

25.-27. FEBRUAR 2019



# NEWS

29. INTERNATIONALE AKTIONSWAREN- UND IMPORTMESSE



## LIEBE IAW-FREUNDE,

„Et blieb nix wie et wor.“, steht im 5. Artikel des Kölschen Grundgesetzes, also „Es bleibt nichts, wie es war.“, oder sinngemäß: Sei offen für Neuerungen. Und neu war für uns, dass mit Weiberfastnacht Köln zu einer nicht mehr zu kontrollierenden Stadt wird. So haben wir uns daher entschieden auf Anraten karnevalserprobter Aussteller, die IAW um einen Tag vorzuverlegen. Und da auch Sie offen für Neuerungen sind, verspreche ich Ihnen eine Messe, die einmal mehr die besten Trendprodukte aus aller Welt anbietet und die neuesten Entwicklungen aus stationärem und Online-Handel präsentiert. Ein buntes Treiben wie auf dem Rosenmontagszug kann ich zwar nicht versprechen, aber eine hoch anregende Mischung aus maximalem Warenangebot und eindrucksvollem Profi-Knowhow. Und weil es sich dieses Mal so sehr anbietet, empfehle ich nach der IAW auf die erfolgreichen Geschäfte mit Artikel 10 des Kölschen Grundgesetzes zu verfahren: „Drinks de ejne met?“ („Trinkst du einen mit?“). Auf eine großartige Messe, alaaf!

**Ulrich Zimmermann, GF Nordwestdeutsche Messegesellschaft**

IAW KÖLN, 25.-27. FEBRUAR 2019

## DAS EL DORADO FÜR JEDEN EINKÄUFER

Egal ob Discounter, Filialunternehmen, Großhändler oder Online-Start-Up, der Handel ist und bleibt auf seine Produkte angewiesen. Sie sind das Herzstück eines jeden Handelsunternehmens und der einzige Grund, warum es Kunden und somit Umsatz generiert. Unzählige Einkäufer vertrauen dabei seit Jahren Europas größter Ordermesse für den Handel. Ihr Ziel: Maximale Vielfalt im Ausstellerangebot für maximale Bedürfnisbefriedigung der Besucher. Ihr Name: Internationale Aktionswaren- und Importmesse (IAW).

Vom 25. bis 27. Februar findet die IAW nun zum 29. Mal statt und gastiert in den Kölner Messehallen 10.1 und 10.2. Ca. 350 internationale Aussteller für absolut alle Sortimente des Handels präsentieren ihre Produkte und Dienstleistungen. Somit entsteht ein globaler Einkaufskorb schnelldrehender Waren, die direkt am Stand geordert werden können. Neben dem beispiellosen Warenangebot bietet die IAW auch für alle anderen Interessensgebiete ihrer Fachbesucher Antworten. Seit längerem schon hat sich der Ausstellungsbereich des Private Labeling etabliert und auch das omnipräsente Thema Nachhaltigkeit wird auf der Messe thematisiert und

von immer mehr Ausstellern bedient. Als Branchen-Barometer geht die IAW stets auf aktuelle Themen ein und markiert Trends für die Zukunft. So wurde zur letzten Messe das „e-commerce quarter“ eingeführt, was sich zusammen mit der E-Commerce-Arena allen Feldern des boomenden Digitalhandels widmet. Natürlich wird der klassische stationäre Handel nicht außer Acht gelassen und mit Vorträgen und innovativen Konzepten versorgt. Und auch Multi-Channel-Marketing-Interessierte kommen auf der IAW auf ihre Kosten. Selbstredend bei einem so großen internationalen Event sind die Netzwerkeffekte. Zu dieser IAW werden sie nochmals deutlich verstärkt, weil durch die Parallelmesse Asia-Pacific Sourcing (APS), die beidseitig kostenfrei zusätzlich besucht werden kann, hohe Synergien erzielt werden. Die APS ist die Order- und Kommunikationsplattform für asiatische Produkte für Freizeit, Heim und Garten.

Mit einem Besuch der Internationalen Aktionswaren- und Importmesse Köln hat jeder Einkäufer den besten Ort gefunden, um seine Anliegen zu klären und erfolgreich in die aufkommende Saison zu gehen. Herzlich willkommen zur 29. IAW!



