



# IWA NEWS

PREVIEW

## & OutdoorClassics



Halle 4A

Nikon Sport Optics

IWA NEWS

www.iwa.info

Nr./No. 1 – 18.1.2011

### IWA-Ticket online

Schnell, bequem, günstig: Wer klug ist, handelt jetzt und sichert sich sein IWA-Ticket vorab! Denn so profitieren Sie nicht nur von günstigen Vorverkaufspreisen. Sie kommen auch besonders schnell in die Messehallen – ganz ohne Wartezeiten an den Kassen. Gerade morgens ist das von Vorteil, wenn viele Tausend Besucher gleichzeitig das Messegelände erreichen. IWA-Tickets gibt es vom 19.1. bis 3.3.2011 unter [www.iwa.info/ticketshop](http://www.iwa.info/ticketshop). Die Preise: 28 Euro für die Tageskarte und 40 Euro für die Dauerkarte, jeweils inklusive Katalog (Vorverkaufspreise). Attraktive Hotel-Angebote zur IWA finden Sie auf Seite 6.

18

Altersbeschränkung! Zutritt nur für Fachbesucher ab 18 Jahren

Age limit! Admission only for trade visitors above 18 years old

### IWA tickets online

Fast, convenient and cheaper: be smart and make sure of your IWA ticket in advance! You not only benefit from cheaper presale prices, but also get into the exhibition halls very quickly – with no waiting at the ticket counter. This is a real advantage in the mornings, when many thousands of visitors arrive at the same time. IWA tickets are available from 19.1. to 3.3.2011 at [www.iwa.info/ticketshop](http://www.iwa.info/ticketshop). Prices: 28 euros for a 1-day ticket and 40 euros for a permanent ticket (presale prices), each including the catalogue. See page 6 for attractive hotel offers for IWA.

## Starker Auftritt, starke Branche

Wer zur 38. IWA & OutdoorClassics nach Nürnberg kommt, hat bestens entschieden. Vom 11. bis 14. März präsentiert die internationale Branchenleitmesse für Jagd- und Sportwaffen, klassische Outdoor-Ausrüstung und Sicherheitsausrüstung ihr weltweit umfassendstes Ausstellungsangebot. Ein Muss für jeden, der heute über die Trends von morgen Bescheid wissen will.

Gute Gespräche, gute Kontakte, gute Geschäfte: Ihre Pilotfunktion für die internationale Branchenwelt stellt die IWA & OutdoorClassics auch 2011 souverän unter Beweis. Hohes fachliches Know-how und eine umfassende Produktvielfalt garantieren einen optimalen Überblick über den gesamten Weltmarkt. „Auch in diesem Jahr werden wieder positive Impulse von der IWA & OutdoorClassics ausgehen – da sind wir sicher“, sagt Klaus Gotzen, Geschäftsführer des Verbandes der Hersteller von Jagd-, Sportwaffen und Munition (JSM). „Die IWA ist ein Muss, gerade auch für deutsche Hersteller. Die stark exportorientierte Branche findet hier neue Kunden.“

Neben Sport- und Jagdwaffen, Bekleidung, Optik und weiterer klassischer Outdoor-Ausrüstung weist vor allem das Segment Law Enforcement kontinuierliche Wachstumsraten auf. Präsentiert wird hier eine umfassende Auswahl an Dienstwaffen und Sicherheitszubehör für Einkäufer aus Behörden und spezialisierte Fachhändler. Außerdem ist die IWA & OutdoorClassics die größte Fachmesse für Messer. „Die Branche ist so facettenreich wie ihre Fach-

besucher“, betont Wolfgang Fuchs, Geschäftsführer des Verbandes Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler (VDB). Eine erneute Rekordbeteiligung von über 1.100 Ausstellern und über 30.000 IWA-Besuchern aus 50 Nationen wird für 2011 erneut erwartet. Vielfalt und Professionalität kennzeichnet ebenso das fachliche Begleitprogramm in den sieben Messehallen – seien es die live in Szene gesetzten Sicherheitspräsentationen in der Demonstration Area in Halle 6 oder die aktuellen Branchenvorträge im neuen IWA-Fachforum in Halle 4A.

So stark der Auftritt der IWA, so exklusiv ist in diesem Jahr auch der Zutritt zum Messegelände. Neben dem Eingang Ost können IWA-Fachbesucher jetzt erstmals den imposanten Eingang Mitte testen.



Gute Gespräche, gute Kontakte, gute Geschäfte: Die IWA & OutdoorClassics ist für jeden Branchenkenner ein Muss.

Good talks, good contacts and good business: IWA is a must for every insider.

### Noch mehr Raum für Jagd und Schießsport

Neues tut sich in diesem Jahr in Halle 4A: Die Sportoptik-Branche teilt sich die Halle nun nicht mehr ausschließlich mit Ausstellern im Segment Bekleidung, sondern auch mit Herstellern von Jagd- und Sportwaffen.

Die klassischen Waffen für Jagd und Schießsport bilden das Herz der IWA & OutdoorClassics – Hersteller



Zielsicher zum Erfolg: Über 1.100 Aussteller präsentieren ihre Produktvielfalt über 30.000 Fachbesuchern. On target for success: more than 1,100 exhibitors present their variety of products to over 30,000 trade visitors.

## Strong presence, strong industry

Those who come to Nuremberg for the 38th IWA & OutdoorClassics have made the right decision. The leading international exhibition for hunting and sporting guns, classic outdoor equipment and security equipment presents the world's most comprehensive show of products from 11–14 March. This event is a must for anyone who wants to know about tomorrow's trends today.

Good talks, good contacts and good business: IWA & OutdoorClassics also convincingly proves its pilot function for the international ex-

perts in 2011. Sound professional know-how and an extensive variety of products guarantee an optimum overview of the whole world market. „We are sure that IWA & OutdoorClassics will generate positive impetus again this year“, says Klaus Gotzen, General Manager of the Verband der Hersteller von Jagd-, Sportwaffen und Munition (JSM), the German manufacturers association. „IWA is a must, especially for German manufacturers. The heavily export-orientated industry finds new customers here.“

Besides sporting and hunting guns, clothing, optics and other classic outdoor equipment, the law enforcement segment in particular has continuous growth rates to show. This segment presents a comprehensive selection of service guns and law enforcement accessories for



Beste Aussichten für die IWA 2011. Excellent prospects for IWA 2011.

buyers from official agencies and specialist retailers. IWA & OutdoorClassics is also the world's biggest exhibition for knives. „The sector is as diverse as its visitors“, says Wolfgang Fuchs, General Manager of the German gunsmiths association, the Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler (VDB). Another record of more than 1,100 exhibitors and over 30,000 visitors from 50 nations is expected for 2011.

Whether the live security presentations highlighted in the Demonstration Area in hall 6 or the topical presentations at the new IWA Forum in hall 4A, the supporting programme in the seven exhibition halls is also marked by variety and professionalism. Admission to the exhibition activities this year is as exclusive as the presence of IWA is strong. Besides the east (Ost) entrance, IWA visitors can now test the imposing central (Mitte) entrance for the first time.

### Even more space for hunting and shooting sports

Hall 4A has been reorganized for this year. The sport optics sector no longer shares the hall only with clothing exhibitors, but with manufacturers of hunting and sporting guns too.

The classic guns for hunting and shooting sports are the heart of IWA & OutdoorClassics and manufacturers from all over the world exhibit in the centrally located halls 1 to 3. This segment now needs more space, which has been found in hall 4A. Besides Gehmann GmbH of Karlsruhe, a pioneer in

shooting sports, this area accommodates other companies such as the old-established Carinthian company Ferlacher Waffen, whose roots go back far into the Austrian-Hungarian monarchy, and the Italian manufacturers Davide Pedersoli, Fabarm and Sabatti, all from the region around Brescia. They produce models for collectors, shooters and hunters. Like all other exhibitors, they pay special attention to the first-class quality and lasting value of their products.



LawEnforcement@IWA

Powered by



IWA 2011 & OutdoorClassics

High performance in target sports, nature activities, protecting people

Schützen ist Ihr Job, dann sind Sie hier richtig!

If protection is your job, this is the right place for you!

NÜRNBERG MESSE

IWA & OutdoorClassics: Ideelle Träger / Sponsors

VDB Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler e.V., Marburg, JSM Verband der Hersteller von Jagd-, Sportwaffen und Munition, Ratingen, in Verbindung mit/ in conjunction with: Association Européenne de Commerce d'armes civiles (A.E.C.A.C.), Association des Fabricants Européens de Munition de Sport (AFEMS), Institut Européen des Armes de chasse et de Sport (IEACS).



## Editorial

### Sehr geehrte Besucher der IWA & OutdoorClassics,

nur noch ein Vierteljahr ist es bis zur 38. Ausgabe der IWA & OutdoorClassics, die am 11. März 2011 in Nürnberg beginnt: Schon heute heiße ich Sie herzlich willkommen!

Seien Sie unser Gast. Nutzen Sie die Chance, die die Branchenleitmesse für Jagd- und Sportwaffen, klassische Outdoor-Ausrüstung und Sicherheitsausrüstung Ihnen und Ihren Kunden bietet. Ein ebenso innovatives wie exklusives Produktangebot erwartet Sie: In sieben Messehallen präsentieren weit über 1.100 Aussteller aus 50 Ländern weltweit Fachinformationen aus erster Hand. Hier finden Sie alles für Ihr Sortiment – in einer einzigartigen Auswahl.

