



IWA NEWS

PREVIEW

& OutdoorClassics

Nikon Sport Optics
Mehr sehen als andere

Halle 4A

IWA NEWS

www.iwa.info

Nr./No. 1 – 14.1.2009

Ticket vorab kaufen

Es wird wieder voll auf dem Messegelände! Gerade morgens, wenn viele Tausend Besucher gleichzeitig den Messeplatz erreichen. Wer sein Ticket vorher kauft, kommt schneller in die Messehallen - und profitiert von günstigen Vorverkaufspreisen. Tickets gibt es unter www.iwa.info/vorverkauf ab 15. Januar 2009. Preise: 23 Euro für die Tageskarte und 35 Euro für die Dauerkarte (Vorverkaufspreise).



Willkommen in Nürnberg.
Welcome to Nuremberg.

Buy your ticket in advance

The exhibition grounds will be full again! Especially in the morning, when many thousands of visitors arrive at the same time. Buying your ticket in advance means you get into the exhibition halls quicker – and profit from attractive presale prices. Tickets are available at www.iwa.info/ticketshop from 15 January 2009. Prices: 23 euros for a 1-day ticket and 35 euros for a permanent ticket (presale prices).

Premiere of IWA-VISTA

Focus on the Sport Optics segment: IWA-VISTA is the new home for most of the well-known international exhibitors of optics in the day-lit hall 4A. Although they have been among the most loyal exhibitors since the start of IWA & OutdoorClassics, the suppliers of sport optics have previously been part of the gun and ammunition segment. Partly due to a boom in animal and nature watching, IWA-VISTA now celebrates its premiere. The some 40 stands and an action area of 250 square metres occupy a third of the 15 metre high, pillar-free hall 4A. Lift platforms and boom lifts, an observation platform and an outdoor area offer visitors attractive facilities for viewing and trying out equipment. Lots of daylight and excellent sight are assured

Weltleitmesse der Entscheider

Lassen Sie sich die 36. IWA & OutdoorClassics nicht entgehen! Die IWA 2009 vom 13. bis 16. März wird so vielfältig wie nie zuvor. Sieben Hallen, ein neuer Themenschwerpunkt und eine noch klarere Aufteilung der Segmente verschaffen Ihnen einen einmaligen Überblick über den gesamten Weltmarkt – für alle Facetten Ihres Sortiments.

Die Wachstumssegmente Law Enforcement, Bekleidung und Optik rücken 2009 noch stärker ins Visier der Besucher: Die Tageslichthalle 4A, Refugium der Hersteller für Bekleidung, erhält den attraktiven Themenschwerpunkt IWA-VISTA. Er widmet sich ganz dem Bereich Sport Optics für die Tier- und Naturbeobachtung. Darüber hinaus wird auch die Fläche für Bekleidung in der Halle 4 weiter vergrößert.

Erstmals wird auch in der Halle 6 ausgestellt. Hier zeigen Aussteller aus dem Segment Law Enforcement eine in Europa einmalige Auswahl an Dienstwaffen und Sicherheitszubehör für Einkäufer aus Behörden und spezialisierte Fachhändler. Zusätzliches Plus ist eine Trainingsfläche, auf der die Produkte aktiv vorgeführt und ausprobiert werden können. Mit der Halle 6 wird sich die Zahl der Hallen von sechs auf sieben erhöhen – die IWA wird so groß wie nie zuvor.

Dennoch bilden die klassischen Jagd- und Sportwaffen wieder das größte Segment, quasi das Herz der IWA & OutdoorClassics. „Hochwertige Waffen schaffen Werte, die schnellle-

bige Trends überdauern. Daher sind sie auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten relativ krisenresistent. Die Kunden haben viele Jahre etwas davon“, sagt Thomas Lendermann vom Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler (VDB). Er rät den IWA-Besuchern, auch auf der jetzt noch größeren IWA das Zubehör nicht zu vernachlässigen. Damit meint er aktuelle und außergewöhnliche Produkte, die sich nur auf einer breit gefächerten internationalen Leitmesse entdecken lassen, zum Beispiel Funktionsbekleidung, Taschenmesser oder LED-Leuchten.

Einmal mehr wird der gesamte Weltmarkt in Nürnberg zu Gast sein. Mehr als 1.000 Aussteller aus über 50 Nationen zeigen ihr komplettes Sortiment. Die NürnbergMesse erwartet wieder rund 30.000 Besucher aus über 100 Nationen. Damit erreicht die IWA eine Internationalität wie nur wenige Fachmessen. „Die IWA & OutdoorClassics hat sich als Event fest etabliert für unsere Kunden aus Europa, Afrika, dem Nahen Osten, Asien und dem pazifischen Raum aufgrund ihrer Lage mitten in Europa,

Premiere für IWA-VISTA

Hier steht das Segment Sport Optics im Fokus: In der Tageslichthalle 4A finden die meisten namhaften internationalen Optikaussteller eine neue



IWA-VISTA: Neuer Themenschwerpunkt für Sport Optics in Halle 4A.
IWA-VISTA: New special show for sport optics in hall 4A.

by more than 1,600 square metres of windows. Special targets are mounted on the inside and outside for focusing purposes.

Heimat – genannt IWA-VISTA. Obwohl sie seit Beginn der IWA & OutdoorClassics zu den treuesten Teilnehmern gehören, waren die Sport

Special highlight: Birds of prey fly around the inside and outside area as moving observation targets (more about IWA-VISTA on page 5).



Die IWA bietet Ihnen Informationen aus erster Hand.

IWA offers you information at firsthand.

hervorragender Infrastruktur, Top-Organisation und guter Erreichbarkeit im Vergleich zu anderen Messen“, sagt Jens Heider von Smith & Wesson. Weitere Highlights: Die

„LOOK Schaufenster“ zeigen außergewöhnliche Ideen für Ihre Fensterdekoration. Und am Eröffnungstag vergibt die NürnbergMesse zum neunten Mal den renommierten

IWA International Knife Award. Denn mit 160 Ausstellern in diesem Segment ist die IWA & OutdoorClassics auch die größte Messerausstellung der Welt.

World's top event for decision-makers

Don't miss the 36th IWA & OutdoorClassics! IWA 2009 from March 13th to 16th will be more varied than ever before. Seven halls, a new special show and an even clearer arrangement of segments give you a unique overview of the whole global market – for all facets of your range.

The growth segments of Law Enforcement, Clothing and Optics will attract the visitors' attention even more in 2009: The day-lit hall 4A, the retreat

of the clothing manufacturers, now offers an attractive new focus with IWA-VISTA, which is geared completely to sport optics for animal and nature watching. The clothing area in hall 4 will also be extended.

Hall 6 will be used for the first time, where exhibitors from the Law Enforcement segment show service weapons and security accessories for buyers from official agencies and specialist traders – with a variety unique in Europe. Another feature is a training area where products can be demonstrated and tried out in action. The use of hall 6 increases the number of halls from six to seven, so IWA will be bigger than ever before.

Nevertheless, the classic hunting and sporting guns again provide the biggest segment, the heart of IWA & OutdoorClassics as it were. „High-quality guns create values that outlive fast-moving trends, which also makes them relatively resistant to crises in times of economic difficulty. They give customers many years of pleasure,“ says Thomas Lendermann from the Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler (German Gunsmiths and Traders As-

sociation). He also advises IWA visitors not to neglect the accessories at the now even bigger IWA. Here he means topical and unusual products that can only be discovered at a broad-based leading international exhibition, such as functional clothing, pocket-knives or LED torches.

Nuremberg hosts the entire world market once again. More than 1,000 exhibitors from over 50 nations show their complete range. NürnbergMesse again expects some 30,000 visitors from over 100 nations, so IWA has reached a level of internationality that only a few exhibitions can boast. „IWA is the established event for our customers from Europe, Africa, the Middle East, Asia and the Pacific region due to its location in the centre of Europe, outstanding infrastructure, top organization and good accessibility compared with other exhibitions,“ says Jens Heider of Smith & Wesson. Other highlights: The „LOOK Showcases“ present unusual ideas for dressing your own shop windows, and the noted IWA International Knife Award, which is presented by NürnbergMesse on the opening day for the ninth time.