IAW KÖLN, 25.-27. FEBRUAR 2019

## VON ALLEM ETWAS DABEI – AUSGEWÄHLTE AUSSTELLER IM ÜBERBLICK



„Der kleine Baumarkt:  
Günstige DIY Artikel für  
Hobbyhandwerker.“

Jede Messe ist nur so gut wie ihre Aussteller. Das verhält sich bei der IAW nicht anders. Seit jeher präsentiert sie Importeure, Produzenten, Großhändler und Dienstleister aus Deutschland, Europa und der ganzen Welt. Egal ob Erstaussteller oder Aussteller der ersten Stunde, ob bunte Großfläche oder kleiner Stand, die IAW ist stolz auf ihre Partner, denn jedes Unternehmen bringt nicht nur neue Produkte mit sich, sondern vor allem auch neue Impulse. Als kleiner Einblick werden nachfolgend einige Aussteller vorgestellt.

### HV FIEDLER – DER KLEINE BAUMARKT

Marc Fiedler der gleichnamigen Handelsvertretung (HV) Fiedler blickt zur aktuellen IAW auf ein 20-jähriges Jubiläum zurück. Schon immer hatte Fiedler kreative Ideen für den POS. So kreierte er eine Kartonagen-Abverkaufs-Wand für Pinsel der Firma Ciret. Der Erfolg war so groß, dass er zum bekannten „Pinsel-Guru“ aufstieg. Er adaptierte das Konzept für Schrauben der Firma Korte und Farben der Firma Wilckens. Jetzt, zu seinem Jubiläum, geht er einen großen Schritt weiter und präsentiert, wie er selbst sagt: „die Krönung meiner beruflichen Tätigkeit“. Die Rede ist von einem neuartigen Kleinflächenkonzept für Ballungsgebiete namens „Der kleine Baumarkt“. Dahinter verbirgt sich eine Art Mini-Discount-Heimwerker-Baumarkt auf etwa 150 qm, zugeschnitten auf die geläufigsten Waren für Hobbyhandwerker und Co. „Der kleine Baumarkt“ ist eine ausgereifte, fertige Konzeption mit leistungsstarken Partnern und die passende Antwort auf das Verschwinden der Baumärkte im städtischen Gebiet und stärkt den stationären Handel. Partnerunternehmen für das innovative

Konzept sind die Firmen Ciret GmbH, Kaiman, Paul Koch, Korte Schrauben, Kraftmann by BGS technic, Leuchtwert Service und Wilckens Farben. Außerdem präsentiert HV Fiedler eine weitere echte Neuheit, die intermediale „sprechende Wand“, die dem Kunden Sicherheit in der Produktauswahl bietet.

### NOORSK – EIN DEBÜTANT MIT VIEL ERFAHRUNG

Aus eins mach vier – in nur vier Jahren etablierte Jungunternehmer Christoph Holste vier Eigenmarken. Mit dieser IAW stellt er nun erstmals für den Großhandel aus. 2014 gründete er die Firma und Produktmarke noorsk® mit dem Fokus auf Sport und den Outdoor-Bereich. Unter der Eigenmarke ließ er Gepäck und Reisezubehör produzieren und vertrieb die Produkte meist über den Online-Handel. Bis heute etablierte noorsk® drei weitere Eigenmarken. Mit der Marke Arapaima Fishing Equipment® spezialisierte sich das Unternehmen auf die Entwicklung und Herstellung von Zubehörartikeln für den Angelsport, wie z.B. Rutentaschen, Keschern und Reusen. Der sportliche und taktische Outdoor-Bereich wird von der Marke Black Snake® bedient und bietet u.a. hochwertige Thermo- und Funktionsunterwäsche, Rucksäcke oder Campinggeschirr. Die Marke Tarjane® steht für Accessoires für Sie und Ihn, wie Mützen, Schals oder Socken. Christoph Holste freut sich, auf der IAW neue Geschäftsbeziehungen abschließen zu können.



### TEXTILGROSSHANDEL POPPISTRONG

Für Armin Rotabi und Michael Schlundt ist es nur konsequent gewesen. Die beiden Wirtschaftsinformatiker verbanden nach ihrem Studium genau selbiges, also Wirtschaft und Informatik und gründeten den Online-B2B-Textilgroßhandel Poppistrong. Schon die Website verdeutlicht, dass die beiden Geschäftsinhaber den Kunden im absoluten Mittelpunkt sehen.

Nicht zuletzt durch den persischen bzw. russischen Migrationshintergrund sieht sich Poppistrong als Online-Plattform mit intern. Ausrichtung. Die IAW besucht Poppistrong zum ersten Mal gemeinsam mit den Partnerunternehmen Captiva GmbH und Dernier GmbH und bietet hier u.a. Textil-Restposten an: Fashion und Accessoires für Damen, Herren und Kinder.

