49335 • 25. Jahrgang • No. 02 / 2023

HOSTS OF THE EROTIX AWARDs 2023 • Strengstes Jugendverbot

eLine

Europe's first choice for the erotic trade

Official media cooperation partner

eroFame

anme SHOW

XBIZ

UNIVERSAL LAUNCH™

Strap in and hold on!

Automate your fantasies with our universal stroking simulator!
The **Universal Launch** is designed to fit most of our product line
and other non-Fleshlight, cased strokers!
It controls the length and placement of your strokes, as well as the speed.
With its innovative touch control system,
just set the controls, sit back and enjoy!

FLESHLIGHT®

©2022 Interactive Lile Forms, LLC. All rights reserved. Fleshlight, Fleshlight Girls & all associated logos are designs or registered trademarks of Steve Shubin, used under license.

AVAILABLE ON
15/02/2026
SPEED

48

Was wäre eine Jahresbeginn, ohne dass Robert Strzelecki für eLine in seine Glaskugel blickt?

Trudy Pijnacker und Walter Kroes, die Geschäftsführer von SCALA, über ihre Pläne für 2023

70

62

Wieland Hofmeister spricht über den Neustart der eroFame im Oktober 2022 und die Zukunft der Fachmesse

40

Der ORION Wholesale erweitert das Lingerie-Sortiment mit der Marke kissable - Kristina Heimke kennt die Details

80

Marie Comacle, Gründerin der Marle Puisssante, ist auf einer Mission. Welche das ist, verrät sie in einem Interview

96

Brian Sloan, der Erfinder von Autoblow, stellt sich den Fragen des Monthly Mayhem

88 *Ein neuer Stern im Fetisch-Universum: Regnes Fetish Planet – was es damit auf sich hat, erklärt Aleksandra Senger*

32 *Mathilde Mackowski (Sinful) präsentiert ohhcean – Sex Toys aus Plastik, das aus dem Ozean gefischt wurde*

News:
Internationales Marktgeschehen 06

Feature:
Wunsch oder Wirklichkeit 26

Interview:
Mathilde Mackowski (Sinful) 32

Interview:
Kristina Heimke (ORION Wholesale) 40

Interview:
Robert Strzelecki (PLAYROOM) 48

Interview:
Wieland Hofmeister (eroFame) 62

Interview:
Trudy Pijnacker & Walter Kroes (SCALA) 70

Interview:
Marie Comacle (Puissante) 80

Interview:
Aleksandra Senger (Regnes Fetish Planet) 88

Monthly Mayhem: 96

Highstreet: 100

eLine Kalender: 104

Vorwort

Liebe Leser,

in unsicheren Zeiten ist der Wunsch groß, zu erfahren, wohin die Reise unseres Marktes dieses Jahr und darüberhinaus geht. Wie immer versuchen wir eine Antwort auf diese Frage zu finden. Angefangen haben wir damit bereits Ende letztes Jahr, aber auch in den ersten Ausgaben des Jahres 2023 gehen wir dieser Frage weiter nach. Natürlich gehen die Meinungen weit auseinander, aber der Tenor ist, dass der Markt weiter wachsen wird, da immer mehr Menschen Sex Toys für sich entdecken. Dass die stetig nach oben gehende Wachstumskurve gelegentlich Schwankungen aufweist, ist dabei eingepreist. Grund für Pessimismus hat niemand geäußert, vielmehr gibt es durchaus so etwas wie verhaltenen Optimismus. Darauf lässt sich aufbauen, wenn es darum geht, die kommenden Herausforderungen zu meistern.

In diesem Sinne,
Matthias Johnson

Nick Orlandino ist gestorben

Ehemaliger Geschäftsführer von Pipedream verstirbt im Alter von 54 Jahren

Die Erotikindustrie hat eine ihrer prägendsten Persönlichkeiten verloren: Nick Orlandino, ehemaliger Geschäftsführer von Pipedream Products, ist am 3. Januar 2023 verstorben.

Seine ersten Jahre in der Industrie verbrachte Orlandino in New York. Im Jahr 1992 zog er nach Los Angeles, um sich Pipedream anzuschließen. Bereits zwei Jahre später wurde er Teilhaber des Unternehmens und leitete fortan das Tagesgeschäft. Nach 35 Jahren in der Industrie und einer einzigartigen und glanzvollen Karriere, für die er über die Jahre zahlreiche Anerkennungen und Auszeichnungen erhalten hat, verkündete er 2018 seinen Abschied.

Lifestyle-Lingerie von kissable

Der ORION Wholesale bringt mit kissable ein neues Wäschelabel auf den Markt: Frech-verspielte Lifestyle-Lingerie für junge Frauen, die Lust auf Verführung mit höchstem Tragekomfort haben. Die Lingerie von kissable sieht nicht nur sexy und verführerisch aus, sie ist dank des perfekten Designs und des hochwertigen Material-Mixes auch angenehm tragbar und alltagstauglich. Die erste Kollektion von kissable besteht aus 15 ausgewählten Lieblingsstücken – von Dessous-Sets über Bodys, Babydolls bis hin zum Kimono. Alles wurde exklusiv für ORION in Europa designt und hergestellt und wird im mittleren Preissegment angeboten. Geliefert wird kissable in umweltfreundlichen, pastellfarbenen Kartonverpackungen, die den Charakter des Labels widerspiegeln. Sie haben ein frisches Design und bilden jeweils die Vorder- und Rückseite der Lingerie ab; die Artikelbeschreibungen sind mehrsprachig.

International Lovecherry bringt Priya auf den Markt

Neuer Vibrator der Marke Intoyou

Priya verfügt über drei Motoren, die alle leistungsstark und für ein intensives Vergnügen konzipiert sind. Diese drei Motoren sind unabhängig voneinander steuerbar. Sieben Vibrationsmodi, sieben Rabbit-Vibrationsmodi und sieben ‚Zungen-Modi' stehen zur Verfügung.

Die letzte Funktion ist die genialste, so International Lovecherry, denn Priya besitzt eine interne Zunge, die sich vor und zurück bewegt und so für eine beeindruckende Stimulation sorgt. Diese Zunge ist flexibel,

weich und an der Spitze strukturiert. Wie der Rest der Intoyou Familie, die von www.lovecherry.es vertrieben wird, ist Priya wasserdicht, aus besonders weichem und hochwertigem Silikon hergestellt, wiederaufladbar durch USB und sehr leise.

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

Neues, vielseitiges Männerspielzeug von REBEL

ORION Wholesale

Lovetoys von REBEL haben ein männlich-markantes Design und wurden speziell für Männer entwickelt. Ab sofort ergänzt der ‚RC Butt Plug with Cock and Ball Rings' das umfangreiche REBEL-Sortiment.

Der kombinierte Penis-/Hodenring mit fest arretiertem Vibro-Analplug mit Standfuß ist über seine Fernbedienung bequem steuerbar – mit einer Reichweite von bis zu 10 Metern auch vom Partner oder der Partnerin. Die Ringe nehmen sowohl den Penis als auch die Hoden fest in die Zange und können die Erektion dank Blutstau-Effekt wirkungsvoll unterstützen. Gleichzeitig sorgt der eingeführte Vibro-Analplug mit seinem speziellen Noppen/Rillen-Design und 10 abwechslungsreichen Vibrationsmodi für intensive Stimulationen im Anus. Der flexible Verbindungssteg schmiegt sich dabei hautnah ans Perineum und stimuliert zusätzlich. Raffiniert ist die Fernbedienung, die mit ihrem ergonomischen Design und den Stimulationsnoppen auch als Auflegevibrator verwendet werden kann. Auch hier sind 10 Vibrationsmodi bequem per Knopfdruck steuerbar. Wiederaufladbar ist der ‚RC Butt Plug with Cock and Ball Rings' mit beiliegendem USB-Ladekabel. Geliefert werden alle REBEL-Artikel in einer hochwertigen Karton-Verpackung mit mehrsprachigen Artikelbeschreibungen. Der Umwelt zuliebe wurde komplett auf Plastik verzichtet, auch das innenliegende Tray ist aus Pappe.

We-Vibe launcht neue Generation von Sync

We-Vibe erweitert das C-Shape- Portfolio mit dem Launch der zweiten Generation von Sync. Den Paarvibrator gibt es ab sofort in drei neuen Farben: Dusty Pink, Purple und Green Velvet. We-Vibe Sync wurde entwickelt, um eine tiefere Verbindung durch gemeinsame sexuelle Erfahrungen zu schaffen. Die perfekte Passform sowie die die Fernbedienung und Steuerung per App machen den beim Sex tragbaren Vibrator zum meistverkauften Toy im Portfolio. Produktmerkmale: verstellbare Passform für maximalen Komfort, 10+ Vibrationsmodi, App- und Fernbedienungs-Konnektivität, flüsterleise, wasserdicht (IPX7), wiederaufladbar, samtweiches Silikon

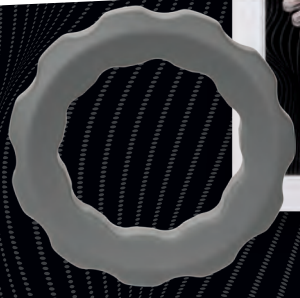
SCALA

NEW

alpha™ RING

BOOST PERFORMANCE

CALEXOTICS®



LIQUID SILICONE

WWW.SCALA-NL.COM

SCALA

ean Europe's 1st choice for the erotic trade presents: eLine

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

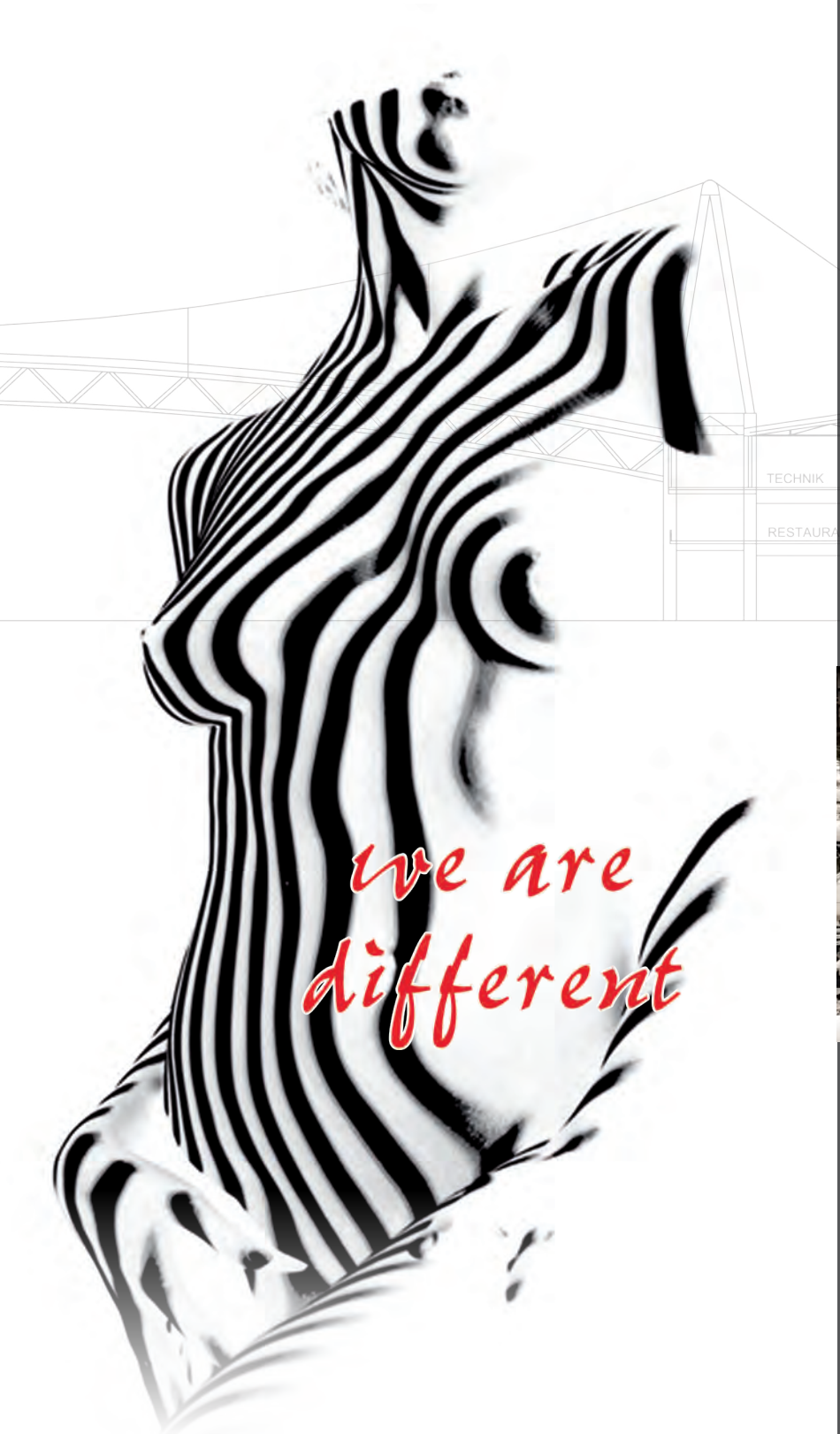
Nur für Fachhändler. Eintritt frei.

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 JOYDIVISION ...my Lovestyle! ORION



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

pjur®

st RUBBER

Zuckersüße ‚Cuties' jetzt auch für die anale Erotik

ORION Wholesale

Ab sofort sind über den ORION Wholesale jetzt auch fünf neue ‚Cuties' für die anale Erotik erhältlich. Die zuckersüßen Minis aus pastellfarbenem Silikon mit Soft Touch Textur sind die idealen Einsteiger-Plugs und perfekt als diskretes Lovetoy für die Handtasche oder unter dem Kopfkissen.

Sie sind handlich klein und federleicht, und haben eine softe Oberfläche in unterschiedlichen Formen und Strukturen. Auch sind sie herrlich flexibel für besonders leichtes Einführen, haben eine optimale Anpassung und bieten ein rundum komfortables Tragegefühl. Der breite, handliche Stopper sorgt für die analsichere Anwendung ohne Hineinrutschen. Folgende Plugs der beliebten ‚Cuties' sind erhältlich: Cuties Pug blue mit prall ausgeformter schmal zulaufender Spitze, die die Prostata leicht erreicht und gezielt stimuliert / Cuties Plug purple im konischen Design mit starker Rillenstruktur und schmaler einfühlsamer Spitze / Cuties Plug rose im klassisch konischen Design mit schmaler einfühlsamer Spitze / Cuties Plug yellow im breiten, konischen Design mit schmaler einfühlsamer Spitze / Cuties Plug green im konischen taillierten Design mit schmaler einfühlsamer Spitze. Geliefert werden alle ‚Cuties' in sehr soft layouteten, pastellfarbenen Papp-Verpackungen mit mehrsprachigen Artikelbeschreibungen. Die Verpackungen können sowohl hingestellt als auch mittig aufgehängt werden.

Neu von ST Rubber: der Polypos Massager

BeauMents präsentiert ein neues Massagetoy: den Polypos Massager! Für eine sinnliche Paar-Massage oder für Frau oder Mann alleine, in ergonomischem Design, das dabei helfen kann, die Durchblutung zu fördern und Muskelschmerzen zu lindern. Die fünf vibrierenden Tentakel sind aus hochwertigem, samtweichem Silikon hergestellt und sehr flexibel. Ein kraftvoller Motor mit sieben Funktionen (vibrierende und pulsierende Modi) sorgt für die Stimulation der Muskeln. Material: Silikon und ABS-Kunststoff, weich, flexibel, geruchsneutral, einfach zu reinigen, wasserdicht und wiederaufladbar über USB-Kabel (Adapter nicht im Lieferumfang enthalten).

WANTED

ZWEI BRANDNEUE, LUSTVOLLE ACCESSOIRES IN DIESEM MONAT DER LIEBE!

StiVi

THE REAL TREAT

PARTNER TOY AND A 2 IN 1 MASSAGE & GLIDE GEL

EIN REVOLUTIONÄRES ULTRAMODERNES PARTNERSPIELZEUG MIT 7 UND MEHR EINZIGARTIGEN VIBRATIONSMODI ZUSAMMEN MIT SEINEM SEIDIGEN 2-IN-1-MASSAGE- UND GLEITGEL. DIESES PAAR IST GENAU DIE RICHTIGE WAHL FÜR SEXUELL ABENTEUERLUSTIGE PERSONEN, DIE EINE NEUE PERSPEKTIVE FÜR IHR SEXUALLEBEN SUCHEN.

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

Bayek Wearable Vibrator von ZALO

Neu bei SCALA

SCALA kündigt die Ankunft des Bayek Wearable Vibrator an, ein revolutionäres neues Produkt von ZALO. Der Bayek ist ein Vibrator für die freihändige Nutzung, der dem Anwender ein einzigartiges und lustvolles Erlebnis bietet. BAYEK wurde entwickelt, um die sexuellen Erflebinisse von Paaren auf neue Ebenen zu heben.

Glattes, weiches Silikon bedeckt die ergonomische Form, die bequem zwischen zwei Körper passt, um die Penetration von innen und außen zu verbessern. Mit acht starken Vibrationsmodi, die sowohl die Klitoris als auch den G-Punkt stimulieren, verfügt BAYEK über einen eingebauten Motor in seinem ausziehbaren Arm, der bequem über den Penisschaft passt und eine tiefe innere Massage ermöglicht. BAYEK verfügt außerdem über zwei Ringe, die sich um den Hodensack und die Peniswurzel legen, um die Erektion zu verbessern. Eine schöne, schimmernde, goldene, schildförmige Verzierung ziert das Äußere des Produkts. BAYEK wird mit einer weichen, silikonummantelten Fernbedienung geliefert, mit der die zahlreichen leistungsstarken Vibrationsfunktionen bedient werden können. Außerdem ist er mit der ZALO Remote Pro App kompatibel, mit der die Nutzer die leistungsstarken Funktionen durch Antippen oder Streicheln mit der Fingerspitze anpassen und BAYEK von überall auf der Welt über Bluetooth und Wifi steuern können.

Sportsheets führt neue Saffron Produkte ein

Sportsheets erweitert eine der beliebtesten Kollektionen seiner Kunden, die Saffron Kollektion, um dreizehn brandneue Toys. Die neuesten Ergänzungen der Saffron Kollektion wurden entwickelt, um den Kunden dabei zu helfen, Intimität und die perfekte, lustvollste Position zu finden. Diese Kollektion ist bekannt für ihr sattes Safranrot und hat ein luxuriöses Aussehen sowie eine überzeugende Haptik. „Die neuen Produktveröffentlichungen enthalten Bondage-Produkte, die im gleichen Stil wie die aktuellen Saffron Produkte hergestellt werden, aber mit neuen, innovativen Designs“, .sagt Emily Silva, Product Line Manager bei Sportsheets.