SEE THE UNSEEN
WWW.SWAROVSKIOPTIK.COM

REISELUST
EL 32 TRAVELER. DIE KOSTBARKEIT DES AUGENBLICKS

SWAROVSKI OPTIK

IWA & OutdoorClassics: Ideelle Träger / Sponsors

VDB Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler e.V., Marburg, JSM Verband der Hersteller von Jagd-, Sportwaffen und Muniton, 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

Lieber IWA-Besucher,

schon jetzt laden wir Sie herzlich zur 36. IWA & OutdoorClassics nach Nürnberg ein! Um Ihre Marktstellung zu behaupten, brauchen Sie ein Sortiment, das sich durch Qualität und Originalität auszeichnet. Produkte dafür finden Sie – in einer weltweit einzigartigen Auswahl und Aktualität – auf der IWA. Innovationen der Industrie feiern hier ihre Premiere. Hier können Sie viele exklusive Artikel für Ihr Geschäft entdecken. Denn in Nürnberg präsentieren Hersteller nicht nur eine Auswahl, sondern ihre gesamte Produktpalette. Im Gespräch mit den Herstellern erhalten Sie wertvolle Informationen aus erster Hand – und damit einen entscheidenden Wissensvorsprung gegenüber Ihren Kunden.

Für 2009 haben wir für Sie zwei derzeit stark gefragte Themen noch weiter ausgebaut: In der Tageslichthalle 4A gibt es mit IWA-VISTA eine attraktive neue Präsentation von 40 Sport Optics-Ausstellern. Und das Segment Law Enforcement erhält jetzt sogar eine eigene Messehalle. Damit wird die IWA auf sieben Hallen vergrößert.

Nutzen Sie diese einzigartige Vielfalt und die Chancen, direkt mit den Ausstellern zu sprechen!

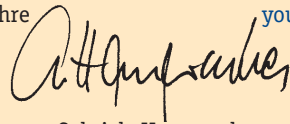
Dear IWA Visitor,

We cordially invite you to the 36th IWA & OutdoorClassics in Nuremberg! To maintain your position in the market, you need a range that stands out for quality and originality. You will find these products at IWA – with a variety and topicality unique throughout the world. Innovations from the worldwide industry celebrate their premiere here, and here you can discover many exclusive articles for your shop. For manufacturers not only present a selection of their products in Nuremberg, but the entire spectrum. Here you can talk to the manufacturers and obtain valuable firsthand information – to give you a decisive knowledge lead over your customers.

For 2009 we have extended two currently very popular themes for you: IWA-VISTA is an attractive new presentation by 40 exhibitors of sport optics in the day-lit hall 4A, and the Law Enforcement segment now even gets its own hall. This expands IWA to seven halls.

Take advantage of this exceptional variety and the opportunities to speak directly to the exhibitors!

Herzlichst,
Ihre



Gabriele Hannwacker



Gabriele Hannwacker, Projektleiterin der IWA & OutdoorClassics.

Gabriele Hannwacker, Project Manager, IWA & OutdoorClassics.

Sicherheitsbedarf wird weiter wachsen

Das stark wachsende Segment Law Enforcement@IWA erhält in diesem Jahr erstmals eine eigene Halle, die Halle 6. Zusätzlich steht den Ausstellern auch eine Trainingsfläche zur Verfügung. Hier können Produkte aktiv präsentiert werden.

„Der Waffenfachhandel wird immer mehr auch als Berater und Ausrüster für Sicherheitsfirmen und Werkchutz gefragt sein“, sagt Gernot Chalupetzky, Ausbilder für Sicherheitsunternehmen und Fachberater der NürnbergMesse. Sowohl die Produkte als auch das Know-how gibt es auf der IWA. Mit einer großen Zahl an Ausstellern in diesem Bereich hat sich die Fachmesse zu einer bedeutenden europäischen Plattform für das Segment Law Enforcement entwickelt. Keine andere Veranstaltung bietet en bloc eine derart hohe Konzentration an innovativer Sicherheitstechnik und Meinungsbildnern wie die Nürnberger Leitmesse.

Auf der IWA finden Fachhändler sowie Einkäufer von Behörden und Sicherheitsfirmen neben Waffen auch eine Vielzahl an nichttödlichen Abwehrwaffen wie Sprays oder

Schlagstöcken. Hinzu kommt auch eine breite Palette an Einsatzbekleidung, Holster, Gürtel und weiteres Spezialzubehör. Sicherheitstrainer Chalupetzky prognostiziert

eine weiter steigende Nachfrage für 2009: „Der Sicherheitsbedarf nimmt in wirtschaftlich schlechteren Zeiten zu, das gilt für Gebäudesicherheit, Werkschutz und die private Sicherheit.“



Die IWA entwickelte sich zu einer bedeutenden europäischen Plattform für das Segment Law Enforcement.

IWA has developed into a major European platform for the Law Enforcement segment.

Zwei hochkarätige Fachkonferenzen für Polizei und Behörden

Polizeifachliche Behörden, repräsentiert durch deutsche und europäische Vertreter, treffen sich auch 2009 wieder in Nürnberg zum Austausch über den Stand der aktuellen Entwicklungen in der Personen- und Gebäudesicherheit. Auf zwei Fachkonferenzen und in praktischen Übungen werden Innovationen für den sicheren Waffengebrauch, wirkungsvolle Schutzkleidung und alternative Verteidigungsmöglichkeiten vorgestellt, beziehungsweise trainiert. Zum vierten Mal findet die Europäische Polizeitrainer-Fachkonferenz im Rahmen der IWA statt. Die fachliche Verantwortung liegt beim Verein der Polizeitrainer in Deutschland e. V. (PiD), während die Organisation von der NürnbergMesse übernommen wird. Eine weitere Veranstaltung ist die Fachkonferenz „Waffen- und Geräteswesen“ der Deutschen Hochschule der Polizei in Münster.

Security market will carry on growing

The strongly growing segment Law Enforcement@IWA is allocated its own hall this year for the first time and moves into hall 6. A training area is also available for exhibitors to present their products in action.

“The retail gun trade is increasingly in demand as adviser and outfitter for security firms and plant security,” says Gernot Chalupetzky, trainer for security companies and adviser to NürnbergMesse. Both the products and know-how are available at IWA.

The exhibition with its many exhibitors in this segment has de-

veloped into a major European platform for the law enforcement segment. No other event offers such a high concentration of innovative security equipment and opinion leaders en bloc as the leading exhibition in Nuremberg.

IWA offers specialist traders and buyers from official agencies and security firms a variety of non-lethal self-defence weapons such as sprays or truncheons in addition to guns. There is also a broad spectrum of operational clothing, holsters, belts and other special accessories. Security trainer Chalupetzky forecasts a further increase in demand in 2009: “The



Während der Messe und bei den begleitenden Fachkonferenzen werden Produkte für Behörden gezeigt und getestet.

During the fair and at two accompanying conferences, products for official agencies will be shown and tested.

security market grows in times of economic decline and this applies to protecting buildings, plant and people.”

Two top conferences for police and official agencies

Representatives of the German and European police authorities meet again in Nuremberg in 2009 to ex-

change views on the latest developments in protecting people and buildings. Innovations for safe handling of firearms, effective protective clothing and alternative self-defence options are presented at the two conferences and trained at the practical training sessions. The European Policetrainer Conference takes place for the fourth time at IWA. The technical responsibility for the conference rests with the Verein der Polizeitrainer in Deutschland e.V. (PiD) and NürnbergMesse is responsible for the organization. The second event is the Conference on “Guns and Equipment” presented by the Police Management Academy of Münster.

USA mit rund 180 Ausstellern vertreten

Auf dem US-Gemeinschaftsstand werden auch dieses Mal wieder einige neue Aussteller vertreten sein. Schauen Sie einfach beim American Business Center (ABC) im US-Pavillon vorbei. Dort stehen Ihnen auch Übersetzer zur Verfügung. Weitere interessante Produkte finden Sie unter anderem bei:

Alpen Outdoor – die (Ziel-)Fernrohre und Feldstecher der Kalifornier bestechen durch ihre Qualität und hochwertige Verarbeitung ebenso wie durch die moderate Preisgestaltung.

E.A.R. Inc. – Gehörschutz: Wenn es darum geht, die schädlichen Folgen von Schussgeräuschen zu vermeiden, ist E.A.R. ganz Ohr. Zu den Spezialitäten der Firma aus Colorado gehört unter anderem die Anfertigung individuell angepasster Ohrstöpsel. Abdrücke können Besucher zu Demonstrationszwecken vor Ort am Stand machen lassen.

GATCO Sharpeners / Timberline Knives – Schärfergeräte und Messer. Ein amerikanischer Traum: Die Great American Tool Company – oder kurz GATCO – wurde 1989 von John Anton und seiner Frau in Buffalo, New York, gegründet, um hochwertige Schleifwerkzeuge für Messer und Klängen herzustellen. Was als Zwei-Perso-

nen-Familienbetrieb begann, ist heute ein erfolgreiches mittelständisches Unternehmen, das seine Produktpalette um die Premiummesser mit dem Markennamen Timberline

There will be some new exhibitors in the US pavilion again this time. Just drop in at the American Business Center (ABC) in the US pavilion, where translators are also available. Interesting products can be found, among others, at the following companies:

Alpen Outdoor – the (telescopic) sights and binoculars from the Californians impress with their quality and high-grade workmanship as well as their moderate prices.

