

IWA 2025 – Stimmen der Aussteller

Adem Kuzi, Präsident von Yildiz Shotgun (Türkei): „Wir nehmen seit 26 Jahren an dieser Messe teil und sind jedes Jahr froh, hier einen Stand zu haben. Diese Messe ist für uns sehr wichtig, weil wir uns mit unseren Kunden treffen, und sie bietet uns auch eine gute Gelegenheit, potenzielle neue Kunden zu finden. Dieses Jahr war eine gute Messe für uns, wir waren die meisten Tage sehr beschäftigt mit Gesprächen. Wir produzieren 40.000 Flinten pro Jahr und exportieren sie in 60 verschiedene Länder – etwa 90 Prozent unserer Produkte werden exportiert, daher ist die Teilnahme an der IWA für uns sehr wichtig. Wir sind bekannt für unsere Qualität und die Einhaltung unserer Versprechen, was uns auch hilft, langfristige Beziehungen zu unseren Kunden zu pflegen.“

Christian Hark, Sales Responsible Europe bei Sig Sauer (Vereinigte Staaten): „Die IWA 2025 war ein großer Erfolg, denke ich. Das Wichtigste für mich als Vertriebsverantwortlicher für ganz Europa ist, dass ich mich mit allen wichtigen europäischen und internationalen Händlern treffen konnte. Fast alle von ihnen waren hier - es ist eine großartige Gelegenheit, sie alle innerhalb weniger Tage zu treffen. Es ist die wichtigste Messe in Europa. Sig Sauer ist seit vielen Jahren auf der Messe vertreten, dieses Jahr sind wir in Zusammenarbeit mit unserem deutschen Vertriebspartner German Sport Guns hier, und es ist toll, mit ihnen hier zu sein. Der Stand war immer gut besucht. Wir werden nächstes Jahr auf jeden Fall wieder hier sein, wir hatten dieses Jahr einen großen Stand. Natürlich ist das eine Entscheidung unserer Marketingabteilung, aber vielleicht werden wir nächstes Jahr ein paar Quadratmeter mehr in Betracht ziehen.“

Luis J. Dirmeier, Sales Development Representative bei Schmidt und Bender (Deutschland): „Um ganz ehrlich zu sein, war die diesjährige IWA so weit so gut. Wir hatten eine Reihe von qualitativ hochwertigen Gesprächen; es war vielleicht etwas weniger voll als in den Vorjahren, aber insgesamt bin ich damit sehr zufrieden. Das Wichtigste für uns auf der Messe ist es, bestehende Kunden zu treffen und auch zu versuchen, neue Kunden zu gewinnen, und ich würde sagen, dass die Qualität der Kunden hier auf der IWA im Allgemeinen viel besser ist als auf anderen Messen, an denen ich teilgenommen habe. Ich habe in letzter Zeit an vielen Messen in Deutschland und Österreich teilgenommen, und diese Messe ist von der Qualität her die beste. Die Messe hilft uns auch, uns über neue Trends zu informieren und zu sehen, was andere Unternehmen tun.“

Robert Gates, Vizepräsident für Vertrieb und Marketing bei Savage Arms (Vereinigte Staaten): „Die Messe war fantastisch, und ich habe das Gefühl, dass die Besucherstrukturen besser waren als im letzten Jahr, aber noch wichtiger ist, dass die Stimmung wirklich gut war. Die Händler und Distributoren, mit denen wir uns getroffen haben, waren sehr froh, hier zu sein, und es scheint, dass sich die



Honorary Sponsors
Ideelle Träger
VDB Verband Deutscher
Büchsenmacher und
Waffenfachhändler e. V., Marburg

JSM Verband der Hersteller
von Jagd-, Sportwaffen
und Munition, Ratingen

Organizer
Veranstalter
NürnbergMesse GmbH
Messezentrum
90471 Nürnberg
Germany
T +49 9 11 8606-0
F +49 9 11 8606-8228
iwa@nuernbergmesse.de
www.iwa.info

Follow us on



Chairman of the Supervisory Board
Vorsitzender des Aufsichtsrates
Marcus König
Lord Mayor of the City of Nuremberg
Oberbürgermeister der Stadt Nürnberg

CEO
Geschäftsführer
Peter Ottmann

Registration Number
Registergericht
HRB 761 Nürnberg

Wirtschaft in verschiedenen Teilen der Welt verbessert. Wenn die Leute glücklich sind, hier zu sein, ist das das Spannende. Wenn man ein Produkt anfasst und fühlt, hat man das Gefühl, dass man mit ihm sprechen kann. Wenn ein Händler sagen kann, dass er ein Produkt angefasst, gefühlt und den Abzug betätigt hat, dann überträgt sich das auch auf seine Kunden und die Verbraucher.“