„Papstar pure:  
Einmalartikel aus  
nachwachsenden  
Rohstoffen.“



### EINWEG IST KEIN WEG – IAW-AUSSTELLER BEREITEN SICH AUF EU-VERORDNUNG VOR

Es ist beschlossene Sache. Seit Dezember steht fest, dass in der EU ab 2021 ein weitreichendes Verbot von Einwegplastik gelten soll. Denn in den Ozeanen häuft sich der Müll und hier ist es insbesondere Plastik von Einweggeschirr, Strohhalmen, Wattestäbchen und Co., das den Meeresbewohnern zu schaffen macht. Für die Umwelt ist der Nutzen klar und auch die IAW befürwortet den Entscheid. Doch was bedeutet das Verbot für den Handel? In erster Linie müssen für die genannten Einwegprodukte Alternativen gefunden werden, die qualitativ hochwertig und preisgünstig sind. Auf der IAW finden sich glücklicherweise bereits heute Aussteller, die nachhaltige Produktideen mit Zukunftsfähigkeit besitzen. Zwei dieser Aussteller stellen wir hier exemplarisch vor.

#### ÖKOLOGIE UND ÖKONOMIE IM EINKLANG

Seit Gründung des Unternehmens im Jahre 1979 vertreibt PAPSTAR Pappteller und Pappschalen auf Basis des nachwachsenden Rohstoffes Holz. Die Produktlinie „PAPSTAR pure“ besteht ausschließlich aus nachwachsenden Rohstoffen. Neben Teller und Schalen aus FSC zertifiziertem Frischfaserkarton vertreibt PAPSTAR auch solche aus Zuckerrohr, hergestellt aus den Resten der Zuckerrohrpflanze, die bei der Gewinnung des Zuckersaftes übrig bleiben. Außerdem vertreibt PAPSTAR Teller und Schalen aus Palmblatt. Diese bestehen aus den Blättern der Arekapalme und sind natürliche Abfallstoffe. Zusätzlich zu den Coffee-To-Go Bechern aus Papier, bieten PAPSTAR auch Kaltgetränkbecher aus dem Biokunststoff Mais an. Wie ganzheitlich der ökologische Aspekt im Unternehmen verinnerlicht ist, sieht man auch abseits der Produkte. So besteht die gesamte LKW-Flotte aus schadstoffarmen Euro 6 Fahrzeugen und die Fahrer unternehmen regelmäßige Eco-Fahrerschulungen.

gen. Dazu verwendet das Unternehmen Ökostrom, LED-Beleuchtung und unterhält eine eigene Wasseraufbereitungsanlage inklusive Regenwasserverwendung.

#### SCHWÄBISCHER ERFINDERGEIST TRIFFT NACHHALTIGKEIT

Fest etabliert bei der IAW ist seit langem Quickpack mit seinen stets innovativen Ideen aus den Bereichen Haushalt und Hygiene. Doch auch in puncto Nachhaltigkeit weiß Quickpack zu überzeugen. Insbesondere am Standort Düren wird sehr viel Wert auf Innovationstechnologie gelegt. Modernste Anlagen erlauben eine konsequente Wiederverwertung von Rohstoffen und leisten somit einen wesentlichen Beitrag zum Schutz der Umwelt. Quickpack vertreibt zahlreiche biologisch abbaubare bzw. kompostierbare Produkte und hat mit der Linie GrinX klassische Einwegprodukte wie Zahnstocher, Schaschlik-Spieße oder Besteck mit nachhaltig bewirtschaftetem Holz oder Bambus versehen – ohne Chemie und vollständig kompostierbar.



### TWINLAND

Mit der Geburt seiner Zwillinge im Jahr 1997 kam auch der Name für sein Unternehmen zur Welt. Natürlich fiel Dietmar Dreyers Wahl auf Twinland. Schon damals war die Idee, mit der asiatischen Möbelindustrie, vornehmlich in China, zusammenzuarbeiten. So begann alles mit



einer Containerladung Leimholzplatten für die deutsche Tischmöbel-Industrie. Aus den Leimholzplatten wurden Glasplatten, dann Gläser und viele weitere Produkte, die Twinland heute, gut 20 Jahre später ausmachen. Das Unternehmen versteht sich nicht als Importeur, sondern als Dienstleister im Bereich der Zuliefer- und Möbelindustrie durch eine umfangreiche Kundenbetreuung von der Idee über die Entwicklung bis hin zur vollständigen Lieferung. War China in den Anfängen noch ein schwieriger Markt mit einer mangelhaften Infrastruktur, so ist das Unternehmen heute stolz diesen Weg gegangen zu sein. Mittlerweile gibt es sogar ein Büro in Guangzhou und Dietmar Dreyer ist vierteljährlich vor Ort, um seine Lieferanten zu besuchen und neue Ideen für die jährliche Produkterweiterung zu sammeln.