E.A.R. Inc. – hearing protection: When it comes to avoiding the damaging results of shooting noise, E.A.R. is all ears. The specialities from the Colorado company include the production of individually adjusted earplugs. Visitors can have imprints made for demonstration purposes on the stand.

GATCO sharpeners / Timberline knives – sharpening tools and knives. An American Dream: The

erweitert hat und seine Produkte weltweit vertreibt.

O.F. Mossberg and Sons – Büchsen, Flinten, Schusswaffen: Das Traditionsunternehmen aus Connecti-

cut zählt zu den Pionieren der Branche. Mit der All Terrain Rifle, einer Jagdbüchse mit ausgezeichnetem Preis-Leistungsverhältnis, gelang der Firma ein Verkaufsschlager.

USA present with some 180 exhibitors

Great American Tool Company – or in short GATCO – was founded by John Anton and his wife in Buffalo, New York, in 1989 to manufacture high-quality grinding tools for knives and blades. What started as a two-person

family business is now a successful medium-size company, which has extended its product spectrum with premium knives under the Timberline brand and sells its products worldwide.

O.F. Mossberg and Sons – rifles, shotguns, firearms: The old-established company from Connecticut is one of the pioneers of firearms engineering. Their All Terrain Rifle is a top seller.

Wissenswertes zur IWA & OutdoorClassics 2009

Veranstaltungsort und Termin

Messezentrum Nürnberg
Fr., 13.3. – Mo., 16.3.2009
www.iwa.info

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

Öffnungszeiten

Freitag – Sonntag: 9.00 – 18.00 Uhr
Montag: 9.00 – 16.00 Uhr
NürnbergMesse GmbH
Tel +49 (0) 9 11. 86 06-0

Eintrittskarten Tageskasse

Tageskarte
inkl. Kataloggutschein: EUR 28,-
Dauerkarte
inkl. Kataloggutschein: EUR 40,-

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

Essential information on IWA & OutdoorClassics 2009

Venue and date

Exhibition Center Nuremberg
Fri – Mon, 13 – 16.3.2009
www.iwa.info

Halls 1, 2, 3, 4, 4A, 5, 6
entrances Ost, Mitte and Süd

Opening times

Friday – Sunday: 9 a.m. – 6 p.m.
Monday: 9 a.m. – 4 p.m.
NürnbergMesse GmbH
Tel +49 (0) 9 11. 86 06-0

Entrance tickets, pay desk

1-day ticket
incl. catalogue voucher: EUR 28,-
Permanent ticket
incl. catalogue voucher: EUR 40,-

VisitorService

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

Getting to the exhibition by car

The car parks at the Exhibition Center Nuremberg are only a few minutes drive from the signed motorway exits. A traffic guidance system around Nuremberg recognizes and optimizes the available capacity in the road network by means of dynamic sign-posting.

Nuremberg airport information

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

Produktneuheiten / Product News

Colt M16- und M4-Serie im Kaliber .22 long rifle

Umarex bringt eine neue Serie heraus für das Action Shooting, als Trainingswaffe für die Polizei und für das so genannte Plinking-Schießen in den USA: Die Colt M16- und M4-Serie im kleinen Kaliber .22 l.r. Die Modellvarianten: Colt M16 Standard-Rifle und Colt M16 SPR-Rifle sowie Colt M4 Standard-Carbine und Colt M4 CQB-Carbine. Lieferbare Magazinrößen: 2, 10 & 30 Schuss.



Alle Waffen sind originalgetreue Nachbauten, lizenziert von der New Colt Holding Corp. (USA) und hergestellt von der Firma Carl Walther in Deutschland. Wie beim Original sind jeweils die Upper und Lower Receiver sowie alle Picatinny-Rails aus hochwertigem Aluminium gefertigt. Die Modelle sind kompatibel mit Originalzubehör, etwa dem Griff oder dem Vorderenschaft. Zudem ist ein umfangreiches Zubehör lieferbar. „Das kleinkalibrige Gewehr ist eine preisgünstige Alternative zu den großkalibrigen teureren Modellen, zum Beispiel für das Polizeitraining“, sagt Karl-Heinz Luther, Vertriebsleiter bei Umarex und ergänzt: „Jeder Schuss kostet nur wenige Cent“.

ches Zubehör lieferbar. „Das kleinkalibrige Gewehr ist eine preisgünstige Alternative zu den großkalibrigen teureren Modellen, zum Beispiel für das Polizeitraining“, sagt Karl-Heinz Luther, Vertriebsleiter bei Umarex und ergänzt: „Jeder Schuss kostet nur wenige Cent“.

Colt M16 Colt M16

Colt M16 and M4 series .22 calibre long rifle

Umarex presents a new series for action shooting, as police training gun and for plinking in the USA: the Colt M16 and M4 series .22 small-bore l.r. The model variants are: Colt M16 Standard Rifle and Colt M16 SPR Rifle, and Colt M4 Standard Carbine and Colt M4 CQB Carbine. Available magazine sizes: 2, 10 & 30 shot.

All guns are authentic replicas licensed by the New Colt Holding Corp. (USA) and manufactured by Carl Walther in Germany. As in the

original, the upper and lower receivers and all Picatinny rails are made of high-grade aluminium. The models are compatible with original accessories, such as the grip or front stock, and an extensive range of accessories is available. „The small-bore rifle is a low-cost alternative to the more expensive large-bore models, for example, for police training,“ says Karl-Heinz Luther, Sales Manager at Umarex, and adds: „Each shot costs only a few cents“.

Schraubstock für Büchsenmacher

Der bewährte Bisley-Schraubstock kommt jetzt in verbesserter Ausführung auf den Markt. Er wurde für das Büchsenmacher-Handwerk als „Problemlöser“ für Arbeiten auf dem Schießstand und in der Werkstatt entwickelt. Transportabel und leicht zu montieren, eignet sich der kratzfesteste, pulverbeschichtete Bisley für viele Anwendungsbereiche. Seine Stärken: sekundenschnelle Befestigung ohne weitere Werkzeuge an jedem Tisch, fixierbar in allen La-

gen, handlich und leicht mit einem Gewicht von nur 1,8 Kilogramm. (Am Stand von Lothar Walther.)

Vice for gunsmiths

An improved version of the tried-and-tested Bisley vice is now available on the market. The vice has been designed for the gunsmith trade to solve problems when working on guns on the range or in the workshop. The scratchproof, powder-coated Bisley is transportable, easy to



mount and suitable for many applications. Its advantages: it can be mounted on any bench or table without tools in seconds, can be fixed in any position, and is handy and light with a weight of only 1.8 kilograms. (On the Lothar Walther stand.)

„Die IWA ist ein Muss für den Fachhandel“

Thomas Lendermann, stellvertretender Vorsitzender des Verbands Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler (VDB): „Man braucht schon zwei bis drei Tage Zeit, um alles zu sehen. Doch es lohnt sich: Mit hochwertigen Jagd- und Sportwaffen sowie Optik können Sie Ihren Kunden langfristige Werte



Thomas Lendermann

verkaufen, die relativ krisenresistent sind. Aber auch vom IWA-Angebot an Zubehör und Bekleidung können Sie profitieren: Es gibt immer etwas Neues zu entdecken, ob Taschenlampen, Taschenmesser, Bekleidung, Geschenkartikel und Ausstattungsgegenstände. Zur IWA gibt es keine Alternative – sie ist ein Muss für den deutschen Fachhandel! Allein schon, weil sie als Weltleitmes-