Informieren Sie sich, welche Innovationen im Segment Jagd- und Sportwaffen zukunftsweisend sind. Erkunden Sie die Trends im Bereich Sportoptik. Lassen Sie sich zur attraktiven Schaufensterpräsentation inspirieren. Oder testen Sie die Produktentwicklungen, die für Sie als Einkäufer einer Behörde oder eines Sicherheitsdienstes besonders interessant sind – das Segment Law Enforcement finden Sie gebündelt in Halle 6.

### Dear IWA & OutdoorClassics Visitors,

only 3 months to go until the 38th edition of IWA & OutdoorClassics starts in Nuremberg on 11 March 2011, and we are already looking forward to welcoming you!

Be our guest and use the opportunity the industry's leading exhibition for hunting and sporting guns, classic outdoor equipment and security equipment offers you and your customers. An innovative and exclusive display of products is in store for you: well over 1,100 exhibitors from 50 countries throughout the world present firsthand information in seven exhibition halls. Here you find a unique selection of everything for your range.

Update on the trend-setting innovations in the hunting and sporting guns segment. Discover the trends in the sport optics segment. Be inspired by the attractive shop window presentations. Or test the product developments of special interest to you as a buyer from an official agency or security service – at the law enforcement segment concentrated in hall 6.

Ich freue mich,  
Sie in Nürnberg zu begrüßen!

I look forward  
to seeing you in Nuremberg!



Ihr Richard Krowoza

Yours, Richard Krowoza



Richard Krowoza, Mitglied der Geschäftsleitung der NürnbergMesse.

Richard Krowoza, Member of the Management Board of NürnbergMesse.

# SICHERHEIT wird groß geschrieben

Das Segment Law Enforcement gewinnt immer mehr Raum. Präsentiert wird ein großes Angebot an Behördenwaffen und Sicherheitstechnik für den deutschen und europäischen Sektor.

„Der Sicherheitsbedarf steigt weiter an“, bestätigt Björn Dräger vom Aussteller Pol-Tec die steigende Nachfrage. Ein Trend, der sich auf der IWA & OutdoorClassics widerspiegelt. Orientiert an der starken Nachfrage nach Spezialprodukten und -dienstleistungen für Behörden, erobert sich



Demonstration Area: Hier wird Sicherheitstraining live in Szene gesetzt.

Demonstration Area: spotlight on live security training.



Law Enforcement: Das Thema Sicherheit wird immer wichtiger.  
Law enforcement: Security become more and more important.

Protecting people

das Thema Law Enforcement im Angebotsspektrum der IWA immer breiteren Raum. Vor allem in Halle 6 gewinnen Fachbesucher einen umfassenden Überblick über die gesamte Bandbreite dieser Produktpalette. Hier finden Einkäufer von Behörden, Polizei, Sicherheitsfirmen und Fachhändler neben Waffen, Sicherheitsausrüstung und Einsatzbekleidung weiteres Spezialzubehör. Wie Sicherheit aktiv in Szene gesetzt wird, können Fachbesucher zudem in

## Focus on law enforcement

The law enforcement segment is getting bigger. IWA presents a large range of guns for official agencies and security equipment for the German and European sectors.

“The demand for security equipment is continuing to grow,” says Björn Dräger from exhibitor Pol-Tec, confirming the growth. This trend is reflected at IWA & OutdoorClassics. Based on the strong demand for special products and

services for official agencies, law enforcement is capturing an ever larger part of the product spectrum at IWA. Visitors can obtain an extensive overview of the whole spectrum of these products in hall 6, where buyers from official agencies, police, security firms and traders find guns, security equipment and operational clothing, plus other special accessories. Visitors can also experience law enforcement in action live in the Demonstration Area in hall 6.

“IWA has long been an essential forum in Europe for us as equipment supplier to official agencies,” says Björn Dräger. Currently popular are product innovations for security training, because “security training for police officers and operational forces is becoming increasingly realistic.”

The range here includes products such as colour marking ammunition that accurately identifies everyone taking part in a training exercise, and suitable con-

version systems for police guns. The security sector is also focusing more and more on emergency medical treatment. “Police officers and operational forces are being increasingly trained to treat the injured until an emergency doctor arrives,” says Dräger. “This not only requires optimum protective equipment such as flame-retardant clothing, but also more training of police officers and special forces staff as qualified first aiders.”

### Produktneuheiten / Product News

#### WALTHER LP400 und WALTHER LG400

Erfolgreiche Sportschützen schießen WALTHER. Mit den Luftgewehren der LG300 XT-Serie sammelten sie Goldmedaillen und Titel. Wie lässt sich diese Siegesserie in Zukunft fortsetzen? Mit dem LG400. Im WALTHER-Entwicklungszentrum entstand eine High-Tech-Präzisionswaffe, die ihrer Zeit voraus ist: richtungsweisend in ihrer Funktionalität und Ausstattungsvielfalt. Stellen Sie sich Ihr Luftgewehr komplett nach Ihren Wünschen zusammen: Baukastensystem für individuelle Ausstattung und Upgrades; EQUALIZER-Magnetabsorbersystem, Druckminderer mit wartungsfreiem QUICK-CLEAN Luftfilter und vieles mehr. Mit dem LG400 können Sie nur gewinnen – als Vereinsschütze und Olympiateilnehmer.



Sportschützen schätzen die optimale Handlage der WALTHER. Match-Luftpistolen. Denn sie wissen: Die Handlage entscheidet über jeden Zehntelring – und damit über



den Gewinn der Goldmedaille. Diese Stärke hat WALTHER nun weiterentwickelt: Die neue Luftpistole LP400 bietet eine noch nie dagewesene Vielfalt an Ausstattungsdetails, Griffgrößen und Funktionen: Waffengewicht und -schwerpunkt

#### WALTHER LP400 and WALTHER LG400

Successful sportsmen choose WALTHER. They have garnered gold medals with air guns of the LG300 XT Series. How can this string of victories be continued in the future? With the LG400. The WALTHER development center has created a high-tech precision rifle that's ahead of its time: pointing the way forward with its functionality and with its wide range of features. Assemble for yourself an air rifle matching your requirements in full: Modular system for personal features and upgrades, EQUALIZER magnetic absorber system, pressure reducer with QUICKCLEAN air filter and much more. With the LG400 you're a winner – as a club member or as an Olympic participant.

Successful sport shooters choose WALTHER. They prize the optimum grip position of these match air pistols, because they know that the grip position is crucial for every tenth of a ring – and hence for winning gold. WALTHER has now taken grip technology even further: the new LP400 air pistol offers you a previously unknown variety of equipment details, grip sizes and functions. Select your own personal high-tech precision gun and start preparing for your competition: with the LP400 you're a winner.

#### Neues von ActionSportGames®

ActionSportGames® (ASG) aus Dänemark präsentiert die neue Ceska Zbrojovka Luftgewehrpistole. Diese 4,5 mm (.177) Luftgewehr-Version CZ 75 P-07Duty ist mit einem Dual-tone-Metallschlitten mit authentischen CZ Bezeichnungen ausgerüstet. Die Pistole verfügt über ein Blow-Back-System, das einen kräftigen Rückstoß verursacht, die ein realistisches Schießen simuliert. Die 4,5 mm (.177) BB's Stahlkugeln sind im Drop-out Magazin gelagert und durch 12g CO<sub>2</sub>

Kapseln betrieben. Dank des Easy-Load-Systems werden die Kapseln „intelligent“ im Pistolengriff ferngehalten. Der Griff hat einen hoch gestiegenen „Beavertail“, der einen perfekten Griff in der 820 Gramm schweren Pistole sichert. Das Magazin enthält 20 Stück BB's Stahlkugeln (4,5 mm /

.177 cal) und die Mündungsenergie ist 2 joule. Außerdem hat die Pistole eine einzigartige Seriennummer.

ActionSportGames® lädt das IWA-Fachpublikum zu einem Besuch an den IWA-Stand ein. Es besteht die Möglichkeit, die neue CZ 75 P-07 Duty Dual Tone aus erster Hand zu testen. ActionSportGames® ist ein



CZ 75 P-07Duty

4,5mm (.177) steel BB's are stored in the drop-out magazine and powered by a 12g CO<sub>2</sub> cartridge which is cleverly kept away in the pistol grip thanks to the easy load system. The high rise beavertail grip secures a perfect grip on the 820 gram heavy pistol. The magazine holds 20 steel BB's (4,5 mm / 177 cal) and the muzzle energy is 2 joule. Furthermore the pistol has unique serial number.

ActionSportGames® invites you to visit their stand and have a firsthand opportunity to personally experience the new CZ 75 P-07 Duty Dual Tone. ActionSportGames® is a worldwide leader in the business of replica firearms and accessories manufacturing – including airguns, Airsoft guns, CO<sub>2</sub> guns and firearms replicas. The assortment consists mainly of licensed models and exclusive sub brands of ActionSportGames®



der Demonstration Area in Halle 6 live erleben.

