cottelli
PARTY

ORION
WHOLESALE

BLICK FANG!

2643332

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

22303-054

Dreamlove bringt ‚The Naval Collection' von ANAIS FOR MEN auf den Markt

Lingerie für den Mann

Nach der Einführung von ANAIS Lingerie für Frauen im Jahr 2016 wurde einige Jahre später, im Jahr 2021, ANAIS für Männer erfunden, um eine weitere Marktnische zu bedienen und die Marke für andere Zielgruppen zu öffnen.

Die Wäschemarke wurde ausgefallener, sexier sowie wilder und bediente nicht mehr nur die jüngere Zielgruppe, sondern hatte den Anspruch, den Geschmäckern, Bedürfnissen und Wünschen von Frauen und Männer verschiedener Altersklassen nachzukommen. Eine der Stärken von ANAIS für Männer ist, dass die Marke in Europa kreiert und hergestellt wird, wobei die besten europäischen Textilien verwendet werden. Alles wird in Polen entworfen und hergestellt, und die Qualität jedes Produkts wird vor dem Versand geprüft.

Paarvibratoren sorgen für mehr Nähe und besseren Sex - We-Vibe Studie

Vor 15 Jahren revolutionierte We-Vibe mit dem weltweit ersten Paarvibrator eine ganz Branche: ein Vibrator, der beim Sex getragen werden kann und beide Partner gleichzeitig stimuliert. Dass ein Sex Toy über die eigentliche Stimulation hinaus auch der Partnerschaft zugutekommt, zeigt eine aktuelle Studie der Marke (Insgesamt haben 681 Menschen an der Umfrage im September 2022 teilgenommen, davon 316 aus Kanada und den USA und 365 aus Europa. Alle Teilnehmer:innen besitzen einen Paarvibrator der Marke We-Vibe). Fast jede/r zweite Teilnehmer:in gab an (46 Prozent), dass sich die Kommunikation in der Beziehung verbessert hat, seit sie regelmäßig einen Paarvibrator nutzen. Die Umfrage hat gezeigt, dass für drei Viertel der Paare in Europa (72 Prozent) der Spaßfaktor beim Sex gestiegen ist seit sie einen Paarvibrator besitzen. Über die Hälfte (53 Prozent) der Nutzer:innen erleben mehr oder intensivere Orgasmen und 44 Prozent fühlen sich ihrer/m Partner:in näher.

ORION WHOLESALE

MAGOON

erotic massage oil

50 ml 0627127
200 ml 0627135

50 ml 0627143
200 ml 0627151

50 ml 0627160
200 ml 0627178

Sinnlichkeit. Entspannung. Harmonie.

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2303-054

Honey Play Box forciert seine Expansion in Europa

Lokalisierte Webseiten und Lagerhäuser

Das US-amerikanische Toy Unternehmen Honey Play Box gab den Start seiner lokalisierten Websites für Frankreich, Deutschland, Spanien, Italien und das Vereinigte Königreich bekannt

Mit dieser strategischen Expansion in den europäischen Markt unterstreicht das Unternehmen sein Engagement, seinen Kunden ein außergewöhnliches Einkaufserlebnis zu bieten, das auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Die neuen europäischen Websites bieten maßgeschneiderte Inhalte und ein benutzerfreundliches Design und stellen sicher, dass das vielfältige Angebot von Honey Play Box an Toys und Zubehör für die Kunden in ihrer bevorzugten Sprache leicht zugänglich ist. Durch die Schaffung eines nahtlosen Online-Erlebnisses will das Unternehmen seine Markenpräsenz weiter stärken und langfristige Beziehungen zu seiner europäischen Kundschaft aufbauen. Neben der Erweiterung der Website hat Honey Play Box zwei neue Lager in Großbritannien und der Tschechischen Republik eingerichtet und plant die Errichtung eines dritten Lagers in Deutschland. Es wird erwartet, dass diese Investitionen die Versandzeiten erheblich verkürzen und den Kunden einen schnelleren und zuverlässigeren Lieferservice bieten werden.

AMORÉANE neu bei ST RUBBER

ST RUBBER erweitert sein Sortiment mit der Marke: AMORÉANE. Neben sinnlichen Massage-Kerzen wurde auch ein feuchtigkeitsspendender Massageschaum mit prickelndem Effekt und einem verführerischen Duft ins Sortiment aufgenommen. Beide Produkte werden in verschiedenen Varianten angeboten.

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2303-054

T O R ™ 3

vibrating couples' ring

TOR™ 3 is an app-connected vibrating couples' ring with more pleasure settings and intensities than the previous generation.

Made of premium body-safe silicone, it perfectly fits all shapes and sizes, transmitting vibrations to both partners for enhanced sensations. It's compatible with the **LELO app** via Bluetooth, offering unique experience customization and greater control over your device.

APP CONTROLLED

Connect and control your device via Bluetooth for enhanced sensations.

EIGHT POWERFUL PLEASURE SETTINGS

TOR™ 3 offers eight different vibration patterns, varying in intensity from a teasing murmur to a satisfying pulse.

ULTRA-SMOOTH PREMIUM SILICONE

Ultra-smooth premium silicone that feels warm to the touch, allowing for profoundly fulfilling and hygienic pleasure.

Retailers interested in stocking LELO products are invited to contact sales@lelo.com

lelo.com

LELO
APP - CONTROLLED
APP - CONTROLLED
LELO
primal
affection

Von kleinen und großen Fischen

Werden kleinere Einzelhändler im B2B-Markt außen vorgelassen?

Ja

Colleen Godin,
EAN U.S. Korrespondentin

Alle Kunden sind gleich zu behandeln – diese Devise ist in Stein gemeißelt. Hält sie aber auch einem Realitätscheck stand? Wie sieht es zum Beispiel aus, wenn Einzelhändler eine Fachmesse besuchen? Werden alle durch die Aussteller gleich behandelt oder findet eine Einteilung nach ‚groß' und ‚klein' statt?

Jeder fängt mal klein an, so ein bekanntes Sprichwort. Aber so wie kleinere Einzelhandelsunternehmen von Herstellern und Distributoren behandelt werden, erscheint es so, als seien Einzelhändler erst dann erwünscht, wenn ihr Bestellvolumen nicht mehr ‚klein' ist. Offen ist das nicht thematisiert worden, bis Casey Murphy, Inhaberin des US-Unternehmens The Pleasure Parlor, darüber eine Kolumne geschrieben hat, die im XBIZ Premier Magazin veröffentlicht wurde. Sie betitelte dieses Verhalten seitens der Hersteller und Distributoren als ‚the badge glance' – was sie damit meinte, ist ein kurzer Blick auf das Badge, wie es alle Besucher von Fachmessen um den Hals tragen, der darüber entscheidet, ob einem Einzelhändler wirklich Zeit gewidmet wird oder eben nicht. Traurigerweise kann ich Murphys Beobachtungen persönlich bestätigen. Als ich vor vielen Jahren für einen großen Hersteller arbeitete, wurde mir beigebracht, dass ich meine Zeit nicht damit verschwenden sollte, kleinen Einzelhändlern eine Tour über den Messestand des Unternehmens, für das ich arbeitete, zu geben. Als ich es dann doch tat – denn so wollte ich als Sales Managerin sein: höflich, zuversichtlich und leidenschaftlich – musste ich den Spott meiner Kollegen ertragen, die mein Verhalten als ‚Anfängerfehler' bezeichneten. Selbst einige bekannte kleine Unternehmen, wie zum Beispiel ein namhaftes Homeparty-Unternehmen fiel durch das Raster. Wenn unsere Branche wirklich gedeihen und zu dem integrativen, offenen Raum werden soll, den wir angeblich geschaffen haben, würden wir alle davon profitieren, wenn wir Murphys Überzeugungen befolgen würden, dass alle Menschen wichtig sind, genauso wie ihre Lebensgeschichten – vor allem wegen der ‚intimen' Natur unseres Markts.

Nein

Wurden im Anschluss einer B2B-Messe die Meinungen von Ausstellern eingeholt, wie sie mit der jeweiligen Veranstaltung zufrieden waren, dann wurde häufig die Qualität der Fachbesucher gelobt. Diese seien an konkreten Geschäften interessiert gewesen, hieß es oft. Ab und an fielen dann auch noch Nebensätze wie: ‚Besucher, die irgendwie mit dem losen Gedanken spielen, möglicherweise einen Onlineshop starten zu wollen, gab es an unserem Stand nicht.' Werden also Messekontakte in wertvoll und weniger wertvoll eingeteilt? Das ist bestimmt so und daran ist auch nichts auszusetzen. Daraus aber ableiten zu wollen, dass das jeweilige Potential der Einzelhändler und Einkäufer als Entscheidungsgrundlage herangezogen wird, ob und wie lange ein Aussteller diesen auf einer Messe Zeit und Aufmerksamkeit widmet, ist aber zu weit hergeholt. Letztendlich geht es auf Messen darum, den Kontakt zu möglichen Neukunden aufzubauen sowie bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen, um Geschäfte zu machen, Produkte zu verkaufen etc. Diese Interaktion wischen den beteiligten Parteien wird von vielen Faktoren bestimmt. Von Ausstellerseite gehört dazu zum Beispiel die oftmals lange Erfahrung, mittels der auf Messen alle diejenigen ausgesiebt werden, die in das Schema der Glücksritter, Traumtänzer, Dampfplauderer, schwarzen Schafe etc. gehören. Das hat keineswegs etwas mit ‚klein' oder ‚groß' zu tun. Zudem ist es kein Geheimnis, dass aus sogenannten ‚kleinen' Kunden später mal ‚große' werden können. Und gab es da nicht auch dieses Sprichwort ‚Zeit ist Geld'?

Matthias Johnson, Chefredakteur

Tonga Wholesale kündigt neue weibliche Unternehmensleitung an

Stärkung von Innovation und Wachstum in der Erotikbranche

Melanie und Stephanie de Jonge

Tonga Wholesale freut sich, sein neues weibliches Geschäftsführungsteam bekannt zu geben, der neue Perspektiven und Ideen einbringen wird, um Innovation und Wachstum in der Branche voranzutreiben. Melanie de Jonge (CEO) und ihre Schwester Stephanie de Jonge (CFO) sind entschlossen, das Unternehmen und die Branche auf ein neues Level zu bringen.

Das Unternehmen erkenne den Wert und den Beitrag einer weiblichen Note in der Industrie an, und die neue Markenstrategie soll diese Perspektive widerspiegeln, heißt es von Tonga.. Melanie sagt dazu: „Unternehmerinnen überlegen sich eher, wie ihre Marke eine Verbindung zu ihrer Zielgruppe herstellen und diese unterstützen kann, als sich nur auf das angebotene Produkt oder die Dienstleistung zu konzentrieren."

Tonga konzentriert sich für das Rebranding auf die Schaffung eines persönlicheren und sympathischeren Markenimages und holt sich Anregungen und Feedback von einer Vielzahl unterschiedlicher Interessengruppen, darunter Mitarbeiter, Kunden etc. Das Unternehmen legt außerdem Wert auf Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung, indem es seine Bemühungen um ökologische Nachhaltigkeit, ethische Geschäftspraktiken und soziale Initiativen hervorhebt.

Tonga ist derzeit der einzige von Frauen geführte Distributor in Europa und bietet einen einzigartigen Blick auf die Branche, der für Wachstum

iroha *mai*

Haptic WAVE™

Coming Soon!

Discover pleasure
that resonates with you

Redefining Pleasure

Haptic WAVE™ Technology
Converting Sonic Stimulation
into Vibration

10 Varied Sound-Based
Rhythm Patterns

Waterproof
design

Storage
& Charging Case

iroha_Global iroha Global iroha Channel iroha_global

iroha-tenga.com/en

notwendig ist, da immer mehr Frauen auf den Zielmarkt drängen. Die erneuerte Strategie umfasst ein Rebranding der Corporate Identity, das die Werte und die Persönlichkeit der Marke Tonga widerspiegelt. Das neue Logo spricht eine breitere Zielgruppe an, darunter auch Frauen, und sieht stilvoll und zeitlos aus, mit warmen und weichen Farbtönen und passender Typografie. Die Website erhält ein neues Gesicht, ein neuer Messestand wurde entworfen, und alle Kommunikationskanäle werden einen umfassenderen Ansatz verfolgen, wenn es darum geht, mit den Kunden zu arbeiten und sie über die neuesten Trends und Neuheiten zu informieren.

Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, an der Spitze der sich rasant entwickelnden Welt der Sex Toys in einer diversen Welt zu stehen. Es will die Branche in die nächste Phase der verbesserten Funktionalität, der Aufklärung und Information, des schön gestalteten Designs und des zusätzlichen Vergnügens für alle seine Zielkunden bringen. Tonga strebt bei der Schaffung von Werten für alle Parteien eine echte Zusammenarbeit mit seinen Partnern an.

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Branche sind die de Jonge Schwestern entschlossen, eine noch bessere Zukunft für ihr Unternehmen und die Branche insgesamt zu schaffen. Sie verpflichten sich, andere mit Respekt zu behandeln, stolz auf ihre neue Rolle zu sein und sich auf die gesamte Lieferkette zu konzentrieren, von der Herstellung großartiger Produkte, die die Nachfrage ihrer Kunden erfüllen, bis hin zum Feedback der Endverbraucher und der Versorgung dieser Gruppe mit allen relevanten Informationen.

EROPARTNER
DISTRIBUTION
PUISSANTE
NEW BRAND
Eat, drink,
masturbate
Gel intime
WWW.EROPARTNER.COM
Tomatenmarkt 1 | 1681PH Zwaagdijk | The Netherlands | +31 (0)228 82 00 00 | info@eropartner.com

pjur stellt neues Präsentationskonzept vor

Mit dem Product Glorifier werden pjur Gleitgele stilvoll in Szene gesetzt

Seit dem Brand Refresh im letzten September präsentiert sich pjur nicht nur in neuen Farben und mit neuem Logo, sondern geht auch bei der Produktpräsentation in den Läden neue Wege. Das zeigte sich zum ersten Mal mit dem Launch des neuen Premium Gleitgels pjur INFINITY. Mit pjur INFINITY hat pjur eine Produktserie exklusiv für das Premium-Segment kreiert, um damit anspruchsvolle Kunden anzusprechen, die großen Wert auf hochwertige Produkte legen. Diese Exklusivität zeigt sich sowohl in der verfolgten Vermarktungsstrategie als auch der modernen Produktpräsentation.