Florian Tripaum, Geschäftsführer von OPOS (Deutschland): „Ich kann Ihnen sagen, dass ich diese Messe zum ersten Mal vor acht Jahren besuchte, als ich 18 Jahre alt war. Damals beschloss ich, mein eigenes großes Ziel zu verwirklichen und meine eigene Waffe zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Heute ist das Endergebnis meiner Entwicklungsreise der letzten acht Jahre zu sehen, und es war mir eine große Freude, hier zu sein. Es waren so viele Menschen hier, dass es wirklich erstaunlich war - ich kann nicht genug für das Interesse danken. Wir können im Moment etwa 300 Pistolen pro Jahr verkaufen, und die sind alle schon weg, nachdem wir hier ausgestellt haben.

Peter Koch, Geschäftsführer von NEXTORCH Deutschland (Deutschland): „Die IWA-Messe war dieses Jahr wirklich gut für uns. Wir haben mehrere Kunden aus vielen verschiedenen Ländern getroffen und ein ziemlich gutes Feedback von den Besuchern und unserem Stand erhalten, und insgesamt haben wir ziemlich gute Geschäfte gemacht. Trotz unseres großen Teams von etwa 15 Mitarbeitern waren wir die ganzen Tage über sehr beschäftigt. Vier Tage lang ist es harte Arbeit, aber es lohnt sich wirklich für uns. Die meisten Kunden, die uns besucht haben, sind mit unseren Produkten sehr zufrieden, aber wir finden auch das Feedback, das wir von ihnen bekommen, sehr nützlich für die Entwicklung neuer Produkte in der Zukunft. Die meisten Kunden sagen uns, was sie wollen und was sie tun, und wir müssen nur zuhören.“

Lewis Ramsey, UK Sales bei Gamebore (Vereinigtes Königreich): „Wir haben hier schon vor der Pandemie nicht mehr ausgestellt, also sind wir nach einigen Jahren zum ersten Mal wieder hier, aber um ehrlich zu sein, war es absolut fantastisch. Wir hatten mit einer Reihe von bestehenden Kunden zu tun, während wir hier waren, und haben uns mit ihnen ausgetauscht und Beziehungen aufgebaut, aber es gab auch einen Zustrom an Interesse von potenziellen neuen Kunden. Das Interesse, das wir hatten, scheint auch sehr bedeutsam zu sein. Es kamen Menschen aus der ganzen Welt, was wirklich sehr aufschlussreich war. Ich habe das Gefühl, dass die Messe in diesem Jahr ein wirklich gutes Gefühl und eine wirklich gute Atmosphäre vermittelt hat.“

Marcus Ehlig, Verkaufsleiter Südwest bei Bergans (Norwegen): „Die Messe war wirklich fantastisch, wir haben wirklich gute Kontakte zu deutschen und internationalen Einzelhändlern geknüpft. Wir haben uns mit alten Freunden getroffen und auch viele neue Freunde gefunden, und ich habe das Gefühl, dass ich wirklich mit vielen Leuten und den richtigen Leuten in Kontakt gekommen bin - es war ein Riesenspaß. Viele Leute kamen zu uns und sagten, dass sie unsere

Marke kennen und sich freuen, dass wir wieder da sind, während einige sehr überrascht waren, uns hier zu sehen - sie kannten uns aus dem allgemeinen Sport, wussten aber nicht, dass wir seit 1908 Jagdausrüstung herstellen. Für uns ist es selbstverständlich, hier zu sein, und wir werden auf jeden Fall wiederkommen.“

Andreas Zettler, Geschäftsführer bei Ballistol (Deutschland): „Die Messe war sehr gut für uns - wir hatten viele sehr gute Termine, und wir haben uns sehr gefreut, unsere Kunden wiederzusehen, von denen viele Freunde sind. Wir sind ein Unternehmen in der fünften Generation, und viele unserer Kunden haben mit meinem Vater zusammengearbeitet, und die nächste Generation wartet schon, so dass wir uns sehr freuen, sie zu treffen, ihnen alle unsere neuen Produkte zu zeigen, mit ihnen Geschäfte zu machen und sie zu unterstützen. Wir haben viele potenzielle Neukunden kennengelernt, und wir werden nach der Messe sehen, wie viele zurückkommen, aber unser Hauptziel war es, persönlich mit unseren Kunden zu sprechen und unseren Bekanntheitsgrad zu steigern, und ich denke, das haben wir absolut erreicht.“