„Die IWA ist für uns als Ausrüstungsanbieter für Behörden längst zu einem unverzichtbaren Forum in Europa geworden“, sagt Björn Dräger. Aktuell im Trend: Produktinnovationen für Sicherheitstrainings, denn „die Sicherheitstrainings von Polizei und Einsatzkräften werden immer realistischer“. Im Sortiment sind hier etwa Farbmarkierungsmunition, die jeden am Training Beteiligten genau identifiziert, sowie passende Wechselsysteme für polizeiliche Dienstwaffen. Zunehmender Schwerpunkt im Sicherheitssektor ist auch der Bereich Notfallmedizin. „Polizisten und Einsatzkräfte werden verstärkt geschult, Verletzte zu versorgen, bis ein Notarzt kommt“, sagt Dräger. „Gefordert ist hier nicht nur eine optimale Schutzausrüstung wie etwa Flammen hemmende Bekleidung, sondern auch die verstärkte Fortbildung von Polizisten und Spezialeinheiten zum qualifizierten Ersthelfer.“

# Brandneu vom US-Markt

**Wer neugierig ist, mit welchen Innovationen der US-Markt 2011 überrascht, sollte unbedingt einen Besuch am US-Gemeinschaftsstand einplanen.**

„Am US-Gemeinschaftsstand präsentieren Aussteller aus den USA ihre innovativen Produkte dem deutschen und internationalen Fachpublikum“, sagt Commercial Specialist Moritz von Holst. Ihren IWA-Auftritt hat hier in diesem Jahr unter anderem die National Shooting Sports Foundation (NSSF). Der prestigeträchtige Schießsportverband vertritt die Hersteller von Jagdgewehren, Handfeuerwaffen und Munition in den Vereinigten Staaten und setzt sich für Erhalt und Pflege des Jagd- und Schießsports ein.

Hochqualitative Werkzeuge für den Outdoor-Enthusiasten bietet Condor Tool & Knife. Condors Ma-

cheten, Äxte, Messer und Survival-Werkzeuge werden nach höchsten technischen Maßstäben gefertigt. Besonders herausragend: Condors Eco-Survivor El Salvador Machete mit einer 45 cm langen Karbonstahlklinge.

Die stärksten, kleinsten und robustesten Taschenlampen präsentiert US-Aussteller NovaTac dem IWA-Fachpublikum. NovaTac ist 2006 als führender Hersteller der NovaTac EDC (Every Day Carry) mit Taschenlampen auf den Markt gekommen. Das 120M Military Ops Flashlight – ursprünglich nur für den Sicherheitssektor gedacht – ist jetzt auch für Endverbraucher erhältlich.

Schutzbrillen für den Einsatz unter härtesten Bedingungen präsentiert ESS aus Sun Valley, Idaho. Die Produkte von ESS werden in über 100 Ländern verkauft. Sie bestehen durch fortschrittliche Technologien und patentierte Neuerungen.



**Innovationen und Informationen: Einen Besuch am US-Gemeinschaftsstand sollten Fachbesucher nicht verpassen.**

**Innovations and information: visitors should certainly drop in at the USA pavilion.**

## Brand-new from the U.S. market

**Anyone curious to know what surprises the U.S. market has to offer in the way of innovations in 2011 should definitely plan a visit to the USA pavilion.**

“Exhibitors from the USA present their innovative products to the German and international audience in the U.S. pavilion,” says Commercial Specialist Moritz von Holst.

Exhibitors making their debut here this year include the National Shooting Sports Foundation (NSSF). This prestigious shooting sports association represents the manufacturers of hunting rifles, handguns and ammunition in the United States and works to promote and preserve hunting and shooting sports.

Condor Tool & Knife offers high-quality tools for the outdoor enthusiast. Condor’s machetes, axes,

knives and survival tools are made to the highest technical standards and will last a lifetime. One product that particularly stands out is Condor’s Eco-Survivor El Salvador Machete with its 45 cm carbon steel blade.

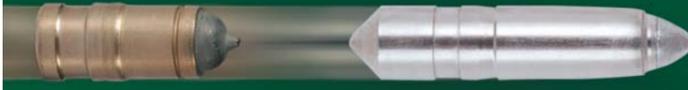
The U.S. exhibitor NovaTac presents the smallest, most powerful and most robust torches for IWA visitors. NovaTac entered the market as torch manufacturer in 2006 with its leading NovaTac EDC (Every Day Carry). The 120M Military Ops Flashlight – originally intended only for the security sector – is now also available for end consumers.

ESS from Sun Valley, Idaho, shows safety eyewear for use under the most hostile and unforgiving conditions. ESS products are sold in over 100 countries. They feature cutting-edge technologies and patented innovations.

**BRENNEKE – Technologieführer seit über 100 Jahren bei Jagdgeschossen für Flinte und Büchse**

**BRENNEKE – leader of hunting slug and bullet technology for over 100 years**

- 1898 1. Flintenlaufgeschoss/1. Slug
- 1905 Idealgeschoss/Two Core Principle
- 1917 Cal. 7 x 64/7 x 65 R
- 1919 TIG
- 1927 Cal. 9,3 x 64
- 1935 TUG
- 2001 RubinSabot, SuperSabot
- 2003 TOG
- 2007 TAG (bleifrei/leadfree)
- 2009 TIG nature (bleifrei/leadfree)
- 2010 TUG nature (bleifrei/leadfree)



**Besuchen Sie uns, Stand 3-109! Visit us at booth 3-109!**

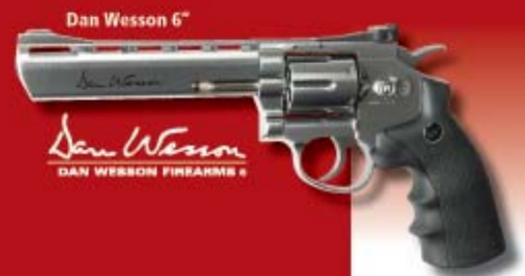
Unser Gesamtsortiment an Flinten- und Büchsenmunition finden Sie unter [www.brenneke.com](http://www.brenneke.com)  
Our full range of shotgun and rifle cartridges can be found at [www.brenneke.com](http://www.brenneke.com)



Licensed  
**4.5 mm**  
.177 cal.  
**Airguns**

**4.5 mm**  
**CO<sub>2</sub>**

**Hall 3**  
**Booth 503**



**actionsportgames.com**



**We are currently looking for distributors for some of our international markets – Contact us for more information.**

ActionsportGames® A/S is a worldwide leader in the business of replica firearms and accessories manufacturing – including Airsoft guns, Airguns, Co2 guns, and firearms replicas.

**IMPRESSUM/MASTHEAD**

Herausgeber: NürnbergMesse GmbH, Messezentrum, 90471 Nürnberg  
Tel: +49 (0) 9 11.86 06-82 48, Fax: +49 (0) 9 11.86 06-86 40  
presse@nuernbergmesse.de, www.nuernbergmesse.de  
Verlag: Vincentz Kundenmedien, Postfach 6247, 30062 Hannover  
Redaktion: Angelika Havers (V.i.S.d.P.), Claudia Müller, Reinhold Gebhart, Guido Welk  
Anzeigen: Henning-Lothar Litka, Tel: +49 (0) 5 11.99 10-350, Fax: +49 (0) 5 11.99 10-399,  
kundenmedien@vincentz.de, www.vincentz-kundenmedien.de  
Übersetzung: NSK, Alan W. Calver  
Gestaltung: Angelika Jungvogel Druck: Hofmann Medien Nürnberg GmbH  
© Vincentz Network GmbH Co. KG

# Optisch einwandfrei: IWA-VISTA

Die 15 Meter hohe Tageslichthalle 4A hat sich in den beiden vergangenen Messejahren als idealer Standort für den Schwerpunkt Sportoptik erwiesen.

Beste Sicht und gute Aussichten verspricht IWA-VISTA auch für 2011

– trifft sich hier doch erneut alles, was im Segment Sportoptik Rang und Namen hat. „IWA-VISTA ist die spannendste Plattform der internationalen Fernoptik-Branche“, bringt es Thomas Preutenborbeck, Projektleiter der IWA & OutdoorClassics auf den Punkt.

Für Fachbesucher eröffnet sich auf der weitläufigen Ausstellungsfläche ein umfassendes Angebot an Ferngläsern, Kameras und anderen sportoptischen High Tech-Geräten, die sie unter realistischen Bedingungen testen können. Viel versprechen sich auch die Marktführer

der Branche von IWA-VISTA. „Hier kann sich der Besucher an einem Stand von A – Z alles anschauen“, weiß Minox-Geschäftsführer Thorsten Kortemeier, Vorsitzender des Fachbereichs Fernoptik im Branchenverband Spectaris. „Und für die Aussteller schafft IWA-VISTA immer wieder einen attraktiven Schwerpunkt.“ Sich ausführlich informieren und gleichzeitig Spaß haben mit sportoptischen Innovationen: Das ist – kurz gesagt – IWA-VISTA.



Modernste Fernoptik unter realistischen Bedingungen testen. Test the latest sport optics equipment under realistic conditions.

## Bogenschießen: Viel Potenzial für den Fachhandel

„Disziplin, Konzentration und Verantwortung sind die Tugenden, die im Bogensport ganz vorne stehen“, sagt Jürgen Todtenhöfer. „Davon kann jeder in der Familie profitieren, ob 8 oder 80 Jahre.“ Wie kein Zweiter kennt sich Bogensport-Experte Todtenhöfer aus: Seit mehr als 50 Jahren selbst aktiv, ist der Geschäftsführer von Black Flash Archery seit fast 20 Jahren auch mit eigenem Unternehmen am Markt.