SEXSHOP

CINEMA

FOR SALE

5 shops in the Netherlands: Amsterdam | ‘s Hertogenbosch | Putte (NB) | Sluis

More information: cvdheijden@joanknecht.nl Joanknecht

Neu von Je Joue: Amour, Duet und Vita

Bullet Vibratoren

Pünktlich zum Valentinstag hat Je Joue eine neue Serie von Bullet Vibratoren auf den Markt gebracht, die alle Bedürfnisse abdecken. Die drei Bullets sind sehr vielseitig, mit verschiedenen Formen, Texturen und Spitzen, so dass jeder Benutzer seinen perfekten Partner finden wird.

Die Bullets sind in einer Stunde voll aufgeladen und bieten 90 Minuten Spielzeit. Optisch auffallend ist, dass jeder Bullet Vibrator individuell mit eigener Form und Oberfläche gestaltet ist, so dass sie nicht nur umwerfend aussehen, sondern sich auch entsprechend anfühlen und jedes Produkt ein anderes Erlebnis bietet. Amour ist ein Bullet mit herzförmiger Spitze, die den Körper kitzelt und dazu einlädt, alle erogenen Zonen zu erkunden. Amour ist perfekt, um alle Lustpunkte wie die Klitoris, die Brustwarzen und die Hoden zu reizen. ADuet ist ein Bullet Vibrator, der mit kleinen abgerundeten Punkten, die unterschiedliche Empfindungen am ganzen Körper hervorrufen, ausgestattet ist. Duet stimuliert die äußeren Lustpunkte wie die Klitoris und die Brustwarzen, kann aber auch in den Körper eingeführt werden. Mit seiner einzigartigen Stabspitze zielt Vita auf ein spezielles Vergnügen an der richtigen Stelle ab. Vita stimuliert die Klitoris, die Brustwarze und andere Zonen und erreicht mit seinem flexiblen Hals auch Stellen, die ein Standard-Bullet nicht erreichen kann.

Neu: Der TABOOM Prick Stick Electro Wand

SCALA ist stolz, die Ankunft des neuesten Produkts von TABOOM bekannt zu geben: der TABOOM Prick Stick Electro Wand. Dieses neue Produkt ist perfekt für BDSM- und Bondage-Enthusiasten, die damit ihre Fantasien ausleben können. Der Prick Stick Electro Wand erzeugt ein harmloses Knistern, wenn er mit der Haut in Berührung kommt und sorgt so für ein einzigartiges Gefühl, das Intimitäten noch interessanter macht. Egal, ob Anfänger oder erfahrener Sex Toy Nutzer, der Prick Stick bietet aufregend neue Erlebnisse. Der Prick Stick Electro Wand ist einfach zu bedienen, hat einen weichen, gummierten Griff zur komfortablen Nutzung und er ist aufladbar.

CUPA

ORION WHOLESALE

WARMING VIBRATORS

VIBRATIONS-GENUSS IN EINHEIZENDER VIELFALT.

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2204-070

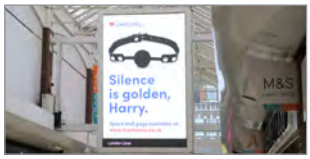
Dreamlove.es stellt die neuen HAPPY LOKY Vibratoren vor

Ariel, Pluto & Donald

International Dreamlove stellt eine neue Vibrator-Produktlinie namens HAPPY LOKY vor. Der Ariel von HAPPY LOKY hat alles im Blick, vor allem aber das Vergnügen: Seine abgerundete und gebogene Spitze aus weichem Silikon garantiert, dass die erogenen Zonen maximal verwöhnt werden.

Die Klitoris wird mit 10 Geschwindigkeiten verwöhnt. Ariel will aber nicht nur mit seinen Vibrationen verzaubern, sondern auch unterstützen: Dank seiner Form liegt er gut in der Hand, auch wenn es mal etwas wilder zugeht. Er ist 13 cm lang, 2 cm breit und wiegt nur 40 Gramm. Das Besondere am Pluto von HAPPY LOKY, einem superflexiblen Rabbit-Vibrator aus hautweichem Silikon, ist sein Rabbit-Klitoralstimulator. Die beiden ergonomisch gebogenen Spitzen passen sich perfekt an die Klitoris und die Schamlippen an. Im Inneren des Pluto befinden sich drei leistungsstarke Motoren. Pluto kann mit der WATCHME Remote Control verwendet werden, einer iSmart Watch zur Steuerung aller Sexspielzeuge, die mit der WATCHME-Technologie ausgestattet sind. Mit seinen drei leistungsstarken Motoren kann der Donald von HAPPY LOKY den G-Punkt, den Anus und die Klitoris gleichzeitig oder separat massieren. Er verfügt über 10 verschiedene Vibrationsprogramme und -intensitäten sowie vier Rotationsgeschwindigkeiten. Donald kann auch mit der WATCHME-Fernbedienung verwendet werden.

‚Silence is golden'



Das von Lovehoney gestaltete Werbeplakat zeigt einen Ballgag neben den Worten ‚Silence is golden Harry' (‚Schweigen ist Gold, Harry') und nimmt die aktuellen Kontroversen um die Veröffentlichung von Prinz Harrys Memoiren auf humorvolle Weise auf und erinnert alle daran, dass nicht jedes Familiengeheimnis mit der Öffentlichkeit geteilt werden muss. In der Vergangenheit war Lovehoney Unterstützer von Harry und Meghan und begrüßt zudem die offene Diskussion über Rassismus und Mobbing, die das Paar mutig genug war, zu teilen. Dennoch scheint die Enthüllung sensibler, interner Familienangelegenheiten die Diskussion für einige Leute ein wenig zu weit zu treiben.

JUST GLIDE

0625949

- MEDIZINISCHES GLEITGEL
- AUF WASSERBASIS MIT SILIKONANTEILEN
- PERFEKT FÜR TOYS UND KONDOME
- 100% VEGAN

JUST GLIDE

ORION WHOLESALE

0625671

- MEDIZINISCHES GLEITGEL
- MIT HYALURON
- MIT PANTHENOL
- 100% VEGAN

AUCH ALS ANAL-GLEITGEL ERHÄLTLICH

JUST GLIDE

0624926

- MEDIZINISCHES GLEITGEL
- AUF WASSER-/BIO-GLYCERINBASIS
- 100% VEGAN
- TUBE AUS PE AUF ZUCKERROHRBASIS

AUCH ALS ANAL-GLEITGEL ERHÄLTLICH

JUST GLIDE

0623911

- MEDIZINISCHES GLEITGEL
- AUF WASSERBASIS
- FÜR SENSIBLE HAUT
- 100% VEGAN

AUCH ALS ANAL-GLEITGEL ERHÄLTLICH

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2212-048

Neue Produkte von Nu Sensuelle sind bei SCALA erhältlich

Drei neue Vibratoren

SCALA freut sich, die Ankunft von Nu Sensuelles Bobbi XLR8 Bullet, Baelii XLR8 Vibe und Geminii XLR8 Vibe ankündigen zu können: Bobbii XLR8 hat die gleiche sexy Silhouette wie der Vorgänger Bobbii, ist aber mit einem zusätzlichen Kick versehen.

Bobbii XLR8 hat nicht nur 15 heftige Vibrationen, sondern ist auch mit der wahnsinnig starken Turbo-Boost-Technologie ausgestattet. Der Baelii XLR8 ist ein Vibrator für die innere Stimulation, der mit einer Kombination aus drei einzigartigen Features für Vergnügen sorgt: einem extraflexiblen Körper, einer gebogenen Präzisionsspitze und der XLR8-Technologie, die einen Power-Boost auf Knopfdruck liefert. Der Geminii XLR8 ist ein einführbarer Vibrator mit einem gebogenen Kopf und speziell entworfenen Rillen, die perfekt für die Stimulation des G-Punkts geeignet sind – aber er ist auch ein perfekter Klitoris-Vibrator. Und das alles dank zweier unabhängiger Motoren: Einer sorgt für ultrastarke Vibrationen, der andere für eine intensive, flatternde Bewegung am Kopf.
Alle drei Produkte sind wiederaufladbar, bodysafe und verfügen über einen 60SX-Motor sowie eine Turbo-Boost-Funktion (XLR8-Technologie). Diese Technologie steigert die Vibrationsleistung auf atemberaubende 9000 U/min für 12 Sekunden.

XR Brands erweitert die LoveBotz Linie

XR Brands freut sich, zwei neue Oralsex-Simulatoren aus der LoveBotz Linie zu präsentieren. Der Milker Slider 18X Stroking Masturbator ist ein wasserdichter, wiederaufladbarer Masturbator, der drei Geschwindigkeiten und sechs ‚Auf- und Ab' Bewegungsmuster bietet. Seine rotierenden Perlenreihen sorgen für eine unvergleichliche Stimulation, während sich das dehnbare, weiche TPE-Sleeve bequem um den Penisschaft legt. Der Mini Handheld Milker ist ein kleiner, aber kräftiger Masturbator mit einem Gurt, der ihn an Ort und Stelle hält, und einem Saugrohr samt Vibro-Bullet für intensive Empfindungen. Er besitzt drei Geschwindigkeitsstufen, sieben Vibrationsmustern und eine Saugleistung von bis zu 3.000 Umdrehungen pro Minute.

VeganFetish®

ORION WHOLESALE

ANIMALISCHER SPASS OHNE TIERISCHE PRODUKTE!

Vegan

Umweltfreundlich verpackt im recycelbaren Karton mit wenig Farbeinsatz

2493438

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2208-044

NIYA

Rocks Off führt eine neue Produktreihe für sexuelles Wohlbefinden ein

„Wir haben über zwei Jahre an NIYA gearbeitet, um sicherzustellen, dass sie alle Bereiche des sexuellen Wohlbefindens abdeckt, und wir sind der festen Überzeugung, dass unser Entwicklungsteam eine aufregende und außergewöhnliche Reihe geschaffen hat.

Die Produkte sind individuell gestaltet, so dass sie zu intimen gemeinsamen Stunden einladen und die Sinne stimulieren. Daher war es besonders wichtig, dass jedes Produkt sowohl in Bezug auf Aussehen, Haptik und Funktion ansprechend ist“, so Sales Director Sham Galoria. Alle Produkte seien inklusiv und können von allen Menschen benutzt werden, ganz unabhängig vom Alter, Geschlecht oder der sexuellen Orientierung, so der Hersteller. „Wir haben bei den nachhaltigen Verpackungsmaterialien und dem Verpackungsdesign große Sorgfalt walten lassen, so dass die Boxen anziehend wirken und bequem in das Regal passen, während sie dem Endverbraucher eine einfache Navigation und ein angenehmes Auspacken bieten, was alles Teil der Genusserfahrung ist“, so Sam weiter. Es sind sechs sechs unterschiedliche Produkte erhältlich.

ST RUBBER verkündet exklusive Partnerschaft mit LELO für Deutschland, Österreich & Schweiz

ST RUBBER gibt eine exklusive Vertriebspartnerschaft mit LELO bekannt, die für die Länder Deutschland, Österreich und Schweiz gilt. Werner Tiburtius, Geschäftsführer von ST RUBBER: „Wir sind sehr stolz diese exklusive Partnerschaft verkünden zu dürfen. Wir freuen uns, unseren Kunden ab sofort die erstklassigen Artikel von LELO anbieten zu können. LELO ist weltweit sehr bekannt und geschätzt für einzigartige und tolle Produkte. Von der Verpackung bis zum Produkt, alles ist durchdacht und erfüllt höchste Design Ansprüche. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.“

ORION WHOLESALE

Your new favourite

VIBRATOR

INNOVATIVES DESIGN

KRAFTVOLLE MOTOREN

TRENDIGE FARBE

SOFT TOUCH

YOUR 5 NEW FAVOURITES!

RAFFINIERTE FORMEN TREFFEN JEDE LUSTZONE

0552500

0552542

0552496

0552518

0552534

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2208-044

Coming soon
Get ready for the next wave of surging pleasure
Stock Photo. Posed by Model.

Satisfyer

Pro 2
Generation 3

Air Pulse

Liquid Air Technology

+ NEW CAP

+ Vibration
+ Full Silicone
+ Bluetooth / App

LIQUID AIR TECHNOLOGY

2 in 1
AIR PULSE + VIBRATION

RHYTHMS

WATERPROOF

CES TWICE Picks AWARDS WINNER
Satisfyer App

CES INNOVATION AWARDS 2021 HONOREE

CHARGER

15 YEAR GUARANTEE

Satisfyer Connect App

Bluetooth®

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

Wunsch oder Wirklichkeit

Sex Toys – Ist der Weg in den Mainstream bereits abgeschlossen?

Ja

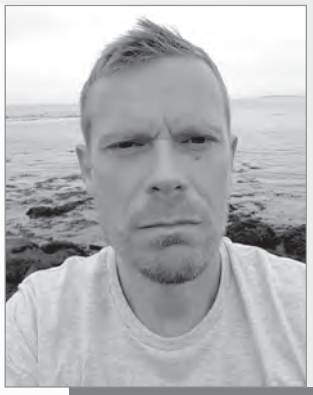
Colleen Godin,
EAN U.S. Korrespondentin

Besonders die Corona-Jahre 2020 und 2021, in denen bekanntlich ein rasant steigendes Interesse seitens der Konsumenten an Sex Toys verzeichnet worden ist, hat die Diskussion befeuert, inwieweit Sex Toys im Mainstream angekommen sind. Aber wo stehen wir heute? Ist unser Markt bereits vom Mainstream assimiliert worden?

Prominente Persönlichkeiten aus Film und Fernsehen, riesige Ladenketten und große Magazine – sie alle haben sich Sex Toys geöffnet. Obwohl es noch viel zu tun gibt, um unsere Zukunft zu sichern, haben sich Sex Toys viel stärker durchgesetzt, als viele von uns es sich jemals erträumt hätten. Aber mal ganz ehrlich: Wir haben es (irgendwie) doch geschafft. Um nur ein paar Beispiele zu nennen: einem Supermodel wurde gerade eine Fernsehserie zum Thema Sexualität bewilligt, eine weltbekannte Sängerin kooperiert mit Womanizer und eine von Hollywoods erfolgreichsten Schauspielerinnen hat einen Vibrator entwickelt. Darüber hinaus findet man Sex Toys heute in den Regalen vieler großer Mainstream-Einzelhändler in den USA sowie in Europa. Ohne Zweifel ist diese Konkurrenz ein Thema, dass viele auf Sex Toys spezialisierte Einzelhändler immer wieder ansprechen, denn sie glauben, dass die Verbraucher, die sich immer gescheut haben, ein Erotikgeschäft zu betreten, diesen Schritt überhaupt nicht mehr wagen werden, wenn ihr lokaler Supermarkt Vibratoren anbietet. Ebenso gibt es auch die Meinung, dass die zunehmende Verbreitung von Sex Toys allen zugute kommt, unabhängig von dem Anteil der Verbraucher, die sich für einen Einkauf in einem Mainstream-Läden entschließt. Aber: Unabhängig davon, wo die Verbraucher ihre Einkäufe tätigen, hat jede Ausgabe der Cosmopolitan, der Glamour und anderer Magazine deutlich gemacht, dass die Aufmerksamkeit des Durchschnittskunden nicht ohne eine gesunde Portion Inhalte über die sexuelle Gesundheit zu gewinnen ist. Es wird immer Menschen auf der Welt geben, die unsere Branche, unsere Produkte und unsere Botschaft nie ganz akzeptieren werden, aber das wird den Erfolg von Sex Toys im Mainstream nicht aufhalten können.

Nein

Bei allen Erfolgen die unser Markt in Bezug auf die Akzeptanz der Gesellschaft gegenüber Themen wie Sex Toys und Sexual Wellness gefeiert hat, muss auch etwas Skepsis erlaubt sein. Meine Meinung ist, dass die vielen Hurra-Meldungen rund um die Mainstreamisierung von Sex Toys eine realistische Einordnung dieser Entwicklung verwässern. Ohne Zweifel hat der Markt einen langen Weg hinter sich, um dahin zu gelangen, wo er heute ist. Das ist ohne Zweifel ein großer Erfolg, der aber durch die Tatsache relativiert wird, dass wir quasi bei Null angefangen haben, sprich in den Anfangsjahren unseres Marktes musste dieser mit breiter Ablehnung leben. Jeder Schritt aus dieser ‚dunklen Ecke' ist entsprechend gefeiert worden und irgendwann kamen wir an den Punkt, an dem wir nicht mehr darüber diskutierten, ob Sex Toys Mainstream werden könnten, sondern es ging nur noch um das Wann. Über die Auswirkungen der Corona-Jahre auf unseren Markt ist alles gesagt worden, daher darf es nicht verwundern, dass ab 2020 immer öfter zu hören ist, dass Sex Toys vollends im Mainstream angekommen sind. Mit dem Wort Mainstream werden im Allgemeinen vorherrschende gesellschaftspolitische, kulturelle oder ähnliche Richtungen bezeichnet. Was also mainstreamig ist, gilt als massentauglich. Allen Statistiken und Umfragen zum Trotz darf bezweifelt werden, dass der Zustand der Massentauglichkeit von Sex Toys bereits erreicht ist, denn Fakt ist, dass ein großer Teil der Konsumenten sich dem Thema Sex Toys nicht öffnen wird. Die Die Gründe dafür sind sehr vielschichtig, sie können zum Beispiel religiöser oder kultureller Natur sein. Nochmal: niemand kann unserem Markt seine Erfolge absprechen und niemand kann leugnen, dass gegenüber Sex Toys ein Wertewandel stattfindet. Dennoch ist Realismus angebracht was die Massentauglichkeit von Sex Toys betrifft.