So wurde bei ausgewählten Kunden ein innovatives und hochwertiges Präsentationskonzept für das neue Premium Gleitgel entwickelt. Auf einem separaten Aufsteller erhält das neue Premium Gleitgel genügend Raum, damit dessen hochwertige und somit außergewöhnliche Optik voll zum Tragen kommt. Darüber hinaus werden die Produkte auf eleganten, beleuchteten Displays gekonnt in Szene gesetzt. Diese Idee wurde nun von den SMarketing-Teams bei pjur weiterentwickelt. Entstanden ist der sogenannte Product Glorifier, der es den Händlern ermöglicht, pjur Produkte bestmöglich und zugleich optisch attraktiv zu präsentieren. Vorbilder für den Product Glorifier stammen aus der Parfümerie. Dort werden hochwertige Luxusprodukte einzeln auf einem Podest mit Rückwand präsentiert. So fokussiert sich die Präsentation auf das einzelne Produkt und hebt es von der anderen Ware ab. Das Gleiche verfolgt der Product Glorifier, auf dessen Podest ein Produkt und der dazugehörige Tester aufgestellt werden. Die Rückwand unterstützt diese exponierte Produktpräsentation durch ein passendes Visual, das je nach präsentiertem Produkt ganz einfach ausgetauscht und aktualisiert werden kann. Somit können Händler den Product Glorifier langfristig als Präsentationsform nutzen. Aufgrund seiner praktischen Größe passt dieser entweder auf Theken oder auch in Regale und rückt pjur Produkte somit überall ins richtige Licht. Zunächst gibt es den pjur Product Glorifier nur für die Lights On-Bildwelten, also für alle pjur Produkte in weißen Flaschen. Mit der Lights On-Bildwelt visualisiert pjur authentische und natürliche Sexualität in Fotos aus dem echten Leben von positiven Menschen in natürlichen Looks, Situationen und Lichtverhältnissen. Außerdem wurde das neue Präsentationskonzept nur ausgewählten Kunden angeboten, deren Produktportfolio zu dieser exklusiven Produktpräsentation passt und die somit deren Erfolg entsprechend testen können.

palmpower® recharge

Unparalleled Power.

Unparalleled Pleasure.

palmpower recharge

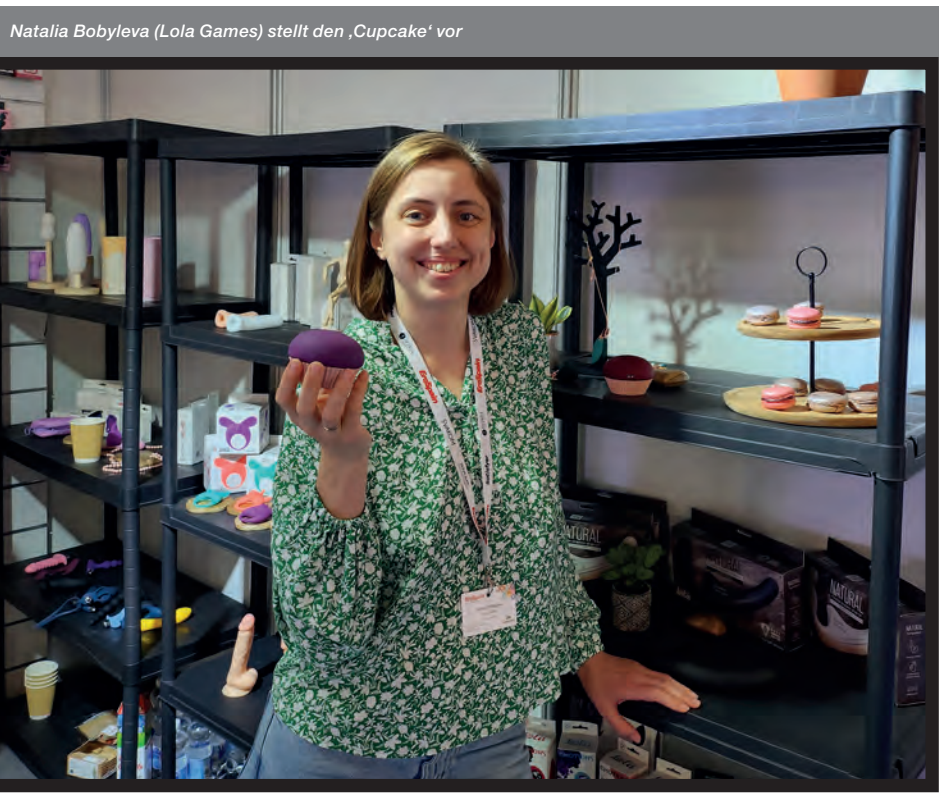
Incremental Speed | Waterproof
Flexible Neck | Silicone Head

The PalmSensual heads are the perfect accessory for your PalmPower® wand!

BMS FACTORY

Impressionen von der **Ero**Spain

Erfolgreiche Premiere in Barcelona



Natalia Bobyleva (Lola Games) stellt den ‚Cupcake' vor

Vom 23. bis 25. April öffnete die EroSpain Mediterranean B2B Expo zum ersten Mal ihre Türen und legte ohne Zweifel ein mehr als gelungenes Debüt hin. Davon zeugte auch und vor allem das positive Feedback der Aussteller während und nach der Messe. Auf der ersten EroSpain präsentierten sich 75 Aussteller einem Fachpublikum aus Einzelhändlern, Einkäufern und anderen Aktiven aus dem Sex Toy Markt. Ein Großteil der Besucher stammte aus Südeuropa, aber auch aus Nord,- West- sowie Osteuropa sind Einzelhändlern nach Barcelona gekommen, um sich über neue Produkte und neue Trends zu informieren.

Die EroSpain erfreute sich an allen drei Messetagen an hohen Besucherzahlen: hier im Bild der Messestand von Saint Sual

Das Team von ViaHealth

TENGAs PR & Marketing Director Ikenna Lewis-Miller

Marie Comacle Gründerin der Sex Toy Marke Puissante

Tonga präsentiert sein neues Messestanddesign - Marco Hamelink freut sich über das positive Feedback seitens der Messebesucher

Christoph Hofmann (Mystim GmbH) im Gespräch mit Einzelhändlern

Juan Ziena und Miguel Capilla (Fleshlight)

Frank Kok (Kiiroo)

75 Aussteller präsentierten sich auf der ersten EroSpain

Justin Vickers (ABS Holdings)

Kundengespräche am Messestand von Shunga

PLAY
HARDER
XTRM.NET
XTRM
HARDER !
FIST
ME
FIST
ME
XTRM
Wholesale

OTOUCH

20%
DISCOUNT

Intelligent Automatic Masturbator

vibration | suction | heat

ONE-DC

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

WWW.ONE-DC.COM
OTOUCH
AIRTURN3
Masturbator
Scan QR code
or visit one-dc.com
Benefit in May from an exclusive 20% discount
on the 6 topselling items.
Order now at ONE-DC.COM

„Der Aufwand ist enorm!"

Mario Romero über Dreamloves Weg zur mehr Nachhaltigkeit

Mario Romero, Mitgründer und Geschäftsführer von Dreamlove

Nachhaltigkeit geht uns alle an, aber der Weg dahin kann lang, mühsam und auch teuer sein. In diesem Interview beschreibt Mario Romero, Mitgründer und Geschäftsführer von Dreamlove, welche Maßnahmen in seinem Unternehmen umgesetzt worden sind, um nachhaltiger zu sein. Wichtig sei auch, so sagt er weiter, zu verstehen, dass das Streben nach Nachhaltigkeit ein umfassender Prozess ist, der nicht bei der Nutzung erneuerbarer Energien aufhört.

Mario, wann ist bei euch der Entschluss gefallen, dass ihr als Unternehmen nachhaltiger und umweltfreundlicher agieren wollt?

Mario Romero: Hallo, vorab vielen Dank dafür, dass ich Ihre interessanten Fragen beantworten darf. Ich bin ein echter Fan Ihres Magazins und lese jeden Monat alle Artikel. Ihr Magazin ist eine große Bereicherung für unseren Markt.
Um die Frage zu beantworten:
Als wir mit der Planung der Maßnahmen begannen, waren

sich sowohl Mitglieder unseres Ingenieurteams als auch ich darüber im Klaren, dass es wichtig ist, für die Zukunft ein ökologisch nachhaltiges Unternehmen zu schaffen. Wir haben darüber nachgedacht, wie wir natürliche Ressourcen nutzen und Dreamlove zu einem Unternehmen machen können, das die Umwelt in all ihren Aspekten respektiert.

Die Gründe, warum ihr zum Beispiel in erneuerbare Energien investiert, liegt auf der Hand, aber kannst du uns dennoch etwas zu euren Beweggründen erzählen? Schließlich bedeutet die Umwandlung eures Unternehmens hohen Aufwand und vor allem hohe Kosten…

Mario: Der Aufwand ist enorm! Nicht nur, um Energiekosten zu sparen, sondern auch, um einen Energieplan für die Zukunft zu erstellen, der nicht nur nachhaltig ist, sondern der uns Sicherheit gibt. Bei Dreamlove nutzen wir nicht nur die Energie der Sonne, sondern auch das Regenwasser. Die gesamte Rückseite unseres Gebäudes besteht aus riesigen Tanks, in denen wir das Regenwasser, das auf das Dach fällt, speichern und für die Toiletten verwenden. Auf diese Weise erschaffen wir mit der Sonne und dem recycelten Wasser ein Zukunftsprojekt umgewandelt, das wohl so in der Branche einzigartig ist.

Wenn du auf unseren Markt blickst, würdest du sagen, dass wir in Bezug auf Nachhaltigkeit und Umweltschutz auf einem guten Weg sind? Oder würdest du dir wünschen, dass dass mehr und vor allem schneller gehandelt wird?

Mario: Der Martkt wächst, aber ich glaube, dass es nicht genügend nachhaltig agierende Unternehmen gibt, die sich um die Umwelt bemühen. Ein nachhaltiges Unternehmen zu sein, bedeutet nicht nur, sich auf erneuerbare Energien zu stützen und Regenwasser zu nutzen, sondern es geht auch um die internen Unternehmensprozesse, die Art und Weise, wie wir die weggeworfene Pappe recyceln, die Art und Weise, wie wir die Verpackungen der Produkte herstellen, dass wir Unternehmen nutzen, die recycelte Materialien verwenden… kurz gesagt, es ist ein umfangreiches internes Projekt, das jeden Angestellten des Unternehmens dazu bringt, entsprechend zu handeln und aktiv zu werden. Für uns ist es sehr wichtig, jeden Mitarbeiter zu schulen und das Bewusstsein dafür zu schärfen, wie wichtig die Umwelt ist und dass wir uns gemeinsam um sie kümmern müssen.

Ein Blick auf das Dach des Dreamlove Firmengebäude zeigt die PV-Anlagen zur Nutzung der Sonnenenergie

Gerade habt ihr 430.000 EUR investiert, um die Sonne als Energielieferanten nutzen zu können. Kannst du uns etwas darüber erzählen? Ist es zum Beispiel richtig, dass ihr jetzt quasi unabhängig seid?

Mario: Es war eine wichtige Investition, da wir einen linearen Verbrauch von mehr als 150 kWh – das sind 150.000 Watt - zu verzeichnen haben. Bei einem so hohen Verbrauch war es unabdingbar, in eine Photovoltaikanlage mit einer Kapazität von mindestens 100 kWh zu investieren, die auch die Möglichkeit bietet, die von uns erzeugte Energie zu speichern und dann, wenn der Speicher voll ist, diese in das allgemeine Netz einzuspeisen, so dass andere sie nutzen können. Kurz gesagt, es ist ein technisches Projekt, das dazu geführt hat, dass wir ein völlig energieunabhängiges Unternehmen sind. Wir müssen keine Energiekosten mehr an externe Unternehmen zahlen. Unsere Kosten konzentrieren sich zukünftig auf die Wartung der Anlagen und die kontinuierliche Reinigung unserer Photovoltaikanlage.

Unterstützt der spanische Staat euch bei euren Maßnahmen? Gibt es eine Art von Förderung?

Mario: Leider nicht. Die Beihilfe für die energetische Umwandlung von Unternehmen hängt von den Verwaltungen der einzelnen Städte und Gemeinden ab. In unserem Fall ist die Hilfe aufgrund des Investitionsvolumens direkt abgelehnt wurde, da die Förderung sich an Einzelpersonen mit kleinen Investitionen richtet, nicht aber an große Unternehmen.

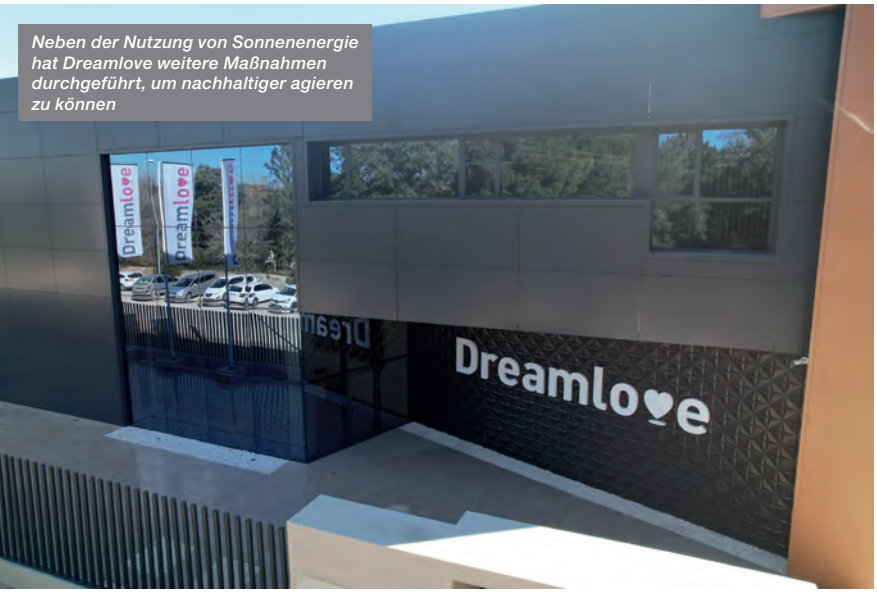
In Folge der Umstellung auf Solarenergie habt ihr auch eure internen Prozesse – Kommissionierung, Logistik, und Produktion – verändert. Warum war das nötig?

NEW DESIGN

dreamtoys

EXPLORE · DISCOVER · ENJOY

www.tongabv.com @tongabv @tongabv TONGA



Neben der Nutzung von Sonnenenergie hat Dreamlove weitere Maßnahmen durchgeführt, um nachhaltiger agieren zu können

Mario: Die internen Prozesse bei Dreamlove wurden so verändert, dass alle Maschinen zu dem Zeitpunkt aufgeladen werden, an dem wir die maximale Energieproduktion haben. Dank der internen Batterien hat sich für uns eigentlich nichts verändert. Ich bin auf ein Elektroauto umgestiegen, das bei Dreamlove oder Zuhause auflade, s0 dass ich auch meinen Weg zur Arbeit effizient gestalte.

Wenn es um den schonenden Umgang mit Ressourcen angeht, ist Wasser ein wichtiges Thema. Auch hier habt ihr eine Lösung gefunden. Wie sieht die aus?

Mario: Ja, wie wir bereits gesagt haben, speichern wir Regenwasser in großen Tanks. In Spanien haben wir ein sehr großes Problem durch Wassermangel. Auch jetzt hat es seit Monaten nicht mehr geregnet und wenn es regnet, dann nur kurz und heftig, quasi sintflutartig. Den Landwirten in Spanien geht es wirklich schlecht, denn die Dürre betrifft fast das ganze Land, deshalb ist es sehr wichtig, alle Unternehmen zu einem intelligenten Umgang mit Wasser zu erziehen, da es sonst eine immer knapper werdende natürliche Ressource ist, die nur wenige Menschen ausreichend schätzen. Die gesamte Gesellschaft und die Medien in Spanien müssen sich jetzt darauf konzentrieren, zu informieren und zu beraten, um das Beste aus einer für unser Land lebenswichtigen natürlichen Ressource herauszuholen.

Plant ihr weitere Schritte und Maßnahmen, um noch nachhaltiger und umweltfreundlicher zu werden?