Immer mehr Menschen finden Freude am traditionellen Bogenschießen. Rund 40.000 Aktive gibt es allein in Deutschland. Doch überall auf der Welt liegen Pfeil und Bogen im Trend. Die Aussteller auf der IWA bieten für alle Segmente des Bogensports ein



Das Produktangebot im Bogensport ist riesig und attraktiv. There is a huge range of attractive products for archery.

vielfältiges Produktangebot – das bis hin zu handgeschmiedeten Pfeilspitzen reicht. „Im Bogensport“, ist sich Jürgen Todtenhöfer sicher, „liegt noch viel Potenzial für den Fachhandel.“

## Archery: great potential for retailers

“The top virtues in archery are discipline, concentration and responsibility,” says Jürgen Todtenhöfer, “which can benefit everyone in the family, whether 8 or 80 years old.” The archery expert Todtenhöfer knows what he’s talking about: He has practised archery himself for more than 50 years and as Managing Director of Black Flash Archery has run his own company in the market for almost 20 years.

More and more people are enjoying traditional archery. There are some 40,000 active archers in Germany alone, and bows and arrows are popular all over the world. The exhibitors at IWA offer a variety of products for all segments of archery – ranging as far as hand-forged arrow tips. “Archery still offers great potential for retailers,” Jürgen Todtenhöfer is sure.

## New from UMAREX®: Beretta airsoft licence

UMAREX offers a Beretta airsoft range in addition to the existing Beretta range of air guns starting in 2011. “The Beretta airsoft products are an ideal enhancement to our portfolio of prestigious licensed products,” says Eyck Pflaumer, V.P. Sales & Marketing at UMAREX. “We are delighted with this renewed token of Beretta’s trust in our many years of cooperation.” The Arnsberger company starts by offering the 92-series Beretta models with all the well-known types of airsoft drive, and further expansion of the range is planned for this year. As worldleading manufacturer of replicas, UMAREX continues to rely on well-known brand products. The

constantly strong demand shows that these products bring the specialist international trade crisis-proof sales. The attractive Beretta guns guarantee success and are very popular among consumers: Beretta – 500 Years – One Passion.



## Neu bei UMAREX®: Beretta Airsoft Lizenz

Ab 2011 bietet UMAREX zum bestehenden Beretta Luftdruckwaffenprogramm ein Beretta Air Soft Sortiment an. „Die Beretta Air Soft Produkte ergänzen unser prestigeträchtiges Lizenzportfolio optimal“, so Eyck Pflaumer, V.P. Sales & Marketing

der UMAREX. „Wir freuen uns über den erneuten Vertrauensbeweis, mit dem Beretta unsere langjährige Zusammenarbeit honoriert hat.“ Zum Einstieg offeriert das Arnsberger Unternehmen zunächst die Beretta Modelle der 92-Serie mit allen bekannten Airsoft-Antriebsarten. Der weitere Ausbau des Sortiments erfolgt noch in diesem Jahr. Nach wie vor setzt UMAREX

als weltweitführender Hersteller von Replikas auf bekannte Markenprodukte. Die konstante Nachfrage zeigt, dass diese Ware dem internationalen Fachhandel krisensichere Umsätze beschert. Die attraktiven Beretta Waffen zählen zu den Erfolgsgaranten und erfreuen sich bei Konsumenten großer Beliebtheit: Beretta – 500 Years – One Passion.

## Produktneuheiten / Product News

### Hämmerli AR20 LTS Hybrid

Zwei Gewehre zum Preis von einem. Das Hämmerli AR20 LTS Hybrid ist das ideale Einstiegsgewehr für Kinder in den Luftgewehr-Schießsport. In der Startausstattung wird das AR20 ohne Lauf, Druckminderer und Kartusche, dafür aber mit dem Röhm LTS Lasermodul und einer Kartuschen-Attrappe geliefert. Es ist also nach dem Waffengesetz keine Waffe und darf von Kindern unter 12 Jahren geschossen werden. Mit Erreichen des 12. Lebensjahres dürfen die Jugendlichen dann auch unter Aufsicht mit dem Luftgewehr trainieren. Jetzt kann das AR20 werkseitig zum vollwertigen AR20-Matchgewehr umgerüstet werden. Dies kostet nur ein wenig mehr als das fertige AR20 Match-Gewehr. Der Clou: In Verbindung mit der Dummy-Kartusche kann das Röhm LTS Lasermodul auch weiter zum Training oder zum Üben in der Wohnung verwendet werden. Das Hämmerli AR20 LTS Hybrid kann mit allen Röhm LTS-Zielen sowie dem Zentraldisplay verwendet werden.

### Hämmerli AR20 LTS Hybrid

Two rifles for the price of one. The Hämmerli AR20 LTS Hybrid is thus the ideal rifle for children who want to get started in air rifle sport shooting. The starter set includes the AR20 without barrel, pressure reducer and cylinder. The Röhm LTS laser module and a dummy cylinder are included, however. Under German weapons law this is not a weapon and can be used by children under 12 years of age. When a child

has reached the age of 12, he or she can practice with the air rifle under adult supervision. Now the AR20 can be converted at the factory to a full-fledged match rifle. This costs only slightly more than a complete AR20 match rifle. And what’s more, when the dummy cylinder is inserted, the Röhm LTS laser module can still be used for training or practicing at home. The Hämmerli AR20 LTS Hybrid can be used with all Röhm LTS targets and the central display.



EDG 8x42 fünf Modellen erweitert, EDG 7x42, 8x42, 10x42, 8x32 und 10x32.

Mit der EDG Serie schafft Nikon eine Premiummarke im Bereich Sport Optics, die den neusten technischen Standards entspricht. Wie schon die EDG Spektive, verfügen auch die neuen Ferngläser über eine hochwertige und in ihrer Leistung beeindruckende Optik. Ausgestattet mit Nikons ED Glas, hochreflektiver dielektrischer Mehrschichtenverspiegelung, Linsen mit Bildfeldebeneersystem, Mehrschichtenvergütung auf allen Linsenelementen und -prismen bieten diese Ferngläser eine außerordentliche optische Leistung. EDG setzt neue Maßstäbe und verhilft mit einem beeindruckend scharfen Bild und überragender Farbtreue zu einer neuen Di-

### EDG Fernglasserie

Nikon hat die Sport Optics Marke EDG um eine Fernglasserie mit

mension der Naturbeobachtung. Ornithologen, Jäger, Naturwissenschaftler und Naturfreunde werden die guten Eigenschaften zu schätzen wissen.

### EDG binocular series

Nikon has extended its EDG sport optics brand with a binocular series of five models, EDG 7x42, 8x42, 10x42, 8x32 and 10x32. Nikon’s EDG series is a premium brand in

the sport optics segment that meets the latest technical standards. Like the EDG spotting scopes, the new binoculars are also equipped with high-quality optics with an impressive performance. These binoculars with Nikon’s ED glass lenses, highly reflective dielectric multilayer prism coating, lenses with field flattener system, multilayer coating on all lens elements and prisms offer exceptional optical power. EDG sets new standards and provides a new dimension in nature observation with an impressively sharp image and outstanding colour fidelity.

Birdwatchers, hunters, natural scientists and nature lovers will appreciate the good features.

### Flintenpatrone für Polizeieinsatz

Harte Hindernisse erfordern eine durchschlagsstarke Patrone. Die neue Flintenpatrone EDP von Brenneke ist hier nicht zu stoppen. Im Film genügt oft ein einziger Schuss in den Motor oder auf die Reifen, um ein fahrendes Auto zu stoppen. In der Realität ist es aber bisher praktisch unmöglich, ein Fahrzeug so aufzuhalten. Jetzt ist es Brenneke, dem Innovationsführer für Büchsen- und Flintenmunition, gelungen, eine Patrone zu entwickeln, mit der Fahrzeuge kurzfristig gestoppt werden können. Das neue EDP-Geschoss ist so hart und schwer, das es Motorblöcke penetriert, Kurbelwellen zerbricht, Felgen durchdringt, Bremscheiben zerstört und auch Windschutzscheiben ohne jegliche Ablenkung durchschießt. Die mehr als 4.000 Joule für den Behördenbedarf entwickelten 12/76 (3”) EDP bieten Stoppwirkung und Durchschlagsleistung auf neuem Niveau und tragen damit der ständig wachsenden Bedrohungssituation Rechnung.

### Shotgun cartridge for police use

Hard obstacles need a high-penetration cartridge. Nothing can stop Brenneke’s new EDP shotgun cartridge. A single shot at the engine or tyres is often enough to stop a moving car in movies, but in reality it has been practically impossible to stop a vehicle in this way – until now. Brenneke, the innovation leader in rifle and shotgun ammunition, has now succeeded in developing a cartridge that can stop vehicles quickly. The new EDP bullet is so hard and heavy that it can penetrate engine blocks, break crankshafts,

penetrate rims, destroy brake discs and shoot through windcreens with no deflection of any kind. The more than 4,000 joules of the 12/76 (3”) EDP developed for use by official agencies offers a new level of stopping effect and penetration power that takes the constantly growing threat into account.



# NEWS

# „Nürnberg im März ist feste Tradition“

**Im IWA-Interview: Alex Koska, Geschäftsführer Fjällräven**

**Herr Koska, welchen Stellenwert hat die IWA & OutdoorClassics für Ihr Unternehmen?**

Die IWA & OutdoorClassics als führende internationale Fachmesse ist

für Fjällräven ein absolutes „Muss“. Sie bietet das optimale Umfeld, in dem wir die neue Kollektion dem Fachhandel und unseren Kunden präsentieren können. Die getätigten Umsätze sind der beste Erfolgsindikator. Fjällräven ist seit über zwanzig Jahren auf der IWA vertreten. Somit ist Nürnberg im März Tradition.