Matthias Johnson, Chefredakteur

Der Erfolg geht nun nach Übersee

pjur führt erfolgreich Brand Refresh und neues Premium-Gleitgel in Nordamerika ein

Da waren die Besucher der diesjährigen ANME Show, die vom 09.-11. Januar in Burbank (CA), USA, stattfand, zu Recht erstaunt. An seinem Stand überraschte pjur alle mit seinem neuen, modernen Markenauftritt und seiner ersten Produktserie in einer Glasflasche, dem Premium-Gleitgel pjur INFI- NITY. Somit ist nun der Startschuss für eine neue Markenausrichtung von pjur auch in Nordamerika gefallen und die Neuerungen kamen bei den Messebesuchern durchweg positiv an.

pjur sticht hervor und gehört auch in Nordamerika zu den TOP-Marken

Mehr Aussagekraft, klarere Werte, ein höherer Wiedererkennungswert und eine stärkere Differenzierung zum Wettbewerb – pjur setzt mit dem Brand Refresh und der neuen Markenkommunikation einen ganz neuen Fokus. In Europa ist dieser Änderungsprozess bereits voll im Gange: In den nächsten Jahren werden die Produkte von pjur sukzessive umgestellt und ange-passt. Die in den letzten Monaten gesammelten Erfahrungen kann pjur nun für den nordamerikanischen Raum nutzen. Obwohl pjur hier bereits zu den Top-Marken im Bereich Gleitgel zählt, war auch hier eine Modernisierung des Markenauftritts nötig. „Wir haben mit pjur in den letzten Jahren eine enorme Entwicklung durchgemacht, aber auch der Markt wandelt sich und deshalb war es für uns Zeit, uns noch einmal neu zu definieren und den Brand optisch sowie in der Kommunikation an die Bedürfnisse der Zukunft anzupassen. In Europa konnten wir so unsere Partner sowie Kunden bereits begeistern und jetzt wollen wir das Gleiche in

Nordamerika erreichen“, sagt Alexander Giebel, CEO und Gründer von pjur.

Neuerungen begeistern Vertriebspartner vor Ort

Und genau das hat pjur bereits jetzt geschafft! Der Vertriebspartner vor Ort, WOW Tech, mit dem pjur seit Jahren erfolgreich zusammenarbeitet, ist voll und ganz begeistert: „Es ist nie einfach, den Auftritt einer Marke zu ändern, aber wenn er so gelungen ist wie bei pjur, ist es auch für uns als Vertriebspartner eine wahre Freude zu sehen, wie alles so perfekt zusammenkommt. Wir sind bereits jetzt Feuer und Flamme, das neue Konzept in den Läden und auf unseren Websites umzusetzen“, so Stephanie Ingram, B2B Marketing Managerin von WOW Tech. Doch auch das neue Premium-Gleitgel begeistert den amerikanischen Vertriebspartner: 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 auch in der verfolgten Vermarktungsstrategie: pjur INFINITY ist ausschließlich bei ausgewählten Händlern erhältlich, deren Portfolio und Ex- pertise dem Produkt und dessen anspruchsvoller Zielgruppe gerecht wer- den. Mit WOW-Tech hat pjur da den perfekten Partner an seiner Seite. „Die Markteinführung von pjur INFINITY ist so aufregend: Die elegante Glasflasche und die hochwertige Verpackung machen die Marke noch wertiger und grenzt sie auf dem Markt von anderen Mitbewerbern ganz deutlich ab“, erläutert John Marinello, Senior Territory Manager bei WOW Tech.

pjur legt großen Wert auf umfangreiche Schulungen

Diese Begeisterung spürte man bereits auf der ausführlichen Schulung der WOW Tech Mitarbeiter/innen, die im Vorfeld der Messe von pjur vor Ort durchgeführt wurde. So ist eine bestmögliche Beratung der Kunden/Kundinnen im nordamerikanischen Markt gewährleistet – ein essenzielles Element für pjurs internationalen Erfolg. Dabei wurde auch allen WOW-Tech- Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen die pjur INFINITY Pleasure-Box überreicht, die sowohl die wasser- als auch die silikonbasierte Formulierung des neuen Premium-Gleitgels enthält. So konnten pjur und WOW-Tech mit Wissen und Begeisterung auf der ANME Show überzeugen.

CALA AZUL

INSPIRED BY THE MAGICAL ISLAND OF IBIZA

Introduced at Erofame

AVAILABLE NOW

Discover the 8 new models of Cala Azul

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
Become your most authentic sensual self with Cala Azul.
Cala Azul is a brand inspired by Ibiza and the magnetic vibe of this island. It embraces all aspects of Ibiza, from the posh private beaches to the bohemian hippy vibes. Because in the end, everybody is looking for the same thing, to feel free and to live up to their potential. Break away from expectations and be whoever you want to be!
SCAN OR VISIT
bit.ly/ONEDC-Cala-Azul

„Es ist ein kleiner Schritt, aber ein großartiger Anfang".

Sinfuls Produktlinie ohhcean wird aus Pastik hergestellt, das aus dem Ozean gefischt wurde

Mathilde Mackowski, Mitgründerin von Sinful

150 Millionen Tonnen Plastik treiben Schätzungen zufolge derzeit in den Weltmeeren und jährlich wächst diese riesige Menge um 9 bis 14 Millionen Tonnen an. Was all das mit Sinfuls Sex Toy Linie ohhcean zu tun hat, fragen Sie sich jetzt? Die Antwort ist ganz einfach: für die Herstellung der Produkte der Linie wird Plastik verwendet, das aus den Ozeanen gefischt wurde. Alles Wissenswerte darüber erklärt Mathilde Mackowski, Mitgründerin von Sinful, in einem Interview.

Angesichts dessen, was in der Welt passiert, erübrigt sich die Frage, warum ihr ohhcean auf den Markt gebracht habt, aber wir fragen trotzdem: wie ist es zu diesem Schritt gekommen?

Mathilde Mackowski: Die Idee entstand wirklich aus einem 'Warum nicht?'. In einer Industrie zu arbeiten, die das Potenzial hat, einen kleinen Beitrag zur Säuberung der Ozeane zu leisten, war und ist einfach fantastisch. ohhcean ist ein Tribut an den Spaß und die Verspieltheit und ebenso an die Möglichkeit, etwas zu verändern. Es ist ein kleiner Schritt, aber ein großartiger Anfang.

Der Entstehungsprozess der ohhcean Produkte – vom aus dem Meer gefischtem Plastik über das Granulat bis hin zum fertigen Produkte

Die Besonderheit von occean ist, das für die Produkte Plastik verwendet wird, das aus den Meer gefischt wird. Wie seid ihr auf diese Idee gekommen?

Mathilde: Es gab eine Art magischen Moment, in dem mir klar wurde, dass sich meine Leidenschaft, Menschen zu einem besseren Intimleben zu verhelfen, tatsächlich mit meiner Liebe für die Umwelt verbinden lässt. ohhcean ist diese Schnittmenge zwischen unserem Streben nach mehr Spaß und Verspieltheit und dem Drang, Probleme zu erkennen und unser Unternehmen zu nutzen, um sie zu verändern. Es ist der Wunsch, die Dinge auf eine andere Art zu tun.

Wie lange hat der Prozess von der Idee bis zum fertigen Produkte gedauert? Und welche Hürden musstest ihr auf diesem Weg überwinden?

Mathilde: Es war eine lange Reise, die fast drei Jahre zurückliegt. Der Prozess war viel komplizierter als sonst. Zunächst mussten wir die bestmöglichen Partner finden, was uns glücklicherweise mit #tide bestens gelungen ist. Dann lernten wir das Material kennen. Das im und am Meer gesammelte Plastik reagiert anders als neues Plastik, wenn es geschmolzen und in Formen gefüllt wird. Es brauchte viel mehr Tests und Zeit, um die perfekte Passform zu finden und um zu lernen, wie das Material reagiert. Es war kein einfacher Prozess und

wir wurden in unserer Geduld durchaus auf die Probe gestellt. Aber gerade deshalb ist es ein gutes Gefühl, es dann doch endlich geschafft zu haben.

Gefertigt werden die ohhcean Produkte in Zusammenarbeit mit #tide. Kannst du erklären, was #tide genau macht?

Mathilde: #tide ist eine der weltweit führenden Organisationen für Upcycling und Recycling von aus dem Meer gefischten Plastik. Wir haben schnell festgestellt, dass sie unsere Erwartungen und unseren Enthusiasmus für das Projekt erfüllen können. Sie sind ein unglaublicher Partner, der dazu beiträgt, den Kreislauf der Plastikproduktion zu schließen. #tide überwacht den gesamten Prozess der Materialsammlung im Meer und von Müllkippen und kümmert sich dann um die gesamte Verarbeitung des Plastikmülls. Es ist schon erstaunlich, wenn man weiß, dass dies ein kleiner Beitrag zu saubereren Ozeanen ist.

Wie genau haben wir uns den Weg des Plastiks, das aus dem Meer gefischt wurde, in eure Produkte vorzustellen? Wie aufwendig ist dieser Prozess?

Mathilde: Wie #tide bei der Verarbeitung der Materialien vorgeht, kann man auf www.tide.earth/tide-ocean-material und www.tide.earth/circular-solution sehen.

MEN4MEN

THE LARGEST SELECTION OF LEATHER CLEANERS IN THE WORLD

MEN4MEN.EU

Der Plastikmüll wird in Granulat verwandelt, das wir zur Herstellung unserer ohhcean Produkte verwenden.

Wie groß ist die ohhcean Linie und was für Produkte sind darin zu finden?

Mathilde: Die bisherigen ohhcean Produkte sind eine Neuinterpretation von Bestsellern aus den letzten 15 Jahren. Der Wand Vibrator und der Body Vibrator können an jeder Stelle außen am Körper verwendet werden, weshalb sie sich großartig sowohl für das Pärchen-Vergnügen als auch für den Solo-Spaß eignen. Sie eignen sich perfekt für eine extra Portion Stimulation beim Sex als auch für die Entdeckung des Körpers des/der anderen. Der G-Punkt Vibrator ist hingegen eine schöne Option für diejenigen, die ihren G-Punkt erkunden wollen.

Wie ist ohhcean bei euren Kunden angekommen?

Mathilde: Wir spüren die Begeisterung aus aller Welt und haben die nächste Stufe in Bezug auf neue Produkte in Angriff genommen.

Wächst die Nachfrage nach nachhaltigen und/oder 'grünen' Sex Toys?

Mathilde: Wir haben die erste Kollektion auf den Markt gebracht und mit drei

SCALA
NEW
DARING
INTIMATES
76029
Stacy -
Tuxedo Panty
RRP: €27.99
Have playful days
&
Daring nights
-xoxo-

Produkten begonnen, um zu erfahren, wie groß das Interesse der Menschen daran ist. Wir sehen, dass sich in so vielen Branchen und Industrien ein Wandel vollzieht und das finden wir sehr aufregend. Ich finde es toll, dass sich ein gemeinsames Bewusstsein für dieses Thema entwickelt. Die Schritte mögen am Anfang klein sein, aber wir haben den Anfang gemacht und von hier an geht es nur noch weiter vorwärts.

Plant Sinful weitere Schritte in Bezug auf Nachhaltigkeit, Umwelt- und Ressourcenschonung etc.?

Mathilde: Wir haben gerade erst mit unserer Reise begonnen. Wir lernen, dass es ein Interesse an Nachhaltigkeit gibt, was uns sehr erfreut. Wir werden niemals nur produzieren, um zu produzieren - es ist unglaublich wichtig, dass das, was wir herstellen, den Menschen gefällt. Alle Produkte, mit denen wir arbeiten, sind Produkte, die die Menschen über Jahre hinweg benutzen. Sex Toys kommen nicht aus der Mode und überdauern alle Veränderungen was Trends betrifft. Wir werten alles aus, was wir bisher mit ohhcean gelernt haben und setzen unsere Reise von hier aus weiter fort.

Seid ihr bei diesem Prozess irgendwann mal auf verlässliche Statistiken gestoßen, die besagen, wie viel Müll der globale Sex Toy Markt verursacht?

Mathilde: Das betrifft ja nicht nur unsere Branche. Ich denke, es ist wichtig, die Auswirkungen von allem, was produziert wird, zu berücksichtigen, nicht nur von Sex Toys. Sobald man produziert, denkt man über die Auswirkungen nach. Zumindest ist das bei mir so. Das Schöne an Sex Toys ist, dass sie so lange halten. Die Lebensdauer der Akkus unserer ohhcean Produkte beträgt bis zu 200-300 Stunden. Es gibt also keinen Grund für den Konsumenten, diese Produkte auszutauschen, nur weil sich Trends oder dergleichen verändern. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Menschen ihre Sex Toys unglaublich lange besitzen - bis zu 10-15 Jahre.

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2212-049

„Erfrischend, frech, verspielt, verführerisch und alltagstauglich sollte es sein."

kissable – Neu im Lingerie-Sortiment beim ORION Wholesale

Kristina Heimke, Key Account Managerin und Lingerie-Expertin beim ORION Wholesale

Kristina Heimke, Key Account Managerin und Lingerie-Expertin beim ORION Wholesale, präsentiert mit kissable ein brandneues Wäschelabel, das sich in erster Linie an jüngere Zielgruppen richtet und durch exklusive Designs, hohen Tragekomfort, qualitativ hochwertige Materialien und trendiger Farbgebung überzeugt.

Wann und warum hat ORION den Entschluss gefasst, das bereits sehr umfangreiche Lingerie-Sortiment zu erweitern?

Kristina Heimke: Beim ORION Wholesale arbeiten wir permanent daran, unser Sortiment zu optimieren und neue Zielgruppen anzusprechen. Mit unseren unterschiedlichen und sich ständig erweiternden Kollektionen von Cottelli decken wir bereits ein breites Spektrum ab, aber Dessous speziell für die junge Zielgruppe fehlten uns noch. Die Idee entstand bereits vor einigen Jahren, konkret wurde es dann 2022.

Können Sie uns einen Einblick in den Entwicklungsprozess geben?

Wie sah der Weg von den ersten Ideen bis zum ersten fertigen Produkt aus?

Kristina Heimke: Wir haben uns mit Designern zusammengesetzt und unsere Ideen zusammengetragen: Erfrischend, frech, verspielt, verführerisch und alltagstauglich sollte es sein. So kamen wir auf 'kissable'. Wichtig war uns dabei auch ein angenehmes Tragegefühl und eine hochwertige Verarbeitung. Und auch die Verpackungen sollten perfekt auf die Dessous und die Zielgruppe abgestimmt sein und den Charakter des Labels widerspiegeln. Ich denke, das ist uns ganz gut gelungen.

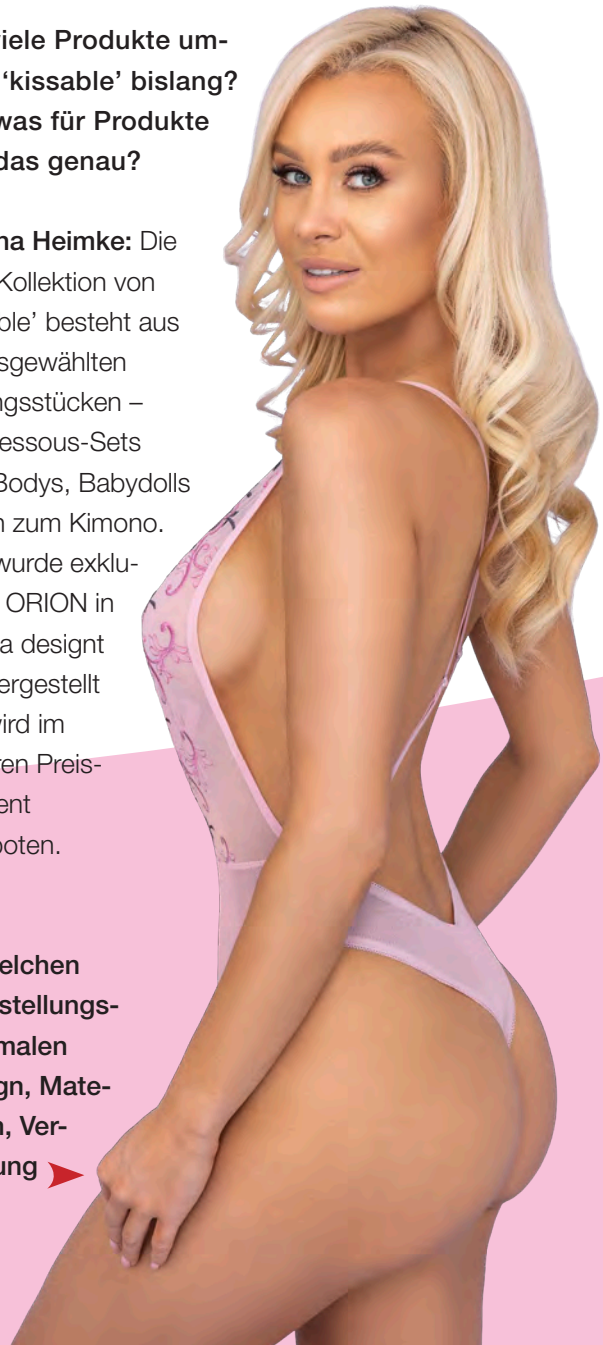
Wie bereits erwähnt, führt ORION bereits mehrere Lingerie-Marken. Wie reiht sich 'kissable' hier ein? Füllt 'kissable' ein Lücke im Sortiment oder ist die neue Marke eher als Sortimentserweiterung zu verstehen?

Kristina Heimke: Sowohl als auch. In erster Linie schließen wir mit 'kissable' unsere Sortiments-Lücke an Dessous, mit denen wir vor allem junge Frauen ansprechen wollen – und damit erweitern wir natürlich auch unser Sortiment. Pendants zu 'kissable' finden sich in unserem Vollsortiment übrigens im Love Toy Bereich z.B. in unseren 'Cuties' oder bei den Drogerie-Artikeln in unseren neuen Sexual Wellness Produkten von 'Just Play' wieder.

Wie viele Produkte umfasst 'kissable' bislang? Und was für Produkte sind das genau?

Kristina Heimke: Die erste Kollektion von 'kissable' besteht aus 15 ausgewählten Lieblingsstücken – von Dessous-Sets über Bodys, Babydolls bis hin zum Kimono. Alles wurde exklusiv für ORION in Europa designt und hergestellt und wird im mittleren Preissegment angeboten.

Mit welchen Alleinstellungsmerkmalen (Design, Materialien, Verpackung



etc.) können die ‘kissable’ Produkte überzeugen?

Kristina Heimke: Die Dessous von ‘kissable’ überzeugen mit exklusiven Designs, hochwertigen Material-Mixes und einem angenehmen, alltagstauglichen Tragekomfort. Auch die Verpackungen heben sich allein durch die pastellfarbene Farbauswahl vom Mainstream der Branche und auch von unserem bisherigen Lingerie-Sortiment ab.