Mario: Wir denken ständig nach, aber zum Glück haben wir einen strategischen Plan erstellt, der das Beste aus unseren Ressourcen herausholt – und dieser ist nahezu perfekt optimiert.

Vor allem aber: wie wird sich euer Engagement auf Produkte auswirken, die ihr anbietet? Es geht hier um Themen wie Müllvermeidung, Recycling, den Einsatz nachhaltiger Materialien etc….

Mario: Wie bereits erwähnt, geht es nicht nur um die Nutzung natürlicher Ressourcen, sondern auch um die Sensibilisierung und Schulung unserer Mitarbeiter, unserer Zulieferer und der gesamten Logistikkette, damit alle Produktions- und Recyclingprozesse effizient und umweltschonend ablaufen.

IT'S ALL ABOUT MANHOOD

MANCHE DINGE SIND NUR FÜR MÄNNER...

... wie V-Activ Man, PENIS POWER CREAM + SPRAY, Premium-Erotikprodukte, die speziell entwickelt wurden für den Mann. Um die Wirkung zu maximieren, verwenden Sie es regelmäßig.

HOT Productions & Vertriebs GmbH /// 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

„Die Verbraucher achten auf solche Sachen."

ST RUBBER vertreibt SLIPPERY WHEN WET

Werner Tiburtius, CEO von ST RUBBER

Wer gedacht hat, dass es im Gleitgelbereich keine originellen Flaschen oder Tuben gibt, den belehrt SLIPPERY WHEN WET eines Besseren. Die Flaschen des Gleitgels sind nämlich den allseits bekannten gelben 'Vorsicht Rutschgefahr' (Englisch: Slippery when wet) Warnschildern nachempfunden. Aber nicht nur mit dem Aussehen glänzt SLIPPERY WHEN WET, sondern ebenso mit 'inneren Werten', sprich den Produkteigenschaften. Welche das sind, erklärt Werner Tiburtius, CEO von ST RUBBER. Der Großhandel hat sich die Vertriebsrechte für SLIPPERY WHEN WET gesichert und freut sich nun, dem Einzelhandel ein neues Gleitgel anbieten zu können, das sofort ins Auge springt.

Wann ist Ihnen SLIPPERY WHEN WET zum ersten Mal aufgefallen? Und war Ihnen sofort klar, dass Sie dieses doch sehr einzigartige Produkt unbedingt in Ihr Sortiment aufnehmen müssen?

Werner Tiburtius: Wir wurden Anfang 2023 über dieses Produkt

informiert und es hat uns von Anfang an sehr gut gefallen, da es mit der Flaschenform sehr stark auffällt im Regal oder im Online-Shop.

In welchen Ländern distribuiert ST RUBBER das Gleitgel SLIPPERY WHEN WET? Besitzt Ihr Unternehmen die exklusiven Vertriebsrechte?

Werner Tiburtius: Wir verkaufen die beiden Artikel in alle Länder, die von uns sowieso bedient werden. Und ja – wir vertreiben diese Artikel exklusiv!

Das ungewöhnliche Aussehen der SLIPPERY WHEN WET Flaschen fallen sofort ins Auge, weil jeder diese gelben 'Vorsicht Rutsch-gefahr' Warnschilder kennt. Kann man noch schneller in die Köpfe der Konsumenten kommen?

Werner Tiburtius: Ich glaube, das ist mit dieser Form der Flaschen zu 100% gelungen – die Leute erkennen dies direkt

Vegan, halal,, pH-Wert optimiert, frei von Farb-, Duft- und Konservierungsstoffen, dermatologisch geprüft, frei von Tierversuchen, kompatibel mit Kondomen und Sex Toys, lang anhaltende Gleitfähigkeit… SLIPPERY WHEN WET überzeugt also nicht nur durch sein auffälliges Äußeres?

SLIPPERY WHEN WET ist kompatibel mit Kondomen sowie Sex Toys und zeichnet sich durch eine lang anhaltende Gleitfähigkeit aus

Werner Tiburtius: Stimmt! All diese Eigenschaften sind aber heutzutage immer wichtiger für den Verkauf – die Verbraucher achten auf solche Sachen.

Spiegeln die Produkteigenschaften von SLIPPERY WHEN WET den Trend

SLIPPERY WHEN WET ist vegan, halal, pH-Wert optimiert, frei von Farb-, Duft- und Konservierungsstoffen, dermatologisch geprüft und frei von Tierversuchen

zu bewussterem Konsum – sprich zu sicheren Inhaltsstoffen etc.- wider?

Werner Tiburtius: Sicher ist das so. Konsum wird immer mehr umweltbewusst und der Verbraucher möchte seinem Körper was Gutes tun und achtet beim Kauf darauf.

Das Angebot an Gleitgelen im Sortiment von ST RUBBER ist sehr vielfältig. Wie positioniert sich SLIPPERY WHEN WET hier? Als bloße Alternative? Oder füllt das neue Produkt eine Lücke im Sortiment?

Werner Tiburtius: Die beiden Produkte sind hier sicher für viele Kunden eine Alternative zu den herkömmlichen Gleitmitteln, weil einfach die Verpackung auffällig ist. Mit einer solchen auffälligen Flasche wird da immer eine Lücke gefüllt.

Der Markt für Gleitgele ist hart umkämpft und viele Marken und Produkte wollen ein Stück vom Kuchen abhaben. Wie viel Potenzial sehen Sie hier für SLIPPERY WHEN WET?

Werner Tiburtius: Das ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht zu sagen…aber die Käufer werden von Tag zu Tag mehr.

Wie sieht Ihre Strategie aus, um das Markenbewusstsein und die Reichweite von SLIPPERY WHEN WET zu erhöhen?

Werner Tiburtius: Wir machen regelmäßige Werbung und den Rest erledigt unser Kunde am POS.

Wie wird ST Rubber seine Kunden aus dem Einzelhandel unterstützen, damit diese mit SLIPPERY WHEN WET den größtmöglichen Erfolg haben? Wird es zum Beispiel POS-Materialien, Produktschulungen usw. geben?

Werner Tiburtius: Hier sind Poster angedacht und sicher wird unser Außendienst hier auch gerne beratend vor Ort beim Kunden aktiv werden.

bathmate®
JUST ADD WATER

THIS

ISN'T JUST ANY PENIS PUMP

IT'S THE WORLD'S #1 SELLING PENIS PUMP USED BY OVER 1 MILLION MEN WORLDWIDE

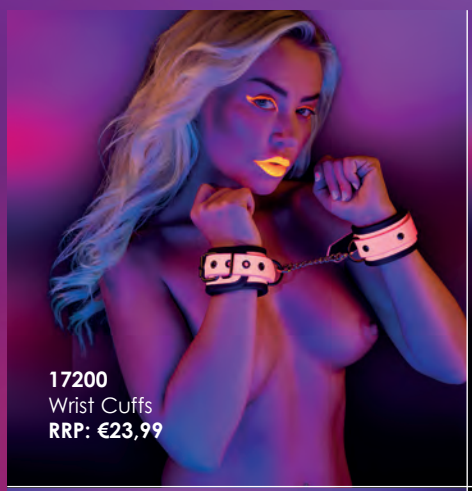
WHY SETTLE FOR ANYTHING LESS?

tim@bathmatedirect.com · +44 (0)1924 288090 · www.bathmatedirect.com

@bathmate

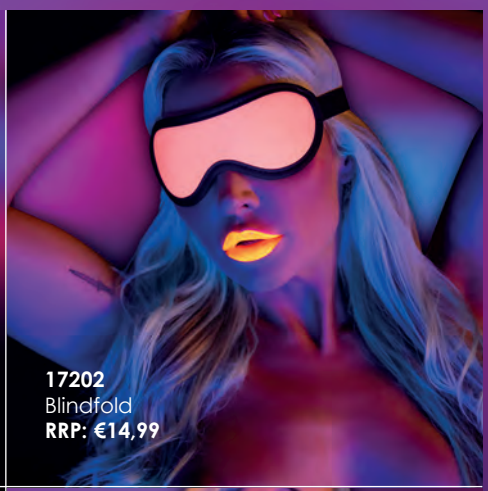
TABOOM

GLOW IN THE DARK

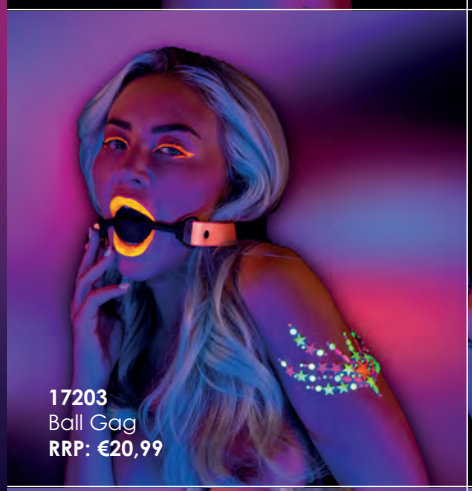


17200
Wrist Cuffs
RRP: €23,99

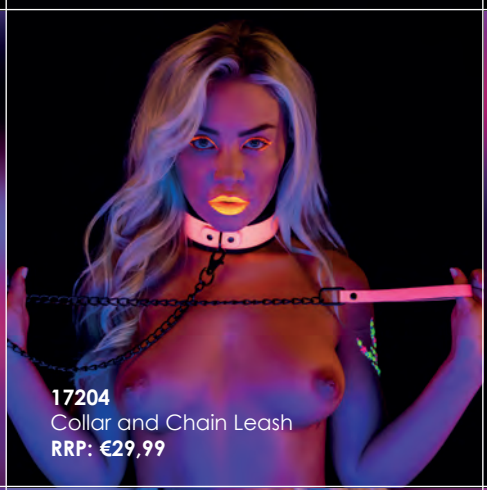
17201
Ankle Cuffs
RRP: €25,99



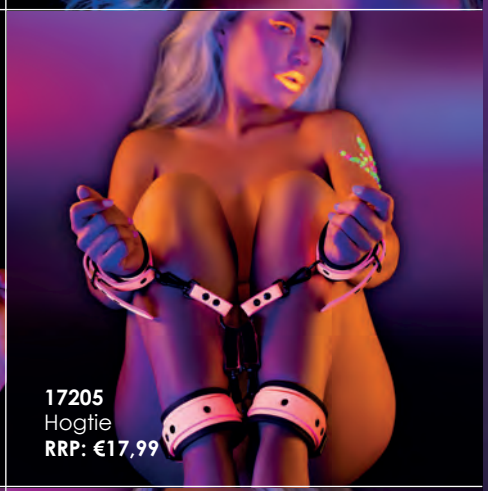
17202
Blindfold
RRP: €14,99



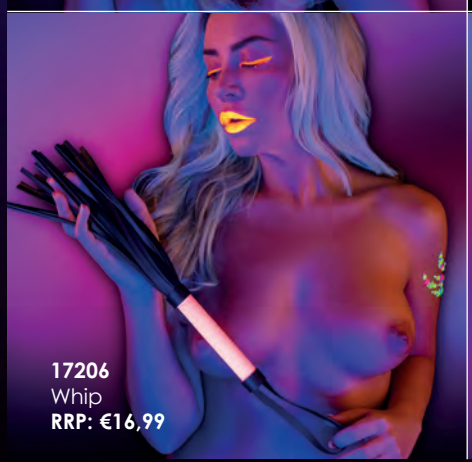
17203
Ball Gag
RRP: €20,99



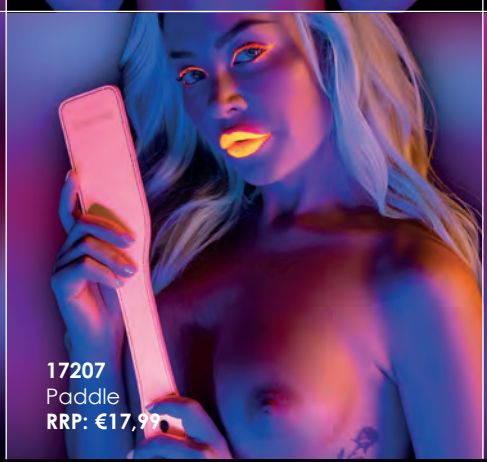
17204
Collar and Chain Leash
RRP: €29,99



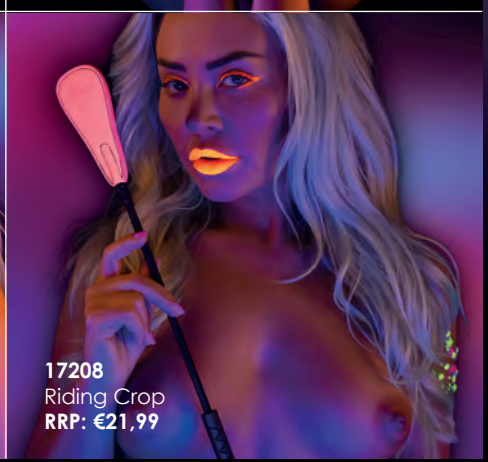
17205
Hogtie
RRP: €17,99



17206
Whip
RRP: €16,99



17207
Paddle
RRP: €17,99



17208
Riding Crop
RRP: €21,99

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

SCALA

„Ein Pärchen-Toy in seiner schönsten Form bietet keine einseitigen Erlebnisse."

MateFix und LuvSlide – die neue Generation Pärchen-Toys von Perfect Dimensions

Mark Lawrence, Gründer und Inhaber von Perfect Dimensions LLC

Pärchen-Toys gehören bekanntlich zu den beliebtesten Produktkategorien im Markt für Sex Toys. Durch die starke Nachfrage nach ihnen kam es zeitweise zu einer fast inflationären Nutzung des Begriffs 'Toys für Paare', so dass nahezu jedes Produkt im Markt als für Paare geeignet angepriesen wurde. Was also genau macht ein Toy zu einem Pärchen-Toy? Lawrence Mark, Eigentümer und Gründer der US-Marke Perfect Dimensions LLC, hat sich dieser Frage angenommen und mit MateFix und LuvSlide zwei Produkte auf den Markt gebracht, um Paaren dabei zu helfen, sich auf eine Weise näher zu kommen, die sich sowohl körperlich als auch emotional gut anfühlt.

Wann ist Perfect Dimensions gegründet worden und was hat euch motiviert, den Fuß in den Sex Toy Markt zu setzen?

Lawrence Mark: Obwohl Perfect Dimensions LLC offiziell im Jahr 2020 gegründet wurde, entstand die Idee schon Jahre vorher. Als meine Partnerin und ich über unsere gemeinsamen intimen Erfahrungen nachdachten, stellte ich mir Produkte vor, die als ultimative Paar-Toys dienen könnten. Durch unser eigenes Experimentieren entdeckten wir Lösungen, die uns dabei halfen, die befriedigendsten sexuellen Erfahrungen zu machen, die wir je gemacht hatten. Die Ergebnisse waren für uns beide körperlich und emotional so verblüffend, dass ich das Produktkonzept unbedingt zum Leben erwecken wollte. Dies war der direkteste Weg, um die gleiche Befriedigung, die wir erfahren haben, einem Massenmarkt und somit mehr Menschen anzubieten.
MateFix kam offiziell 2020 auf den Markt, LuvSlide kurz darauf. Ursprünglich wollte ich MateFix in der pharmazeutischen/medizinischen Industrie einführen, aber es stellte sich heraus, dass unser Zielkunden-

stamm im Sexual Wellness Markt auf uns wartete, weil er im Vergleich zu anderen 'Paarprodukten' auf dem Markt neuartig war, da er sich gleichermaßen auf Zweck und Vergnügen konzentrierte.
Wir glauben, dass es viele Menschen gibt, die das Gefühl haben, dass ihre körperliche Anatomie einen oder beide Partner daran hindert, ihr volles Potenzial im Schlafzimmer auszuschöpfen. Ich kann offen sagen, dass dies sowohl für mich als auch für meine Partnerin eine persönliche Erfahrung war, was ein wichtiger Grund dafür war, dass ich Jahre damit verbracht habe, unser erstes Produkt zu entwickeln. Es wurde im Wesentlichen durch persönliche Erfahrungen inspiriert.
Wir entdeckten viele andere Menschen, denen es irgendwann in ihrem Leben genauso ging. Und so gründeten wir das Unternehmen mit dem Ziel, Paaren zu helfen, sich auf eine Weise näher zu kommen, die sich sowohl körperlich als auch emotional gut anfühlt.