Wolfgang Stabe

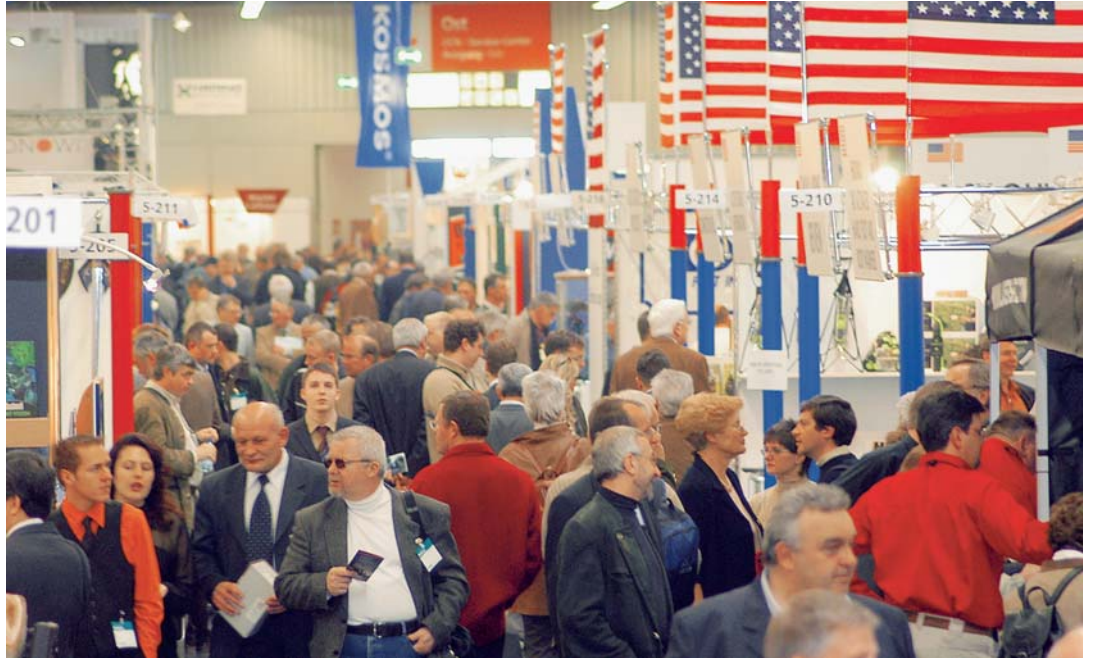
se vor der eigenen Haustür stattfindet!“ Wolfgang Stabe, Büchsenmacher aus Bochum: „Ohne Weiterbildung geht es nicht! Ich stehe den ganzen Tag im Geschäft, oft bis zu zehn Stunden, da bilde ich mich abends auch nicht mehr weiter. Manchmal sind sogar die Kunden besser informiert als die Händler, etwa über das Internet. Was in der großen internationa-

len Branche passiert, bekommt man doch als Fachhändler im Geschäft gar nicht mehr mit. Aus diesen Gründen fahre ich zur IWA! Meist drei Tage lang. Für mich ist auch der persönliche Kontakt zu Großhandel und Herstellern wichtig, man lernt sich kennen, ist per Du. Das wirkt sich positiv auf die Geschäftsbeziehung aus. Auch Produkte für neuere Bereiche wie Sicherheitsbedarf lassen sich hier gut entdecken. Für mich ist dieses Segment ein fester Bestandteil des Waffengewerbes.“

“IWA is a must for the specialist trade“

Thomas Lendermann, Deputy President of the Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler (VDB): “Two to three days are certainly necessary to see everything. But it pays off: With high-quality hunting and sporting guns and optics you can sell your customers long-term values that are relatively crisis-resistant. You can also profit from the range of accessories and clothing at IWA: There’s always something new to discover, whether pocket-knives, clothing, gifts or equipment. There is no alternative to IWA – it is a must for the German specialist trade! Alone the fact that the world’s leading exhibition takes place on your doorstep is reason enough to visit!” Wolfgang Stabe, gunsmith from Bochum: “It’s not possible without

training! I spend the whole day in the shop, often up to ten hours, so I don’t get a chance for learning anything new in the evening either. Sometimes even the customers are better informed than the trader, e.g. via the Internet. The trader in his shop no longer knows what is happening in the large international industry. These are the reasons why I visit IWA! Usually for three days. I also think personal contact with the wholesalers and manufacturers is important, as we get to know each other on first-name terms, which has a positive effect on our business relationship. This is also a good place to discover products for newer segments like security supplies. For me, this segment is a permanent part of the gun business.”



Die IWA-Aussteller kommen aus rund 50 Nationen.

Exhibitors from some 50 nations attend the IWA.

Drehscheibe des internationalen Marktes

Rund 320 der über 1.000 IWA-Aussteller kommen nicht aus Deutschland. Sie reisen an aus ganz Europa, den USA, dem nahen und fernen Osten, Südafrika und Australien. Unter ihnen sind auch so außergewöhnliche Herkunftsländer wie Monaco oder Kambodscha.

Die ausstellenden Unternehmen aus über 50 Nationen zeigen einen einmaligen Querschnitt des internationalen Marktes. An den Ständen der

Skandinavier lässt sich hochwertige Funktionsbekleidung entdecken, die Spanier dagegen sind für ihre feinen Lederarbeiten berühmt. An den Ständen aus Russland und anderen Ländern Mittelosteuropas können Sie Waffen und Optik in handwerklich hochwertiger Qualität zu günstigen Konditionen finden. Die Italiener mit ihrer jahrhundertlangen Büchsenmachertradition sind nach Deutschland und den USA mit knapp 180 Ausstellern wieder drittstärkste Nation. Knapp 120 Unternehmen,

darunter so klangvolle Namen wie etwa Beretta oder Fausti, reisen über die Alpen zur IWA. Büchsenmachermeister Jürgen John aus Heuchelheim (Deutschland) hat interessante neue Geschäftspartner durch die EU-Erweiterung gefunden. „In Tschechien und Polen kaufe ich jetzt Rucksäcke Zubehör, Futterale, Porzellan, Loden oder Lederwaren. Edle Waffen gibt es von kleineren Herstellern aus Frankreich, Italien und Belgien – da fragt keiner nach dem Preis.“

International market hub

Some 320 of the more than 1,000 exhibitors at IWA are not from Germany. They travel from all over Europe, the USA, the Middle and Far East, South Africa and Australia. They also come from such unusual countries as Monaco or Cambodia.

The exhibiting companies from over 50 nations show a unique cross-section of the international market. High-quality functional clothing can be discovered on the stands of

the Scandinavians, whereas the Spanish are famous for their fine leatherwork. On the stands of companies from Russia and other countries of Central Eastern Europe, you can find guns and optics of high-quality workmanship at attractive terms. The Italians with their centuries-old tradition of making guns are again the third strongest nation after Germany and the USA with almost 180 exhibitors. Almost 120 companies, including such illu-

strious names as Beretta or Fausti, cross the Alps for IWA. Gunsmith Jürgen John from Heuchelheim (Germany) has found interesting new business partners as a result of the EU enlargement. “I now buy rucksacks, accessories, gun covers, china, loden clothing and leatherwear in the Czech Republic and Poland. Fine guns are available from small gun makers in France, Italy and Belgium – and no one asks what they cost.

BRENNEKE – IMMER EINEN TIG VORAUSS.
SINCE 1895 – ALWAYS A STEP AHEAD

Besuchen Sie uns! Stand 3-107
 Visit us at booth 3-107!

9,3x74 R
 Original-BRENNEKE-Torpedo-Universal-Geschoss
 19,0 g / 293 grs

7x64
 Original-BRENNEKE-Torpedo-Keil-Geschoss
 11,5 g / 177 grs

ORIGINAL BRENNEKE

Erfindergeist und mehr als hundert Jahre Erfahrung haben die Munition von BRENNEKE so präzise und wirksam gemacht – sie ist einfach den entscheidenden TIG voraus. Überzeugen Sie sich selbst.
 Inventive talent and more than 100 years of experience are what make BRENNEKE cartridges so accurate and effective – it is simply a decisive step ahead. See for yourself.

info@brenneke.com · www.brenneke.com

Jägerinnen im Blickpunkt

Aktive Jägerinnen rücken bei den Ausstellern für Jagdbekleidung verstärkt in den Blickpunkt. „Spezielle Damenschnitte und funktionelle Details bei ansprechender Optik – das zeigen wir auf der IWA & OutdoorClassics 2009“, sagt Christina Treutler, Vertriebsleiterin bei Blaser active outfits.

Die Zahl der weiblichen Jäger in Deutschland und Europa steigt ste-

tig, und somit wächst auch die Nachfrage nach speziellen Angeboten für Damen. Die Modelle sind immer funktionaler gearbeitet, aber auch schick im Design. „Exklusiv in Tweed für die Flugwildjagd oder technisch innovativ – beides ist ein Thema für die Hersteller und auch Bestandteil unserer aktuellen Kollektion“, betont Treutler.

Funktionelle Accessoires wie spezielle Schießhandschuhe oder wär-

mende Sockensysteme sind ebenfalls ein Thema auf der IWA & OutdoorClassics 2009. Die Socken können die Jägerinnen und Jäger dann in trendige Gummistiefel stecken – oder in Outdoor-Schuhe wie den „Airpower“ von Haix.

Für den Schuh-Hersteller aus Mainburg ist die IWA eine perfekte Plattform für den Kontakt mit speziellen Zielgruppen: Erstens die wachsende Gemeinde der Jäger-

schaft, die zunehmend die hochsohligen, exklusiven Jagdstiefel von Haix schätzen lernt. Zweitens die Forstwirtschaft, die auf die praxiserprobten Stiefel mit Schnittschutz und extrastarkem Leder vertraut. Hinzu kommen das Militär, Sondereinsatzkräfte und die Polizei, die rund um den Globus die Schuhe und Stiefel nutzen. „Wir rechnen damit, dass die IWA & OutdoorClassics 2009 starke Impulse für diese Märkte geben wird“, sagt Jörg Linsen vom Marketing der Firma Haix.