**Welche Chancen bieten Ihre IWA-Neuheiten dem Fachhandel?**

Fjällräven bietet Top-Neuheiten, die den heutigen Anforderungen der Kunden an Material, Brauchbarkeit und Sicherheit voll entsprechen. Fjällrävens Firmenphilosophie steht für eine verantwortungsbewusste und umweltfreundliche Produktion.

Auch dies verlangen unsere naturnahen Kundengruppen immer mehr. So grün wie möglich, aber ohne Verzicht bei Funktionalität und Haltbarkeit. Das ist unser Ziel. Und schließlich haben wir eine hohe Werbepresenz, die den Wiedererkennungswert unserer Produkte sichert.

**Was genau zeichnet hochwertige Jagd- und Outdoor-Ausrüstung heute aus?**

Für den Jäger und alle, die draußen aktiv sind, stehen hohe funktionelle Leistungsfähigkeit, zeitlose Schönheit, Haltbarkeit und extreme Langlebigkeit im Vordergrund.

**Und welche Trends stehen 2011 im Vordergrund?**

Grundsätzlich sollte Jagd- und Outdoor-Ausrüstung nicht kurzatmigen Modetrends unterworfen sein. Deshalb stehen für Fjällräven im Fokus: Verbesserung der Funktionalität und anwendungsorientierte Innovationen, von denen viele in Zusammenarbeit mit Jägern entwickelt wurden. Ein Trend heißt: mehr Sicherheit durch Signalfarben. Und wir stellen eine neuartige Camouflage-Linie vor. Wenn ich für Fjällräven einen Trend herausstellen soll, dann ist es unsere Verpflichtung, Kleidung nachhaltig und verantwortungsvoll herzustellen: die Natur erhalten, Ressourcen schonen, Schadstoffproduktion vermeiden und in einem sozial fairen Umfeld produzieren.

# „Nuremberg in March is a firm tradition“

**IWA interview: Alex Koska, Managing Director, Fjällräven**

**Mr Koska, how important is IWA & OutdoorClassics for your company?**

As leading international exhibition, IWA & OutdoorClassics is an absolute „must“ for Fjällräven. It offers the optimum environment for presenting our new collection to the retail trade and our customers. The sales made are the best indicator of success. Fjällräven has exhibited at IWA for over twenty years, which means Nuremberg in March is a tradition.

**What prospects do your new products at IWA offer the retail trade?**

Fjällräven offers top new products that completely fulfil the requirements of today's customers in terms of material, usefulness and safety. Fjällräven's company philosophy stands for responsible and environment-friendly production, which is also increasingly demanded by our greener customers. As green as

possible, but without sacrificing functionality and durability. This is our goal. And finally, we have a high promotional presence that ensures the recognition value of our products.

**What exactly distinguishes today's high-quality hunting and outdoor equipment?**

The priorities for hunters and all those who are active outdoors are high functional performance, classic attractiveness, durability and extremely long life.

**And what are the major trends for 2011?**

Basically, hunting and outdoor equipment should not be subject to short-lived fashion trends, so Fjällräven focuses on improvement of functionality and application-orientated innovations, many of which are developed in cooperation with hunters. One trend is bright colours for more safety. We also present an innovative camouflage line. If I were to high-



Alex Koska, Geschäftsführer Fjällräven: „Diese Messe ist ein absolutes ‚Muss.‘“

Alex Koska, Managing Director, Fjällräven: „This exhibition is an absolute must.“



light one trend for Fjällräven, then it would be our commitment to the sustainable and responsible manufacture of clothing: preserving nature, sparing resources, avoiding the production of pollutants and producing in a socially fair environment.



Attraktiv gestaltet, sind Schaufenster stets ein Hingucker. Attractively designed shop windows always catch the eye.

## Neuer Auftritt für Look Showcase

Beispielhafte Ideen zur attraktiven Schaufenstergestaltung: Die bietet Look Showcase dem Fachhandel auch 2011. Diesmal sogar an zwei Standorten und mit neuem Markenauftritt.

„Das Schaufenster ist der wichtigste Werbeträger des stationären Fachhandels“, sagt Maggy Spindler. In Kooperation mit der Nürnberg-Messe veranstaltet die Herausgeberin von Waffenmarkt-Intern/Messermarkt-Intern die IWA-Präsentation Look Showcase schon seit fünf Jahren. Und doch ist in diesem Jahr einiges anders.

Am bisherigen IWA-Standort (Übergang zwischen den Hallen 2/3/4) ist unter dem Motto Look 'N See wie jedes Jahr eine innovativ ge-

staltete Schaufensterpassage zu bestaunen, die dem Fachhandel Anregungen für die Dekoration bietet.

Neu ist ein zweiter zusätzlicher Standort, der sich hinter dem Eingangsbereich am CCN Ost im Übergang zu Halle 4A befindet. Unter dem Motto Look 'N Feel werden spezielle Aktionen für den inneren Ladenbereich gezeigt, die über das Schaufenster hinausgehen. Hier findet man innovative Präsentationen „zum Anfassen“ und Angebote der Hersteller, die dem Fachhandel vielfach attraktive Displays und PoS-Materialien zur Verfügung stellen.

Neu ist schließlich auch der Markenauftritt von Look Showcase. Ein freundliches Blau und die Eule mit ihren weitblickenden Augen als neues Maskottchen bestätigen, wofür Look Showcase steht: Verkaufstarke Präsentationen, die Aufmerksamkeit erzeugen.



## New image for Look Showcase

The Look Showcase offers retailers excellent ideas for attractive shop window design again in 2011 – this time at two locations and with a new brand image.

„The shop window is the static retail trade's most vital advertising medium“, says Maggy Spindler. The publisher of Waffenmarkt-Intern/Messermarkt-Intern has now organized the Look Showcase presentation at IWA in cooperation with NürnbergMesse for five years. But this year's showcase has some new features.

At the previous location (passageway between halls 2, 3 and 4), an innovatively designed arcade under the motto of Look 'N See can be admired as every year and offers retailers ideas for shop window decoration. A new feature is the second location behind the CCN Ost entrance area in the passageway to hall 4A, where special additional activities for inside the shop are shown under



Weitblickende Eule als Maskottchen. Far-sighted owl as mascot.

the motto of Look 'N Feel. This location shows innovative „hands-on“ presentations and products from the manufacturers, who provide many attractive displays and PoS materials for retailers.

Finally, the brand image of the Look Showcase is also new. A friendly blue colour and an owl with its penetrating eyes as new mascot confirm the purpose of the Look Showcase: eye-catching presentations to boost sales.

## „Kein Hobby, sondern Passion“

Büchsenmachermeister Klaus Giesen hat noch keine IWA & OutdoorClassics in Nürnberg ausgelassen. Heute führt er in der dritten Generation das Geschäft „Le Hanne“, das 1790 in Krefeld gegründet wurde und zu den ältesten Büchsenmacherbetrieben in Nordrhein-Westfalen zählt.

Für Klaus Giesen und seine Kunden ist die Jagd mehr als ein Hobby. „Es ist eine Passion, eine Verantwortung für das Tier und seinen Lebensraum“, sagt der 55-Jährige. „Durch die natürliche Nahrungsaufnahme, die das Tier in freier Wildbahn hat, erhält man ein sauberes und gesundes Fleisch. Diese bewusste Ernährung sollte in der heutigen Zeit viel mehr an Bedeutung erlangen.“

Über die Jahre hat sich seine Kundschaft verändert. Auch Naturfreunde, Hundeliebhaber und Wanderer können in dem Traditionsgeschäft fündig werden. Für sie hat Giesen auf der IWA schon viele neue Textilien, Zubehör und Jagdartikel gefunden. Ganz neu zum Beispiel die speziell für Jäger entwickelte Bekleidung, die durch ein Innenfutter die menschlichen Gerüche filtert und so vom Wild nicht mehr gewittert werden können. Giesen, der immer drei Tage auf der IWA verbringt, erklärt: „Nirgends kann man sich besser informieren und die Neuheiten mit allen Sinnen aufnehmen. Jedes Jahr gibt es viel Neues auf der IWA zu entdecken, doch trotz der großen Vielfalt bleibt die Messe durch ihre sinnvolle Aufteilung in Themenbereiche übersichtlich gegliedert. So findet man leicht die Bereiche über



Klaus Giesen: „Nirgends kann man sich besser informieren und präsentieren.“ Klaus Giesen: „There's no better place for information and product presentation.“

die man sich informieren möchte oder Produkte die man ins Geschäft einzubinden plant.“

Und das Familiäre der Branche? Klaus Giesen lacht: „Das war, als die IWA nur eine Halle hatte. Heute ist

die ganze Welt mit weit über 1000 Ausstellern vertreten. Aber ich freue mich schon immer auf die nächste IWA und die Kontakte zu den Ausstellern und Kollegen, die man so einmal im Jahr trifft.“

## „Not a hobby, but a passion“

Gunsmith Klaus Giesen has never missed an IWA & OutdoorClassics in Nuremberg. He is now the third generation to run the „Le Hanne“ shop, which was founded in Krefeld in 1790 and is one of the oldest gunsmith firms in North Rhine-Westphalia.