In der offiziellen Pressemitteilung zum Release von ‘kissable’ verweist ORION deutlich darauf, dass die Marke in Europa entwickelt wurde und auch hergestellt wird. Warum ist dieser Punkt so wichtig?

Kristina Heimke: Die Entwicklung und Produktion in Europa steht grundsätzlich für Qualität, faire Arbeitsbedingungen und Nachhaltigkeit, was uns sehr wichtig ist – und was ja auch ein aussagekräftiges Verkaufsargument ist.

Welche aktuellen Trends im Lingerie-Markt sind in kissable eingeflossen?

Kristina Heimke: Neben dem Trend, dass sexy Dessous auch tragbar sein sollen, liegen wir mit ‘kissable’ vor allem mit den Farben voll im Trend: Pastelltöne, insbesondere Flieder, sind 2023 sehr angesagt. Ebenso zweifarbige Stickereien, wie wir sie zum Beispiel bei dem 3-teiligen Dessous-Set bestehend aus Soft-BH, Strapsgurt & String umgesetzt haben: Hier trifft feiner, rosé-farbener Powernet im exklusiven Style auf zarte, zweifarbige Floralstickerei und Bindeschleifen.

Wie sieht die Zielgruppe von kissable aus?

Kristina Heimke: Mit der frech-verspielten Lifestyle-Lingerie von ‘kissable’ wollen wir in erster Linie junge Frauen ansprechen, die Lust auf Verführung mit höchstem Tragekomfort haben. Aber wir freuen uns natürlich über Kundinnen aller Altersklassen, denen unsere Dessous gefallen.

FANTASY X-TENSIONS® ELITE

elite silicone™

2.5 cm, 5 cm & 7.6 cm
PENISHÜLLEN!

13 BRANDNEUE SILIKON PENISHÜLLEN!

pipedream®
www.pipedreamproducts.com

Welche Anforderungen stellen Konsumenten heute an Produkte und Marken im Lingerie-Bereich?

Kristina Heimke: In erster Linie muss die Lingerie chic aussehen. Optimal, wenn sie sich dann auch noch angenehm tragen lässt, also zum Beispiel nicht kratzt, schnirbt oder aufträgt. Das wäre kontraproduktiv, denn die Lingerie soll ja die Vorzüge einer Frau in Szene setzen. Eine große Rolle spielt auch die Qualität, schließlich soll das neue Lieblingsteil ja auch lange Freude bereiten und seine Trägerin vielleicht sogar im Alltag und nicht nur zum erotischen Rendezvous begleiten. Immer aktueller wird auch das Thema Nachhaltigkeit, worauf wir bei den Materialien und der Produktion achten und vor allem auch bei der Gestaltung und der Herstellung der Verpackungen.

Wie sieht es mit der Preisgestaltung von 'kissable' aus?

Kristina Heimke: Die Lingerie von 'kissable' wird im mittleren Preissegment zwischen € 39,95 und € 49,95 angeboten.

Bietet ORIOM dem Einzelhandel zum Marktstart von 'kissable' verkaufsfördernde Materialien für den Point of Sale an?

Kristina Heimke: Ja, wie für viele unserer Brands bieten wir auch für die Lingerie von 'kissable' Flyer, Ellipsen und auf Wunsch auch Slatwalls an.

Gibt es Pläne, die Linie weiter auszubauen?

Kristina Heimke: Wenn sich 'kissable' weiterhin so gut verkauft, wie es die aktuellen Umsatzzahlen versprechen, dann wird es sicherlich weitere Kollektionen geben.

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

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

PINK

SHIATSU Pheromone Fragrance woman
15ml/1.66fl.oz
Art. No. 67143

LIME

SHIATSU Pheromone Fragrance woman
15ml/1.66fl.oz
Art. No. 67145

RED

PHEROMONE Eau de Perfume women
15ml/1.66fl.oz
Art. No. 67144

PINK

SHIATSU Pheromone Fragrance woman
50ml/1.66fl.oz
Art. No. 67133

LIME

SHIATSU Pheromone Fragrance woman
50ml/1.66fl.oz
Art. No. 67135

RED

SHIATSU Pheromone Fragrance woman
50ml/1.66fl.oz
Art. No. 67134

DARK BLUE

SHIATSU Pheromone Fragrance man
15ml/0.5fl.oz
Art. No. 67140

IGHT BLUE

SHIATSU Pheromone Fragrance man
15ml/1.66fl.oz
Art. No. 67142

GREY

SHIATSU Pheromone Fragrance man
15ml/0.5fl.oz
Art. No. 67141

DARK BLUE

SHIATSU Pheromone Fragrance man
50ml/1.66fl.oz
Art. No. 67130

LIGHT BLUE

SHIATSU Pheromone Fragrance man
50ml/1.66fl.oz
Art. No. 67132

GREY

SHIATSU Pheromone Fragrance man
50ml/1.66fl.oz
Art. No. 67131

„Das Jahr 2023 wird Veränderungen mit sich bringen.“

Gedanken zum Jahreswechsel mit Robert Strzelecki

Robert Strzelecki, Partner & Executive Director des Distributionsunternehmen PLAYROOM sowie Einzelhändler

Gemeinsam mit Robert Strzelecki, Partner & Executive Director des Distributionsunternehmen PLAYROOM sowie Einzelhändler, lässt eLine das Jahr 2022 nochmal Revue passieren und blickt auf das, was uns im neuen Jahr erwarten könnte. Dass dabei kein großer Optimismus aufkeimt, liegt auf der Hand.

Bevor in die Glaskugel gucken, um die Zukunft vorauszusagen, befassen wir uns zuerst mit dem Jahr 2022. Was war 2022 für unseren Markt? Ein Jahr des Übergangs? Ein Jahr, das in den Annalen des Sex Toy Markts keinen großen Platz einnehmen wird?

Robert Strzelecki: Nun, es war ein Jahr des Übergangs. Es schien anfangs ein ziemlich gutes Jahr zu werden - ein Jahr der Abkehr von allen Beschränkungen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie. Ein Jahr, in dem Beziehungen zwischen Menschen wieder möglich waren – sprich die Freiheit, persönliche Treffen zu haben, Versammlungen, kulturelle Veranstaltungen, Konzerte zu besuchen etc. - und in dem der Konsum wieder an Kraft gewinnt. Leider waren all diese Dinge in dem Moment verschwunden, als Russland im Februar 2022 in die Ukraine einmarschierte.

Auf der einen Seite kehrte nach den Pandemie-Jahren wieder Normalität zurück – die Geschäfte konnten wieder öffnen, Messen konnten wieder durchgeführt werden etc. - auf der anderen Seite wurde über einen Umsatzrückgang nach dem Corona-Boom geklagt. Sind wir wieder auf dem Stand von 2019?

Robert: Wenn ich es in astrologischen und nicht in wirtschaftlichen Begriffen ausdrücken sollte, würde ich sagen, dass die Kristallkugel und alle Sterne am Himmel sagen, dass Stagnation mit Rezession einhergeht. Das führt dazu, dass alle Volkswirtschaften der Welt leiden - und dieses Leiden soll nach Ansicht einiger Zukunftsforscher ein paar oder sogar ein Dutzend Jahre andauern. Eine Rückkehr zum Jahr 2019 klingt somit verlockend, ist aber wohl eher unwahrscheinlich.

Zweifellos hat die Produktkategorie Sex Toys in den letzten Jahren große Schritte in Richtung Mainstream gemacht, vor allem natürlich während der beiden Pandemie-Jahre. Wie lautet dein Fazit diesbezüglich, wenn du auf 2022 zurückblickst. Es scheint, als sei die große Euphorie verflogen oder täuscht das?

Robert: Ich erinnere mich noch gut daran, wie viele Unternehmen ihre Erfolge aus 2020 und 2021 verkündeten und ihre Ausgaben für 2022 planten. Doch ein schneller und möglicherweise kurzfristiger Erfolg - wie ich in einem meiner vorherigen Interviews erwähnt habe - eignet sich weder für eine gute Prognose, noch ist er ein Zeichen oder sogar eine Garantie für zukünftiges Gelingen. Es gibt so viele Variablen, die sich auf das Geschäftswachstum auswirken, dass man sie alle genau unter die Lupe nehmen müsste, um zu verstehen, was tatsächlich passiert. Die Pandemiejahre waren keine gewöhnlichen Jahre. Viele Menschen gingen davon aus, dass das Wachstum in den Jahren 2020-2022 von Dauer sein würde und dass die Branche einen 'Neuanfang' erleben würde. Sie könnten nicht weiter von der Wahrheit entfernt sein. Die anfängliche Euphorie ist einer Überraschung gewichen, vielleicht auch einem Entsetzen, wenn man sieht, was um einen herum passiert.
Und das was passiert, ist schlimm.

Eigentlich hätte es ja alles so schön sein können… mit Rückenwind aus der Corona-Krise… die Wachstumsprognosen für unseren Markt haben sich gegenseitig übertroffen… und dann kam der 24. Februar und die nächste

globale Krise. Ist für dich schon überschaubar, ob und wie Inflation, Energiekrise usw. sich auf den Markt im letzten Jahr ausgewirkt hat?

Robert: Ja, der 24. Februar 2022 ist als ein Wendepunkt in den Beziehungen zwischen Ost und West in die Geschichte eingegangen. Eine gründlich geplante Falle für die demokratische Gesellschaftsordnung in Europa und der Welt - so definiere ich das Geschehen als ehemaliger Soldat - hat gerade alles zerstört, was die europäischen Länder in den letzten 30 Jahren aufgebaut haben. Der Krieg in der Ukraine löste eine Kettenreaktion aus, die Zerstörung und Probleme mit sich bringt. Das ist der Ursprung der Nahrungsmittelkrise in Afrika, der Treibstoffkrise in Europa und der Wirtschaftskrise in Asien. Und das ist erst der Anfang. Die Militärwissenschaft besagt, dass man keinen Krieg beginnen darf, wenn man nicht in der Lage ist, den Feind zu besiegen. Deshalb glaube ich, dass wir auf Schlimmeres vorbereitet sein sollten.

Viele Unternehmen unserer Industrie haben während der Corona-Krise alles auf den Kopf gestellt und die eigenen Aktivitäten durchleuchtet, um nach Optimierungsmöglichkeiten zu suchen, interne Prozesse zu verbessern, die Professionalität auszubauen, ungenutzte Potentiale zu erschließen etc. Zahlt sich das jetzt in Krisenzeiten aus?

Robert: Die Optimierung der Prozesse in einem Unternehmen, die Fokussierung auf die Strukturen, Aufgaben und den Betrieb im Hinblick auf Funktionalität und Ergebnisse zahlt sich in der Regel immer aus.

UNIQUELY TEXTURED ULTRASKYN
DUAL DENSITY VIBRATING LIFE-SIZE DOLL with Cock
NATALIE MARS
DOC JOHNSON
SIGNATURE DOLLS
TRANSGIRLS
NATALIE MARS + LENA MOON

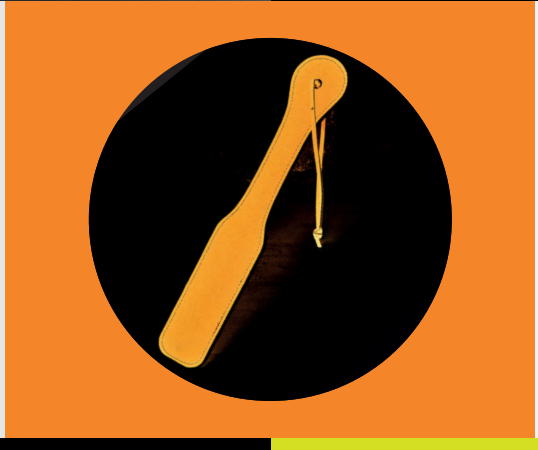
Die Professionalisierung der Mitarbeiter im Unternehmen zu fördern, Prozesse zu systematisieren und die Finanzen neu zu betrachten, kann das Unternehmen nur stärken und nicht schwächen. Leider sind die Menschen am wenigsten krisenresistent, aber ohne sie können Unternehmen nicht funktionieren. Aus diesem Grund sollten wir uns auf den Bereich Human Ressources im Unternehmen konzentrieren.

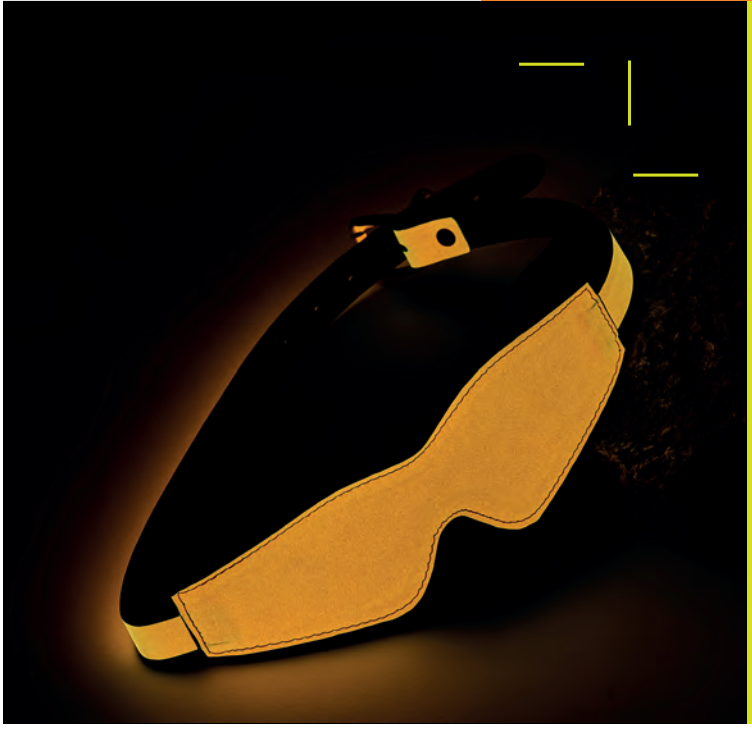
Was Vertriebswege angeht, gab es in 2022 keine gravierenden Veränderungen, oder? Der E-Commerce mit Sex Toys ist weiterhin das dominierende Geschäftsmodell, der B2C-Markt wird für viele Unternehmen und Marken immer wichtiger und was den B2B-Markt angeht, so erlebten wir die Wiedergeburt des Exklusivvertriebs. Stimmst du zu?

Robert: Was den polnischen Markt betrifft, so ist es richtig, dass es im Jahr 2022 keine großen Veränderungen gegeben hat. Der Markt ist immer noch stabil und entwickelt sich organisch. E-Commerce war das vorherrschende Geschäftsmodell, aber am Ende des Jahres konnten wir sehen, wie Erotikprodukte auf einigen polnischen Marketplaces Einzug hielten, was 2021 oder 2020 noch undenkbar gewesen wäre. Wir waren sehr glücklich über diese Veränderung, denn als Distributor konnten wir eine schnelle und einfache Einführung bekannter Marken auf den Marketplaces gewährleisten.

Über das ganze Jahr 2021 bis hinein in den Januar 2022 haben wir über Fusionen und Übernahmen diskutiert, danach spielte das Thema keine Rolle mehr. Ist das Risiko, in der gegenwärtigen Situation zu investieren, zu hoch? Oder siehst du andere Gründe?

Robert: Eigentlich sollte ich nichts über die Finanzen anderer Unternehmen sagen, aber ich kann nicht umhin anzumerken, dass wir, wenn die Unternehmensfusion mit Millionen oder Hunderten von Millionen Dollar bewertet wird, dies für etwas Gutes und Großartiges halten. Als Teilhaber von





THESE TOYS WILL MAKE YOU GLOW LIKE NEVER BEFORE.

RADIANT

info@tongabv.com

tongabv.com

+31 (0) 115 566 322

zwei Handelsgesellschaften und Inhaber mehrerer Unternehmen muss ich sagen, dass nicht der Wert der Fusion über den Erfolg des Unternehmens entscheidet, sondern seine Bilanz und sein Nettogewinn. Man könnte sagen: Zeige mir deinen Gewinn und ich sage dir wer du bist!

Thema Produktentwicklung: was innovative neue Produkte angeht, so wurde oft kritisiert, dass sich 2022 nicht viel bewegt habe. Ist das aber nicht leicht zu erklären angesichts andauernder Lieferketten? Und wer investiert in schwierigen Zeiten schon Umsummen in Produkte, die eventuell scheitern können?

Robert: Ja, wir alle haben Neuigkeiten erwartet, schließlich ist dies etwas, was man im 21. Jahrhundert wohl erwarten kann, aber wir haben 2021 und 2022 nichts entsprechendes wahrnehmen können. Abgesehen von den beliebten Bluetooth- und Wi-Fi-Technologien, die in der Sex Toy Industrie eingesetzt werden, hat sich nichts weiter getan. Es ist großartig, dass eLine. die rhetorische Frage stellt, wer viel Geld für Produkte ausgibt, die scheitern könnten… denn genau so ist das. Und wer bewertet und prüft überhaupt diejenigen Produkte, die bereits auf dem Markt sind. Selbst im 21.Jahrhundert gibt es in der Erotikbranche keine Institution zur Produktzertifizierung und -bewertung, wie sie für andere Branchen typisch ist. Aus diesem Grund können wir beobachten, wie eine breite Palette von Gleitgelen mit derselben Zusammensetzung, Vibratoren mit der gleichen Form etc. auf den Markt kommen… und die Frage ist, wer diese Unternehmen sind und welche von ihnen tatsächlich planen, in die Forschung und Entwicklung zu investieren?

Hast du 2022 andere große Trends gesehen, abgesehen von Toys mit

ORION WHOLESALE

Remote controlled Strapless Strap-On

Rutschsicher und mit 3fach-Vibration! Stimuliert gleichzeitig den aktiven und den passiven Part.

05555550

YOU 2 TOYS

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2212-051

Saugfunktion und dem Einsatz moderner Technologien in Produkten?

Robert: Im Jahr 2022 gab es für mich nichts Überraschendes. Es mag sein, dass sich einige Verbraucher mehr für günstigere Produkte interessiert haben und andere verstärkt nach umweltfreundlicheren Artikeln gesucht haben, aber das sollte noch nicht als Trend bezeichnet werden. Es ist enttäuschend, bei den Herstellern wieder die gleiche Produktpalette zu sehen.

Du betreibst auch Einzelhandelsgeschäfte und hast daher Einsicht in das Einkaufsverhalten der Konsumenten. Was hat die Kaufentscheidungen deiner Kunden im letzten Jahr besonders stark beeinflusst? Was waren die Faktoren, die darüber entscheiden, ob ein Kunde gekauft hat oder nicht?