Wie würdest du eure Unternehmensphilosophie beschreiben? Was bringt Perfect Dimensions dem Sex Toy Markt Neues?

Lawrence: Ich empfinde tiefe Freude und Respekt für Intimität, die für unser Menschsein so wichtig ist. Es ist ein ewiges Verlangen in mir, dazu beizutragen, Gespräche über Sex zu entstigmatisieren. Ich bin der Meinung, dass die Schaffung einer seriösen Produktlinie für Paare ein sinnvoller Beitrag ist, der die Tür zu einem offeneren und einladenderen Dialog über Intimität und sexuelles Vergnügen öffnen kann. Wir bemühen uns, sinnvolle Gespräche mit unseren Verbrauchern zu führen, denn Sex ist eine schöne Sache. Letztendlich hoffe ich, dass unsere Produktinnovationen Paaren dabei helfen, zu verstehen, dass sie die Erlaubnis haben, sexuelles Vergnügen zu erleben und zu erforschen - und dass unsere Produkte ein Mittel sind, um dies zu erreichen.

Wodurch ist euer Fokus auf Pärchen-Toys begründet?

Lawrence: Sowohl MateFix als auch LuvSlide wurden entwickelt, um einige der häufigsten Probleme bei der Intimität der Verbraucher direkt anzugehen, darunter anatomische Länge und Umfang (Penis), dimensionale Tiefe und Weite (Vagina), Leistungsangst und/oder körperliche Unsicherheiten. Manche Paare haben das Gefühl, dass ihre körperliche Anatomie bei der körperlichen Intimität besser zueinander passen könnte,

LuvSlide wird zur Erhöhung der vaginalen Spannung eingeführt

was sie daran hindern kann, ihr individuelles Lustpotenzial auszuschöpfen. Zum Beispiel der Umfang oder die Länge des Penis oder die Schwäche der Vaginalmuskeln. Dabei handelt es sich nicht um körperliche Mängel, aber aus persönlicher Sicht waren dies Dinge, die meine Partnerin und ich erlebt haben und die letztendlich die Marke Perfect Dimensions und unsere Produktreihe inspiriert haben. Der andere Schwerpunkt ist, Paaren zu helfen, ein neues Gefühl von Lust und Leidenschaft zu empfinden. Durch die Minimierung des Platzes und die Maximierung der Größe verbessern die Perfect Dimensions Produkte die physische Anatomie und machen andere Modifikationen oder Erweiterungen überflüssig.

Das Wort 'Pärchen-Toys' ist in den letzten Jahren sehr inflationär genutzt worden. Was muß euren Vorstellungen nach ein Produkt mitbringen, damit es als 'Pärchen-Toy' bezeichnet werden kann?

Lawrence: Produkte wie Wand-Vibratoren und Penisringe können zwar zusammen mit einem Partner verwendet werden, aber das bedeutet nicht unbedingt, dass ihre Produkteigenschaften, ihr Design oder ihre Funktionen für beide Partner geeignet sind. Kann man einen Vibrator beim penetrativen Sex mit einem Partner verwenden? Sicher. Viele Pärchen-Toys sind jedoch nicht speziell für die Intimität zweier Körper konzipiert. Dies gilt auch für 'ergonomische' Toys, die mittels Marketingaussagen angepriesen werden, die oft ziemlich weit hergeholt sind. Damit ein Produkt die angesprochenen Kriterien erfüllt, müsste es unserer Meinung nach die Fähigkeit besitzen, beide Partner gleichermaßen und effizient zu stimulieren, und zwar in mindestens einer erogenen Zone für jede Person. Oder, wie im Falle von MateFix oder LuvSlide, drei bis fünf gleichzeitig. Ein Pärchen-Toy in seiner schönsten Form bietet keine einseitigen Erlebnisse. Ein Pärchen-Toy konzentriert sich unserer Meinung nach auf die Gleichheit der Lust ohne anatomische Einseitigkeiten.

Mit MateFix und LuvSlide habt ihr bereits zwei Produkte im Markt. Was kannst du zu diesen Produkten erzählen? Was sind ihre Alleinstellungsmerkmale?

Lawrence: Unsere patentrechtlich geschützten Produkte sind sowohl einzigartig als auch an den Körper anpassbar und bieten eine bewusste Kombination aus

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

Vergnügen und Zweck. Wir vergleichen LuvSlide gerne mit einer Schuheinlage – allerdings für Intimität. Es handelt sich dabei um eine glatte, konturierte Silikoneinlage, die dazu beiträgt, den Raum beim penetrativen Sex zu minimieren. Dies führt zu einem engeren Gefühl für beide Partner. LuvSlide vibriert, lässt sich fernsteuern und somit freihändig nutzen, es wird zur Erhöhung der vaginalen Spannung eingeführt. Über den mitgelieferten Penisring kann es auch am Penisschaft befestigt werden. LuvSlide verfügt über sieben starke Vibrationsmodi und das bauchige Ende übt während der Anwendung Druck auf den G-Punkt oder den P-Punkt aus. Der LuvSlide passt sich den Körpern beider Partner an.
MateFix, unser erstes Produkt, kann mit einer Einlegesohle und einer Außensohle für Intimität verglichen werden. Der ausgeklügelte MateFix wurde in erster Linie entwickelt, um eine feste und sichere innere Passform zu schaffen, wenn er während der Penetration oder beim Solospiel im Tandem getragen wird. Außerdem passt er sich flexibel an den Körper des Benutzers an und ermöglicht so individuellen Komfort. Wir haben eine duale Stimulationsfunktion für diejenigen hinzugefügt, die optimalen Genuss mit Klitoris- und G-Punkt-Stimulation erleben möchten. Der herzförmige Vibrator außen am MateFix kann auch als Analplug verwendet werden.

Dass sich diese beiden Produkte an Paare richtet, liegt auf der Hand. Aber was für Paare zählen zu eurer Zielgruppe? Sind MateFix und LuvSlide eher etwas für Paare, die schon Erfahrungen mit Sex Toys besitzen oder sind sie auch für Einsteiger geeignet?

Lawrence: Unsere Zielgruppe sind in der Regel Paare in langjährigen Beziehungen, die in der Regel über eine gewisse Erfahrung verfügen und nicht unbedingt Anfänger auf dem Gebiet der Erweiterung ihrer sexuellen Aktivitäten sind. Viele von ihnen haben bereits mit Nahrungsergänzungsmitteln oder anderen Produkten experimentiert, um bestimmten Faktoren wie zum Beispiel erektiler Dysfunktion, Penisgröße und/oder vaginale Enge entgegenzuwirken bzw. zu beeinflussen. Die Produkte von Perfect Dimensions sind aber definitiv für Anfänger geeignet. Wir haben bewusst ansprechende Produktformen und sanfte Farben entwickelt, um jedes Niveau an Erfahrung anzusprechen.

Oninder
The global platform for sex
Dreamlove
OFFICIAL DISTRIBUTOR
FIND,
CONNECT,
PLAY.
Download app
GET IT ON Google Play
Download on the App Store
Play modes
Classic
Listen
Music
Shake
Level 1
Waves 1
Waves 4
BabyLiLy
Swipe up to show controls
Oninder
www.dreamlove.es - info@dreamlove.es - CL Abasto 13, Parque logístico de Carmona, 41410, Carmona (Sevilla-Spain) - Tel. +34 955 630 377

MateFix wurde entwickelt, um eine feste und sichere innere Position zu bieten, wenn es während der Penetration im Tandem getragen wird.

Letzten Endes dienen wir allen Paaren, die das Gefühl haben, dass sie ihre Lust durch die Verbesserung ihrer anatomischen Merkmale steigern können.
Durch Minimierung des Platzbedarfs und Maximierung der Größe hat Perfect Dimensions körperverträgliche Produkte entwickelt, um die physische Anatomie zu verbessern und die meisten anderen 'Erweiterungen' überflüssig zu machen. Zum Beispiel invasive chirurgische Eingriffe, Penispumpen, verschiedene Erektionshilfsmittel, Cremes zur Straffung der Vagina oder zum Vergrößern des Penis. MateFix und LuvSlide arbeiten mit dem zusammen, was ein Mensch bereits hat, und verbessern es ohne potenziell schädliche Inhaltsstoffe und/oder schmerzhafte Verfahren.

Wonach suchen Paare, wenn sie Sex Toys für den 'gemeinsamen Spaß' kaufen wollen? Wie sehen die Anforderungen aus, die sie an diese Produkte stellen?

Lawrence: Der Mensch hat von Natur aus unterschiedliche sexuelle Interessen und Vorlieben. Daher ist es schwierig, eine vereinfachte Verallgemeinerung über 'Anforderungen' für alle Paare vorzunehmen. Wir stellen jedoch fest, dass viele Paare, die Sex Toys einkaufen, zielorientiert sind und hoffen, dass sie sich auf das Lustpotenzial des anderen einstellen und für gegenseitige Zufriedenheit und Befriedigung sorgen können, indem sie gleiche Bedingungen schaffen, wenn das traditionelle Liebesspiel einen Schub braucht. Ob es nun darum geht, eine Balance beim Sexualtrieb zu finden, oder um die Zeit zu finden, die ein Partner braucht, um zum Höhepunkt zu kommen… auf unserer intimen Reise gibt es oft viele Lücken in der Abstimmung. Jedes Paar hat andere Ziele, wenn es gemeinsam erforscht und lernt. Ganz gleich, ob die Partner eine Angleichung erreichen, indem sie den Geschlechtsverkehr durch Vibrationen ergänzen oder mit einem Produkt experimentieren, das es ihnen ermöglicht, zum ersten Mal eine doppelte Penetration auszuprobieren - wir begrüßen und unterstützen alle diese Möglichkeiten.

Sind weitere Produkte geplant? Wenn ja, werden sich diese auch wieder an die Zielgruppe der Pärchen richten?

RUDE RIDER®
FUN GEAR

NEOPRENE PUPPY HOOD

RudeRider
Neoprene Puppy Hoods
UVP: € 79,95
Ihr Preis: € 27.96

RudeRider
Neoprene Face Mask
UVP: € 39,95
Ihr Preis: € 11.98

T7271 T7273 T7272 T7274 T7275

T7276 T7278 T7279 T7280 T7277

T7719 T7720 T7721 T7722 T7723

T8357 T8355

T8358 T8356

T8151

RudeRider
Neoprene Pig Hood
UVP: € 79,95
Ihr Preis: € 27.96

RudeRider
Elastane Hoods
UVP: € 19,95
Ihr Preis: € 7.98

T7288 T7283

T7282 T7281

MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

GAYSHOP.COM
KRAHO GmbH - Oberau 6 - 6351 Scheffau - Austria

Besuchen Sie unseren Webstore:
grosshandel.gayshop.com
Telefon: +43 5358 4 31 31 80

Nach LuvSlide und MateFix soll in Kürze ein weiteres Produkt auf den Markt kommen

Lawrence: Ja! Wir nehmen direktes Feedback von unseren Einzelhändlern und Verbrauchern auf und integrieren es mit den wichtigsten Merkmalen von MateFix und LuvSlide, um ein neues Produkt zu entwickeln, das bereits in der Pipeline ist. Unser Zieldatum für die Markteinführung ist Q4 2023.

Über welche Vertriebswege vermarktet ihr eure Produkte?

Lawrence: Wir arbeiten in erster Linie mit US-Distributoren zusammen. Zu unseren Partnern gehören Eldorado, National Video Supply und Williams Trading Company. In Kürze sind möglicherweise ein oder zwei neue US-Vertriebsunternehmen in Sicht. Wir werden darüber informieren, wenn es spruchreif ist.

Besteht bei euch Interesse, nach Europa zu expandieren? Welche Distributionsstrategie ist hier denkbar?

Lawrence: Ja, wir sind sehr daran interessiert, Perfect Dimensions nach Europa zu bringen und wir hoffen, einen exklusiven EU-Vertriebspartner zu finden. Vor Jahren, als wir noch ganz am Anfang standen, haben wir einige erste Gespräche mit verschiedenen EU-Distributoren geführt. Sie gaben uns wertvolles Feedback, das schließlich in den LuvSlide eingeflossen ist. Wir schätzen diese Art der Zusammenarbeit sehr, da beide Parteien im Interesse des Endverbrauchers handeln. Wir träumen von einem Vertriebspartner in der EU, der die einzigartigen, innovativen Vorteile unserer Produkte sowie die Marktlücke, die wir zu schließen hoffen, aufgreift. Wir hoffen, mit einem Vertriebspartner zusammenzuarbeiten, der dafür bekannt ist, eine sorgsam getroffene Auswahl an Marken und Produkten in seinem Sortiment zu haben. Außerdem liegt uns die Aufklärung und Information unserer Kunden sehr am Herzen und wir wollen die Aufklärungsarbeit unseres Vertriebspartners in jeder Hinsicht unterstützen.

Was sollten mögliche Einzelhändler, Großhändler oder Distributoren auf den Tisch legen, um mit euch ins Geschäft zu kommen?

Leg Avenue™
www.legavenueeurope.com

Lawrence: Da es sich bei unseren Produkten um sehr spezielle Toys handelt, kann es sein, dass die Vertriebsmitarbeiter sowie die Angestellten im Einzelhandel sich besonders bemühen müssen, um beim Endverbraucher ein gewisses 'Aha-Erlebnis' zu erzeugen. Die meisten Menschen müssen das Produkt in die Hand nehmen, um wirklich zu verstehen, wozu unsere Designs fähig sind. Wir bitten unsere Vertriebspartner, ihren Kunden aus dem Einzelhandel und letztlich den Endkunden genau dieses Maß an Information und Aufklärung sowie praktischer Beteiligung zu vermitteln. Unsere US-Vertriebspartner leisten hervorragende Arbeit bei der Vermittlung der Marken- und Produktvorteile auf Einzelhandelsebene, und wir hoffen, dass wir mit einem EU-Vertriebspartner zusammenarbeiten können, der ähnliche Grundwerte teilt.

Wie wird sich die Produktkategorie der Sex Toys für Pärchen in den kommenden Monaten und Jahren entwickeln? Auf welche Innovationen können wir uns freuen?