Hunting is more than a hobby for Klaus Giesen and his customers. „It is a passion, a responsibility for animals and their habitat“, says the 54-year-old. „The natural food the animal consumes in the wild means that its meat is clean and healthy. A healthy diet should be much more important these days.“

His clientele has changed over the years. Nature lovers, dog lovers and hikers also find what they're looking for in the old-established shop. Giesen has already found many new textiles, accessories and hunting articles for them at IWA. Completely new for example, is the clothing specially developed for hunters with a lining that filters human odours so that game can no longer smell them. Giesen, who always spends three days at IWA, explains: „Nowhere else can I get better information and experience the new products in all senses. There are lots of new things

to discover at IWA every year, but its sensible division into theme segments ensures that the exhibition remains manageable despite the great variety of products. So it is easy to find the segments you would like information about or products you plan to include in the shop.“

What about the family atmosphere? Klaus Giesen laughs: „That was when IWA had only one hall. Today the whole world is there with some 1,100 exhibitors. But I always look forward to the next IWA and the contact with exhibitors and colleagues I meet there once a year.“

**Aktiv für den deutschen Waffenfachhandel**

Halle 4a Stand 500  
VDB – Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler e.V.  
Schwanallee 48a • 35037 Marburg

**Wir bedanken uns bei den Sponsoren der Verlosung auf dem VDB-Stand:**

**BAUER** **Blaser** **BÖKER**  
**Jarbitz** **armatix** **MINOX**  
**HK** **Nikon** **DPD** **Leica**  
**MAK** **IWA 2011 & OutdoorClassics** **KAHLES**  
**Vixen Europe** **SCHMIDT & BENDER**  
**AKAH** **ArmCross** **ANSCHÜTZ** **HQS**  
**MERKEL** **GREINER** **OVERNITE**  
**Creditplus** **SV Sparkassen Versicherung**

**Jetzt Mitglied werden!**



Ungewöhnliche und qualitativ hochwertige Naturprodukte als Messergriff.  
Unusual and high-quality natural products as handle material.



# Im Trend: Messer mit Charakter

**Im IWA-Interview:**  
Henning Ritter, HUBERTUS  
Schneidwarenfabrik, Solingen

**Herr Ritter, welche Bedeutung hat die IWA & OutdoorClassics für Ihr Unternehmen?**

Wir nutzen seit 38 Jahren die IWA als Schaufenster zur Präsentation des kompletten Sortiments von HUBERTUS-Messern für unsere deutschen und internationalen Kunden. Unsere Messer zu zeigen, ihre besonderen Eigenschaften zu erklä-

ren und die beim Händler auftretenden Fragen aufzunehmen und sofort individuell beantworten zu können, verbessert die Kundenbindung. Darüber hinaus können wir feststellen, dass sich durch den unmittelbaren Kontakt zu unseren Kunden vielfach interessante Anregungen



Henning Ritter: „Wie nutzen seit 38 Jahren die IWA als Schaufenster.“

Henning Ritter: „We have used IWA as shop window for 38 years.“



## Knives of character are popular

**IWA interview:**  
Henning Ritter, HUBERTUS  
Schneidwarenfabrik, Solingen

**Mr Ritter, how important is IWA & OutdoorClassics for your company?**

We have used IWA as shop window for presenting our complete range of HUBERTUS knives to our German and International customers for 38 years. Being able to show our knives, explain their special characteristics, hear the retailers' questions and provide individual answers on the spot improves customer loyalty. We also notice that direct contact with

our customers has in many cases resulted in interesting ideas that not only lead to new developments and improvements, but are also incorporated in our daily work.

**What distinguishes today's high-quality cutting tools?**

The basic requirements for high-quality knives are good edge retention, a good feel in the hand and flawless workmanship. However, many collectors or users like hunters and nature lovers want a knife that does more than just meet the basic requirements. They want "knives of character" – independent of short-term fashion trends. We fulfil these

wishes by using unusual and high-quality natural products as handle material, which clearly distinguish hand-made HUBERTUS knives from mass-produced products.

**And where is product development heading?**

Knives with short fixed blades and pocket-knives with easily opened blades are particularly popular. The trend to short knives and special opening techniques for pocket-knives is not surprising in Germany, because the media's continuing simplistic, incomplete and thus incorrect representation of the Firearms Act relating to knives has led

to serious uncertainty among end consumers and regrettably among retailers too.

**What prospects do your new products at IWA offer the retail trade?**

Our new products and improvements are traditionally first presented to the retail trade in Europe at IWA. Our customers are pleased to use this opportunity of getting a feel for the knives and forming their own impression of our new products and show variants. This makes it easier for retailers to decide what new products to offer their customers for the next year in addition to their established range.

## VDB weiter im Aufwind

Fachinformationen, Vorträge, Gewinnspiele: Ein Besuch am Messestand des Verbands der Deutschen Büchsenmacher und Waffenfachhändler (VDB) in Halle 4A (Stand 500) lohnt immer.

„Der VDB als Fachverband der Deutschen Büchsenmacher und Waffenfachhändler befindet sich weiter im Aufwind“, freut sich Geschäftsführer Wolfgang Fuchs. „Aktuell hat der VDB 1001 Mitglieder, ein Plus von 76 gegenüber dem Vorjahr.“ Damit sind rund zwei Drittel aller deutschen Büchsenmacher und Waffenfachhändler im VDB organisiert und wissen dessen Leistungen zu schätzen.

Am IWA-Stand in Halle 4 A werden neben VDB-Geschäftsführer Wolfgang Fuchs auch die Präsidiumsmitglieder

sowie Klaus Gotzen, Geschäftsführer des JSM (Verband der Hersteller von Jagd-, Sportwaffen und Munition), und der Geschäftsführer des Bundesverbandes der Büchsenmacherin-nung, Rudolf Wirsing, für Gespräche zur Verfügung stehen. Zudem bieten die Sparkassenversicherung, der DPD, die Overnite/KEP AG, die HQS (Warenwirtschaftssysteme) und INVIKOM (Internet) ihre maßgeschneiderten Leistungen für den Waffenfachhandel an.

Zusätzlich zu aktuellen Fachinformationen gibt es am Messestand auch wieder das tägliche Gewinnspiel. Zu gewinnen sind unter anderem: ein Zielfernrohr CSX 1,1-4x24 SR D-Dot von Kahles, ein Zielfernrohr Schmidt+Bender 1-8x24 Zenith LM FD 7

Biathlon Olympiasiegerin Martina Seidl am VDB-Stand



VDB-Geschäftsführer Wolfgang Fuchs plant viele interessante Angebote und Überraschungen für die IWA-Besucher.

Wolfgang Fuchs, General Manager of the Verband der Deutschen Büchsenmacher und Waffenfachhändler (VDB), is planning interesting features for IWA visitors.

1cm/Klick, ein Minox BV 8x42 Orange Camo, drei Warengutscheine der Firma Kilic Feintechnik, eine Wochenendreise, drei Nikon Kameras, eine Leica V-Lux 20, I-Pods, eine Vixen Foresta 8x56, Herbertz Messer, ein Böker Messer, Bauer Ferngläser und viele weitere wertvolle Sachpreise. Gewinnen kann nur, wer die

Gewinnkarte ausgefüllt am VDB-Messestand in die Lostrommel wirft und persönlich täglich um 17.00 Uhr anwesend ist. Pro Tag kann nur eine Antwortkarte pro Teilnehmer abgegeben werden.

### Neu: IWA-Fachforum

Erstmals werden in einem Fachforum neben dem VDB-/JSM-Messestand täglich 20-minütige Vorträge stattfinden. Unter anderem zu den Themen: Verbringung von Waffen in der EU, Export von Waffen in Drittstaaten, Waffenversand aber richtig, Mehrumsatz durch Absatzfinanzierung.

Ein weiteres Highlight am VDB-Stand: der Besuch der ehemaligen Biathlon-Olympiasiegerin Martina Seidl geb. Zellner und des Schauspielers Claude Oliver Rudolph. Die Spitzensportlerin und der Schauspieler stehen Sonntag, den 13.3.2011 zwischen 13.30 Uhr und 17.30 Uhr für Autogramme und persönliche Fotos zur Verfügung.

**Kontakt:** VDB – Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler e. V., Schwanallee 48 a, 35037 Marburg, Telefon (0 64 21) 16 13 53, info@vdb-waffen.de.

ergeben haben, die nicht nur zu Neu- und Weiterentwicklungen führen, sondern auch in unsere tägliche Arbeit einfließen.

**Was zeichnet hochwertige Schneidwerkzeuge heute aus?**

Schnitthalftigkeit, griffige Handhabung und einwandfreie Verarbeitung sind die Grundansprüche, die an hochwertige Messer gestellt werden. Viele Sammler oder Anwender wie Jäger und Naturliebhaber wollen aber nicht nur die Grundansprüche erfüllt haben, sondern wünschen sich – unabhängig von Modetrends – „Messer mit Charakter“. Diese Wünsche erfüllen wir mit ungewöhnlichen und qualitativ hochwertigen Naturprodukten als Griffmaterial. Damit heben sich die handwerklich gefertigten HUBERTUS-Messer deutlich von Massenware ab.

**Und wohin geht die Produktentwicklung?**

Messer mit kurzer, feststehender Klinge und Taschenmesser mit leicht zu öffnender Klinge sind besonders

gefragt. Der Trend zu kurzen Messern und besonderen Öffnungstechniken für Taschenmesser ist nicht verwunderlich, da in Deutschland die weiterhin plakative, unvollständige und dadurch falsche Darstellung des Waffengesetzes in Bezug auf Messer durch die Medien zu einer starken Verunsicherung bei Endverbrauchern aber leider auch bei Händlern geführt hat.