Robert: Wie ich bereits in früheren Interviews in eLine. erwähnt habe, war 2022 ein Jahr, in dem die Verbraucher in unsere stationären Geschäfte zurückkehrten. Diese Rückkehr war durchaus massiv.
Um dies zu erklären, stütze ich mich nicht nur auf meine Vermutungen, sondern auch auf Fakten, denn wir haben die Verbraucher dazu befragt. Es stellte sich heraus, dass die meisten von ihnen in den stationären Laden kamen, nachdem sie von Online-Shops enttäuscht waren. Sie sagten, dass sie mit billigeren Produkten gelockt worden waren und eifrig Waren kauften, aber als sie sich entschlossen, diese zurückzugeben, vor zahlreichen Problemen standen. Andere hatten oft Schwierigkeiten mit dem polnischen Kundendienst. Hier geht es vor allem um Unternehmen, die die wirtschaftliche Freiheit in der EU ausnutzen und Online-Shops auf dem polnischen Markt eröffnen. Deshalb kehrten die Verbraucher zum traditionellen

Orgie

Dare Yourself.

Sensfeel For Man Seduction Elixir

10 in 1 body and hair

Exhale Attraction

10 FUNCTIONS
BODY AND HAIR

SENSFEEL™M FOR HIM
PHEROMONES BOOSTER INGREDIENTS

SOPHISTICATED
FRAGRANCE MAN

Body Moisturizer · Silky Skin · Hair UV Filter · Hair Tips Repair · Anti-frizz and Detangling · Color Protection · Hair Shine and Softness · Hair Volume Control · Aphrodisiac Fragrance · Awakens Physical Attraction

Best-seller male pheromone line in 27 countries. Thank you!

ean AWARD BEST Branding · ean AWARD BEST Assortment of Sensual Cosmetics · ean AWARD 2022 Sensual Wellness Company of the Year · XBIZ EUROPA AWARDS · XBIZ EUROPA AWARDS

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

Service und zur persönlichen Interaktion mit dem Verkäufer zurück, der sich in unserem Geschäften als professioneller Fachmannl und persönlicher Assistent erweist.

Nun zur Kristallkugel: wie es leider aussieht, wird uns die globale Krise, hervorgerufen durch den Überfall Russlands auf die Ukraine, auch 2023 weiter verfolgen. Wird unser Markt genügend Resilienz aufbieten können, um weiterhin durch die schwierige Zeit zu kommen? Was passiert zum Beispiel, wenn sich das Konsumklima weiter verschlechtert?

Robert: Diesmal werde ich mich auf Wirtschaftsindikatoren beziehen und nicht auf die Kristallkugel und die Sterne. Wir werden mit der Krise konfrontiert werden, deren Anfänge bereits zahlreiche Unternehmen und Menschen betreffen. Es gilt zu bedenken. dass die Weltwirtschaft auf das, was derzeit geschieht, mit einer Verzögerung reagiert, und diese Verzögerung ist in jedem Land anders. Starke Volkswirtschaften (wie die USA, Deutschland, Frankreich) leiden nicht so stark wie Polen. Es wird prognostiziert, dass das polnische BIP um 0,9 % sinken wird und im Oktober 2022 betrug die Inflation stolze 17,9 %! Ich gehe davon aus, dass diese Schätzungen um etwa 10-15% falsch sind. Was wir meiner Meinung nach dringend tun müssen, ist, die Marktbedürfnisse zu analysieren, den Markt nur mit Produkten zu versorgen, die von hoher Qualität und erschwinglich sind, zu versuchen, Prozesse zu optimieren und... bloß keine Kredite aufnehmen!

Gerade in schwierigen Zeiten ist guter Rat teuer, aber dennoch die Frage wie die angesprochene Resilienz gestärkt werden kann?

Robert: Es ist schwer, Ratschläge zu erteilen, weil sie keine Allgemeingültigkeit besitzen und sich nie auf alle Unternehmen im Markt beziehen können. Jedes Unternehmen ist anders und hat andere Probleme - es gibt kein Patentrezept für alle Probleme. Grundsätzlich kann ich sagen, dass man bei der Planung von Ausgaben zweimal nachdenken sollten. Natürlich ist es schwierig, wenn man ein Unternehmen mit einer komplexen Struktur führt. Unternehmensinhaber sehen ihre

SCALA

NEW

LOVE RABBIT by TOYJOY

EXCLUSIVE

10243
Pin Point Fest
RRP: €34,99

10246
Sunset Party
RRP: €34,99

10242
Milkshake Dance
RRP: €34,99

Pin Point Fest

Sunset Party

Milkshake Dance

„IM JAHR 2022 GAB ES FÜR MICH NICHTS ÜBERRASCHENDES“

ROBERT STRZELECKI

Ausgaben in der Regel in Form von Tabellen und Bilanzen auf Quartals-, Halbjahres- und Jahresebene. Kleine Unternehmen haben eine größere Kontrolle darüber, was durchaus hilfreich ist, denke ich.

Mal abgesehen von den wenig erfreulichen äußeren Umständen… siehst du strukturelle Veränderungen – vielleicht hervorgerufen durch die Krise, durch Fusionen oder Übernahmen oder andere Entwicklungen - in unserem Markt für 2023 voraus?

Robert: Das Jahr 2023 wird Veränderungen mit sich bringen. Jetzt schon kann man bei zahlreichen großen Unternehmen ein geringeres Marketing-Engagement feststellen. Bedeutet das, dass ihre CEOs bereits Berichte und Gewinn- und Verlustrechnungen gesehen haben? Im Jahr 2022 erforderte ein starker Markteintritt eine enorme Investition - die Frage ist, ob sie sich gelohnt hat. Ich denke, dass nichts Spektakuläres passieren wird, abgesehen von dem, was ich bereits gesagt habe - der Markt wird schrumpfen und sich auf einige wenige große Akteure und ihre besondere Spezialisierung beschränken. Einige werden weiterhin ihre billigeren Waren verkaufen, andere ihre teureren, und wieder andere werden sehr luxuriöse Waren für die Reichen anbieten.

Kommen in Zukunft gravierende Veränderungen auf uns zu was die Vertriebswege angeht? Was ist zum Beispiel mit dem Quick Commerce, also der Lieferung von Produkten in kürzester Zeit an die Haustür? Kann das mit Sex Toys funktionieren?

Robert: In Polen ist dies bereits der Fall. Mit Hilfe modernster Logistiklösungen liefern einige Unternehmen in ganz Polen bereits Waren am selben Tag aus. Es dauert nicht mehr lange bis der Kauf eines Vibrators um 13.00 Uhr und die Lieferung um 20.00 Uhr zur täglichen Routine werden. Da dies bei anderen Verbrauchsgütern funktioniert, wird es sicher auch mit Sex Toys funktionieren.

Wenn es um neue Produkte geht, so sehnen wir uns alle immer nach dem größten Ding. Lohnt es sich 2023 darauf zu warten?

Robert: Ich würde gerne eine echte Neuheit auf dem Markt für Sex Toys sehen und in deren Kauf und Vertrieb investieren. Leider sehe ich nicht, dass das in naher Zukunft der Fall sein wird.

PRORINO®

PREMIUM CAPS FOR MEN

EIN KRAFTPAKET VOLLER ACTION

STIR UP THE BULL IN YOU

2 Caps
Art. No. **78403**

5 Caps
Art. No. **78404**

10 Caps
Art. No. **78405**

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

„Wir bleiben am Ball."

eroFame – Ein Rück- und Ausblick mit Wieland Hofmeister

Wieland Hofmeister, Geschäftsführer der Mediatainment Productions GmbH und Veranstalter der eroFame

In der Historie der eroFame nimmt das vergangene Jahr einen wichtigen Platz ein, denn nach zwei Jahren Zwangspause feierte die Fachmesse im Oktober 2022 ihren erfolgreichen Neustart. Doch da das Messegeschäft schnelllebig ist und sich auch der Sex Toy Markt stetig wandelt, geht der Blick der eroFame nach vorne, wie Wieland Hofmeister, Geschäftsführer der Mediatainment Productions GmbH und Veranstalter der eroFame, erklärt.

Die eroFame 2022 liegt schon einige Monate zurück, aber können Sie sich noch an den Moment erinnern, als die Türen zur Messe nach zwei Jahren Corona-Pause wieder geöffnet wurden?

Wieland Hofmeister: Nach zwei Jahren Zwangspause ist mir quasi ein Stein vom Herzen gefallen, dass alles wieder anlaufen konnte. Es war nicht nur ein emotionaler Moment, auch aus wirtschaftlicher Perspektive betrachtet wurde es höchste Zeit, dass wieder Bewegung ins Unternehmen kam - die Messe- und Veranstaltungsbranche hat unter Corona sehr gelitten. Ohne die Unterstützung der eroFame-Beiratsmitglieder wären wir wahrscheinlich nicht über die Runden gekommen. Wir rechnen diese Geste nach wie vor sehr hoch an und sind äußerst dankbar für deren spontanen Entschluss, uns zu helfen.

Welches Feedback ist Ihnen von Ausstellern und Besuchern entgegengebracht worden?

Wieland Hofmeister: Während der Messetage und im Nachhinein haben wir auffallend viele positive Meinun-

gen und tatsächlich auch Glückwünsche für diese eroFame erhalten. Kürzlich war unser Project Manager Kim Grundstedt in den USA und hat die ANME besucht. Auch er konnte dort viele Komplimente und positive Vibes für die eroFame empfangen; schon heute wissen wir, dass sich wieder viele Teilnehmer für die kommende eroFame 2023 interessieren.

Die Besucherzahlen sind sofort nach der Messe veröffentlicht worden, aber können Sie diese an dieser Stelle nochmal nennen?

Wieland Hofmeister: Insgesamt haben über 4400 Personen an der eroFame teilgenommen, davon allein über 2200 Fachhändler. Für uns war und ist das ein Besucherrekord. Wahrscheinlich waren viele Menschen der vorhergegangenen Lockdowns überdrüssig und haben die eroFame 2022 als willkommenen Anlass gesehen, endlich wieder gemeinsam und persönlich an dieser Messe teilzunehmen, auf der sich unsere Branche trifft.

Haben Sie damit gerechnet, dass der Zuspruch so groß sein würde – oder anders gefragt: ist die eroFame eine derart 'sichere Nummer', dass ihr anscheinend selbst zwei Jahre Unterbrechung nicht schaden können?

Wieland Hofmeister: Der Erfolg war nicht abzusehen - es gab Momente im Team, in denen wir uns fragen mussten, ob und wie ein Neustart - und so bezeichnen wir die eroFame 2022 nach Corona - angenommen werden würde. Immerhin wußten wir von den Sorgen und Nöten des stationären Einzelhandels. Durch die Schließungen während der Lockdowns haben alle finanzielle Einbußen hinnehmen müssen - nicht jeder hat die Zeit überstanden.
Es wäre vermessen, zu behaupten, dass die eroFame mittlerweile ein Selbstläufer wäre. Jedes Jahr stehen wir vor neuen Herausforderungen, auch steht die Entwicklung der Branche nicht still.
Das Internet hat die Welt verändert und der Prozess läuft stetig weiter. Sichere Prognosen zur Entwicklung unserer Branche in den nächsten Jahren halte ich für sportlich. Deswegen bleiben wir aufmerksam am Puls der Zeit und sind nach wie vor bemüht, den aktuellen Herausforderungen gerecht zu werden.

Wenn Sie die Messen der Vorjahre mit der von 2022 vergleichen, fallen Ihnen große Unterschiede auf?

eroFame Team: (v.Li) Tim Bracht, Sharon Lakomy und Kim Grundstedt

Wieland Hofmeister: Naja, wir haben uns ordentlich für ein Gelingen ins Zeug legen müssen, um an die Qualität der Vorjahre anschließen zu können. Viele Menschen, die vor der Pandemie in der Messebranche gearbeitet haben, mussten zwangsweise die Berufe wechseln, viele landeten in der Logistikbranche. Vertraute Personen und erarbeiteter Workflow waren zum größten Teil für uns nicht mehr vorhanden - deswegen übertreibe ich nicht, wenn wir von einem Neustart der erofame 2022 sprechen. Auch unser Team wurde ja teilweise notgedrungen neu besetzt. Deswegen bin ich persönlich sehr stolz auf die Leistung meiner Kollegen, die mit großem Elan und Überstunden die eroFame 2022 ermöglicht haben.

Wieland Hofmeister: Die Aussteller hatten sich allesamt ordentlich ins Zeug gelegt! Man hat an den teils sehr aufwendigen Standbauten quasi die Lust an der eroFame gesehen - ein Indiz der Euphorie für diese Messe nach einer schlimmen Zeit. Ich behaupte, dass jeder Quadratmeter in Halle 4 die Energie freigab, die in unserer Branche steckt.

Was das Organisatorische betrifft, so hat es ja auch beim eroFame Team Veränderungen gegeben und vergessen werden sollte auch nicht, dass die gesamte Messebranche fast wieder bei Null starten musste… dafür lief aber dann doch alles glatt, oder nicht?

War die eroFame 2022 auch ein Beweis dafür, dass persönliche Begegnungen, Gespräche von Angesicht zu Angesicht etc. nicht durch Videokonferenzen ersetzt werden können?

Wieland Hofmeister: Ganz eindeutig und zu 100 Prozent: Ja! Ich persönlich bin ohnehin der Meinung, dass digitale Treffen hilfreich sein können, der persönliche Kontakt ist durch keine Alternative zu ersetzen und zu toppen.

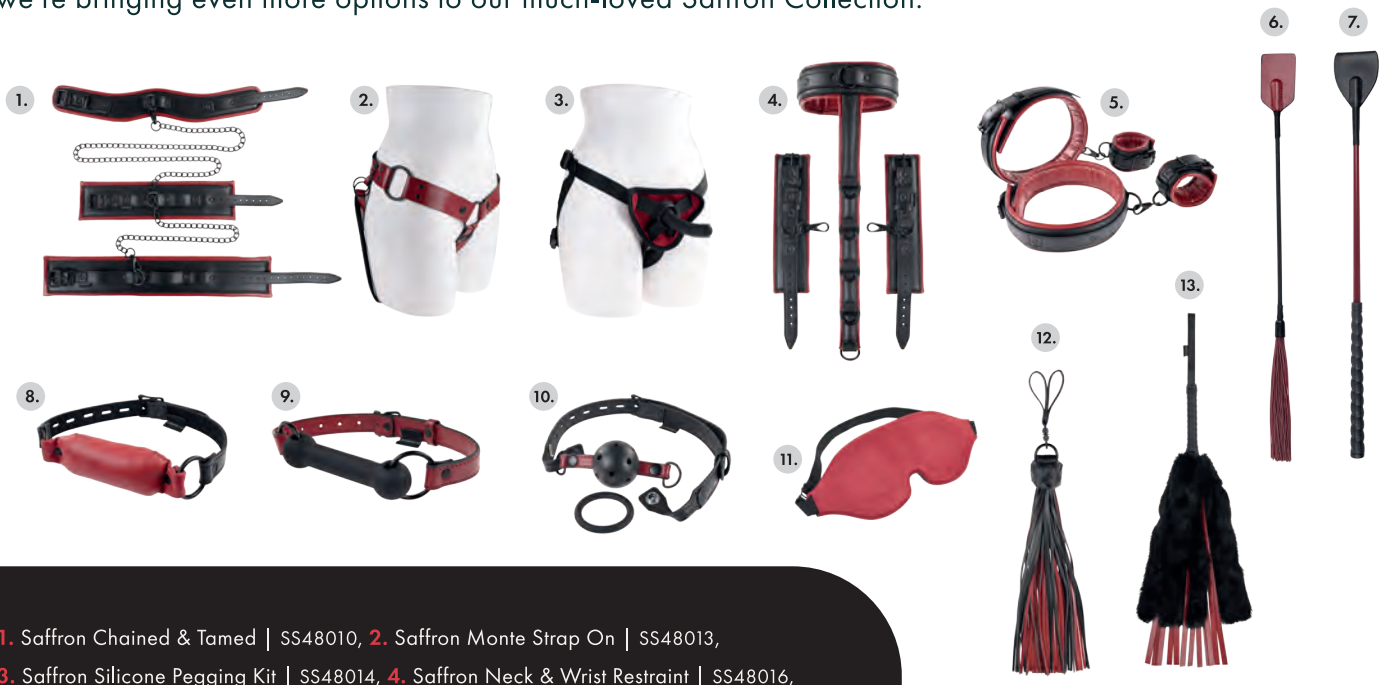
Der Termin für die diesjährige Messe steht bereits fest: 11. bis 13. Oktober. Wann beginnen die Vorbereitungen? Wann sind Standbuchungen möglich?

SPORTSHEETS

SAFFRON
COLLECTION

READY TO RAMP UP YOUR RESTRAINTS?

We believe too much of a good thing can be downright delicious, which is why we're bringing even more options to our much-loved Saffron Collection.



1. Saffron Chained & Tamed | SS48010, 2. Saffron Monte Strap On | SS48013, 3. Saffron Silicone Pegging Kit | SS48014, 4. Saffron Neck & Wrist Restraint | SS48016, 5. Saffron Thigh & Wrist Cuff Set | SS48017, 6. Saffron Tap & Tickle | SS48023, 7. Saffron Crop| SS48024, 8. Saffron Soft Bit Gag | SS48019, 9. Saffron Silicone Bit Gag | SS48021, 10. Saffron Interchangeable Gag | SS48027, 11. Saffron Blindfold | SS48025, 12. Saffron Finger Flogger | SS48022, 13. Saffron Faux Fur Flogger | SS48026

@SPORTSHEETS
WWW.SPORTSHEETS.COM
SALES@SPORTSHEETS.COM

eroFame Team: (v.Li) Wieland Hofmeister, Christine Rüter, Zebrafrau, Kim Grundstedt, Katharina Hempel und Sophie Schmitz

Wieland Hofmeister: Wir sind durchweg mit den Aufgaben der jeweils kommenden eroFame beschäftigt - wie heißt es doch so treffend: ´Nach der Messe ist vor der Messe`. Aktuell haben wir den Plan für die Halle 4 auf dem Messegelände Hannover erstellt und werden diesen in Kürze offiziell veröffentlichen, dann können Reservierungen für die eroFame 2023 entgegengenommen werden - wir hoffen wieder auf eine rege Beteiligung und freuen uns schon heute auf diese Tage und die Wiedersehen mit allen Teilnehmern.