Erprobte Funktionalität kombiniert mit hautfreundlichen und wärmenden Materialien sind im Trend. Das „Zwiebelschichten-Prinzip“ ist aus der Oberbekleidung nicht mehr wegzudenken, und dabei spielt das Material „soft shell“ die Hauptrolle.



Christina Treutler, Blaser, wird Mode mit spezifisch weiblichen Schnitten präsentieren. Christina Treutler, Blaser, will present fashion especially designed for women.



Jäger, Förster und Polizisten schätzen hochwertige und funktionelle Schuhe. Hunters, foresters and policemen appreciate shoes of high quality and good function.

Focus on women's clothing

The exhibitors of hunting clothing are increasingly focusing on women. „We are showing special cuts and functional details for women and good-looking clothing at IWA & OutdoorClassics 2009“, says Christina Treutler, Sales Manager at Blaser active outfits.

The number of women in hunting sports in Germany and Europe is rising constantly, so there is also a growing demand for special clothing for women. The patterns are always functional, but with a smart design too. „Exclusive in tweed for wildfowl hunting or technically innovative – both are issues for the

manufacturers and also part of our current collection,“ emphasizes Treutler.

Functional accessories like special shooting gloves or sock-warming systems are also covered at IWA & OutdoorClassics 2009. Hunters can wear the socks in fashionable rubber boots – or in outdoor shoes like the „Airpower“ from Haix.

IWA is a perfect platform for the shoe manufacturer from Mainburg to contact special target groups: First the growing hunting community, which increasingly appreciates the solid, exclusive hunting boots from Haix. Second the forestry industry, which relies on proven prac-

tical boots with protection against cutting and extra strong leather. Other groups are the armed forces, special forces and the police, who use boots and shoes all round the world. „We expect IWA & OutdoorClassics 2009 to provide powerful stimulation for these markets,“ says Jörg Linsen from the Marketing Dept. at Haix.

Tried-and-tested functionality combined with skin-friendly and warming materials are the trend in the clothing sector. It is hard to imagine outer clothing without the „onion layer principle“, where the soft-shell material plays the major role.

Zum Kaufen verführen



Die LOOK Showcases: Ideen für die Schaufenstergestaltung. The LOOK Showcases: Ideas for the design of the shop windows.

Die besten Schaufenster der Branche – das versprechen wieder die LOOK-Showcases am Knotenpunkt zwischen den Hallen 2, 3 und 4. Hier herrscht reger Durchgangsverkehr, hier laden Kaffee-Bar und Sitzgelegenheiten zum Verweilen ein. Die vielen, teils außergewöhnlichen Schaufenster bieten spannende Einblicke. „Fast jeder Fachhändler hat ein Schaufenster und nutzt oft die Chance nicht, damit richtig Werbung zu machen“, sagt die Branchenfachfrau Maggy Spindler.

LOOK Showcase gibt Inspirationen, wie die Produkte auf neue und vor allem Aufmerksamkeit erregende Weise präsentiert werden können. Die Dekorationen sind so konzipiert, dass sie mit einem durchschnittlichen Materialaufwand von nur 50 bis 100 Euro nachgemacht werden können. LOOK Showcase gibt Anregungen für das Marketing, für die Präsentation und ist eine Anleitung zur Schaufenstergestaltung. Mit diesem Konzept sollen auch Nicht-Jäger und Nicht-Schützen für die Fachgeschäfte gewonnen werden. „Der Kunde muss auf einen Blick erkennen können, dass er im Waffengeschäft auch hochwertige Produkte für die Freizeit kaufen kann“, sagt Maggy Spindler. „Hier gelten die gleichen Prinzipien wie zum Beispiel bei Sportfachgeschäften.“

Tempting to buy

The LOOK Showcases promise the industry's best shop windows again this year. The many showcases located at the junction between halls 2, 3 and 4, where lots of visitors pass through and the coffee bar and seats invite them to linger, include some very unusual ones and offer interesting insights. „Almost every trader has a shop window, but often doesn't use the chance to really promote his products in it,“ says industry expert Maggy Spindler. The LOOK Showcases provide inspiration on how to present products in a new and especially eye-catching way.

The decorations are designed to be copied with average material costs of only 50 to 100 euros. The LOOK Showcases generate ideas for marketing and presentation and is a guide to window dressing. This concept is designed to get non-hunters and non-shooters to buy in specialist shops.

„The customer must be able to recognize at a glance that he can also buy high-quality leisure products in a gun shop,“ says Maggy Spindler. „The same principles apply here as in sport shops, for example.“

Besuchen Sie die Aussteller des Pavillons von Spanien

ALCYON Handcuffs Hall 6 - Booth 437	CHIRUCA Hunting boots and garments Hall 4A - Booth 418	ECRIMESA Investment casting and MIM steel parts Hall 4 - Booth 204	LANBER Shotguns Hall 1 - Booth 311	MUELA Hunting and sporting knives Hall 1 - Booth 411	SAGA Shotgun cartridges Hall 1 - Booth 208
ARDESA Muzzleloading firearms Hall 1 - Booth 320	COMETA Air rifles and pistols, Pellets Hall 1 - Booth 317		MAXAM OUTDOORS, S.A. Shotgun cartridges Hall 1 - Booth 318	NORICA LAURONA Air rifles and pistols, pellets, shotguns, folding knives Hall 3 - Booth 319	SPS Pistols and accessories for IPSC Hall 3 - Booth 419
ARMUSA Shotgun cartridges Hall 1 - Booth 313	CORSIVIA Clay targets Hall 1 - Booth 321		GRULLA Hand made shotguns Hall 1 - Booth 323	MICROFUSION ALFA Manufacture of MIM parts Hall 1 - Booth 210	PENTAFLEX Shotguns, binoculars, rifle scopes, tripods, torches, etc. Hall 1 - Booth 204
ARRIETA Hand made shotguns Hall 1 - Booth 312	CUDEMAN Hunting knives and folding knives Hall 1 - Booth 108	HART Hunting clothing and footwear Hall 4A - Booth 412	MIM TECH ALFA Manufacture of MIM parts Hall 1 - Booth 210		TINYLOC Gun dog, falconry and pet tracking systems Hall 5 - Booth 142
AYA Hand made shotguns Hall 1 - Booth 319		JOKER Hunting knives and folding knives Hall 1 - Booth 316	MIMECRISA Investment casting and MIM steel parts Hall 4 - Booth 204		PIELCU Leather and cordura holsters, Accessories. Hall 1 - Booth 315
BERGARA BARRELS - DIKAR Gun barrels Hall 4 - Booth 309		DEL SUR Shotgun cartridges Hall 1 - Booth 209	KEMEN Hand made shotguns Hall 3 - Booth 405	MOLINO DE VIENTO Leather goods, Complements Hall 1 - Booth 415	REY PAVON Leather goods, Complements Hall 1 - Booth 202

Visit our Exhibitors of the Pavilion of Spain

IWA-VISTA: Gute Aussicht für die Fernoptik

Eine gute Sicht verspricht neue Ein- und Ausblicke: Was beim Jagen gilt, setzt die Branche während der IWA & OutdoorClassics in einem neu konzipierten „Fernoptik-Village“ um. IWA-VISTA heißt ab 2009 der große Themenschwerpunkt der Sportoptik-Hersteller.



Klaus Stiegeler, Zeiss: „Sports Optics unter Echtbedingungen testen.“

Klaus Stiegeler, Zeiss: „Instruments can be tried on the spot.“

Attraktive Ausstellungsflächen von mehr als 7.000 Quadratmetern bieten in der lichtdurchfluteten Halle 4A ganz neue Möglichkeiten, die Ferngläser und Kameras zu präsentieren. Hier wird im wahrsten Sinne des Wortes der Fokus neu eingestellt: Dank der mit mehr als 1.600 Quadratmeter riesigen Fensterfront an der Ostseite der Halle 4A können die Geräte von den Fachbesuchern gleich ausprobiert und auf ihre Alltags- und Jagdtauglichkeit geprüft werden.