**Welche Chancen bieten Ihre IWA-Neuheiten dem Fachhandel?**

Traditionell werden unsere Produktneuheiten und Weiterentwicklungen auf der IWA dem Fachhandel in Europa erstmalig präsentiert. Unsere Kunden nutzen hier gerne die Gelegenheit, die Messer selbst in die Hand zu nehmen, um sich einen eigenen Eindruck von unseren Neuheiten und Messervarianten zu verschaffen. Dies erleichtert es dem Fachhändler, die Entscheidungen zu treffen, was er seinen Kunden neben Bewährtem auch an Neuem im nächsten Jahr anbieten möchte.

IWA-Fachforum		
in Zusammenarbeit mit VDB und JSM zur IWA & OutdoorClassics 2011 Halle 4A Stand 4A-400 (neben dem Infostand von VDB und JSM)		
Zeit	Thema	Referent
<b>Freitag, 11.3.2011</b>		
13.00	Waffentransport	Ralf Luginger Overnite Waffenversand
13.30	BtoB Transport	Mario Sieburg DPD
14.30	Beschussrecht	Rudolf Frieß Beschussamt Ulm
15.00	Ausführregelung von Waffen	Willy Jeanrond BAFA
17.00	Happy Hour mit VDB-Verlosung	
<b>Samstag, 12.3.2011</b>		
11.00	Mehrumsatz durch Absatzfinanzierung	Heinz Tschermisch CreditPlusBank
11.30	Waffentransport	Ralf Luginger Overnite Waffenversand
13.30	BtoB Transport	Mario Sieburg DPD
14.00	Kritische Kunden als Chance Schwierige Gesprächssituationen und der Umgang mit unzufriedenen Kunden im Verkaufsaltag	Volker Licht Die Kompernten
14.30	Ausführregelung von Waffen	Willy Jeanrond BAFA
15.00	Verbringen von Waffen und Munition innerhalb der EU	Erich Bartsch EKHK a.D.
15.30	Beschussrecht	Rudolf Frieß Beschussamt Ulm
16.00	Potenzialberatung für kleine und mittelständische Unternehmen – Die betriebliche Modernisierung Initiative ergreifen – Potenziale erkennen – Ressourcen nutzen	Volker Licht Die Kompernten
17.00	Happy Hour mit VDB-Verlosung	
<b>Sonntag, 13.3.2011</b>		
10.00	Mehrumsatz durch Absatzfinanzierung	Peter Wagner CreditPlusBank
10.30	Waffentransport	Ralf Luginger Overnite Waffenversand
11.00	BtoB Transport	Mario Sieburg DPD
11.30	Kritische Kunden als Chance Schwierige Gesprächssituationen und der Umgang mit unzufriedenen Kunden im Verkaufsaltag	Volker Licht Die Kompernten
13.30	Autogrammstunde mit der ehemaligen Olympiasiegerin im Biathlon Martina Seidl geb. Zellner und dem Schauspieler Claude Oliver Rudolph	
14.30	Ausführregelung von Waffen	Willy Jeanrond BAFA
15.00	Verbringen von Waffen und Munition innerhalb der EU	Erich Bartsch EKHK a.D.
15.30	Beschussrecht	Rudolf Frieß Beschussamt Ulm
16.00	Potenzialberatung für kleine und mittelständische Unternehmen – Die betriebliche Modernisierung Initiative ergreifen – Potenziale erkennen – Ressourcen nutzen	Volker Licht Die Kompernten
16.30	Autogrammstunde mit der ehemaligen Olympiasiegerin im Biathlon Martina Seidl geb. Zellner und dem Schauspieler Claude Oliver Rudolph	
17.00	Happy Hour mit VDB-Verlosung	
<b>Montag, 14.3.2011</b>		
13.00	Waffentransport	Ralf Luginger Overnite Waffenversand
13.30	BtoB Transport	Mario Sieburg DPD

### Gewinnspiel des VDB 2011

- Wie viele Aussteller sind bei der diesjährigen IWA & OutdoorClassics vertreten?  900  1000  über 1100
- Wie viele externe Partner des VDB sind auf dem Messestand vertreten?  2  4  5
- Nutzen sie die Angebote des VDB?  Betriebsversicherungen  Warenwirtschaftssysteme  Gebrauchtmärkte  Waffentransport  Paketversand  Absatzfinanzierung
- Über welche Angebote dürfen sie die VDB-Partner informieren?  Betriebsversicherungen  Warenwirtschaftssysteme  Gebrauchtmärkte  Waffentransport  Paketversand  Absatzfinanzierung  ja  noch nicht, bitte Aufnahmeunterlagen zuschicken

Firma: \_\_\_\_\_ Ansprechpartner: \_\_\_\_\_  
Straße: \_\_\_\_\_ Wohnort: \_\_\_\_\_ Tel.Nr.: \_\_\_\_\_  
Wie lange besuchen Sie die IWA & OutdoorClassics?  1 Tag  2 Tage  3 Tage  4 Tage

Jeder deutsche Fachhändler kann mitmachen. Die Antwortkarte bitte direkt am VDB-Messestand – Halle 4A, Stand 500 – abgeben. Die Verlosungen finden täglich um 17 Uhr statt. Nur wer bei der Auslosung am VDB-Messestand anwesend ist, kann gewinnen.

Datum \_\_\_\_\_

**Teilnahmebedingungen:** Gewinner muss bei der Verlosung persönlich anwesend sein. Pro Tag kann nur 1 Antwortkarte pro Teilnehmer abgegeben werden. Die ersten beiden Fragen müssen richtig beantwortet sein. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

VDB – Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler e. V. · Schwanallee 48 a · 35037 Marburg

**Wissenswertes zur IWA & OutdoorClassics 2011**

**Veranstaltungsort und Termin**  
Messezentrum Nürnberg  
Fr., 11. – Mo., 14.3.2011  
www.iwa.info

**Ausstellungshallen**  
1, 2, 3, 4, 4A, 5 und 6  
Eingänge Mitte und Ost

**Öffnungszeiten**  
Freitag – Sonntag: 9.00 – 18.00 Uhr  
Montag: 9.00 – 16.00 Uhr

**Eintrittskarten Vorverkauf**  
Tickets gibt es unter www.iwa.info/  
ticketshop vom 19.1. bis 3.3.2011

**Eintrittskarten Tageskasse**  
Tageskarte inkl. Katalog 28 EUR  
Dauerkarte inkl. Katalog 40 EUR

**BesucherService**  
Tel +49 (0) 9 11. 86 06-49 19  
besucherservice@nuernbergmesse.de

**Verkehrsmittel zum Messegelände PKW**  
Von den ausgeschilderten Autobahnabfahrten fährt man in wenigen Minuten zu den Parkplätzen des Messezentrums Nürnberg. Ein Verkehrsleitsystem rund um Nürnberg erkennt die vorhandenen Kapazitätsreserven im Straßennetz und nutzt diese optimal durch dynamische Wegweisung.

**Flughafenauskunft Nürnberg**  
Tel +49 (0) 9 11. 93 70-0

**Useful information on IWA & OutdoorClassics 2011**

**Venue and date**  
Exhibition Center Nuremberg  
Friday – Monday, 11 – 14.3.2011

**Halls** 1, 2, 3, 4, 4A, 5 and 6  
Entrances Mitte and Ost

**Opening times**  
Friday – Sunday: 9 a.m. – 6 p.m.  
Monday: 9 a.m. – 4 p.m.

**Presale entrance tickets**  
Tickets are available at www.iwa.info/  
ticketshop from 19.1. to 3.3.2011

**Entrance tickets at ticket counter**  
1-day ticket incl. catalogue 28 EUR  
Permanent ticket incl. catalogue 40 EUR

**VisitorService**  
Tel +49 (0) 9 11. 86 06-49 19  
visitorservice@nuernbergmesse.de

**Transport to the exhibition By car**  
The car parks at the Exhibition Centre Nuremberg are only a few minutes drive from the signed motorway exits. A traffic guidance system in the Nuremberg area recognizes and optimizes the available capacity in the road network by means of dynamic signposting.

**Nuremberg airport information**  
Tel +49 (0) 9 11. 93 70-0

**Besonders günstig zur IWA**

Sonderpreise für alle IWA-Besucher, die mit der Bahn nach Nürnberg reisen: Der Ticketpreis für die Hin- und Rückfahrt von einem beliebigen DB-Bahnhof in Deutschland beträgt im Entfernungsbereich bis 350 km 79 Euro (2. Klasse) bzw. 139 Euro (1. Klasse). Im Entfernungsbereich ab 351 km kostet das Ticket 139 Euro (2. Klasse) bzw. 219 Euro (1. Klasse). Die Tickets gelten zwischen dem 09. und 16. März 2011. Buchen Sie Ihre Fahrt telefonisch unter der Service-Nummer +49 (0)1805 - 31 11 53, Stichwort: IWA.

**Wanted? Found!**

www.ask-IWA.info – everything at a glance

Would you like to arrange an ideal timetable for your visit and make the best use of your time at IWA & OutdoorClassics? Then make sure you visit the Internet platform www.ask-IWA.info.

There you get all the information for a productive visit at a glance – in German or English, with detailed product data and industry innovations as well as references and com-

pany information. The real practical benefit www.ask-IWA.info offers for making contacts and arranging appointments should not be underestimated either. The principle of this Internet platform works like a virtual shopping basket: The user selects and saves exhibitors and product information, which he can access at any time or print out as a list for use during the visit.



Nürnberg's beste Messeunterkünfte jetzt schon zu attraktiven Preisen buchen. Book the best accommodation for the Nuremberg exhibition at attractive prices.

**Good & hospitable**

It certainly pays to book your accommodation for the exhibition now, because the best hotels and private rooms are available at attractive prices.