Lawrence: Unsere Industrie ist so umfangreich und vielseitig was die Produktgestaltung angeht. Es ist für jeden etwas dabei. Pulsation, Stoßfunktion, Rotation, Vibration, Saugen -- die Liste ist lang. Ich würde unsere Produktlinie gerne weiter ausbauen, um ebenso viele bemerkenswerte Funktionen zu bieten - aber wirklich so konzipiert, dass sie von Paaren geteilt werden können, was auf meine Aussage über die Gleichheit der Lust zurückgeht. In Anbetracht des Wettbewerbs im Sexual Wellness Markt müssen sich die Hersteller auf die Aufklärung und Information konzentrieren, um ihren Zielgruppen das beste Erlebnis zu bieten. Ich möchte eine Reihe vielseitiger Produkte für Paare entwickeln, die sie gemeinsam nutzen können. Das ist mein Traum und meine Leidenschaft, wenn es um meine Produktlinie geht.

NEW!

Orgie

Dare Yourself.

glow

Luminous Skin | Sensuous Fragrance

Shimmering Body Oil

Shimmer Body Cream

GLOW YOUR BEAUTY!

ean AWARD BEST Branding

ean AWARD BEST Assortment of Sensual Cosmetics

ean AWARD 2022 Sensual Wellness Company of the Year

www.orgiecompany.com | **facebook & instagram** @orgiecompany

XBIZ EUROPA AWARDS Winner

XBIZ EUROPA AWARDS Winner

Cottelli
LINGERIE

2643324

2643359

22303-055

IMMER IM MITTELPUNKT!

ORION WHOLESALE

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

„Der direkte und persönliche Austausch mit unseren Kunden ist für uns sehr wichtig."

ONE-DC und Eropartner laden am 7. und 8. Juni zur Intimate Wellness Expo (IWE) ein

Evertine Magerman, Marketing Managerin ONE-DC und Eropartner

Die mehr als gelungene Premiere der Intimate Wellness Expo (IWE), einer gemeinsamen Veranstaltung von Eropartner und ONE-DC, im Juni vergangenen Jahres hat bereits darauf hingedeutet, dass das Konzept dieses Jahr fortgesetzt wird. Die offizielle Bestätigung dazu erfolgte jetzt und auch der Termin steht fest: am 7. und 8. Juni laden beide Unternehmen ihre Kunden nach Groningen ein. Weitere Details zu der Veranstaltung hat eLine bei Evertine Magerman, Marketing Managerin ONE-DC und Eropartner, erfragt.

Anfang Juni letztes Jahr feierten ONE-DC und Eropartner die Premiere der Intimate Wellness Expo (IWE). Diesen Sommer soll die zweite Veranstaltung folgen. Wann und warum ist der Entschluss gefallen, eine weitere IWE auszurichten?

Evertine Magerman: Die Entscheidung, eine weitere Intimate Wellness Expo (IWE) zu organisieren, wurde recht kurz nach dem Erfolg der ersten Veranstaltung im Juni letzten Jahres getroffen. Wir haben viel positives

Feedback sowohl von Lieferanten als auch von Besuchern erhalten, und es war klar, dass es eine starke Nachfrage nach einer weiteren Veranstaltung gab. Wir wollten unserer Branche weiterhin eine Plattform bieten, auf der sie zusammenkommen, die neuesten Produkte und Innovationen vorstellen und sich mit gleichgesinnten Fachleuten austauschen kann. Daher haben wir beschlossen, die IWE 2023 zu organisieren, die am 7. und 8. Juni in Groningen, Niederlande, stattfinden wird.

Wie wichtig ist der direkte, sprich persönliche, Austausch mit euren Kunden?

Evertine: Der direkte und persönliche Austausch mit unseren Kunden ist für uns sehr wichtig. Er ermöglicht es uns, ihre Bedürfnisse und Vorstellungen besser zu verstehen und starke und dauerhafte Beziehungen aufzubauen. Durch den direkten Austausch mit unseren Kunden erhalten wir auch wertvolles Feedback zu unseren Produkten und Dienstleistungen, das uns hilft, diese zu verbessern und/oder neue zu entwickeln. Deshalb ist die IWE eine so wichtige Veranstaltung für uns, denn sie bietet uns die einmalige Gelegenheit, mit unseren Kunden und Lieferanten persönlich zu sprechen.

Auf der anderen Seite könnte die Kritik laut werden, dass es (wieder) Hausmessen gibt, dass es die eroFame gibt, dass es nun eine weitere Messe in Spanien gibt… ist das nicht alles zu viel?

Evertine: Wir glauben, dass es immer einen Platz für weitere Branchenveranstaltungen gibt, solange sie gut organisiert sind und Ausstellern und Besuchern einen Mehrwert bieten. Jede Veranstaltung hat ihren eigenen Schwerpunkt und ihr eigenes Zielpublikum, und es ist Sache der einzelnen Unternehmen zu entscheiden, welche Veranstaltungen sie besuchen wollen. Wir sehen die IWE als Ergänzung zu anderen Veranstaltungen in unserer Branche und glauben, dass sie unseren Lieferanten eine wertvolle Plattform bietet, um ihre Produkte und Innovationen zu präsentieren und sich mit Fachleuten auszutauschen.

Zurück ins Jahr 2022: Welche Lehren habt ihr aus der ersten IWE gezogen? Was lief gut? Was gab es eurer Meinung zu verbessern?

Evertine: Wir haben viel von der ersten IWE gelernt und viele wertvolle Rückmeldungen von Lieferanten und Besuchern erhalten. Insgesamt war die Veranstaltung ein großer Erfolg, mit einem hohen Maß an

Engagement und positivem Feedback der Teilnehmer. Wir haben unter anderem gelernt, wie wichtig ein klarer und gut organisierter Zeitplan für die Veranstaltung ist, der ausreichend Zeit für Networking und Produktvorführungen bietet. Wir erhielten auch die Rückmeldung, dass sich einige Teilnehmer mehr Fortbildungsveranstaltungen oder Workshops gewünscht hätten. Wir werden diese Erkenntnisse bei der Planung der IWE 2023 berücksichtigen und uns bemühen, die Veranstaltung für unsere Lieferanten und Besucher noch besser zu machen.

Die erste IWE stand ganz im Zeichen des bereits erwähnten Austausches zwischen euren Kunden und euch so-wie zwischen euren Kunden und euren Lieferanten. Baut auch die IWE 2023 auf diesemFundament auf?

Evertine: Ja, die IWE 2023 baut auf dem Fundament der vorherigen Veranstaltung auf. Der Schwerpunkt liegt darauf, den Lieferanten eine Plattform zu bieten, auf der sie ihre neuesten Produkte und Innovationen vorstellen können, und den Teilnehmern die Möglichkeit zu geben, sich mit Fachleuten aus der Branche zu vernetzen und auszutauschen. Wir werden auch das Feedback und die Vorschläge der ersten Veranstaltung einbeziehen, um das Gesamterlebnis für Anbieter und Besucher zu verbessern.

NEW

NEW

RIMBA® LET'SPLAY

P PUMP

BE HARDER • BE STRONGER • BE LONGER

FREE SOFT VAGINA INCLUDED!

- RECHARGEABLE PENIS PUMP WITH REMOTE CONTROL
- VAGINA SLEEVE IS INCLUDED
- TURN THE PENIS PUMP INTO A MASTURBATOR

NEW

lovetoy JUST FUN FOR ADULTS

PRIDER

Anal Plug | #4371 Dildo 18.5 cm | #4372 Dildo 19.5 cm | #4370

RIMBA® LET'SPLAY

WWW.RIMBA.EU •

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

© Rimba BV • Pottenbakkerstraat 14 • 4871 EP Etten-Leur • The Netherlands • Tel. +31-765414484 • info@rimba.eu

Wo wir gerade eure Lieferanten erwähnen: kannst du schon verraten, wer von euren Lieferanten vor Ort sein wird?

Evertine: Wir sind noch dabei, die Liste der Lieferanten für die IWE 2023 zu vervollständigen, aber wir können bestätigen, dass wir eine breite Palette von Unternehmen aus der gesamten Branche haben werden. Wir werden die vollständige Liste der Anbieter kurz vor der Veranstaltung bekannt geben.

Plant ihr Veränderungen zum Ablauf gegenüber dem Vorjahr, als die Kunden aus dem Einzelhandel in kleinen Gruppen durch den Showroom von ONE-DC geführt wurden, um sich an verschiedenen Stationen über Produkte, Marken etc. informieren zu lassen?

Evertine: Wir haben uns das Feedback und die Anregungen der letzten Veranstaltung zu Herzen genommen und daran gearbeitet, das Gesamterlebnis für Anbieter und Besucher der IWE 2023 zu verbessern. Auch in diesem Jahr liegt unser Hauptaugenmerk darauf, Wissen zu vermitteln und unsere Besucher zu inspirieren. Um dies zu erreichen, haben wir unser Programm umgestaltet und bieten nun auch Vorträge von wichtigen Mitgliedern der EQOM Group an, die ihr Fachwissen zu verschiedenen Themen der Branche weitergeben werden. Außerdem haben wir inspirierende Redner eingeladen, die über Einzelhandelstrends und Marketing

Shiatsu

THE GARDEN OF LOVE

Pheromone Perfumes

A Natural Bond of **ATTRACTION**

For Male & Female

These special, highly concentrated pheromone perfumes with their varied compositions were formulated to make you even more desirable to the opposite sex.

Diese speziellen, hochkonzentrierten Pheromone Parfums mit den unterschiedlichen Mischungen wurden entwickelt, um auf das andere Geschlecht noch anziehender zu wirken.

HOT Productions & Vertriebs GmbH /// 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

sprechen und unseren Teilnehmern wertvolle Einblicke gewähren. Wir sind noch dabei, das Programm für die IWE 2023 festzulegen, aber wir freuen uns darauf, diese neuen Möglichkeiten anzubieten und andere Wege zu erkunden, um Produkte zu präsentieren und unseren Lieferanten und Besuchern einen Mehrwert zu bieten. Unser Ziel ist es, eine ansprechende und informative Veranstaltung zu schaffen, die Innovation und Wachstum in Branche fördert.

Welche weiteren Programmpunkte können die Besucher erwarten, wenn wir nur über den 'Business' Teil der Veranstaltung sprechen?

Evertine: Neben den Vorträgen erwartet die Besucher auf der IWE 2023 eine Vielzahl weiterer geschäftsorientierter Aktivitäten. Wir werden eine Reihe von Anbietern haben, die ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen vorstellen und den Teilnehmern die Möglichkeit geben, neue Marken und Innovationen zu entdecken. Außerdem wird es Networking-Veranstaltungen und Diskussionsrunden geben, bei denen sich die Teilnehmer mit Gleichgesinnten und Experten der Branche austauschen können. Unser Ziel ist es, ein umfassendes Programm zu erstellen, das für jeden in der Branche etwas bietet.

Parties, gemeinsame Restaurantbesuche, eine Stadtführung durch Groningen… letztes Jahr sind die Besucher in den Genuss eines tollen Entertainment-Programms gekommen. Worauf dürfen sich eure Besucher dieses Jahr freuen?

Evertine: Unser Hauptaugenmerk liegt zwar auf einem wertvollen Businessprogramm, aber wir wissen auch, wie wichtig es ist, unseren Besuchern ein angenehmes und unvergessliches Erlebnis zu bieten. Wir arbeiten derzeit an Plänen für ein Unterhaltungsprogramm, um den Teilnehmern die Möglichkeit geben, sich zu entspannen und in einem entspannten Rahmen mit Gleichgesinnten in Kontakt zu treten. Wir können zwar noch keine genauen Einzelheiten bekannt geben, aber die Besucher können sich auf eine Reihe unterhaltsamer Aktivitäten freuen, in denen sich auch die Kultur Groningens widerspiegeln wird. Wir sind bestrebt, eine rundum runde Veranstaltung zu schaffen, die sowohl einen informativen als auch einen sozialen Wert für unsere Teilnehmer hat.

Doc Johnson's 'in a Bag' line is committed to bringing straightforward, high-quality essentials to price-conscious consumers. Our playful essentials are accessible, inclusive, and minimally packaged, because even small choices can make a difference. With options for all genders and orientations, no matter what you are looking for, it can be found **in a Bag.**

Items shown (L to R): Really Big Dick 10 inch • Wand Vibe • Nipple Suckers • Ass Stroker • Rabbit Vibe • Bullet Vibe • HandCuffs • Spanking Paddle • Butt Plug 3 inch • Feather Tickler • C-Ring Set • Big Dick 8 inch

Entire Collection Available Now

DOCJOHNSON®

„Um es einfach auszudrücken, die Play Wiv Me Produkte sind einfach zum Kaputtlachen."

Creative Conceptions hat sich die weltweiten Vertriebsrechte für Play Wiv Me gesichert

PlayWivMe hat sich auf Spiele für Erwachsene spezialisiert, die Junggesellen- oder Junggsellinnenabschiede und Partys eine besondere Würze geben. Große Bekanntheit erlangte das britische Unternehmen durch das 'Cum Face' game, das besonders in den Sozialen Medien für Furore sorgte. Für den Vertrieb der Produkte ist ab sofort Creative Conceptions verantwortlich – und das weltweit! eLine hat mit Chris Bowles, Geschäftsführer von Creative Conceptions, gesprochen, um mehr über die Distributionsvereinbarung in Erfahrung zu bringen.

Chris Bowles, Geschäftsführer von Creative Conceptions

Seid ihr durch die Veröffentlichung und den darauffolgenden Erfolg des heute nun legendären 'Cum Face' Spiels auf Play Wiv Me aufmerksam geworden?

Chris Bowles: Bereits bei seiner Markteinführung erregte Cum Face viel Aufmerksamkeit und verbreitete sich bald viral auf den bekannten Social-Media Plattformen. Infolgedessen fragten unsere Kunden danach, so dass wir auf die Marke Play Wiv Me aufmerksam wurden und uns schon bald für sie interessierten. Wir setzten uns mit den damaligen Distributoren der Marke in Verbindung und erkannten bald, dass es vier weitere Produkte gab, die ebenso viel Spaß machten und für die wir einen riesigen Markt sahen. Zunächst nahmen wir nur das Cum Face Spiel auf, aber aufgrund des gestiegenen Interesses an der Marke erweiterten wir das Sortiment und nahmen die anderen SKUs mit auf.

Euer Unternehmen hat sich nun die weltweiten Distributionsrechte der Produkte von Play Wiv Me gesichert.

Wie ist es zu dieser Vereinbarung gekommen?

Chris: Play Wiv Me passt sehr gut zu unserer Produktpalette. Als Hersteller von Spielen, Scherzartikeln und anderen Produkten für Erwachsene hat Creative Conceptions das größte Sortiment an Spielen und vergleichbaren Artikeln für Paare und Play Wiv Me passt gut in dieses Produktportfolio. Wir sahen eine gute Möglichkeit, die Play Wiv Me Produkte auf dem US-Markt zu verkaufen, da sie zu den Junggesellen- und Junggesellinnen-Produkten in unserem eigenen Sortiment passen. Der Erfolg des Cum Face Spiels hat maßgeblich dazu beigetragen, dass die Leute Play Wiv Me Produkte gekauft haben und nun können wir sehen, dass sich auch die anderen SKUs gut verkaufen, seit wir sie ins Portfolio aufgenommen haben.

Welche Stärken besitzt Play Wiv Me eurer Meinung nach? Warum sind die Alleinstellungsmerkmale der Produkte so überzeugend?