„Das neue Konzept trägt dem Auftreten der fernoptischen Industrie Rechnung“, sagt Karl Kneer, Leiter der Niederlassung Deutschland von Swarovski Optik. „Es ist



Markus Krill, Nikon: „Sport Optics sind eine Chance für den Fachhandel.“

Markus Krill, Nikon: „Sport Optics are a chance for the specialized trade.“

eine Verbesserung für Aussteller und Fachbesucher, ich sehe viele Vorteile.“ Klaus Stiegeler, Marketingleiter von Carl Zeiss Sports Optics, erläutert: „Für uns als Aussteller bietet der neu definierte Bereich zusätzliche Präsentationsmöglichkeiten und eine differenzierte Schwerpunktlegung unserer Kompetenzthemen. Der Grund: Da neben dem Innenbereich nun auch ein Außenbereich für Beobachtung mit dazu kommt, der es Interessierten ermöglicht, unsere herausragenden Fernoptiken unter Echtbedingungen im Freien zu testen.“

„Der Bereich IWA-VISTA schafft einen neuen Kernpunkt für die Aussteller und bietet den Besuchern die Möglichkeit, sich von A bis Z alles an einem Stand anzuschauen“, ergänzt Thorsten Kortemeier. Der Minox-Geschäftsführer und Vorsitzende des Fachbereichs Fernoptik im Branchenverband Spectaris ist sich sicher, dass dies allen zugutekommt, vor allem aber den kleineren Firmen hilft. Bisher sei die Optik auf viele Hallen verteilt gewesen; die Bündelung ist laut Kortemeier „ein echter

Schritt nach vorn“. Der Experte erwartet deshalb von der IWA & OutdoorClassics und dem neuen Themenschwerpunkt einen starken Impuls für die neuen Produkte, die die Hersteller im März 2009 zeigen werden.

„Der Trend geht ganz klar weiter dahin, dass sich Optik mit Elektronik verbindet. Die Geräte werden immer interessanter. So genügt inzwischen oft nur noch ein Knopfdruck, und der Jäger kann in Sekundenschnelle einzigartige Momente mit einem Kameramodul festhalten“, erklärt Thorsten Kortemeier.

Wie das funktioniert, kann auf der Aktionsfläche von IWA-VISTA ausführlich getestet werden. Mit einer Aussichtsplattform, Hebebühnen und Steigern sowie speziellen Zielen innerhalb und außerhalb der Halle 4A hat die NürnbergMesse zusammen mit den Fachverbänden ein Branchenforum geschaffen, das sowohl für die Fachbesucher als auch für die Aussteller keine Wünsche offen lässt.

Geplant ist zudem, einige Greifvögel innen und außen vor der Halle 4A als bewegliche Beobachtungsziele fliegen zu lassen.



Rund 40 namhafte Sport Optics Aussteller beteiligen sich an IWA-VISTA. Some 40 renowned exhibitors of sport optics take part in IWA-VISTA.

IWA-VISTA: Good view for the sport optics

A good view means new insights and outlooks: What applies to hunting is implemented by the industry in a newly designed „Sport Optics Village“ at IWA & OutdoorClassics. IWA-VISTA is the name of this key focus for the sport optics manufacturers in 2009.

Attractive display areas of more than 7,000 square metres in the day-lit hall 4A offer totally new possibilities for presenting binoculars and cameras – for readjusting the focus in the truest sense of the world: The huge window of more than 1,600 square metres on the east side of hall 4A enables visitors to try out the instruments on the spot and check their suitability for everyday use and hunting.

„The new concept does justice to the image of the sport optics industry“, says Karl Kneer, Director Swarovski Optik Germany. „It is an improvement for exhibitors and visitors; I see many advantages.“ Klaus Stiegeler, Marketing Director Carl Zeiss Sports Optics: „The newly defined area offers us as exhibitor additional presentation possibilities and precise focusing on our areas of expertise. The reason: Because the indoor area is now supplemented with an outdoor area for observation so that potential customers can test our outstanding sport optics under real conditions outdoors.“

„The IWA-VISTA area creates a new central point for exhibitors and offers visitors the opportunity to see everything from A to Z on one stand“, adds Thorsten Kortemeier. The Managing Director of Minox and President of the Sport Optics Division of the German industry association Spectaris is sure this will benefit everyone, and especially help the smaller firms. Optical equipment has previously been spread around many halls; Kortemeier thinks concentrating it in one hall is a „real step forwards“. The expert therefore expects IWA & Outdoor-



Thorsten Kortemeier, Minox: „Bündelung ist ein echter Schritt nach vorn.“ Thorsten Kortemeier, Minox: „Concentration is a real step forwards.“

Classics and the new focus to create a powerful boost for the new products the manufacturers will show in March 2009.

„The trend is still very clearly in the direction of combining optics with electronics. The devices are becoming more and more interesting. For example, the hunter now often only needs to press a button to capture special moments with a camera module in seconds“, explains Thorsten Kortemeier.

How this works can be checked in detail in the action area at IWA-VISTA. NürnbergMesse with the help of the associations has created an industry forum that caters for every wish – with observation platform, lift platforms, boom lifts and special targets inside and outside hall 4A. It is also planned to let birds of prey fly inside and outside hall 4A as moving observation targets.



Das Kamera-Modul DCM von Minox. The DCM camera module by Minox.

Produktneuheiten / Product News

New laser rangefinder from Nikon

At IWA 2009, Nikon presents its Forestry 550 Laser Rangefinder – for angle-compensated distance measurement especially for use in woods and forests. Besides actual distances, the rangefinder can provide specific information for a tree, such as height, vertical separation (the difference in height between two targets or to another tree), horizontal distance and angle. The measurement results are displayed on both the internal and external LCD panels. The Forestry 550 offers two measurement modes: the First Target Priority Mode displays the range to the nearest target and the Distant Target Priority Mode displays the range to the farthest target – useful for forestry and hunting. High-quality 6x monocular with multilayer coating provides bright images and the high-eyepoint design allows good viewing even for wearers of spectacles. The device can measure different distances in succession over a period of maximum 20 seconds.

Neuer Laser-Entfernungsmesser von Nikon

Nikon präsentiert auf der IWA 2009 seinen Laser-Entfernungsmesser Forestry 550 – für eine winkelbereinigte Entfernungsmessung speziell für den Einsatz in Wald und Forst. Neben realen Entfernungen können etwa gezielt Informationen über einen Baum erfasst werden, zum Beispiel Höhe, vertikale Staffelung (Höhendifferenz zwischen zwei Zielen oder zu einem anderen Baum), horizontale Entfernung und Winkel. Die Messergebnisse werden sowohl auf dem internen als auch auf dem externen LCD-Display angezeigt. Der Forestry 550 bietet zwei Messarten an: Der Nahziel-Modus zeigt die Entfernung



Forestry 550 Laser Rangefinder Laser-Entfernungsmesser Forestry

zum nächstgelegenen Ziel. Im Fernziel-Modus dagegen wird die Entfernung zum weitesten Ziel angezeigt – nützlich für Forstwirtschaft und die Jagd. Ein hochwertiges Messfernrohr mit 6-facher Vergrößerung und Mehrschichtvergütung sorgt für klare Bilder und der große Austrittspupillenabstand ermöglicht auch Brillenträgern gute Sicht. Das Gerät kann über einen Zeitraum von maximal 20 Sekunden nacheinander unterschiedliche Ziele messen.

„Semprio“ geht in Serie

Kriehoff entwickelte seine Repetierbüchse „Semprio“ zum Serienprodukt weiter: Eine breite Kaliberauswahl sowie unterschiedliche Gravuren und Ausstattungen erfüllen auch individuelle Kundenwünsche. Das In-Line-Repetiersystem, das erstmals 2007 auf der IWA vorgestellt wurde, war laut Hersteller eine der meist beachteten Innovationen der



„Semprio“ goes into production

Kriehoff has developed its „Semprio“ repeating rifle into a series product: A wide choice of calibres and different engravings and equipment also meet customers' individual wishes. The manufacturer claims the in-line repeater system first presented at IWA in 2007 was one of the most noted innovations of recent years. Kriehoff presented its new rifle in a road show at five video shooting galleries throughout Germany in 2008. So the „Semprio“ was increasingly often seen in the hands of hunters during the 2008 hunting season. According to reports, their experiences also show the ergonomic advantages offered by this innovative repeater system. Kriehoff will present a cross-section of its production spectrum at IWA 2009, with drillings, over-and-under shotguns, double rifles, other combi coking guns and the „Semprio“ range.

letzten Jahre. 2008 präsentierte Kriehoff seine neue Büchse auf einer Roadshow durch fünf Schießkinos in ganz Deutschland. Und so sah man die „Semprio“ während der Drückjagdsaison 2008 immer häufiger in der Hand von Jägern. Auch ihre Erfahrungen belegen Berichten zufolge die ergonomischen Vorteile, die dieses neuartige Repetiersystem bietet. Auf der IWA 2009 wird Kriehoff einen Querschnitt durch die Fertigungspalette mit Drillings, Bokdoppelflinten, Doppelbüchsen und anderen Kombinierten sowie das „Semprio“-Programm präsentieren.

Wir machen, was der Jäger braucht – gute Schuhe!

IWA
Halle 4 | Stand 625
www.meindl.de

MEINDL
Shoes For Actives
Schuhmacher seit mehr als 300 Jahren.