Alexander Nordin, Commercial Sales Director bei Aimpoint (Schweden): „Die ersten beiden Messtage waren für uns sehr, sehr gut, um uns auf die Treffen mit unseren B2B-Kunden zu konzentrieren. Es war schön, ein besonderes Jahr für unser Unternehmen - unser 50-jähriges Jubiläum - hier auf der Messe zu feiern. Als Erfinder eines Nischenprodukts wie eines Rotpunktvisiers wollten wir wirklich zeigen, wie viel wir für diese Produktkategorie getan haben. Wir haben die Messe auch genutzt, um ein neues Produkt vorzustellen, das COA, das in Zusammenarbeit mit Glock entwickelt wurde. Es war sehr cool, diese Zusammenarbeit zweier starker Unternehmen zu präsentieren - das Feedback war wirklich gut.“

Francesco Gazzetta, Leiter des Vertriebszentrums Feuer bei Fiocchi (Italien): „Wir sind ziemlich zufrieden mit der Messe, vielleicht waren etwas weniger Besucher da als bei früheren Ausgaben, aber die Qualität war gut. Wir treffen viele Kunden aus der ganzen Welt, daher sind wir sehr zufrieden. Hauptsächlich treffen wir uns mit bestehenden Kunden, die ihre Bestellungen überprüfen und solche Dinge, aber es gibt auch Platz für einige neue Kunden, und wir haben einige getroffen, die bereit zu sein scheinen, mit uns zusammenzuarbeiten. Die Messe ist nicht nur für Fiocchi wichtig, sondern auch für die anderen Marken in unserer Familie wie Perazzi und Baschieri. Wir haben unsere englische Marke Lyalvale hier nicht ausgestellt, aber wir haben sie auf einer nationalen Messe präsentiert.“

Lukas Treffer, Marketing und Kommunikation bei Tatonka (Deutschland): „Die IWA 2025 war für uns sehr, sehr gut. Wir hatten viele Treffen mit einer Vielzahl von Kunden. Wir stellen hier schon seit langem aus, als wir mit der Entwicklung unserer Militär- und Outdoor-Ausrüstung begonnen haben. Das Interesse an taktischen Produkten wird immer größer - diese Produkte werden nicht nur beim Militär eingesetzt - wir haben auch Interesse bei Bushcrafters, Paintballern, Airsofters und anderen Outdoor-Liebhabern gefunden. Ich denke, die Zeit, in der man auf Messen

direkt Verträge und Geschäfte abschließt, ist vorbei, aber Messen wie die IWA helfen uns, die richtigen Leute kennen zu lernen und Beziehungen aufzubauen. Sie hilft uns auch dabei, uns zu informieren und die Bedürfnisse der Fachleute, die unsere Produkte verwenden, herauszufinden - wir haben einen Großteil unseres Produktentwicklungsteams hier, um solche Dinge zu besprechen.“

Christopher Mijal, Geschäftsführer von WAIMEX (Deutschland): „In der heutigen Zeit, in der viele Kontakte digital geknüpft werden, ist es für mich sehr wichtig, diese Messen noch persönlich zu besuchen. Sie geben einem die Möglichkeit, mit Kunden und Partnern von Angesicht zu Angesicht zu kommunizieren, was meiner Meinung nach der beste Weg ist. Mit persönlicher Kommunikation ist es einfacher, Probleme gemeinsam zu lösen, aber ich glaube, dass immer mehr Menschen dies vergessen. Die IWA ist eine sehr wichtige Messe für uns - sie bietet uns vier Tage lang die Möglichkeit, viele Kontakte mit wichtigen Partnern zu knüpfen, mit denen wir seit langem zusammenarbeiten, und auch neue Kontakte zu knüpfen, was oft auf organische Art und Weise geschieht.“

Matthias Vangilbergen, Marketing bei FX Airguns (Schweden): „FX Airguns ist schon seit vielen Jahren auf der IWA vertreten, und es ist immer noch eine der größten Messen, die wir jedes Jahr besuchen. Die diesjährige Messe ist für uns sehr gut gelaufen. Es ist immer sehr interessant, verschiedene Leute aus der Branche zu treffen und herauszufinden, was vor sich geht - diese Messe ist wirklich ein sehr guter Ort, um 'Ohren an der Basis' zu bekommen. Sie hilft uns herauszufinden, was wir gut machen und was wir verbessern können, und sie hilft uns auch, eine bessere Beziehung zu Leuten aufzubauen, die wir vielleicht nicht so gut kennen. Für ein Unternehmen wie uns macht das einen großen Unterschied - Leute zu treffen ist viel besser, als nur eine Beziehung per E-Mail zu haben.“