Chris: Um es einfach auszudrücken, die Play Wiv Me Produkte sind einfach zum Kaputtlachen. Sie sind lustig, sie sind dafür bekannt, dass sie Party-Erlebnisse für Erwachsene aufwerten und sie können

Der Bestseller: die Penis Ice Luge

nicht nur in Erotikgeschäften verkauft zu werden, sondern auch in den Mainstreammarkt vorzudringen. Es gibt eine Menge Möglichkeiten, wo die Produkte angeboten werden können, denn letztendlich gibt es nichts Vergleichbares auf dem Markt. Das Tolle an den Produkten von Play Wiv Me ist, dass sie bekannten Spielen, die die Leute lieben, einen neuen frechen Touch geben. Ich denke, dass sie deshalb so einzigartig sind, weil die Leute die Inspiration die in den Produkten steckt, erkennen, zum Beispiel weiß jeder, was eine Ice Luge (Eisskulptur, die aus einem großen Eisblock besteht, der einen schmalen Kanal hat, durch den Flüssigkeiten- meistens Alkohol - gegossen wird) ist, aber sie denken nicht unbedingt an einen Penis - es ist dieser freche Touch, der die Leute nach mehr verlangen lässt.

Das fast schon legendäre Cum Face Spiel

Warum passen die Produkte der Marke in euer Sortiment?

Chris: Wie bereits erwähnt, passen die Play Wiv Me Produkte perfekt zu den anderen Junggesellen- und Junggesellinnenprodukten in unserem Sortiment, da es sich um lustige, neuartige Produkte handelt, die Aufmerksamkeit erregen. Es macht Sinn für uns, mehr Spiele in unserem Portfolio zu haben. Das Ganze passt auch zu unserem Vertriebsmodell in Großbritannien, das darauf abzielt, bestimmte Produkte des Erotikmarkts in mehr Mainstreamkanäle zu bringen.

Welchen Stellenwert geniesst die Produktkategorie 'Partyspiele, Trinkspiele, Scherzartikel etc.' heute in unserem Markt?

Chris: Der Markt für diese Produkte ist von enormer Bedeutung und wird immer wichtiger. Dinge wie Junggesellen- und Junggesellinnenabschiede und ähnliche Events für Erwachsene haben die Möglichkeit geschaffen, dass sich mehr und mehr dieser Produkte über den traditionellen Erotikmarkt hinaus ausbreiten und in Mainstreammärkte vordringen. Wir haben es an dem viralen Erfolg gesehen, den Cum Face in seinen Anfängen hatte. Partyspiele und ähnliche Produkte für Erwachsene können Veranstaltungen durch Spaß, Lachen und ein wenig Albernheit aufwerten. Es gibt so viele freche Spiele, Gags und Geschenke, die heute erhältlich sind, und ich habe keinen Zweifel daran, dass wir in Zukunft noch mehr davon sehen werden

Wie viele Produkte von Play Wiv Me sind derzeit bei euch zu bekommen und um was handelt es sich dabei?

Chris: Wir verkaufen derzeit 6 SKUs der Marke Play Wiv Me, die alle in den Bereich der lustigen Spiele und Scherzartikel fallen. Wir bieten derzeit Cum Face, Beer Boobs, Fondle, die Huge Penis Ice Luge, Bigger or Smaller Penis Edition und die neueste Version Bigger or Smaller Boobs an.

In den letzten Monaten habt einige Play Wiv Me Produkte auf Messen unseres Marktes präsentiert. Wie ist das Ergebnis ausgefallen? Besteht eine Nachfrage nach diesen speziellen Produkten?

Chris: Ja. Als wir das erste Mal auf die Marke Play Wiv Me stießen, hatten wir das

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

Zum Play Wiv Me Sortiment bei Creative Conceptions gehören auch die Spiele ‚Fondle' und ‚Beer Boobs'

Gefühl, dass es eine riesige Nachfrage nach diesen Produkten geben würde, und seit wir sie auf verschiedenen Messen und in Gesprächen mit Kunden gezeigt haben, hatten wir einige wirklich gute Bestellungen und Nachbestellungen der Artikel, die wir auf Lager haben. Am meisten überrascht hat uns wahrscheinlich die riesige Penis-Eisskulptur, die sich als einer der Bestseller des Sortiments herausgestellt hat, aber wir sind sehr zufrieden mit der gesamten Entwicklung. Insgesamt hatten wir auf unseren letzten Messen in den USA eine wirklich gute Resonanz, und im April haben wir die Marke auf der EroSpain zum ersten Mal auf dem europäischen Markt vorgestellt.

Ihr habt euch – wie bereits erwähnt - die weltweiten Distributionsrechte für die Produkte von Play Wiv Me gesichert – und das weltweit! Was bedeutet dieser Schritt für euch als Unternehmen?

Chris: Die Tatsache, dass es uns gelungen ist, eine weltweite Vertriebsvereinbarung zu schließen, ist großartig für uns. Es unterstreicht, was wir zu erreichen versuchen: auf allen Märkten der Welt zu wachsen. Einen weltweiten Vertrieb mit einer Marke zu erreichen, ist eine tolle Leistung. Wir nehmen diese Herausforderung ernst und freuen uns auf die neuen Märkte, die wir mit Play Wiv Me erobern wollen, um Wachstum mit der Marke zu erzielen.

Kannst du etwas über eure Vertriebsstrategie erzählen? Wie wollt ihr die Play Wiv Me Produkte weltweit vermarkten?

Chris: Wir haben bereits auf den Messen, die wir in den letzten Monaten besucht haben, welche Aufmerksamkeit die Marke Play Wiv Me erhält und wir werden die Produkte auch weiterhin auf weiteren Messen in verschiedenen Märkten sowie auf digitalen Events präsentieren, um die Markenbekanntheit zu stärken. Wir wissen, dass jeder, der die Produkte sieht, sie liebt, und wir sind sicher, dass sich der Erfolg mit zunehmender Bekanntheit der Marke weiter entwickeln wird.

Für welche Märkte eignen sich die Produkte? Sind sie auf den Erotikmarkt festgelegt oder ist auch denkbar, dass sie im Mainstream angeboten werden können?

Chris: Ja, das können sie, und sie tun es bereits. Es gibt bestimmte Onlineshops,

EROPARTNER
DISTRIBUTION

SPORTSHEETS

SINCERELY, SPORTSHEETS

AMBER
COLLECTION

PATTERN PEEK-A-BOO

WWW.EROPARTNER.COM

Tomatenmarkt 1 | 1681PH Zwaagdijk | The Netherlands | +31 (0)228 82 00 00 | info@eropartner.com

Die Kartenspiele ‚Bigger or Smaller Penis edition' und ‚Bigger or Smaller Boobs version'

die mit Geschenken handeln, und andere Mainstream-Kanäle, die die Play Wiv Me Produkte bereits aufgenommen haben - insbesondere für die Produktkategorie der Junggesellen- und Junggesellinnen-abschiede. Unser Hauptmarkt ist jedoch der Erotikmarkt, den wir weiter ausbauen wollen. Daher werden wir zunächst stärker in den amerikanischen sowie internationalen Erotikmarkt vordringen, um dann in den kommenden Monaten weiter in den Mainstreammarkt zu expandieren. Letztendlich wollen wir versuchen, so viele Märkte wie möglich zu erreichen, und wir haben bereits Anfragen aus Ländern erhalten, von denen wir nie gedacht hätten, dass sie Interesse bekunden würden.

Mit welcher Unterstützung von eurer Seite können eure Partner aus dem Einzelhandel und/oder dem Großhandel rechnen? Wie wollt ihr diesen helfen, mit Play Wiv Me erfolgreich zu sein?

Chris: Unser Kundenstamm wächst ständig, und unsere Vertriebsstrategie besteht darin, die Kunden so gut wie möglich zu betreuen und sicherzustellen, dass sie von uns den bestmöglichen Service und das beste verfügbare Produktportfolio erhalten. Aus diesem Grund versuchen wir immer, die bekanntesten Marken der Branche zu bekommen. Was das Marketing angeht, so arbeiten wir mit Play Wiv Me daran, auf dem viralen Erfolg von Cum Face aufzubauen und zu sehen, ob wir mit einigen der anderen Produkte einen ähnlichen Erfolg erzielen können. Wir wissen, dass es sich um Produkte handelt, die sich viral verbreiten können, und Play Wiv Me hat Erfahrung darin, wie man das erreicht. Wir arbeiten also im Hintergrund daran, das voranzutreiben, und dann wird es hoffentlich Möglichkeiten für bestimmte Kunden geben, diese Möglichkeiten zu nutzen, wenn wir einen Anstieg der Nachfrage feststellen.

Kannst du noch etwas zu den kommenden Produktveröffentlichungen von Play Wiv Me sagen? Worauf dürfen wir uns in den nächsten Monaten freuen?

Chris: Wir haben eine Reihe wirklich großartiger Produkte in der Pipeline, aber leider können wir im Moment noch nichts verraten, aber wir werden den Markt auf jeden Fall informieren, sobald sie verfügbar sind.

REBEL
MEN'S GEAR

ORION WHOLESALE

0552488

JUST ENJOY YOURSELF!

DREIFACHE STIMULATION
PROSTATA, ANUS & PERINEUM

MÄNNERSACHE

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2303-057

11101
Couples
Foreplay
Enhancer
RRP: €54,99

11102
Couples
Stimulator Ring
RRP: €44,99

11103
Couples
Vibrator Ring
RRP: €49,99

11105
Celestial Love
RRP: €74,99

11107
Bound Love
RRP: €64,99

11104
Eternal Love
RRP: €79,99

11108
Infinite Love
RRP: €49,99

11106
Divine Love
RRP: €64,99

Xoroon

11122
Attachments
Personal Wand
RRP: €24,99

11113
The Curved Wand
RRP: €89,99

11112
The Personal Wand
RRP: €69,99

11111
The Traveller Wand
RRP: €37,99

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

SCALA

„Die Zukunft von Nu Sensuelle sieht sehr vielversprechend aus!"

Ein Interview mit Patrick Lyons, dem neuen Geschäftsführer von Nu Sensuelle

Anfang März ist Patrick Lyons zum Geschäftsführer von Nu Sensuelle ernannt worden

Anfang März ist es offiziell verkündet worden: Patrick Lyons, der seit 2020 für Nu Sensuelle als Chief Strategy Officer gearbeitet und großen Anteil daran hat, dass die Marke heute da steht, wo sie steht, übernimmt als neu ernannter CEO die Unternehmensleitung. In einem Gespräch mit eLine gibt er Auskunft darüber, wohin die Reise von Nu Sensuelle unter seiner neuen Ägide gehen wird

Es ist zwar schon ein Weilchen her, dass du zum CEO befördert wurdest, dennoch wollen wir dir dazu nachträglich gratulieren. Wie fühlt es sich an, an der Spitze von Nu Sensuelle zu stehen?

Patrick Lyons: Es ist unglaublich und sehr befriedigend. Bei Nu Sensuelle zu sein, ist unglaublich. Das Eigentümerteam, Barry und Thao, hat mir erlaubt, Änderungen vorzunehmen, die ich für notwendig hielt, um Nu Sensuelle zu neuen Höhen zu führen. Und mehr noch da die Position des CEO eine enorme Verantwortung mit sich bringt, ist es ein Segen, die volle Unterstützung von Barry und Thao zu haben.

Du kannst auf eine lange Karriere in der Sex Toy Industrie zurückblicken. Wann hast du unser Industrie angefangen und welche Stationen in deiner Karriere waren besonders prägend für dich?

Patrick: Ich hatte die Gelegenheit, mit einflussreichen Führungskräften in der Erotikbranche zusammenzuarbeiten. Der erste war Larry Garland beim US.Großhändler Eldorado.

Larry hat mir nicht nur alles über das Distributionsgeschäft beigebracht, sondern auch seine aggressive Herangehensweise Geschäfte zu machet und seinen ewigen Wunsch, starke Beziehungen mit Kunden und Herstellern zu pflegen, vermittelt Der zweite war der großartige Nick Orlandino. Nick brachte mich zu Pipedream und machte mich mit der Herstellung in großem Maßstab vertraut. Nick traf seine Entscheidungen mit Bedacht, aber er liebte das schnelle Tempo. Beide sind Ikonen in unser Branche und ich bin froh, sie gekannt und so eng mit ihnen zusammengearbeitet zu haben.

Wie haben die beiden (und andere) dir bei deiner Karriere geholfen?

Patrick: Während meiner gesamten Laufbahn sowohl in der Mainstream- als auch in der Erotikbranche habe ich die Gelegenheit gehabt, Geschäftspraktiken mutig anzupassen bzw. zu ändern, um das Umsatzwachstum zu unterstützen Im Mainstream habe ich Unternehmen vor dem Konkurs bewahrt, ich habe Geschäftsmodelle so umgestellt, dass sie mehr auf den Verbraucher ausgerichtet sind, und ich habe jungen Unternehmen geholfen, Marktanteile zu gewinnen. In der Erotikbranche habe ich ähnliche Aufgaben mit großem Erfolg erledigt. Und obwohl ich von Natur aus vorsichtig bin und versuche, Probleme zu verstehen sowie zu erkennen, wie sich bestimmte Entscheidungen auf das Geschäft auswirken könnten, haben mich meine Mentoren dazu gedrängt, größer zu denken und schneller zu werden.

Im Jahr 2020 hast du dich Nu Sensuelle angeschlossen – damals als Chief Strategy Officer. Warum hat das zwischen euch so gut gepasst? Was ist für dich das Besondere an der Arbeit bei Nu Sensuelle?

Patrick: Nu Sensuelle war auf der Suche nach Wachstum und wollte sich zu einer führenden Marke in der Branche entwickeln. In unseren zahlreichen Gesprächen stellte ich fest, dass die Produkte erstaunlich waren und eine große Anhängerschaft hatten. Aber die Marke kommunizierte den Einzelhändlern und Verbrauchern nicht, was sie wirklich ausmacht: nämlich die markeneigenen Motoren, die von der Mitbegründerin Thao Luu-Brinberg entwickelt werden. Thao kreiert diese Motoren, um ein bestimmtes Gefühl, eine bestimmte Intensität und Vibration zu erzeugen, und niemand wusste von ihrer Geschichte. Mit der

Unterstützung von Barry und Thao hatte ich die volle Kontrolle, um die Änderungen vorzunehmen, die ich für notwendig hielt. Wir sind immer noch ein kleiner Hersteller, aber wir haben durch die Änderungen, die wir vorgenommen haben, mehr Anerkennung und Unterstützung von unseren Kunden erhalten.

In der offiziellen Pressemitteilung zu deiner Beförderung zum CEO wurden einige deiner Verdienste aufgezählt und wie du dazu beigetragen hast, Nu Sensuelle zu dem zu machen, was es heute ist. Was waren deine größten Erfolge in deiner Zeit als CSO?

Patrick: Nu Sensuelle wurde als Erfinder der 'Superbullet' Kategorie bekannt, als wir den Point Bullet einführten. Als CSO war ich in der Lage, unsere Markenpositionierung zu entwickeln, die beschreibt, was Nu Sensuelle so einzigartig im Sex Toy Markt macht. Von unserem hauseigenen hochwertigen Silikon über unser zielgerichtetes Produktdesign bis hin zu den zehn eigenen Motoren, die von unserem Mitbegründer Thao entwickelt wurden, ist Nu Sensuelle einzigartig in der Erotikbranche. Um den Einzelhändlern zu verdeutlichen, dass der Motor ebenso wichtig ist wie die Form des Produkts, haben wir ein Klassifizierungssystem für unsere Motoren entwickelt. Die überarbeitete Verpackung folgt einem Farbcodierungssystem, das angibt, welcher Motor in dem Produkt steckt.