VDB mit Service und Gewinnspiel

Der Verband Deutscher Büchsenmacher und Waffenfachhändler (VDB) wird 60! Auf der IWA präsentiert der VDB wieder seine Dienstleistungen zu den Themen Marketing, Controlling und Waffentransport.

„Zum 60. Jubiläum gibt es bei unserem Gewinnspiel am Messestand besonders attraktive Preise“, verspricht VDB-Geschäftsführer Wolfgang Fuchs. 903 Mitglieder zählt der Verband – 20 mehr als vor einem Jahr!

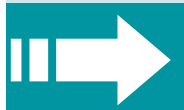
Ihre Dienstleistungen präsentieren: die Sparkassenversicherung, HQS (Warenwirtschaftsprogramm), Overnite/KEP AG (Waffenversand) sowie Invikom mit Angeboten für Internetauftritte.

Zudem verlost der VDB täglich um 17 Uhr attraktive Preise, darunter Produkte von Nikon, Leica, Bauer oder Minox. Wer mitmachen möchte, braucht nur den Antwortcoupon (siehe links) auszufüllen und vorab an den VDB zu senden oder die Karte direkt am Messestand abzugeben. Nur wer bei der Auslosung am VDB-Stand anwesend ist, kann gewinnen.

Gewinnspiel des VDB

- Welches Jubiläum feiert der VDB in diesem Jahr: 50 55 60 Jahre
- Wie viele Aussteller sind bei der diesjährigen IWA vertreten 800 900 über 1.000
- Als VDB-Mitglied genießen Sie viele Vorteile und sollten diese auch nutzen über welche Angebote dürfen Sie unsere Partner informieren? Betriebsrisiken Warenwirtschaftssysteme Internet Waffenversand Absatzfinanzierung Mahnwesen
- Wie lange besuchen Sie die IWA & OutdoorClassics? 1 Tag 2 Tage 3 Tage 4 Tage

Firma: _____ Ansprechpartner: _____
 Straße: _____ Wohnort: _____ Tel.Nr.: _____



Jeder deutsche Fachhändler kann mitmachen. Die Antwortkarte bitte direkt am VDB-Messestand – Halle 3 Stand 103 – 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. 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



Dieses ask-Symbol führt Sie zu allen wichtigen Funktionen der Plattform. This ask-symbol guides you through all functions of the platform.

www.ask-IWA.info – Neue Internetplattform

„ask“ bietet in deutscher und englischer Sprache ein Vielfaches der üblichen Messeinformationen, zum Beispiel Produktfotos, Neuheitenmeldungen, Referenzen. Durch die einheitliche Darstellung können Produkte und Aussteller einfacher miteinander verglichen werden. Es stehen nicht nur aktuelle Informationen, Produkt- und Unternehmensdaten zur Verfügung, sondern auch handfester praktischer Nutzen, wie Kontaktmöglichkeiten, Terminvereinbarungen und Weiterempfehlun-

gen. Wie bei einem virtuellen Warenkorb wählt der Nutzer Aussteller und Produktinformationen aus, speichert sie und kann jederzeit darauf zugreifen oder sie als Liste für die Planung des Messebesuchs ausdrucken. Bisher waren Aussteller nur mit Adresse, Hallen- und Standnummer

gelistet. Jetzt lässt sich über Hunderte von Schlagwörtern Wissenwertes über Aussteller und Produkte suchen. Besucher der IWA & OutdoorClassics erhalten eine leicht verständliche Branchenplattform, mit der sie ihren Messebesuch jetzt viel gezielter vorbereiten können.

www.ask-IWA.info – New Internet platform

“ask“ is available in German and English and offers much more than the usual exhibition information, for example, product photos, new product reports and references. The standard presentation makes it easier to compare products and exhibitors with each other. “ask“ not only provides current information, product data and company details, but real practical benefits like contact facilities, arranging meetings with exhibitors and telling a colleague. As with a virtual shopping basket, the user

selects and saves exhibitors and product information and can access them at anytime or print them out as a list for planning his visit to the exhibition. Exhibitors were previously only listed with their address and the hall and stand number. Now hundreds of keywords can be used to search for useful information about exhibitors and products. Visitors to IWA & OutdoorClassics receive an easy-to-understand industry platform, with which they can prepare their visit much more systematically.

IWA & OutdoorClassics 2009 | Halle 1
NÜRNBERG, 13.03 – 16.03.09 | Stand 1-324

FASZINATION JAGD

– Zielfernrohre von Schmidt & Bender werden in enger Zusammenarbeit mit Jägern, Büchsenmachern und Kunden in aller Welt entwickelt –



1,1-4 x 24 Zenith

„Klein, aber fein“. Außergewöhnliche Brillanz, Farbtreue und hohe Auflösung unterstützen sowohl im heimischen Revier als auch auf Safari. Das große Sehfeld (36 m/100 m) und der unveränderte Vergrößerungswechsel des Absehens in der 2. Bildebene ermöglichen den schnellen Schuss auf flüchtiges Wild.



1,5-6 x 42 Zenith (LMC-Ausführung mit Convex-Innenschiene)

Der Allrounder. Großes Sehfeld, Objektivdurchmesser und die Vergrößerung bei kurzer Bauart qualifizieren dieses Zielfernrohr für Drückjagd, Pirsch und Ansitz in der Dämmerung.



2,5-10 x 56 Zenith

Funktion und Ästhetik. Kompakt und leistungsstark qualifiziert sich das 2,5-10 x 56 mit seiner 10-fachen Vergrößerung und einem Objektivdurchmesser von 56 mm für die Jagd bei schlechten Lichtverhältnissen und Nachtansitz.



3-12 x 50 Zenith

Weitblick. Durch die hohe Lichtempfindlichkeit und die extreme Vergrößerung eignet sich dieses Zielfernrohr für den langen, akkuraten Schuss im offenen Gelände, insbesondere beim Einsatz in der Dämmerung.

Unsere Produktlinie Zenith für unvergessliche Jagderlebnisse.

SCHMIDT & BENDER

www.schmidt-bender.de



Besuchen Sie den Gemeinschaftsstand Belgiens in Halle 2

BROWNING International SA Shooting and hunting shotguns & rifles ammo, clothes and accessories Booth 2-207	UFA LIEGE Belgium Association of hunting and shooting equipment manufacturers Booth 2-305
Ernest DUMOULIN Hand made bolt action rifles and double rifles Booth 2-411	PB CLERMONT SA / EURENCO GROUP Ammunition and reloading propellant powders Booth 2-404
NEW LACHAUSSEE SA Hunting & Rifle Ammunition Production Machinery Booth 2-205	RDH SPRL RDI and producer Gun accessories and police training Booth 2-307
INDUSYS Technologies Belgium SPRL Shotshell and Rimfire ammunition machines, presses and toolings Booth 2-408	LEBEAU-COURALLY SA Builder of bespoke shotguns, rifles and knives, in the very best quality only Booth 2-203
BALIST Engineering Ballistic research and development Terminal ballistic tests Booth 2-304	VERREES & Co S.A. Wholesale distributor of very high quality hunting and sport shooting products Booth 2-409
LIEGE ARMS MUSEUM Booth 2-305	LIEGE GUN SCHOOL Booth 2-306
Sonia SIBIET Wildlife artist and painter of African Wild Warm and mysterious colours of Africa Booth 2-411	EDB SA Small and medium calibre machine manufacturer Booth 2-406
Francis DARAS Wildlife bronze sculptor Booth 2-411	Jean-Marc STEVAUX Hand made double rifles Booth 2-308

Visit the Belgian Pavilion in hall 2

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: Claudia Müller (V.i.S.d.P.), Sonja Markgraf, Petra Wolf, Magdalena Beichel
 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 Hanke Druck: Hofmann Medien Nürnberg GmbH
 © Vincentz Network GmbH Co. KG

Produktneuheiten / Product News

Brenneke kündigt Neuheiten an

Auf der IWA 2009 zeigt Brenneke diverse Produktneuheiten sowie die ganze Palette seiner Büchsenpatronen. Seitdem das Unternehmen aus Langenhagen (Deutschland) die Fertigung der bekannten Geschosse TIG und TUG vor fast zwei Jahren wieder selbst übernommen hat, weitet Brenneke seine Kaliberpalette stetig aus. Jetzt stehen alle wichtigen Kaliber zwischen 7x64 und 9,3x74 R mit den TIG und TUG zur Verfügung.