Lange war die eroFame in Europa konkurrenzlos. Voraussichtlich wird es aber nun im April eine neue B2B-Messe in Barcelona geben. Wie geht die eroFame damit um?

Wieland Hofmeister: Konkurrenzlos waren wir eigentlich nie, wir haben seit Anbeginn einen Mitbewerber in Berlin. Ich behaupte aber gern, dass wir heute die Nummer 1 der europäischen B2B-Erotikmessen sind. Diese Aussage bestätigen uns im Übrigen die Teilnehmer der erofame immer wieder.
Wir hatten den Gedanken einer eroFame-Frühjahrsmesse immer mal wieder diskutiert und hierzu die Meinung maßgeblicher Firmen unserer Branche eingeholt. Damals sind wir auf keine positive Resonanz gestoßen. Hauptargument gegen eine zusätzliche europäische Fachmesse war die Behauptung, dass Messen auch als Plattform für Produktneuheiten dienen - im Frühjahr wäre das - im Gegensatz zum Herbst - angeblich aus Sicht der Industrie ein ungeeigneter Zeitpunkt.
Wir haben von der bevorstehenden Messe in Barcelona anfänglich von mehreren Ausstellern der eroFame erfahren, die der Meinung waren, dass die eroSpain ein Ableger unserer Messe sei. Die Ähnlichkeit der Namen haben nicht nur uns irritiert. Aktuell richten wir eine eroFame im Jahr im Herbst aus, sollte die Branche für entsprechende Erweiterungen empfänglich sein, werden wir dies ins Kalkül ziehen.

Gibt es in Europa Platz für zwei B2B-Messen?

Wieland Hofmeister: Wie sagte ich eingangs: ´Nach der Messe ist vor der Messe` - die Antwort auf die Frage nach Bedarf einer zusätzlichen Messe in Europa neben der eroFame werden die Teilnehmer einer jeweiligen Messe geben. Eins steht fest: Wir bleiben am Ball.

SCALA

NEW

97406
S8 Water-based Flavoured Lube 50 ml
RRP: €9,95

STIMUL8® S8

FLESHLIGHT

UNIVERSAL LAUNCH™

STRAP IN AND HOLD ON!

Automate your fantasies with our universal stroking simulator! The Universal Launch is designed to fit most of our product line AND other non-Fleshlight, cased strokers! It controls the length and placement of your strokes, as well as the speed. With its innovative touch control system, just set the controls, sit back and enjoy!

Now available at Eropartner Distribution, for more info please contact your account manager.

WWW.EROPARTNER.COM

EROPARTNER
DISTRIBUTION

4 STROKE SPEEDS

4 VARIABLE STROKE LENGHTS

250 STROKES PER MINUTE

60 MINUTES OF RUNTIME

UNI VERSAL RATCHETING SYSTEM

AVAILABLE NOW!

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

„Wir freuen uns auf all die spannenden Dinge im Jahr 2023!“

SCALA stellt die Weichen für die Zukunft

Trudy Pijnacker und Walter Kroes, die Geschäftsführer von SCALA, ziehen in diesem Interview ein positives Fazit des vergangenen Jahres und gewähren einen Einblick in ihre Pläne und Ziele für 2023. Besonders das Sortiment stehe dabei im Mittelpunkt, um den Kunden weiterhin Produkte zu bieten, die den Markttrends entsprechen und die sowohl durch Qualität als auch durch Preisgestaltung überzeugen.

Die Geschäftsführung von SCALA: Trudy Pijnacker und Walter Kroes

Wie bewertet SCALA das Jahr 2022 auf die eigenen Geschäftsaktivitäten bezogen? Seid ihr zufrieden mit den Ergebnissen?

Trudy Pijnacker: SCALA blickt positiv auf die eigenen Geschäftsaktivitäten im Jahr 2022 zurück. Im Laufe des letzten Jahres erzielte SCALA große Erfolge in Bezug auf die Umsatzwachstum, die Marktexpansion und die Produktentwicklung. Unser Unternehmen hat erfolgreich einen starken Kundenstamm aufgebaut, seine Effizienz verbessert und neue Produkte eingeführt. SCALA tätigte ebenso erhebliche Investitionen in Forschung und Entwicklung, um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein. Darüber hinaus hat SCALA eine starke Präsenz auf dem internationalen Markt aufgebaut, so dass das Unternehmen von den globalen Trends in der Branche profitieren kann.

All diese Erfolge haben es SCALA ermöglicht, wettbewerbsfähig zu bleiben und sich als führendes Unternehmen in der Branche zu positionieren.

Welche Entwicklungen im Unternehmen waren 2022 besonders wichtig für SCALAs Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit?

Trudy: SCALA hat in Innovation und Produktentwicklung investiert und so ein Produktportfolio geschaffen, das von hoher Qualität ist und wettbewerbsfähige Preise bietet. Das hat uns ermöglicht, auf dem Markt wettbewerbsfähig zu bleiben und Mitbewerbern in Bezug auf das Produktangebot voraus zu sein. Wir haben ein starkes Markenportfolio aufgebaut, das sowohl bekannte als auch Nischenmarken umfasst. Dadurch konnten wir uns auf dem Markt abheben und den Kunden eine breite Palette von Produktoptionen anbieten.

Ihr hattet vor geraumer Zeit angekündigt, einerseits den Fokus verstärkt auf Nachhaltigkeit zu setzen und andererseits den Service für eure Kunden zu verbessern. Sind in diesen Bereichen im letzten Jahr Fortschritte erzielt worden?

Walter Kroes: Ja, im vergangenen Jahr haben wir erhebliche Fortschritte bei unseren Nachhaltigkeitsinitiativen erzielen können. So haben wir unter anderem die Verwendung von Einweg-Plastikverpackungen reduziert und den Einsatz von recycelbaren und biologisch abbaubaren Materialien erhöht. Wir arbeiten auch mit unseren Zulieferern zusammen, um deren Auswirkungen auf die Umwelt zu verringern und sicherzustellen, dass nachhaltige Praktiken angewandt werden.

Wie hat sich euer Markenportfolio (Fremd -und Eigenmarken) in 2022 verändert? Wie haben sich die Neuzugänge geschlagen?

Das SCALA Headquarter im niederländischen Wijchen

Wie hat SCALA den internationalen Sex Toy Markt im Jahr 2022 wahrgenommen? Das vergangene Jahr begann bekanntlich recht erfreulich, da es schien als hätten wir die Corona-Krise hinter uns gelassen, aber dann veränderte der 24. Februar die Welt komplett… was hat das mit unserem Markt gemacht?

Walter: Der internationale Markt für Sex Toys ist im Jahr 2022 weiter gewachsen, wobei sich der Umsatz in den einzelnen Regionen aufgrund des Krieges in der Ukraine verschoben hat. In einigen Regionen ist der Umsatz gestiegen, während er in anderen gesunken ist.

Trudy: Im Jahr 2022 haben wir unser Markenportfolio um weitere Fremd- und Eigenmarken erweitert. Dabei ging es vor allem um erschwingliche, qualitativ hochwertige und nachhaltige Optionen, um der Kundennachfrage gerecht zu werden. Die Neuzugänge in unserem Portfolio wurden gut aufgenommen, und die Kunden reagierten positiv auf die verbesserte Produktauswahl und -vielfalt. Wir konnten dementsprechend einen Umsatzanstieg verzeichnen.. Insgesamt ist unser Markenportfolio im vergangenen Jahr deutlich gewachsen und wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend fortsetzen wird, da die Kunden die Qualität und den Wert unserer Produkte weiterhin schätzen werden.

Kommen wir zu den erfreulicheren Dingen zurück: Welche Trends haben den Sex Toy Markt eurer Meinung nach letztes Jahr besonders stark geprägt und die Produktentwicklung beeinflusst?

Walter: Nachhaltigkeit war im vergangenen Jahr ein wichtiger Trend auf dem Sex Toy Markt. Viele Unternehmen haben in umweltfreundliche Materialien und nachhaltigere Verpackungen investiert. Dieser Wandel hin zu nachhaltigen Sex Toys hat die Produktentwicklung stark beeinflusst. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach Produkten für Paare drastisch gestiegen. Dies hat dazu geführt, dass immer mehr Unternehmen Toys entwickeln, die speziell für Paare gedacht sind, wie z. B. Vibratoren mit zwei Motoren und App-

Cottelli
BONDAGE

PLUS

FESSELNDE LUST!

ORION WHOLESALE

2214202

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2212-050

gesteuerten Fernbedienungen. Diese Produkte sind so konzipiert, dass sie beiden Partnern Vergnügen bereiten, was sie für Paare auf der Suche nach intimen Erlebnissen noch attraktiver macht. Das ist einer der Gründe, warum unsere Marke XOCOON im vergangenen Jahr so erfolgreich im Markt angekommen ist.

Welche Ideen, Pläne und Ziele stehen für 2023 in eurer Agenda?

Trudy: Bei SCALA sind wir bestrebt, mit den neuesten Trends und Technologien im Markt Schritt zu halten, um unseren Kunden das beste Produktangebot zur Verfügung zu stellen. Wir werden uns weiterhin auf allen Ebenen verbessern und unseren Kunden zuhören, um sicherzustellen, dass ihre Bedürfnisse erfüllt werden. Wir sind auch bestrebt, mit unseren Partnern und Lieferanten zusammenzuarbeiten, um die höchste Qualität zu liefern. Um den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden, passen wir unsere Produkte und Dienstleistungen kontinuierlich an ihre Anforderungen an. Wir wissen, wie wichtig es ist, unseren Kunden zuzuhören und Feedback einzuholen, um sicherzustellen, dass unsere Produkte und Dienstleistungen ihren Bedürfnissen entsprechen. Wir sind bestrebt, unseren Kunden den bestmöglichen Service und Support zu bieten, und suchen ständig nach Möglichkeiten, unseren Service für unsere Kunden zu verbessern. Wir stellen unseren Kunden die notwendigen Ressourcen zur Verfügung, um sicherzustellen, dass sie die beste Unterstützung erhalten. Wir sind stets offen für das Feedback unserer Kunden. Wir wissen auch, wie wichtig es ist, mit unseren Partnern und

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

Lieferanten zusammenzuarbeiten, um das beste Markenportfolio und den besten Service zu bieten. Wir sind zudem bestrebt, innovative Wege der Zusammenarbeit mit ihnen zu finden, um unsere Produkte und Dienstleistungen zu optimieren und sicherzustellen, dass unsere Kunden die beste Unterstützung erfahren können.

Stehen gravierende Veränderungen bei euch an, um diese Ideen, Pläne und Ziele umzusetzen bzw. zu erreichen?

Trudy: Es sind keine größeren Änderungen erforderlich, aber wir freuen uns über jedes Feedback von unseren Partnern und Kunden.

Von besonderem Interesse für viele unserer Leser ist natürlich, wie es mit eurem Markenportfolio weitergeht. Der Mix aus Fremdmarken und Eigenmarken bleibt bestehen? Was kann der Markt in den nächsten Monaten erwarten?

Walter: Wir freuen uns auf all die spannenden Dinge im Jahr 2023! Obwohl es keine großen Veränderungen geben wird, werden wir unser Markenportfolio und unsere Produktpalette natürlich weiter ausbauen. Wir haben einige aufregende neue Dinge in Arbeit, also halten Sie die Augen offenfür unsere kommenden Ankündigungen. Wir werden Sie auf unserer Website und in unseren Newslettern mit weiteren Details versorgen.

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)
BEST DISTRIBUTOR CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Auf welche Produktkategorien wird SCALA sich konzentrieren – oder anders gefragt – welche Produktkategorien besitzen in Bezug auf die zu erwartende Nachfrage in der nahem Zukunft das größte Potential?

Walter: SCALA ist einer der größten internationalen Distributoren und bietet eine große Vielfalt an Produktgruppen an. Wir konzentrieren uns nicht auf eine bestimmte einzelne Produktgruppe, sondern bieten eine umfangreiche Auswahl an Artikeln. Unsere Kunden profitieren von dieser Vielfalt, da sie bei SCALA alles finden können, was sie brauchen, um erfolgreich zu sein.. Unsere große Produktpalette stellt sicher, dass unsere Kunden Zugang zu Artikeln höchster Qualität zu einem wettbewerbsfähigen Preis haben. Wir bemühen uns, unseren Kunden die beste Produktauswahl zu bieten, so dass SCALA für sie die perfekte Wahl für alle Ihre Bedürfnisse ist.

Wohin geht die Reise unseres Marktes in 2023? Welche Herausforderungen warten auf SCALA dieses Jahr?

Walter: Es ist schwierig, die genaue Richtung des Marktes, die er dieses Jahr nimmt, vorherzusagen, aber es ist wahrscheinlich, dass er weiterhin sehr wettbewerbsintensiv sein wird. SCALA wird sich auf die Entwicklung innovativer Produkte und Dienstleistungen konzentrieren, die auf die sich ändernden Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind und seinen Kundenstamm erweitern. Darüber hinaus werden wir nach Möglichkeiten suchen, die Effizienz zu steigern und die Kosten zu senken, ohne dabei auf qualitativ hochwertige Produkte zu verzichten.

Niveauvoller Begleiter für endlose Spielerei

2 SIZES · 3 STYLES — **INDIVIDUALITÄT**

HAUTFREUNDLICH

GERUCHS- UND GESCHMACKSNEUTRAL

PARFÜM- UND FARBSTOFFFREI

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

DERMATOLOGISCH GETESTET

MY.SIZE LUBRICANTS - besonders gleitfähig & ergiebig

LUBE me - Natural

Für genussvollen Sex - perfekt auch für sinnliche Massagen.

Wasserbasierend.

Gebinde 100ml & 250ml

LUBE me - Tingly Warming

Für ein prickelnd wärmendes und lustvolles Gefühl.

Wasserbasierend.

Gebinde 100ml & 250ml

LUBE me - Anal

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

Wasserbasierend.

Gebinde 100ml & 250ml

So feucht wie du möchtest

- Medizinprodukt der Klasse 2a
- Verwendung von besonders hochwertigen und reinen Inhaltsstoffen (Pharma-Qualität)

- Rezeptur bereits erfolgreich erprobt durch Dermatest mit 5-Sterne-Siegel „sehr gut" bewertet
- sehr gute Nutzer-Feedbacks
- keine Tierversuche

- alle eingesetzten Materialien für die Gleitmittelherstellung sind frei von Mikroplastik
- Verwendung von nachhaltigen Verpackungsmaterialen

MY.SIZE - ALL WE DO IS FOR YOUR PLEASURE

st RUBBER

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

STRUBBI.COM

„Es ist eine Mission!“

Marie Comacle, Gründerin der Marke Puissante, im Interview

Marie Comacle, Gründerin von Puissante

Dass die TV-Serie ‘Sex and the City’ einen wichtigen Meilenstein in der Geschichte des Sex Toy Markts darstellt, ist unbestritten. Auch auf Marie Comacle hatte sie großen Einfluß, der letztendlich zur Gründung der Marke Puissante führen sollte. Die TV-Serie öffnete zwar das Sex Toy Universum für Marie, aber sie musste schnell erkennen, dass es mit der Akzeptanz gegenüber diesen Produkten und deren Nutzung nicht gut bestellt war und stattdessen Tabus und Stigmata vorherrschten – etwas, gegen das Marie seitdem ankämpft.

Lass uns ganz zurück zu den Anfängen gehen: wann hast du das erste Mal Kontakt mit Sex Toys gehabt und welche Erinnerungen hast du daran?

Marie Comacle: Das erste Mal, dass ich Sex Toys gesehen habe, war in der TV-Serie ‘Sex and the City’ und ich war etwa 16 oder 17 Jahre alt, glaube ich. Mit 18 habe ich mir mein erstes Toy gekauft und es hat mir so gut gefallen, dass ich auf die Idee gekommen bin, ein Unternehmen für Sex Toys zu gründen – um die Vorteile der Nutzung dieser Produkte zu erklären und zu zeigen, wie cool sie sind!

War dir damals bewusst, dass Themen wie Sex Toys, Masturbation etc. stark tabuisiert wurden?

Marie: Ja, absolut. Als ich meinen Freunden davon erzählte, waren sie sehr beschämt und haben nicht verstanden, warum ich ein Toy benutzte. Vor allem in Frankreich ist es wohl ein hartnäckiges Tabu und wir müssen viel dafür tun, um zu erklären, dass es in Ordnung ist, Toys zu nutzen.

Inwieweit haben deine Erfahrungen dazu beigetragen, dass du 2021 mit einer eigenen Sex Toy Marke auf den Markt gekommen bist?

Marie: Sie haben sehr dazu beigetragen, dass ich diesen Schritt gegangen bin, denn ich wollte wirklich allen Menschen sagen, dass es in Ordnung ist, Toys zu besitzen und zu nutzen. Denn wann immer ich darüber sprach, fühlte sich niemand wohl, und so war ich überzeugt, dass man etwas dafür tun muss, damit Frauen mit ihrer Sexualität okay sind.

Vor eurem Markteintritt im letzten Jahr, habt ihr rund eineinhalb Jahre in Forschung und Entwicklung investiert. Zu welchen Ergebnissen seid ihr damals gekommen? Und wie habt ihr das damals bestehende Produktangebot auf dem Markt empfunden? Was zum Beispiel fehlte euch?

Marie: Nachdem wir monatelang nach einem französischen Anbieter gesucht haben, haben wir uns schließlich für einen chinesischen entschieden, um Coco – unser erstes Produkt - zu produzieren. Wir haben über das ultimative Sex Toy nachgedacht, damit es für jeden passt. Die Idee war, zwei Möglichkeiten mit oder ohne Penetration anzubieten, da es so etwas auf dem Markt nicht gab.

Kannst du die Mission von Puissante beschreiben? Was wollt ihr mit der Marke und ihren Produkten erreichen?

Marie: Wir wollen die weibliche Selbstbefriedigung enttabuisieren und erklären, dass es normal ist, Lust zu haben und Vergnügen zu empfinden. Erstens, weil man auf diese Weise weiß, was man mag und was sich gut anfühlt, und zweitens, weil es einem hilft, sich in seinem Körper und in seinem Geist wohl zu fühlen. Deshalb entwickeln wir Produkte für Frauen.

Wie wichtig ist es euch, dass Puissante für viel mehr steht als nur für Produkte (von denen es auf dem Markt bekanntlich mehr als genug gibt)?