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

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

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

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

MY.SIZE

Neu bei
ST RUBBER
im Sortiment!

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

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

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

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

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

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

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

MY.SIZE PRO 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

Wir konnten dieses System verfeinern, indem wir über 100 Geschäfte besucht haben und beobachteten, wie die Verbraucher nach Produkten suchen.

Nu Sensuelle gibt es seit 15 Jahren. Wie wird die neue Ära mit dir an der Spitze aussehen?

Patrick: Die Zukunft von Nu Sensuelle sieht sehr vielversprechend aus! Wir haben gerade unser erstes App-basiertes Produkt eingeführt und werden bald weitere Produkte hinzufügen. Wie alles, was wir tun, wird auch unsere App leistungsstark und einzigartig sein - und das zu Preisen unter 100 Dollar. Wir haben auch Marktsegmente und Verbrauchergruppen identifiziert, die unterversorgt sind, und entwickeln Produkte für diese Märkte. Und schließlich werden wir unser Eigenmarkenprogramm einführen, das die niedrigsten Mindestbestellmengen, Produkte höchster Qualität und einzigartige Möglichkeiten bietet.

Wie sehen eure Pläne für die nächsten Jahre aus? Wo wirst du als neuer Geschäftsführer gemeinsam mit deinem Team die Hebel ansetzen, um die Marke Nu Sensuelle weiter auszubauen?

Patrick: App-basierte Produkte sind eine Notwendigkeit, aber wir werden unseren Werten treu bleiben und Intimität und Bindungen auch über große Entfernungen ermöglichen. Während App-basierte Produkte mehr auf die Cam-Industrie abzielen, werden sich unsere mehr auf den Aufbau einer intimen Beziehung zwischen Menschen konzentrieren.
Im Juli werden wir eine Erweiterung von Nu Sensuelle einführen, indem wir eine Marke schaffen, die sich an Menschen richtet, die einen Penis und/oder eine Prostata besitzen. Diese Produkte werden per App und Fernsteuerung zu kontrollieren sein und dem Nutzer Möglichkeiten, sich zu erkunden, wie es sie noch nie gegeben hat.

Viele sagen, dass es im Sex Toy Markt nur eine Gewissheit gibt: nämlich den stetigen Wandel. Wie soll Nu Sensuelle unter deiner Führung die gegenwärtigen und zukünftigen Herausforderungen des Sex Toy Markts meistern?

Patrick: Die Verbraucher werden immer informierter und ihr Bedürfnis nach besseren Produkten wächst weiter, und das gefällt uns! Wir kreieren Produkte, die

di)(io®

platinum collection

12 NEUE
PLATINUM-CURED SILIKON DILDOS!

SCANNE DEN QR CODE ZUM PRODUKTTRAILER!

AUCH NEU: BODY DOCK® + DILLIO® KITS

pipedream®
www.pipedreamproducts.com

den Zweck haben, Bindung und Intimität zu fördern. Durch die Kombination aus Verbraucherforschung und Händlerbetreuung stellen wir sicher, dass Nu Sensuelle an der Spitze der Trends steht und den Verbrauchern Wege ebnet, sich mit ihrem wahren sexuellen Selbst zu verbinden. Wir scheuen uns nicht, Fragen zu stellen oder unsere Produktstrategie an die Bedürfnisse der Verbraucher anzupassen. Unser engagierter Produktionspartner ermöglicht es uns, flexibel und effizient zu sein.

Da der Großteil unserer Leser aus Europa kommt, würden wir gerne erfahren, wie eure Pläne speziell für den europäischen Markt aussehen? Wird es zum Beispiel Änderungen in eurer Distributionsstrategie geben?

Patrick: Wir haben unsere Reise nach Europa gerade erst begonnen und schätzen das Engagement und die Unterstützung von SCALA und ABS. Wir freuen uns darauf, die Marke und das Produkt bekannter zu machen und die Zahl der Einzelhändler, die unsere Produkte führen, zu erhöhen.

Wenn du den Status-quo des Sex Toy Markts mit wenigen Worten beschreiben müsstest, welche Worte würdest du wählen?

Patrick: In den letzten fünf Jahren hat sich unsere Industrie von einer konsolidierten zu einer fragmentierten Industrie entwickelt. In einer fragmentierten Industrie muss man flexibel und zielgerichtet sein und eine klare Richtung einschlagen.

HOT Productions & Vertriebs GmbH /// 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

„Ich habe über 900 Sex Toys ausprobiert."

Epiphora zieht nach 15 Jahren als Sex Toy Testerin Bilanz

Sex Toy Testerin und Bloggerin Epiphora

Wer gedacht hat, dass Sex Toy Tester vor allem darauf aus sind, den Geschäftsführern von Sex Toy Unternehmen ihre Meinung zu geigen, den belehrt die äußerst erfahrene Sex Toy Testerin und Bloggerin Epiphora (www.HeyEpiphora.com) eines Besseren. Sie sagt, dass sie und ihresgleichen sich nicht darum scheren, dass sie mit ihren ehrlichen und oftmals bissigen Kritiken dafür sorgen, dass Geschäftsführer, Marketingmanager und Produktentwickler nachts still und leise in ihr Kissen weinen. Die Sex Toy Tester Community müsse sich auch gar nicht mit Unternehmen anlegen, deren Produkte eine schlechte Qualität aufweisen oder die mit ihren Marketingaussagen das Blaue vom Himmel versprechen. Diese Aufgabe würden nämlich die Fans und Follower der Produkttester übernehmen. In diesem Interview unterzieht sie der Industrie eine Art Prüfung oder Bewertung. Diese fällt sehr moderat aus, denn es zeigt sich dass sie seit ihrem Debüt als Produkttesterin vor 15 Jahren einiges zum Guten gewandelt hat.

Du hast die Sex Toy Industrie im Laufe der Jahre oft für alles Mögliche kritisiert - von haarsträubenden Marketingaussagen über schlechte Produkttechnik bis hin zu unfairer Behandlung des Personals. Wo stehen wir 2023? Gab es eine positive Entwicklung?

Epiphora: Ohne Zweifel, die gab es! Ich denke daran, wie die meisten Verpackungen von Sex Toys aussahen, als ich 2007 mit dem Bloggen begann. Damals etwas zu sehen, das nicht darauf abzielte, dich zu erregen, war selten. Darin befand sich vielleicht ein ausdünstender Dildo, Analkugeln an einem buchstäblichen Faden oder, wenn man Glück hatte, ein Vibrator aus Hardplastik. Die Fortschritte in Design, Material und Funktionalität, die wir in den letzten Jahren erlebet haben, waren astronomisch. Ausgefallene Marketingaussagen werden jedoch nie aussterben. Sie sind nur weniger abstoßend geworden.

Du bist seit vielen Jahren in der Sex Toy Tester und Sex Toy Blogger Community aktiv. Wo steht diese Community in der Industrie im Moment? Wie groß ist ihr Einfluss auf die Branche heutzutage, vor allem im Vergleich zu vor zehn oder mehr Jahren?

Epiphora: Das ist jetzt 15 Jahre her, was wirklich verrückt ist. Ich war einer der ersten Sex Toy-Blogger und das Internet fühlte sich damals so angenehm klein an. Ich hatte das Gefühl, dass Blogger wirklich eine Stimme hatten. Aber dann kam der Aufstieg und die Dominanz von Social Media. Jetzt findet ein Großteil des 'Diskurses' über Sex Toys auf diesen Plattformen statt, wo wir uns an willkürliche und sexnegative Regeln halten müssen und von Influencern umgeben sind, die dafür bezahlt werden, Ramsch zu verhökern. Damit möchte ich ausdrücken, dass ich nicht glaube, dass Blogger einen wesentlichen Einfluss auf die Branche haben. Nur eine Handvoll Unternehmen hat mir gesagt, dass sie ihre Produkte aufgrund meiner Rezensionen verbessert haben. Ich habe dabei geholfen, einige Prototypen zu testen, aber nicht sehr viele. Die Content Creator von heute beeinflussen nicht die Unternehmen, sondern die Verbraucher - und zwar in einem Ausmaß, wie wir es noch nie erlebt haben. Es braucht nur einen einzigen TikTok und schon kann jedes noch so mittelmäßige Toy in den Verkaufscharts nach oben rasen. Deshalb kämpfe ich dafür, dass die Menschen sich von all den mittelmäßigen Produkten fern halten.

In welchen Bereichen haben sich die Unternehmen am meisten verbessert?

Epiphora: Die Priorisierung von Silikon war ein wichtiger Punkt sowie die Umstellung auf wiederaufladbare Batterien. Ich habe das Gefühl, dass sich die Art und Weise,

MEN4MEN

PLEASURE FROM OTHER WORLDS

MORE THAN 500 MONSTER DILDOS

MEN4MEN.EU

wie Unternehmen mit den Verbrauchern sprechen, verändert hat. Die Verbraucher werden jetzt wie intelligente Erwachsene behandelt und nicht mehr wie hirnlose, geile Tiere. Im digitalen Zeitalter sind Unternehmen nicht mehr irgendwelche gesichtslose Gebilde, die auf der Rückseite der Verpackung aufgeführt sind - sie sind öffentlich, vor allem in den Sozialen Medien, sie haben Meinungen und vertreten Werte. Ich denke, das ist eine gute Sache. Es macht sie rechenschaftspflichtig, zumindest bis zu einem gewissen Grad.

Wo haben wir dagegen noch großen Nachholbedarf?

Epiphora: Ich sage es mal frei heraus: wir haben Cunnilingus immer noch nicht richtig simuliert. Womanizer ist ein Schritt in diese Richtung, aber ich suche nach Nuancen, Variationen und einer simulierten Zunge, die mit dem Saugen einhergeht. Generell finde ich es seltsam, dass wir nicht Toys für die äußere Nutzung haben, die sich irgendwie auf interessante Weise bewegen. Ich hoffe, dass es bald mehr davon geben wird. Und wenn wir schon dabei sind, sollten wir dafür sorgen, dass die Produkte leiser werden… und kann bitte jemand mehr Toys aus Edelstahl und Holz herstellen? Ich bin von denen, die ich habe, gelangweilt.

Viele Unternehmen und Marken regieren geschockt, wenn sie oder ihre Produkte kritisiert werden. Aber was genau können Produkttester und auch erfahrene Konsumenten sehen, was Hersteller nicht sehen? Wie hat sich zum Beispiel deine eigene Sichtweise entwickelt? Ist es allein die Erfahrung, oder sehen deine Kollegen und du Sex Toys irgendwie mit anderen Augen?

Epiphora: Niemand will die Fehler in seinen eigenen Produkten sehen. Das ist mir klar. Und ich weiß, dass in der Herstellung von Toys eine Menge Arbeit steckt. Aber meine Kritiken sind - in der Regel - kein Angriff auf die Schöpfer - sie sind vielmehr ein Versuch, meine Leser aufzuklären. Ich muss falsche Marketingbehauptungen und Produktversprechen entkräften, auf Mängel hinweisen und das Vergnügungspotenzial ehrlich einschätzen. Ich denke, das ist definitiv eine Fähigkeit. Es ist eine Kunst,

TENGA
NEW ADULT CONCEPT

Sink Into Pleasure

Coming Soon!

Tenga Puffy

super soft sensations

Premium, ultra-soft spongy material.

Silky-smooth silicone cover.

Opens from both ends for easy cleaning.

@TENGA_Global

TENGAGlobal

tenga_global

YouTube TENGAChannel

MASTURBATE BETTER

www.tenga.co

Nuancen zu artikulieren und ein Gleichgewicht zwischen dem Objektiven und dem Subjektiven herzustellen. Meine umfassende Erfahrung gibt mir einen Blickwinkel, den der Durchschnittsverbraucher nicht hat. Ich habe über 900 Sex Toys ausprobiert und ich bezweifle stark, dass irgendein CEO in der Industrie da mithalten kann.

Kannst du uns noch verraten, was derzeit in eurer Community heiß diskutiert wird?

Epiphora: Nun, die Nachricht vom Ende von Lora DiCarlo hat in der Community sicherlich für einige Aufregung gesorgt. Viele von uns empfinden das als eine Art Gerechtigkeit oder Karma. Zu Beginn hatten wir nur mit dem Unternehmen zu kämpfen, weil ihr Flaggschiffprodukt, der Osé, eine Katastrophe war. Riesig, verdammt unhandlich, schmerzhaft ... dieses Toy hielt nichts von dem, was ihr Hochglanzmarketing versprochen hat. Aber die negative Meinung über Lora DiCarlo verstärkte sich, als ehemalige Angestellte anfingen, Insider-Geschichten über ihre Zeit dort zu erzählen. Es ist eine Sache, schlechte Produkte herzustellen, aber seine Mitarbeiter mies zu behandeln, ist ungeheuerlich. Das vergisst man nicht.

Dieses Interview wurde uns bereitgestellt von Colleen Godin, EAN U.S. Korrespondentin

ORION WHOLESALE

Cuties

SPECIAL EDITION

Weich wie Wolke 7!

VIBRATION · SOFT TOUCH · FLEXIBEL · WASSERDICHT IPX7 · WIEDERAUFLADBAR

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2303-056

Wenn es eine Marke in der Sexual Wellness Industrie gibt, die durch ihren starken Pioniergeist besonders tiefe Spuren hinterlassen hat bzw. hinterlässt, dann ist es TENGA. Aber was ist eine Marke ohne Kommunikation? Hier kommt Ikenna Lewis-Miller ins Spiel, TENGAs PR & Marketing Director. Im Monthly Mayhem spricht er darüber, wie es ist, für ein Pionierunternehmen zu arbeiten und wie froh er darüber ist, endlich seinen Weg in die Sexual Wellness Industrie gefunden zu haben.

Ist es ein Fluch oder ein Segen, für ein Pionierunternehmen zu arbeiten, das den Markt revolutioniert hat?

Ikenna Lewis-Miller: Es ist zu 100% ein Segen. Es gibt eigentlich keine Nachteile, wenn man für ein Unternehmen arbeitet, das versucht, einen derart positiven Einfluss auf das Leben der Menschen zu haben. Die Mission von TENGA, Sexualität in den Mainstream zu bringen, damit alle sie genießen können, ist seit langem das Motto des Unternehmens. Denn wir sind der Meinung, dass Sexualität so natürlich ist wie Schlafen und Essen, und deshalb sollten die Produkte, die dies unterstützen, mit Stolz und Unbeschwertheit genossen werden. Das ist eine sehr starke Botschaft.

Welchen Berufswunsch hattest du als Kind?

Ikenna Lewis-Miller: Profi-Fußballer wahrscheinlich.

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

Ikenna Lewis-Miller: Ich habe zuvor für eine weltweit agierende Kommunikationsagentur gearbeitet und eine Marke aus dem Sexual Wellness Marke gehörte zu unseren Kunden. Nachdem ich diesen Kunden betreut hatte, wurde mir schnell klar, dass der Sexual Wellness Markt zu meiner Leidenschaft geworden ist.

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

Ikenna Lewis-Miller: Ich würde wahrscheinlich immer noch versuchen, einen Weg hinein zu finden. Ich wollte schon seit Jahren im Sexual Wellness Markt arbeiten und war fest entschlossen, dieses Ziel zu erreichen.

Was war der größte Karriereschub für dich?