Das Torpedo-Ideal-Geschoss sowie das Torpedo-Universal-Geschoss, wie die beiden Teilerlegungsgeschosse mit vollem Namen heißen, sind Entwicklungen des Firmengründers Wilhelm Brenneke und werden seit über 90 Jahren

weitverbreitet erfolgreich auf alles Wild eingesetzt. Jäger, die dagegen ein Deformationsgeschoss bevorzugen, haben im TOG, Torpedo-Optimal-Geschoss, eine perfekte Alternative in elf Kalibern. Dank seines innovativen Aufbaus ist es für alle Wildarten geeignet und wird auf afrikanisches Großwild genau so erfolgreich eingesetzt wie auf Rehwild im heimischen Revier.

TAG, Torpedo-Alternativ-Geschoss, rundet das Büchsenpatronen-Programm ab. Das bleifreie Teilerlegungsgeschoss besticht durch hohe Präzision und sofortige Wirkung. Für die IWA 2009 kündigt das Unternehmen eine Erweiterung seines TIG- und TUG-Programms an.



Brenneke announces new products

Brenneke shows various new products and its whole spectrum of rifle cartridges at IWA 2009. Brenneke has continuously extended its range of calibres since the company from Langenhagen (Germany) resumed its own production of the well-known TIG and TUG bullets almost two years ago. All the main calibres between 7x64 and 9.3x74 R are now available with TIG and TUG. The Torpedo Ideal Bullet and Torpedo Universal Bullet, as the two partial fragmentation bullets are called in full, were developed by company founder Wilhelm Brenneke and have been used successfully on all game throughout the world

for over 90 years. Hunters who prefer a deformation bullet can use the TOG Torpedo Optimal Bullet, a perfect alternative available in eleven calibres. Its innovative design makes it suitable for all kinds of game and it is used just as successfully on big game in Africa as on roe deer in the local hunting ground.

The range of rifle cartridges is rounded off with the TAG Torpedo Alternative Bullet. The lead-free partial deformation bullet impresses with its high accuracy and immediate stopping power. The company has announced extensions to its TIG and TUG ranges for IWA 2009.

Anschütz Modell 1770

Anschütz bietet mit dem Modell 1770 einen Mehrlader mit neuem Zylinderverschluss im Kaliber .223 Remington an. Viele technische Feinheiten machen dieses Gewehr zu einem zuverlässigen und fähigen Jagdbegleiter. Das Gewehr verfügt unter anderem über einen Präzisionslauf mit zurückgesetzter Laufmündung. Die Verschluss-hülse ist mit einer 11 mm breiten Prismenschiene

im Anschütz Wave Style und zusätzlicher Gewindebohrungen für die Zielfernrohrmontage versehen. Ein hochwertiger Nussbaumschaft in geölter Qualität mit Deutscher Backe und leichtem Schweinsrücken sowie eine Tropfnase am Vorderschaft und die handgeschnittene Fischhaut mit Umrandung an Pistolengriff und Vorderschaft runden dieses gelungene Modell ab.



Anschütz Model 1770

The Anschütz Model 1770 rifle incorporates a complete newly designed action in cal. .223 Remington, which is developed from the ground up for center fire cartridges. The barrel is precision cold hammer forged and incorporates a recessed target crown. The receiver is machined with an 11 mm wide,

grooved rail in the new Anschütz Wave style and is additionally drilled and tapped for scope mounts. The rifle has a select grade, oil finished Germany style walnut stock with semi-oval cheek piece and Schnabel fore-end. The stock has hand cut checkered panels on the grip and forearm.

Günstige Bahntickets zur IWA

Genießen Sie eine komfortable und entspannte Reise nach Nürnberg! Reisen Sie mit der Bahn in der 1. oder 2. Klasse von einem beliebigen DB-Bahnhof in Deutschland zum Sonderpreis. Der Ticketpreis für die Hin- und Rückfahrt nach Nürnberg beträgt 69 Euro (zweite Klasse) im Entfernungsbereich bis 350 Kilometer, beziehungsweise 119 Euro ab 351 Kilometern Anreise. Mit dem speziellen Angebot können alle Züge der DB genutzt werden, auch

der ICE. Die Tickets gelten zwischen dem 11. und 18. März 2009. Buchbar ist das Angebot über das Internet circa vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn. Wenn Sie schon jetzt eine persönliche Beratung wünschen, können Sie gegen einen Aufpreis von 10 Euro je Preisstufe auch telefonisch buchen. Die Buchungshotline erreichen Sie unter (0 18 05) 31 11 53 mit dem Stichwort: IWA (aus dem Ausland nicht buchbar).

Gastfreundliches Nürnberg

Rechtzeitiges Buchen sichert die besten Zimmer zu attraktiven Preisen. Nürnberg bietet eine große Auswahl an Hotel- und Privatzimmern für jeden Anspruch.

Bed & Breakfast – das gibt es auch zu Messezeiten. Die Privatzimmervermittlung „www.bed-and-breakfast.de/nuernberg“ bietet 550 Betten an. Alle Häuser und Wohnungen sind hervorragend an öffentliche Verkehrsmittel angeschlossen. Jedes Zimmer wird sorgfältig geprüft, alle müssen in einem Neuzustand sein und guten Komfort bieten. Bed & Breakfast Nürnberg, Helga Scheller, Annette-Kolb-Str. 7, 90471 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 (in deutsch und englisch). **Hotelzimmer** ab 62 Euro sowie günstige Pauschalangebote inkl. An-

und Abreise über: Business & Service, Brigitte Schmedding, Tel.: +49 (0) 9 11.86 07-60, Fax +49 (0) 9 11.86 07-611. E-Mail: info@business-und-service.de, www.business-und-service.de.

NürnbergMesse: Auch über die Homepage der NürnbergMesse lassen sich Hotelzimmer buchen: www.nuernbergmesse.de (unter Anreise).



Zwischen Kaiserburg und Sinwelt-Turm werden viele Privatzimmer vermietet. Many private rooms are available between the Imperial Castle and Sinwelt Tower.

Hospitable Nuremberg

Booking early makes sure of the best rooms at attractive prices. Nuremberg has a large choice of hotel and private rooms for every need.

Bed & Breakfast is also available during exhibitions. The private accommodation service at “www.bed-and-breakfast.de/nuernberg” offers 550

beds. All houses and flats have excellent public transport connections. Bed & Breakfast Nürnberg, Helga Scheller, Annette-Kolb-Str. 7, 90471 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 (in German and English). **Hotelrooms** from 62 Euro – as well as low-cost package offers for travel and

accommodation: Business & Service, Brigitte Schmedding, tel.: +49 (0) 9 11.86 07-60, fax +49 (0) 9 11.86 07-611. E-mail: info@business-und-service.de, www.business-und-service.de.

NürnbergMesse: Hotel rooms can also be booked via the home page of NürnbergMesse: www.nuernbergmesse.de (under Travel).

nikula
Kedr-Tyrex

molot 12-Police
MANNLICHER

LUXDEFTEC
Defence Technology

Red-i
Laser Bore Sights

FALKEN OPTIK

Versa-Pod®

SABRE DEFENCE
SAI
Suppressors

Als klassischer Großhändler und Importeur möchten wir Sie herzlichst auf unseren Messestand einladen. Wir suchen Händler sowie Großhändler im In- und Ausland.

As a classic wholesaler and importer we would like to take this opportunity and invite you at our fair stand. We are seeking for dealers and wholesalers in your country.

En temps que grossiste et importateur, nous vous invitons à notre stand. Nous sommes à la recherche de commerçants et de grossistes dans votre pays.

Como mayorista e importador ,queremos tomar esta oportunidad e invitarles hacia nuestro puesto de feria. Estamos buscando comerciantes y mayoristas en su país.

Jako známá firma zabývající se velkoobchodem a dovozem si Vás dovolueme conejsrdečněji pozvat k našemu výstavnímu stánku. Hledáme stále obchodníky i velkoobchodníky domácí i zahraniční. S přátelským pozdravem.

Jako znani importerzy i eksporterzy w Niemczech i zagranicą, chcemy Państwa serdecznie zaprosić na naszą ekspozycję targową. Poszukujemy handlowców i hurtowników w Niemczech i zagranicą.

Waffen Schumacher GmbH Adolf-Dembach-Str. 4 • D-47829 Krefeld • info@waffenschumacher.com • www.waffenschumacher.com

Halle 3 • Stand 511

The legendary original

for the first time
in caliber .22 l.r.



COLT®

Quality Makes It A Colt™



COLT M16 / M4 series in caliber .22 l.r.

- WALTHER-Germany production under license by COLT
- upper and lower receiver as on the original in high quality aluminium
- all Picatinny-style rails in aluminium
- compatible with original accessories
- wide range of accessories available



COLT M4
CQB-Carbine



COLT M4
Standard-Carbine



COLT M16
Standard-Rifle



COLT M16
SPR-Rifle



IWA 2009
Hall 3 · Booth 301/303



COLT®

LICENSED TRADEMARK
OF NEW COLT HOLDING CORP.



WALTHER®

www.carl-walther.com