Booking via the home page of NürnbergMesse is particularly convenient and you can reserve your hotel room now at www.nuernbergmesse.de. Whether star-rated hotel or private accommodation, you're sure to find what you're looking for in the Nuremberg hotel directory published by the Nuremberg Convention and Tourist Office and available at www.nuernbergmesse.de!

**Nuremberg Convention and Tourist Office**  
Tel. +49 (0)911. 23 36-121 and -122  
Fax +49 (0)911. 23 36-167  
www.nuernberg.de

The ServicePartners of NürnbergMesse also arrange attractive accommodation offers:

**„Business & Service“**  
Tel.: +49 (0) 9 11.86 07 6-0  
Fax +49 (0) 9 11.86 07 6-11  
www.business-und-service.de

**Bed & Breakfast Nürnberg**  
Tel.: +49 (0) 9 11.98 33-39 45  
Fax.: +49 (0) 9 11.98 33-39 46  
www.bed-and-breakfast.de/nuernberg

**Gesucht? Gefunden!**

www.ask-IWA.info – Alles auf einen Blick

Sie möchten Ihren Messebesuch optimal planen und Ihre Zeit auf der IWA & OutdoorClassics perfekt gestalten? Dann sollten Sie unbedingt die Internetplattform www.ask-IWA.info besuchen.

Auf einen Blick erhalten Sie dort – in Deutsch oder in Englisch – alle Informationen, die einen Messebesuch „rund“ machen. Präsentiert werden sowohl detaillierte Produktdaten und Brancheninnovationen wie auch Referenzen

und Unternehmensdaten. Nicht zu unterschätzen ist zudem der handfeste praktische Nutzen, den www.ask-IWA.info im Bereich von Kontakt und Terminvereinbarung bietet. Das Prinzip der Internetplattform funktioniert wie ein virtueller Warenkorb: Der Nutzer wählt Aussteller und Produktinformationen aus, speichert sie und kann jederzeit darauf zugreifen oder sie ausgedruckt als Liste beim Messebesuch verwenden.

**Gut & gastlich**

Wer seine Messe-Unterkunft jetzt bucht, wird auf jeden Fall belohnt: Denn die besten Hotels und Privatzimmer sind zu attraktiven Preisen zu haben.

Besonders komfortabel ist es, wenn Sie über die Homepage der NürnbergMesse buchen. Unter www.nuernbergmesse.de können Sie sich ab sofort Ihr Hotelzimmer reservieren. Egal ob Sie ein Mehr-Sterne-Hotel oder eine private Unterkunft suchen – im Hotelverzeichnis Nürnberg der Congress- und Tourismuszentrale auf www.nuernbergmesse.de werden Sie ganz sicher fündig.

**Congress- und Tourismus-Zentrale Nürnberg**

Tel.: +49 (0)911. 23 36-121 und -122  
Fax+49 (0)911. 23 36-167  
www.nuernberg.de

Attraktive Angebote zur Unterkunft bieten auch die ServicePartner der NürnbergMesse an:

**„Business & Service“**  
Tel.: +49 (0) 9 11.86 07 6-0  
Fax +49 (0) 9 11.86 07 6-11  
www.business-und-service.de

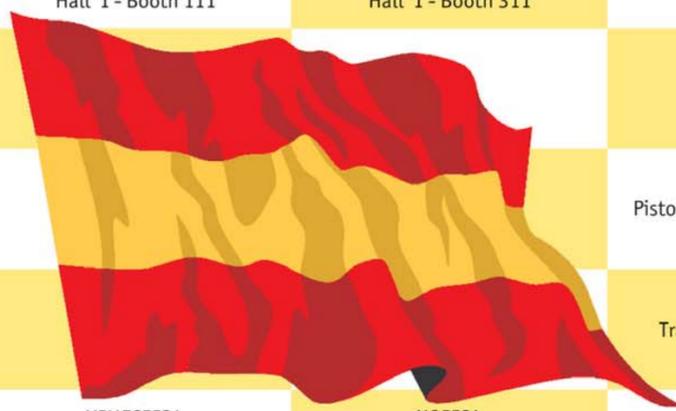
**Bed & Breakfast Nürnberg**  
Tel.: +49 (0) 9 11.98 33-39 45  
Fax.: +49 (0) 9 11.98 33-39 46  
www.bed-and-breakfast.de/nuernberg

**Besuchen Sie den Gemeinschaftsstand Belgiens in Halle 2**

<b>BROWNING International SA</b> Shooting and hunting shotguns & rifles ammo, clothes and accessories Booth 2-207	<b>UFA LIEGE Belgium</b> Association of hunting and shooting equipment manufacturers Booth 2-307
<b>VANIJULEN SA</b> Compression, traction, torsion and form springs. Stamping and assemblies Booth 2-308	<b>ROTH SPRL</b> ROI and producer Gun accessories and police training Booth 2-309
<b>INDUSYS Technologies Belgium SPRL</b> Shotshell and rimfire ammunition machines, presses and toolings Booth 2-412	
<b>ROVI-TECH SA</b> Ammunition dimensional and cosmetic inspection. Integrator industrial vision Booth 2-410	<b>LIEFAU COURALLY SA</b> Builder of bespoke shotguns, rifles and knives, in the very best quality only Booth 2-203
<b>NEW LACHAUSSEE SA</b> Hunting & Rifle Ammunition Production Machinery Booth 2-205	<b>PJL TARGETS ASBL</b> Realistic paper targets for police shooting Booth 2-303
<b>BALLIST Engineering SPRL</b> LEAD FREE Bullets and Ammunition Booth 2-406	<b>LIEGE GUN &amp; ENGRAVING SCHOOL</b> Booth 2-306
	<b>PR CORMONT SA/TURFNO GROUP</b> Ammunition and reloading Propellant powder Booth 2-304
<b>YESWEHUNT.EU</b> The N°1 independent multi-lingual portal for hunters across Europe and beyond Booth 2-307	<b>DEBY &amp; Co</b> Ballistic systems for CIP proofhouses and ammunition manufacturers Booth 2-307
<b>LIEGE ARMS MUSEUM</b> GRAND COURTOIS Booth 2-305	<b>EDB SA</b> Small and medium calibre machine manufacturer Booth 2-408

**Visit the Belgian Pavilion in hall 2**

**Besuchen Sie die Aussteller des Pavillons von Spanien**

<b>ALCYON</b> Handcuffs Hall 6 - Booth 429	<b>CHIRUCA</b> Hunting boots and garments Hall 4 - Booth 230	<b>GRULLA</b> Hand made shotguns Hall 1 - Booth 223	<b>MIM TECH ALFA</b> Manufacture of MIM parts Hall 1 - Booth 111	<b>MUELA</b> Hunting and sporting knives Hall 1 - Booth 311	<b>REY PAVON</b> Leather goods, Complements Hall 1 - Booth 106	
<b>ARDESA</b> Muzzleloading firearms Hall 1 - Booth 218	<b>COMETA</b> Air rifles and pistols, Pellets Hall 1 - Booth 219	<b>HART</b> Hunting clothing and footwear Hall 4 - Booth 324			<b>SAGA</b> Shotgun cartridges Hall 1 - Booth 108	
<b>ARMUSA</b> Shotgun cartridges Hall 1 - Booth 213	<b>CORSIVIA</b> Clay targets Hall 1 - Booth 221	<b>JOKER</b> Hunting knives and folding knives Hall 1 - Booth 216		<b>SPS</b> Pistols and accessories for IPSC Hall 3 - Booth 416		
<b>ARRIETA</b> Hand made shotguns Hall 1 - Booth 212	<b>DEL SUR</b> Shotgun cartridges Hall 1 - Booth 110	<b>LANBER</b> Shotguns Hall 1 - Booth 211		<b>T.ba</b> Traditional country wear. Hall 1 - Booth 112		
<b>AYA</b> Hand made shotguns Hall 1 - Booth 220		<b>MAXAM OUTDOORS, S.A.</b> Shotgun cartridges Hall 1 - Booth 315		<b>MIMECRISA</b> Investment casting and MIM steel parts Hall 4 - Booth 202	<b>NORICA</b> Air guns Hall 1 - Booth 109	<b>TRUST EIBARRES</b> Shotgun cartridges Hall 1 - Booth 223
<b>BERGARA</b> Guns and barrels Hall 1 - Booth 419		<b>ECRIMESA</b> Investment casting and MIM steel parts Hall 4 - Booth 202		<b>MICROFUSION ALFA</b> Manufacture of MIM parts Hall 1 - Booth 111	<b>MOLINO DE VIENTO</b> Leather goods, Complements Hall 1 - Booth 317	<b>PIELCU</b> Leather and cordura holsters, Accessories. Hall 5 - Booth 343

**Visit our Exhibitors of the Pavilion of Spain**



**BROWNING**  
AIR GUNS

# GOLD SERIES

Air rifle | Luftgewehr | Carabine à air comprimé | Carabina de aire comprimido

# POWERED POWER OF GOLD



## GOLD

▶ synthetic stock



## GOLD HUNTER

▶ wooden stock

### EXQUISITE PASSION

- ▶ available in caliber 4,5 mm and 5,5 mm
- ▶ velocity up to 300 m/s
- ▶ adjustable trigger
- ▶ barrel lock
- ▶ fiber optic sights
- ▶ shock absorber



**IWA 2011**  
& Outdoor Classics

**UMAREX**  
WWW.UMAREX.COM

HALL 3, BOOTH #303

Browning trademarks  
licensed from Browning.