Ikenna Lewis-Miller: Ich habe die TENGA Marke bereits lange als Kunden der Kommunikationsagentur betreut, für die ich gearbeitet habe, aber ich habe das Gefühl, dass ich

Ikenna Lewis-Miller

einen noch größeren Beitrag zum Erfolg des Marke leisten kann, wenn ich für die Marke selbst arbeite.

Wo siehst du dich in zehn Jahren?

Ikenna Lewis-Miller: Die Dinge können sich sehr schnell ändern, aber ich würde gerne bei TENGA bleiben, da ich eine Schlüsselrolle bei der Steigerung des weltweiten Absatzes und des Markenbewusstseins gespielt habe.

Wie siehst du die Zukunft der Love Toy Industrie?

Ikenna Lewis-Miller: Es gibt Anzeichen dafür, dass Sex Toys heute noch beliebter sind als je zuvor, und es gibt allgemein eine größere Akzeptanz und positive Einstellung gegenüber diesen Produkten sowohl innerhalb als auch außerhalb der Erotikbranche. Die Konversation über Masturbation wird intensiviert, angeführt von Marken wie TENGA, bei denen wir eine deutliche Veränderung der Einstellungen und Wahrnehmungen der Menschen beobachten können.

Wie sieht ein perfekter Tag in deinem Berufsleben aus?

Ikenna Lewis-Miller: Frühstück mit der Familie, tolle Berichterstattung über TENGA in den Medien; Treffen mit einem Journalisten, um eine spannende Möglichkeiten zu besprechen; Treffen mit dem TENGA-Team; 3-4 Aufgaben von meiner To-do-Liste streichen…

Wie entspannst du dich nach der Arbeit?

Ikenna Lewis-Miller: Ich trainiere 5-6 Mal pro Woche bei CrossFit.

Wer ist dein Vorbild und warum?

Ikenna Lewis-Miller: Wahrscheinlich meine Mutter. Ich habe sie vor über 20 Jahren verloren, aber ich denke immer noch jeden Tag an sie und an das unglaubliche Vermächtnis, das sie mir hinterlassen hat. Ich glaube, alle meine Freuden im Leben habe ich ihr zu verdanken.

Du darfst einen Orden verleihen. Wer bekommt ihn?

Ikenna Lewis-Miller: Wahrscheinlich unser CEO - Koichi Matsumoto, weil er ein Unternehmen gegründet hat, das das Leben der Menschen verändert hat, und Eddie Marklew, weil er mir die Möglichkeit gegeben hat, daran mitzuwirken.

Auf welche eigenen Erfolge bist du besonders stolz?

Ikenna Lewis-Miller: Ehemann und Vater von zwei wunderbaren Kindern zu sein.

Was gefällt dir an deiner Person besonders gut?

Ikenna Lewis-Miller: Ich bin sehr geduldig.

Welche Sünde kannst du nicht vergeben?

Ikenna Lewis-Miller: Alles was Kindern schadet.

Was singst du unter der Dusche?

Ikenna Lewis-Miller: Hahaha... meine Gesangsstimme ist nicht die beste, aber normalerweise singe ich alles, was fröhlich ist. Musik von Anderson Paak wird bei mir zu Hause im Moment viel gespielt.

Wen würdest du wirklich niemals nackt sehen wollen?

Ikenna Lewis-Miller: Hahaha - mir geht es um Body Positiviy und dass man sich selbst liebt, deshalb würde ich nie eine bestimmte Person herausheben. Wir sind alle auf unsere eigene Weise schön!

MY.SIZE PRO

out now!

ALLES WAS EIN KONDOM KANN

- 9 SIZES — GRÖSSTE VIELFALT & SICHERHEIT
- EXTRA THIN — SEIDENWEICH & GEFÜHLSECHT
- vytex — REIN, ALLERGENARM & DUFTEND
- EINFACH ZU ÖFFNENDE FOLIE
- FAIR FÜR MENSCH UND UMWELT
- vegan — FREI VON TIERLEID & TIERPRODUKTEN

CERTIFIED MY.SIZE PRO QUALITY

INKLUSIVE DER WELTWEIT GRÖßTEN AUSWAHL AN BREITEN

SLIM — WIDE

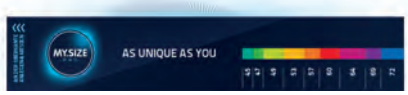
45	47	49	53	57	60	64	69	72

UND EINEM EINZIGARTIGEN BERATUNGSKONZEPT

ONLINE MESSTOOL

MY.SIZE PRO

ICONBASIERTE KOMMUNIKATION



KONDOMGUIDES ALS DRUCKVERSION UND DOWNLOAD IN 12 SPRACHEN

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

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

Ikenna Lewis-Miller: Meine Frau. Ein paar gemeinsame Stunden ohne die Kinder wären das reinste Glück. Sie mag romantische Filme wie 'Love Actually' und ich bevorzuge Gangsterfilme wie 'Heat'. Wahrscheinlich würden wir aber beide einschlafen.

Du bekommst einen Monat Urlaub. Wo geht es hin?

Ikenna Lewis-Miller: Ich würde gerne zwischen den karibischen Inseln hin- und herreisen.

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

Ikenna Lewis-Miller: Mein Telefon, ein Springseil und ein gutes Kopfkissen.

Mit wem würdest du gerne einen Tag deines Lebens tauschen?

Ikenna Lewis-Miller: Ich wollte schon immer Songs schreiben und bin ein großer Fan von Jay Z, also würde ich ihn wählen. Ich hätte auch nichts dagegen, einen Tag lang mit Beyonce verheiratet zu sein.

Was würdest du nie wieder im Leben machen?

Ikenna Lewis-Miller: Ich bin sehr glücklich da, wo ich mich jetzt befinde, und glaube, dass all meine Entscheidungen - auch die schlechten - wahrscheinlich dazu geführt haben, dass es jetzt so ist wie es ist.

Welchen gut gemeinten Rat gibst du unseren Lesern?

Ikenna Lewis-Miller: Es klingt einfach, aber man sollte seiner Leidenschaft folgen. Das Leben ist zu kurz, das nicht zu tun.

XBIZ® RETREAT

Business + Pleasure

Take your success to the next level. Be part of XBIZ Retreat, the adult retail industry's premier all-inclusive event that brings together top buyers and product manufacturers for three days of private one-on-one meetings and networking special events.

MAY 15-19, 2023 // MIAMI, FL

xbizretreat.com

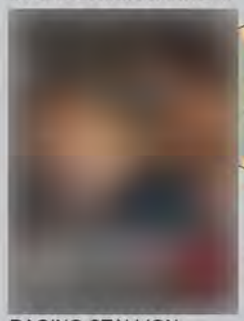
GAYSHOP.COM
WHOLESALE

wholesale.gayshop.com

VOLUME DISCOUNTS AVAILABLE!

21991D
SRP € 44,95
€ 15,96

LUCAS ENTERTAINMENT



VOLUME DISCOUNTS AVAILABLE!

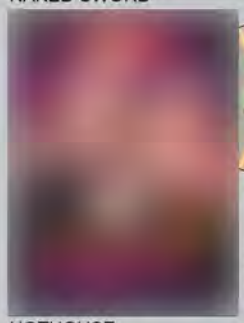
22108D
SRP € 39,95
€ 12,86

RAGING STALLION

VOLUME DISCOUNTS AVAILABLE!

22173D
SRP € 39,95
€ 12,86

NAKED SWORD



VOLUME DISCOUNTS AVAILABLE!

22160D
SRP € 39,95
€ 12,86

HOTHOUSE

VOLUME DISCOUNTS AVAILABLE!

22175D
SRP € 39,95
€ 12,86

FALCON

GAYSHOP.COM

KRAHO GmbH
Oberau 6 - A-6351 Scheffau

Email: info@gayshop.com
Tel.: +43 5358 4 31 31 80

PRIVATE LABEL

YOUR BRAND NAME

THE POSSIBILITIES ARE ENDLESS

COSMETICS | LUBRICANTS | GELS &CREAMS | HEALTHCARE | OILS | FOOD SUPPLEMENTS

With Cobeco Pharma's private label you can produce your own products by selecting your preferred components. You have the free choice to either update your former product range with new specs, or you can create a totally new sub-label with some new sensual looks. We produce and design the products under your label, whereafter it automatically will be delivered. The new face of erotics is only an order away!

For more information and inquiries go **cobeco-privatelabel.com**

COBECO PHARMA

private label 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 • cobeco-privatelabel.com

NCV npn
HACCP
MEDICAL DEVICES ISO 13485:2016 NSAI Certified

This space could be your
advertisement

Reaching over 6,000 B2B contacts
in the German-speaking territories

Or would you prefer
international success...

...and reach over 14,000
B2B contacts

Then contact us at:

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

world-of-hot.com

Shiatsu
氣

THE GARDEN OF LOVE

ANAL RELAX CREAM & SPRAY

ANAL RELAX CREAM
unisex
for beginners
50ml/1.7fl.oz
Art. No. 67204

ANAL RELAX SPRAY
unisex
for beginners
50ml/1.7fl.oz
Art. No. 67304

For relaxed anal intercourse. Unique ingredients help to relax the muscles and make the skin flexible. This allows a painless penetration even for beginners.

Available at your wholesaler /// Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// 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 Productions & Vertriebs GmbH /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Voecklabruck /// AUSTRIA
office@hot-dl.com /// fon. +43 7672 72009 /// fax. +43 7672 72009-9

GAYSHOP.COM
WHOLESALE

wholesale.gayshop.com

VOLUME DISCOUNTS AVAILABLE!

22107D
SRP € 44,95
€ 17,98

TREASURE ISLAND

VOLUME DISCOUNTS AVAILABLE!

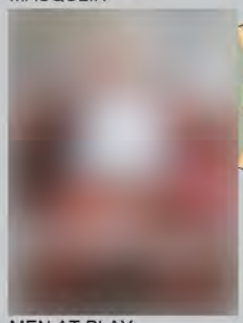
22023D
SRP € 39,95
€ 12,86

FUCKERMATE

VOLUME DISCOUNTS AVAILABLE!

22013D
SRP € 39,95
€ 12,86

MASQULIN



VOLUME DISCOUNTS AVAILABLE!

21902D
SRP € 39,95
€ 12,86

MEN AT PLAY

VOLUME DISCOUNTS AVAILABLE!

08119D
SRP € 39,95
€ 12,86

WURSTFILM

GAYSHOP.COM

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

especially for the INTIMATE ZONE

UNISEX

3 Min - max 10 Min

ALOEVERA+PANTHENOL+JOJOBAOIL

INTIMATE DEPILATION CREAM

INTIM-ENTHAARUNGS-CREME

HOT Intimate Depilation Cream for a nicer and smoother skin sensation. It removes body hair particularly, easy and safe.

Art. No. 44051

WORLD-OF-HOT.COM

HOT
London - Miami - Tokyo

Available at your wholesaler /// Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// 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 Productions & Vertriebs GmbH /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Voecklabruck /// AUSTRIA
office@hot-dl.com /// fon. +43 7672 72009 /// fax. +43 7672 72009-9

This space could be your
advertisement

Reaching over 6,000 B2B contacts
in the German-speaking territories

Or would you prefer
international success...

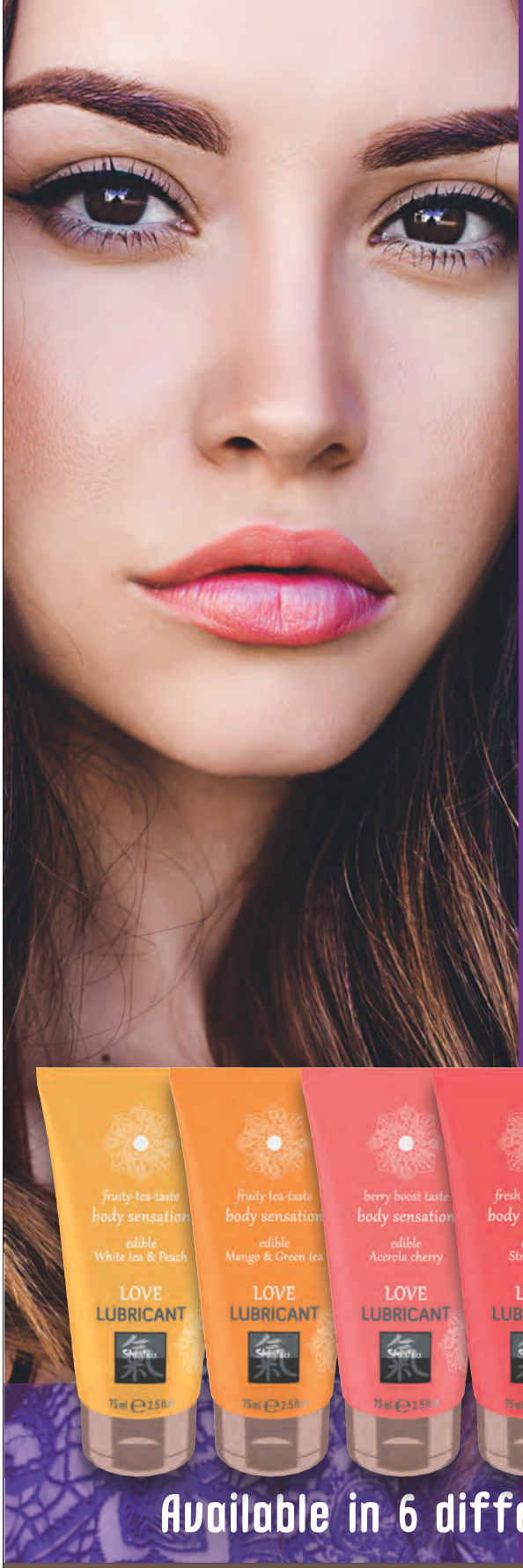
...and reach over 14,000
B2B contacts

Then contact us at:

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



Shiatsu

THE GARDEN OF LOVE

EDIBLE LOVE
LUBRICANT

HOT
London - Miami - Tokyo

world-of-hot.com

I'm green™

Available in 6 different flavors.

Available at your wholesaler /// Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// 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 Productions & Vertriebs GmbH /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Voecklabruck /// AUSTRIA
office@hot-dl.com /// fon. +43 7672 72009 /// fax. +43 7672 72009-9

ANME Founders Show

11 – 12 Juli, 2023 • Burbank, USA
www.anmefounders.com

eroFame

11 – 13 Oktober, 2023 • Hannover, Deutschland
www.erofame.eu

Venus Berlin

19 – 22 Oktober, 2023 • 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.**

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 _____

ABO
BESTELLCOUPON

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
Liam Labes (-26)
llabes@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.

BUTTOCKS by TOYJOY

10070
The Gracious
Buttplug
RRP: €44,99

10071
The Charming
Buttplug
RRP: €44,99

10072
The Elegant
Buttplug
RRP: €44,99

10073
The Exquisite
Buttplug
RRP: €42,99

USB RECHARGEABLE | SILENT | ONE TOUCH BUTTON | REMOTE CONTROL | WATERPROOF - IPX7 | 3 VIBRATING SPEEDS | 7 PULSATING FUNCTIONS | BODY-SAFE

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

SCALA

StiVi

THE REAL TREAT

EIN PARTNER - TOY

mit unendlich vielen Einstellungen für intensive Empfindungen, die dem Vergnügen keine Grenzen setzt.

HOT Productions & Vertriebs GmbH /// 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