Marie: Es ist eine Mission! Es geht darum, Frauen zu sagen, dass wir Vergnügen verdient haben. Wir verdienen es, uns gut zu fühlen. Dafür muss man sich nicht schämen. Und es ist in Ordnung. Es ist wirklich wichtig, dies laut auszusprechen, und dank der Rückmeldungen, die wir erhalten, wissen wir, dass unsere Mission wirklich nützlich und hilfreich ist.

Wen sprecht ihr mit eurer Marke an? Wie würdest du eure Zielgruppe umschreiben?

Marie: Wir sprechen Frauen jeden Alters an. Alle Frauen, die sich selbst entdecken wollen.

Welche Ansprüche und Anforderungen stellt eure Zielgruppe an euch?

Marie: Unsere Zielgruppe ist auf der Suche nach einem gut gestalteten Wellness-Accessoire, das sie auf ihrer Reise der Selbstentdeckung und Selbstliebe begleitet. Ein Objekt, das diskret ist, gut aussieht und seiner Nutzerin hilft, sich gut und stark zu fühlen. Unsere Kundschaft ist sensibel für unsere Botschaft, die uns von anderen Marken in diesem Markt unterscheidet. Wir konzentrieren uns ausschließlich auf die Frau und ihr Wohlbefinden – weltweit – und wir sehen es als unsere wichtigste Aufgabe an, weibliche Masturbation und Sexualität zu normalisieren. Außerdem pflegen wir eine persönliche und enge Beziehung zu unserem Publikum, mit dem wir nicht nur unser erstes Produkt, Coco, gemeinsam entwickelt haben, sondern mit dem wir ständig im Austausch sind.

Wie kommuniziert ihr mit euren Kunden? Wie und wo macht ihr eure Marke und eure Mission publik?

Marie: Wir sprechen wirklich mehr über Wohlbefinden und nicht so sehr über Sexualität. Wir bewerben unsere Marke in den Sozialen Medien (Instagram, Facebook und Tiktok) und manchmal auch im Fernsehen! Unsere Kommunikation ist für uns sehr wichtig. Das Ziel der Marke ist es, unsere Botschaften zu vermitteln.

Wie viele Produkte bietet Puissante derzeit an und was für Produkte sind das genau?

BRANDNEUE PRODUKTE UNSERER TOPMARKEN

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2212-047

Marie: Heute bieten wir vier Produkte an - Coco, Toupie, Ho Ho de Noël und ein Gleit-mittel. Wir wollen die Marke aber erweitern und zukünftig mehr Produkte anbieten.

Was sind die wichtigsten Alleinstellungsmerkmale deiner Produkte? Worauf kommt es für dich an, wenn es um Produkte und ihre Funktionen und Eigenschaften geht?

Marie: Wir wollen wirklich Produkte kreieren, die es sonst nirgendwo gibt und die völlig neue Erfahrungen bieten. Es ist auch sehr wichtig, schöne Produkte zu haben, die niemanden abschrecken und die leicht in das Intimleben integriert werden können.

Für dein Produkt Coco bist du den Weg des Crowdfundings gegangen. Warum?

Marie: Wir brauchten Geld für Coco und die Banken wollten uns keins geben! Es war auch der perfekte Weg, um herauszufinden, ob der französische Markt für diese Art von Angebot überhaupt bereit war bzw. ist.

Puissante war beim Crowdfunding für Coco sehr erfolgreich. Welche Schlüsse ziehst du daraus? Sollten mehr Sex Toy Marken auf diese Art der Finanzierung setzen?

Marie: Ja, ich denke, es ist ein guter Weg, um über diese Themen zu sprechen und die Leute zu motivieren, ihre Produkte vorzubestellen.

Planst du, euer Portfolio auszubauen? Wie wird das Produktangebot von Puissante zukünftig aussehen?

Marie: Ja, eigentlich wollen wir auch andere Produkte als Sex Toys anbieten. Mit unserer Marke Puissante können wir verschiedene Dinge für Frauen anbieten, und das ist genau das, was wir wollen. Wie Kleidung oder Schreibwaren zum Beispiel.

Leg Avenue™
www.legavenueeurope.com

Besteht Interesse das Netzwerk im B2B-Markt mit Einzelhändlern und/oder Distributoren auszubauen?

Marie: Ja, natürlich, wir sind immer gerne bereit, mit allen Mitgliedern dieses Markts zu sprechen!

Was müssen potentielle Handelspartner mitbringen, damit ihr in Betracht zieht, mit ihnen zu arbeiten?

Marie: Wir sind auf der Suche nach Partnern, die dieselben Werte wie Puissante teilen und uns dabei helfen können, unsere Botschaft überall auf der Welt zu verbreiten.

Puissante unterstützt die Charity Organisation 'Les Orchidées Rouges'. Was macht diese Organisation genau? Wie wichtig ist es euch, etwas von eurem Erfolg zurückzugeben?

Marie: Es ist ein Verein, der gegen die Beschneidung der Klitoris bei Frauen und Mädchen kämpft.
Es ist uns wirklich wichtig, weil es etwas bedeutet. Bei dieser Beschneidung wird ein Teil der Klitoris entfernt und wir sagen, dass man sich durch die Klitoris besser und stärker fühlen kann, also war es für uns naheliegend, diese Sache zu unterstützen.

Wie sehen eure weiteren Pläne aus? Wohin führt der Weg von Puissante in den nächsten Jahren?

Marie: Wir wollen wachsen und immer mehr Frauen helfen, sich in ihrem Leben und mit ihrer Sexualität selbstbewusst zu fühlen.

NEW

Love to Love®

Witty

- Anal, vaginal & clitoral
- 360° neck flexibility
- Remote controlled
- Liquid silicone
- P & G spot
- Waterproof
- Powerful
- USB rechargeable

NEW FROM

DORCEL

DIAMOND PLUG

TEMPERATURE-RESPONSIVE METAL
•
SPARKLING JEWEL, ELEGANT DESIGN
•
TAPERED TIP FOR EASY INSERTION
•
AVAILABLE IN 3 SIZES: S, M, L

#5267 #5268 #5269

Satisfyer

VIBRATION WATERPROOF CHARGER

New

Men Vibration+
#3944

VIBRATION WATERPROOF CHARGER

New

Power Masturbator
#3945

RIMBA® LET'S PLAY

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

„Wir sind authentisch und wir entwickeln uns stetig weiter."

Aleksandra Senger erklärt die vielen Facetten von Regnes Fetish Planet (RFP)

Genauso vielschichtig wie die Motivation gewesen ist, die zur Gründung von Regnes Fetish Planet im Jahr 2019 geführt hat, ist das, für was die Marke steht und wie sie sich manifestiert. Aleksandra Senger, Geschäftsführerin RFP Regnes Fetish Planet, führt in einem Interview aus, wie die Marke für frischen Wind in einem Markt sorgen will, dem es (noch) an einem vielfältigen Angebot mangelt – die Rede ist vom Markt für erotische Kleidung und Lingerie für den Mann.

Regnes Fetish Planet (RFP) – das klingt als würde sich viel mehr dahinter verbergen als nur eine weitere Produktlinie im Fetischbereich. Was ist Regnes Fetish Planet genau?

Aleksandra Senger: Regnes Fetish Planet ist ein Onlineshop, eine Marke, eine Philosophie… alles verbunden mit unserem Geschäftsmodell und unserem Angebot, aber vor allem ist Regnes Fetish Planet eine Linie ausgezeichneter Produkte. Es geht danei darum, sich der Bedürfnisse unserer Kunden bewusst zu sein und unser Angebot auf ihre spezifischen Erwartungen zuzuschneiden.

Wann sind euch die ersten Ideen für Regnes Fetish Planet gekommen und was war eure Motivation, diese neue Marke auf den Markt zu bringen?

Aleksandra Senger: Die Produkte unserer neuen Marke sind seit 2019 erhältlich. Damals haben wir die ersten Kollektionen von Unterwäsche für den Mann eingeführt. Die Motivation, eine neue Männermarke zu schaffen, hatte viele Elemente. Zwei waren dabei besonders wichtig: erstens, die kreative Herausforderung anzunehmen, eine neue Marke und neue Produkte für den Erotikmarkt zu kreieren und zu vermarkten. Die Produkte werden eigenständig entwickelt und in meinem eigenen Unternehmen hergestellt - ausschließlich in Polen. Das zweite Element bezieht sich auf meinen persönlichen Ehrgeiz, eine Mission zu erfüllen, die mir wichtig ist. Wie Sie wissen, ist das Angebot an Dessous und erotischer Kleidung für Frauen sehr reichhaltig und breit gefächert, während für Männer das Gegenteil der Fall ist. Männer erwarten von Frauen, dass sie perfekt und sinnlich aussehen, und diese Erwartungen werden meist erfüllt. Aber auch Männer wollen attraktiv und verführerisch aussehen. Und genau hier setzt das Angebot von Regnes Fetish Planet an. Wir gleichen die Balance aus und bieten Möglichkeiten, damit jeder Mann, dem sein Aussehen wichtig ist, sich so ausdrücken kann, wie er es wünscht und wie es seine Partnerin befriedigt.

Welche Trends im Fetischmarkt spiegelt Regnes wider – oder anders gefragt: welche Trends und Stile haben Regnes beeinflusst und wo hat die Marke eigene Trends gesetzt?

Aleksandra Senger: Wir sind authentisch und wir entwickeln uns stetig weiter. Authentizität kommt daher, dass die Welt der Fetisch-Kleidung und Dessous/Unterwäsche für mich persönlich wichtig ist. Ich bin Fetischist und mein Mann Mariusz ist es auch. Wir entwerfen unsere Produkte selbst und tragen sie auch regelmäßig. Praktisch jedes Produkt testen wir persönlich gerne - in verschiedenen Situationen. Wir entwickeln uns und wachsen. Hier steigen wir bereits in ein Thema ein, das uns sehr fasziniert und uns ermutigt, zu experimentieren und unsere eigenen Wege zu gehen, die wir uns im Unternehmen selbst setzen. Nur zu einem sehr geringen Teil schauen wir uns die Angebote und Produkte anderer Hersteller an, viel mehr hören wir unseren Endkunden zu. Zuhören, beobachten, reden. Zahlreiche Reisen und Treffen mit Kunden in ganz Europa beeinflussen unsere Kreativität und die Entwicklung unserer Produkte. Jetzt habe ich jedoch

das wichtigste Element fast vergessen, das Element, das uns von anderen unterscheidet. Unser Bekleidungsangebot ist eine Art Mix aus Fetisch-Trends, die sehr stark und untrennbar mit der Welt der Männermode verbunden sind - sowohl Mainstream
als auch klassisch. Das ist ein einzigartiger Trend, der uns charakterisiert und auszeichnet, und der, was sehr wichtig ist, auch von unseren Kunden geschätzt wird.

Kannst du einen Überblick über das Produktangebot von Regnes geben?

Aleksandra Senger: Unsere Produktpalette ist sehr vielfältig und sicherlich einzigartig. Gleich zu Beginn der Marke Regnes Fetish Planet habe ich beschlossen, dass wir uns auf Produkte konzentrieren, die in verschiedenen Aspekten einzigartig sind und sich an bestimmte Zielgruppen von Kunden richten. Ich beschloss, sie stark mit der LGBTQ+ Communityt zu verbinden, die mir sehr am Herzen liegt und der ich angehöre. Und diese Einflüsse sind in jeder unserer Unterwäsche- und Bekleidungslinien zu sehen. Apropos Details und unsere Linien. Wir bieten moderne Unterwäsche an - Warengruppen, die verschiedene Arten von Shirts und Slips umfassen. Faszinierende und interessante Produkte, die zusätzlich als stimmige Sets zusammengestellt werden können. Unser Bestseller ist die RedMark Kollektion. Diese Fetisch-Linie, in der der aufmerksame Beobachter Einflüsse der neuesten Trends in der Männermode erkennt, kombiniert Neues mit klassischen Formen und Stilen. Sie steht für gehobene Schneiderei. Wir bieten in dieser Kollektion Hemden, Jacken, Mäntel, Westen, Hosen und vieles mehr. Jedes Produkt ist ausnahmslos ein optisches Unikat. Doch das ist nicht alles, was wir zu bieten haben. Ich bin stolz darauf, sagen zu können, dass unser Unternehmen und unsere Marke der weltweit erste Schöpfer und Hersteller einer Fetisch-Kollektion von Kleidung und Unterwäsche ist, die sich an Crossdresser richtet. Der Name dieser Kollektion ist Crossdresser Fetish Line und sie ist ein Synonym für ausgezeichnete, durchdachte Produkte in Bezug auf Aussehen und Funktionalität. Was zusätzlich und besonders hervorzuheben ist, ist die Tatsache, dass jedes Produkt so entworfen wurde, dass es sich perfekt an die männliche Figur anpasst. Innerhalb dieser Kollektion bieten wir Kleider, Röcke, Hemden und Slips an.

HOT

London - Miami - Tokyo

MORINGA POWDER

MORINGA wird traditionell verwendet, um die **sexuelle Ausdauer und Lust zu steigern** und um sexuelle Störungen bei Männern zu behandeln.

In der Siddha-Medizin wird Moringa als sexuelles Potenzmittel verwendet, um Erektionsstörungen bei Männern und auch die Verlängerung der sexuellen Aktivität bei Frauen zu behandeln.

Moringa women
Art.No. **44063**

Moringa men
Art.No. **44062**

SEX POWER

LIVE VITALITY

for active women & men

world-of-hot.com

Nahrungsergänzungsmittel mit L-Arginin

PREMIUM MORINGA

Energie Kapseln vom Moringa Baum unterstützen
Ihr **Immunsystem** und bringen **POWER** in Ihr (Sex) Leben.

HOT Productions & Vertriebs GmbH /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Voecklabruck /// AUSTRIA
email: office@hot-dl.com /// fon. +43 7672 72009 /// fax. +43 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

Die Vielfalt der Produkte ist groß, aber gibt es etwas, dass sie alle vereint? Qualität? Design? Material? Was sind die Alleinstellungsmerkmale der Produkte von Regnes?

Aleksandra Senger: Ja, es gibt mehrere Elemente, die für mich wichtig sind und die unsere Produkte vereinen. Egal welche Kollektion, welche Warengruppe, die Antwort ist meine Definition von Qualität. Unsere Unterwäsche und Bekleidung ist bequem, optisch sehr ansprechend, oft mit einzigartigen Lösungen, die zum Experimentieren beim erotischen Spiel anregen. Wir wählen unserer Meinung nach die besten Rohstoffe aus, damit die oben genannten Eigenschaften jedes unserer Produkte auszeichnen. Attraktives Produktdesign, Langlebigkeit und eine schöne Verpackung sind die Schlüsselaspekte, die sich unter meiner Definition von Qualität verbergen. Ich möchte noch hinzufügen, dass der Schlüssel zur Erhaltung der hohen Qualität unserer Produkte unser Unternehmen UND die darin arbeitenden Menschen sind. Für uns war es von Anfang an wichtig, dass unsere Marke polnische und europäische Wurzeln hat. Unser Firmensitz befindet sich von Anfang an in Lodz, wo wir über eigene Produktions- und Vertriebseinrichtungen verfügen. Wir entwerfen, nähen und vertreiben unsere Produkte selbst. Wir beschäftigen qualifizierte Fachleute, um sicherzustellen, dass unsere Produkte von höchstmöglicher Qualität sind.

Ist es richtig, dass ihr das Produktangebot in Zukunft ausbauen und auch Accessoires, Sex Toys und Fetisch-Möbel anbieten wollt?

Aleksandra Senger: Ja, wir hatten solche Pläne für Regnes, um BDSM-Produkte anzubieten, die ausschließlich in Europa hergestellt werden - einschließlich erotischer Möbel und anderer Produkte. Von dieser Idee sind wir aber abgerückt, denn die Pandemie hat unsere Pläne geändert. Wir konzentrieren uns jetzt definitiv auf unser eigenes Sortiment an Kleidung und Unterwäsche. Wir wollen neue Kollektionen erschaffen. Die Marke Regnes Fetish Planet soll mit einem hochwertigen Bekleidungsprodukt in Verbindung gebracht werden, das von uns ausschließlich in Europa hergestellt wird.

palmpower® groove

Find your groove. Do your thing.

Item Number: 33028

- 7 Functions
- USB Rechargeable
- Travel Lock
- Easy One Press Button
- Intense Powerbullet® Vibrations

SILICONE HEAD

MULTI-SPEED

MULTI- FUNCTIONS

SOFT TOUCH

TRAVEL LOCK

PHTHALATE FREE
THIS PRODUCT CONTAINS NO PHTHALATES

BMS FACTORY

Welche Zielgruppe sprecht ihr mit Regnes an?

Aleksandra Senger: Menschen, die ein einzigartiges, originelles und visuell herausragendes Produkt schätzen. Die nach neuen Lösungen suchen, die gerne mit ihrem Aussehen experimentieren. Die die handwerkliche Qualität eines jeden Produkts schätzen. die bereit sind, teure Produkte zu kaufen, weil sie die Qualitäten zu schätzen wissen, die mit ihnen verbunden sind… all das bieten wir als Designer und Hersteller. Wir legen besonderen Wert auf unsere Zielgruppe, zu der Menschen gehören, die seit vielen Jahren Fetisch-Kleidung tragen. Warum diese Gruppe? Nach vielen Jahren verfügen diese Menschen über eine Menge Erfahrung und Wissen über die Produkte, die sie tragen und bevorzugen. Außerdem sind sie in vielerlei Hinsicht auf der Suche nach Produkten höchster Qualität. Deshalb legen wir die Latte sehr hoch, die wir überspringen müssen, um ihre Erwartungen zu erfüllen.

Welche Anforderungen stellt eure Zielgruppe an euch als Fetisch-Marke und an eure Produkte?

Aleksandra Senger: Die Anforderungen unserer Zielgruppe werden durch meine Definition von Qualität definiert, die ich bereits erklärt habe. Als Ergänzung möchte ich hinzufügen, dass unsere Marke authentisch und echt ist. Als Fetischisten kennen wir die Erwartungen unserer Kunden sehr gut, denn sie sind die gleichen wie die unseren. Wir sind sehr zufrieden mit dem, was wir anbieten, dem Standard, den wir bieten und der Qualität, für die unsere Produkte stehen.

Auf welchen Vertriebskanälen wird Regnes vermarktet?

Aleksandra Senger: Unsere Philosophie in Bezug auf den Vertrieb ist sehr einfach und klar. Wir sind bereit, mit jedem zu kooperieren und zusammenzuarbeiten, der unsere Arbeit, unsere Leidenschaft, die Qualität eines jeden Produkts und das Konzept einer jeden Kollektion zu schätzen weiß. Ob es sich dabei um ein kleines Einzelhandelsgeschäft, eine Ladenkette oder einen Großhändler handelt, ist für uns zweitrangig. Das Wichtigste ist die Beziehung, der Respekt und die Akzeptanz unserer Geschäftsphilosophie.

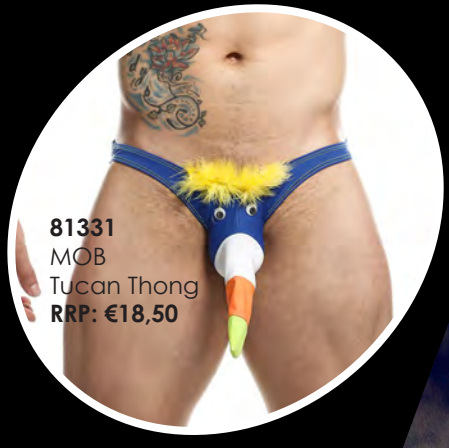
SCALA

NEW

MOB
eroticwear

81327
Fetish Swim
Jockstrap
RRP: €15,99

81329
Rose Lace
Boy Short
RRP: €20,99



81331
MOB
Tucan Thong
RRP: €18,50

81336
MOB Sexy Body
RRP: €31,50

81321
MOB Aero Brief
RRP: €19,99

Es hat in der Historie des Sex Toy Marktes einige Produkte gegeben, die für bestimmte Kategorien wie ein Nachbrenner gewirkt haben bzw. wirken. Wenn es um 'Male Toys' geht, gehört Autoblow ohne Zweifel dazu. Dabei hat Brian Sloan, der Erfinder von Autoblow, erst über Umwege in den Sex Toy Markt gefunden.

Wenn es eine Top-10-Liste der wichtigsten Erfindungen im Sex Toy Markt geben würde, auf welchem Rang würde Autoblow stehen?

Brian Sloan: Nicht ganz vorne, aber vielleicht auf der Nummer 10! Ich denke, unser Marketing hat die Tür für den Verkauf von Sex Toys an Männer weit aufgestoßen, die nie gedacht hätten, dass sie jemals derartige Produkte kaufen würden.

Welchen Berufswunsch hattest du als Kind?

Brian Sloan: Ich wollte Pyrotechniker werden, der in Filmen Dinge in die Luft jagt.

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

Brian Sloan: Nachdem ich mein Jurastudium abgeschlossen hatte, wurde mir klar, dass ich es nicht ertragen hätte können, mich ein Leben lang mit den rechtlichen Problemen anderer Leute herumzuärgern. Ich begann zunächst mit dem Verkauf von Waren aus Konkursauktionen und fand aufgrund der hohen Gewinnspannen und der wenigen aktiven Unternehmen meinen Weg in die Sex Toy Industrie. Das war 2008.

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

Brian Sloan: Dann wäre ich Anwalt für Strafrecht.

Was war der größte Karriereschub für dich?

Brian Sloan: Als ich 2007 nach China zog und dort zehn Jahre lang gelebt habe, eröffnete sich für mich ein neues Universum an Möglichkeiten und Erfahrungen. Ich wäre nicht da, wo ich heute bin, wenn ich diesen Schritt nicht gegangen und dort nicht so viel Zeit verbracht und so viel gereist wäre.

Wo siehst du dich in zehn Jahren?

Brian Sloan

Fragen & Antworten

Brian Sloan: Einige Produktversionen von Autoblow weiter.

Wie siehst du die Zukunft der Love Toy Industrie?

Brian Sloan: Ich sehe Private-Equity-Gesellschaften, die den Fuß in den Markt setzen, was zu weniger Kreativität und weniger Innovation führt, während die Umsatzzahlen steigen.

Wie sieht ein perfekter Tag in deinem Berufsleben aus?

Brian Sloan: Wenn ich den ganzen Tag in einem mäßig belebten Café sitze, das guten Espresso serviert, und meine Arbeit erledige.

Wie entspannst du dich nach der Arbeit?

Brian Sloan: Ich habe ein zweijähriges und ein vierjähriges Kind und eine Frau. Da ist nichts mehr mit Entspannung.

Wer ist dein Vorbild und warum?

Brian Sloan: Ayn Rand und zwar weil sie die Schönheit des Kapitalismus aufgezeigt hat.

Du darfst einen Orden verleihen. Wer bekommt ihn?

Brian Sloan: Der amerikanische TV-Werbebotschafter und Marketing-Guru Ron Popeil, weil er mich zur Erfindung des Autoblow inspiriert hat.

Auf welche eigenen Erfolge bist du besonders stolz?

Brian Sloan: Ich bin stolz darauf, dass ich ein Produkt gebaut habe, das das Leben von Hunderttausenden von Männern auf der ganzen Welt verbessert hat … wenn auch nur ein bisschen.

Was gefällt dir an deiner Person besonders gut?

Brian Sloan: Ich mag an mir, dass ich mich nie darum gekümmert habe, was andere Leute über mich denken.

Wen würdest du wirklich niemals nackt sehen wollen?

Brian Sloan: Ich habe kein Problem damit, Menschen nackt zu sehen. Niemand sollte sich schämen, nackt zu sein.

Du bekommst einen Monat Urlaub. Wo geht es hin?

Brian Sloan: Nach Mozambique.

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

Brian Sloan: Mein Laptop, eine große Solarstromanlage und ein satellitengestütztes Gerät, damit ich Internet habe.

Mit wem würdest du gerne einen Tag deines Lebens tauschen?

Brian Sloan: Ich möchte gar nicht tauschen.

Was würdest du nie wieder im Leben machen?

Brian Sloan: Ich bin in China zehn Jahre lang Motorrad gefahren, aber jetzt hat sich meine Risikobereitschaft verändert. Obwohl ich es liebe, Motorrad zu fahren, denke ich, dass ich sagen kann, dass ich es aufgegeben habe.

Welchen gut gemeinten Rat gibst du unseren Lesern?

Brian Sloan: Mein Rat lautet: gebt anderen niemals Ratschläge, sondern teilt eure Erfahrungen mit ihnen.

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

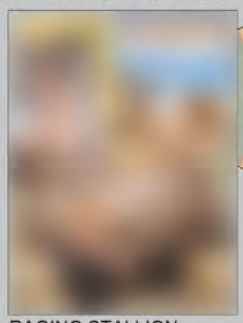
GAYSHOP.COM
WHOLESALE

grosshandel.gayshop.com

MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

21580D
UVP € 44,95
€ 15,96

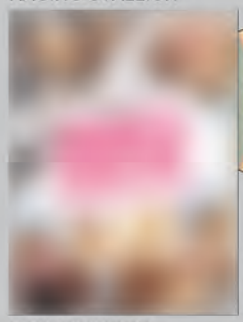
LUCAS ENTERTAINMENT



MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

21354D
UVP € 39,95
€ 12,86

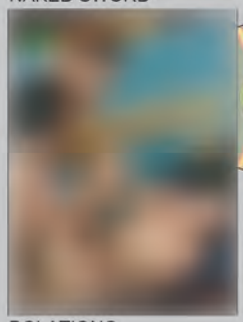
RAGING STALLION



MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

21810D
UVP € 39,95
€ 12,86

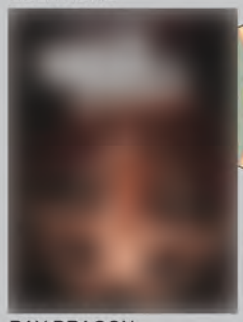
NAKED SWORD



MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

20573D
UVP € 39,95
€ 12,86

BOLATIONO



MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!

21850D
UVP € 39,95
€ 15,96

RAY DRAGON

GAYSHOP.COM

KRAHO GmbH
Oberau 6 - A-6351 Scheffau

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

Fall in love with love

ORGASM CREAM
couple
30ml/1.0fl.oz
Art. No. 67206

Shiatsu

THE GARDEN OF LOVE

ORGASM CREAM

world-of-hot.com

Perfekt zum gegenseitigen Auftragen im Intimbereich. Es entsteht ein wärmendes und kribbelndes Gefühl, das sie und ihn schneller zum Höhepunkt bringen kann.

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

HOT
London - Miami - Tokyo

HOT Productions & Vertriebs GmbH /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Voecklabruck /// AUSTRIA
office@hot-dl.com /// fon. +43 7672 72009 /// fax. +43 7672 72009-9

Hier könnte Ihre
"Werbeanzeige"
stehen:

...und über 6.000
B2B-Kontakte erreichen

Internationaler
Erfolg gewünscht?

...und über 14.000
B2B-Kontakte erreichen

Dann setzen Sie sich mit
uns in Verbindung:

mediatainment publishing
Verlags GmbH
Große Kampstraße 3
31319 Sehnde
Germany

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

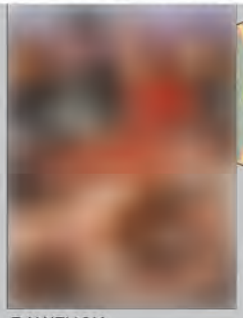
mail: mjohnson@mptoday.de

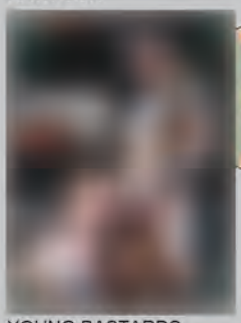
Erhältlich bei Ihrem Großhändler /// Available at your wholesaler /// Disponible chez votre grossiste /// Disponible a través de su vendedor mayorista /// Disponibili presso il vostro grossista /// Verkrijgbaar bij uw groothandel /// Disponível junto do seu comerciante grossista /// Fåes hos din engros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

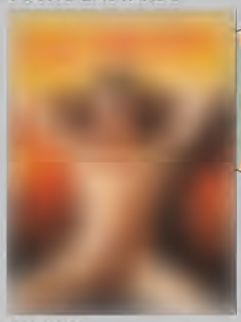
HOT Productions & Vertriebs GmbH
Wagrainer Str. 35 /// 4840 Voecklabruck /// AUSTRIA
office@hot-dl.com /// fon. +43 7672 72009 /// fax. +43 7672 72009-9

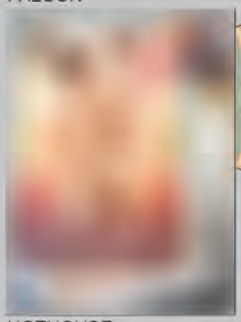
HOT
London - Miami - Tokyo

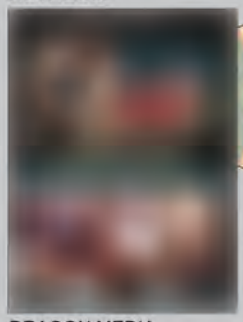
GAYSHOP.COM
WHOLESALE
grosshandel.gayshop.com


MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!
21423D
UVP € 34,95
€ 12,86
RAWFUCK


MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!
21419D
UVP € 39,95
€ 12,86
YOUNG BASTARDS


MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!
21806D
UVP € 39,95
€ 12,86
FALCON


MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!
21812D
UVP € 39,95
€ 12,86
HOTHOUSE


MENGENRABATTE ERHÄLTLICH!
21808D
UVP € 39,95
€ 12,86
DRAGON MEDIA

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

Hier könnte Ihre
"Werbeanzeige"
stehen:

...und über 6.000
B2B-Kontakte erreichen

Internationaler
Erfolg gewünscht?

...und über 14.000
B2B-Kontakte erreichen

Dann setzen Sie sich mit
uns in Verbindung:

mediatainment publishing
Verlags GmbH
Große Kampstraße 3
31319 Sehnde
Germany

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

mail: mjohnson@mptoday.de

speziell für den INTIMBEREICH

UNISEX

3 Min - max 10 Min

ALOEVERA+PANTHENOL+JOJOBAOIL

HOT Intimate Depilation
Cream für ein schöneres
und glatteres Hautgefühl.
Sie entfernt Körperhaare
besonders einfach und sicher.

Art. No. 44051

WORLD-OF-HOT.COM

HOT
London - Miami - Tokyo

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 Productions & Vertriebs GmbH /// Wagrainer Str. 35 /// 4840 Voecklabruck /// AUSTRIA
office@hot-dl.com /// fon. +43 7672 72009 /// fax. +43 7672 72009-9

ThaiFest

26 April – 1 Mai, 2023 • Türkei

www.thaifest.ru

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.
Das bestätige ich mit meiner Unterschrift.

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

eLine
Europe's first choice for the erotic trade

Firma _____

Ansprechpartner /
Telefon; Fax _____

Straße / Postfach _____

PLZ / Ort _____

Datum / Unterschrift _____

☐ **Bankeinzug**

Geldinstitut _____

BLZ / Kto _____

Kontoinhaber _____

Datum / Unterschrift _____

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.

SCALA

NEW

IT'S GETTING HOT IN HERE! LITERALLY.

17137
BDSM Drip Candle 2 pcs
TABOOM Luxury Bondage Essentials
RRP: €15,99

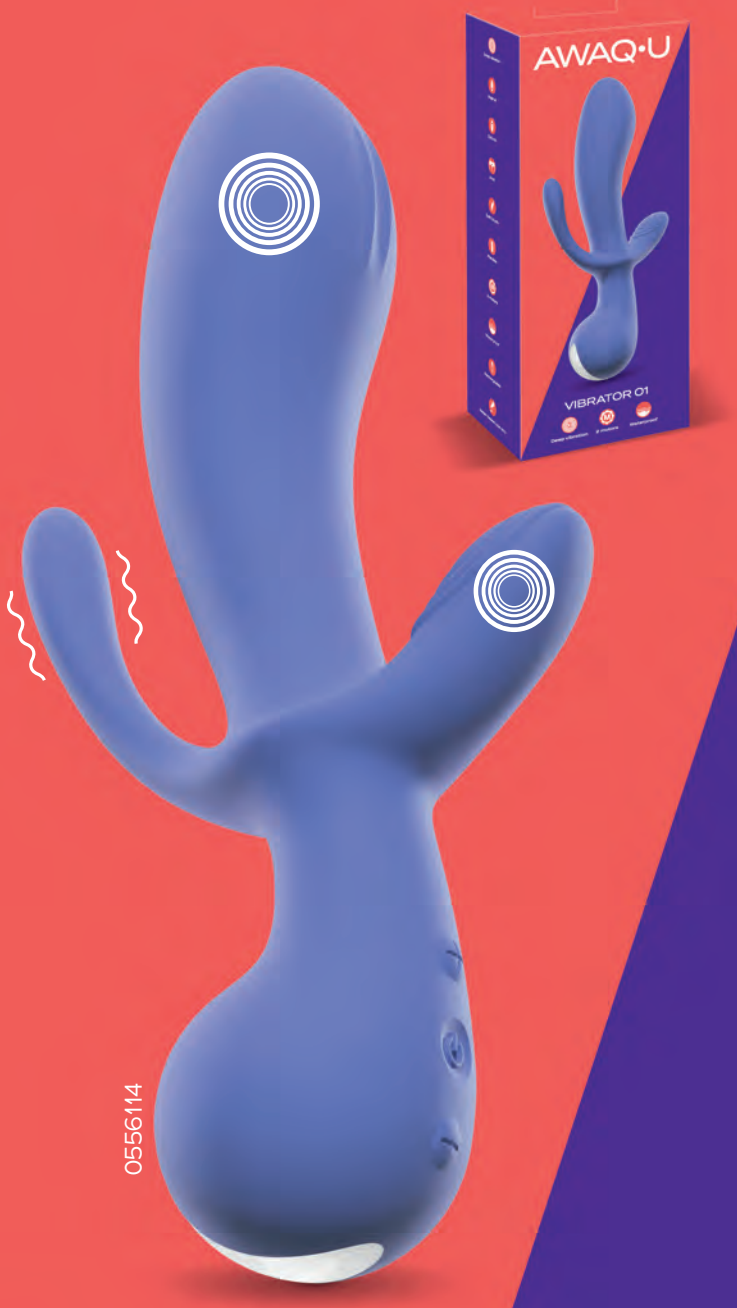
17177
Rose Japanese Drip Candle 2pcs
TABOOM Bondage in Luxury
RRP: €21,99

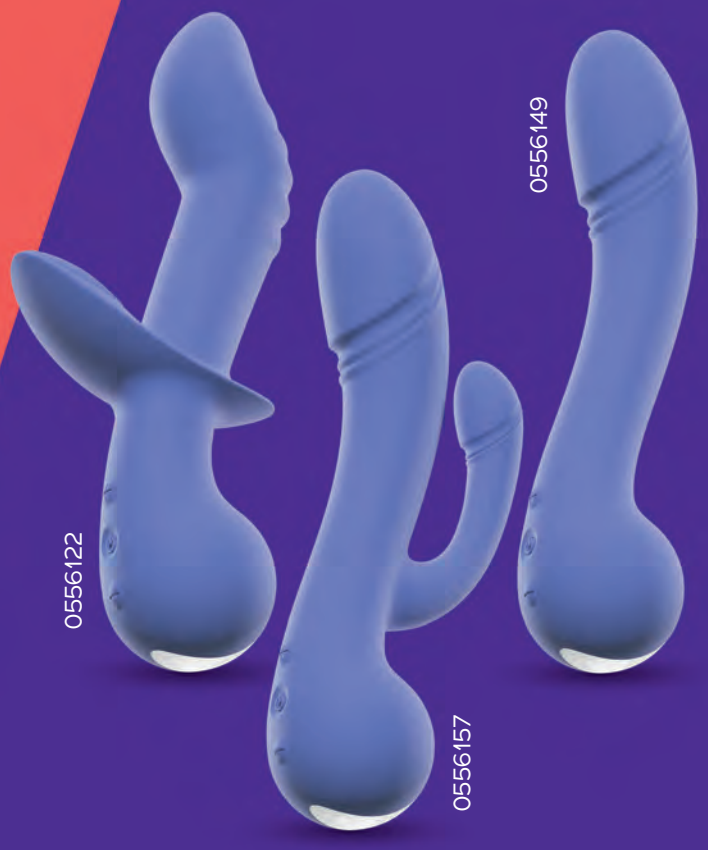
TABOOM
LUXURY BONDAGE ESSENTIALS

TABOOM
BONDAGE IN LUXURY

SEXUELLES ERWACHEN

ORION WHOLESALE





AWAQ·U

Das abwechslungsreiche Verwöhnprogramm für weibliche Lust.

Wo Vertrautheit auf Neugierde trifft.

BUSINESS MEETS PLEASURE

ORION-WHOLESALE.com

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

2212-052