„Werkzeuge und Produkte für Haus und Garten aus Fernost.“

## E-COMMERCE KONGRESS TRIFFT AUF ORDERMESSE

Was die IAW für die Aussteller und Produkte verspricht, eine größtmögliche Vielfalt und das für Online- und stationären Handel, das kann die Messe seit längerem auch mit ihrem viel beachteten Rahmenprogramm versprechen. Die IAW bietet ihren Besuchern auch dieses Mal wieder eine große Anzahl packender Workshops und Top-Referenten, darunter Branchenprominente, die in aller Regel nur auf kostspieligen Kongressen zu finden sind.

Einer der beiden Veranstaltungsorte ist die E-Commerce-Arena von RESTPOSTEN.de. Bei allen Vorträgen und Workshops liegen die Schwerpunkte hier auf Fragen des digitalen Handels. Themen sind z.B. amazon und eBay SEO.

Das IAW Trendforum ist der zweite Veranstaltungsort. Themen sind u.a. „Entwicklung und Strategien des Handels“. Auch findet hier die Verleihung des IAW Trendseller Product Awards statt. Am zweiten Messetag präsentieren im Trendforum zentrad und die Multichannel-Rockstars gemeinsam ein Programm zu passenden Sortimenten für die einzelnen Handelsformen: „Was sind die verschiedenen Sortimentsstrategien für stationären Handel, Onlineshop und andere Marktplätze?“

Sämtliche Veranstaltungen sind kostenfrei und ohne Voranmeldung besuchbar.

## PRODUCT SOURCING VOM FEINSTEN: IAW UND APS WIEDER GEMEINSAM AM START



Die Asia-Pacific Sourcing, Europas Sourcing Plattform Nummer 1, ist seit ihrer Premiere im Jahr 2005 auf Wachstumskurs. Das Portfolio umfasst Werkzeuge,

Schloss und Beschlag, Eisenkurzwaren, Befestigungstechnik sowie Gartengeräte und Gartenausstattung und bietet so eine ideale Erweiterung des Warenangebots der Internationale Aktionswaren- und Importmesse. Zwischen den benachbarten Hallen beider Messen wird es direkte Übergänge geben. Für die kommende Veranstaltung haben bereits über 750 Aussteller aus 17 Ländern ihre Teilnahme bestätigt und präsentieren sich auf 31.000 Quadratmeter (Stand November 2018). Damit wird die Messe 2019 auf zwei Ebenen der Halle 11 die bis dato größte Asia-Pacific Sourcing.

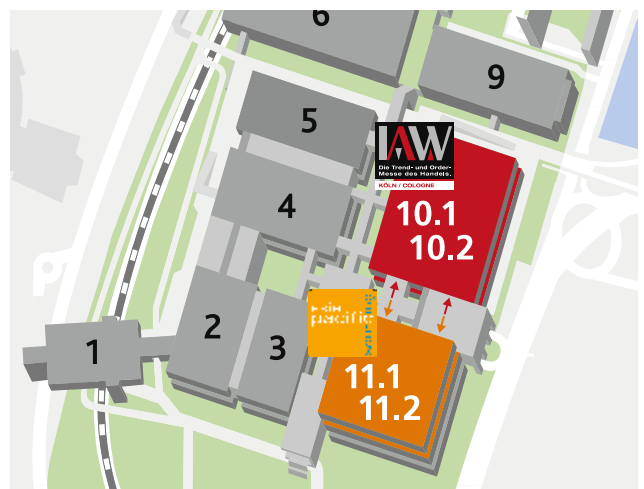
„Asien ist für den Handel der wichtigste Anbietermarkt von Sourcing-, Privatlabel- und OEM-Waren“, so Catja Caspary, Geschäftsleiterin der Koelnmesse. „Abgesehen von der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln gibt es außerhalb Asiens keine vergleichbare Sourcing-Plattform, die ein qualitativ so hochwertiges Angebot in Breite und Tiefe bietet wie die Asia-Pacific Sourcing.“

Neben der Quantität auf Ausstellerseite verzeichnet die Asia-Pacific Sourcing gleichzeitig auch eine stetige Steige-

rung der Qualität. Rund 30 Aussteller gehören zur Gruppe „Best of China“, die für qualitativ besonders hochwertige Produkte stehen. Zu den Ausstellern der Asia-Pacific Sourcing gehören insgesamt Hersteller und Vertriebsunternehmen aus Fernost, darunter China, Taiwan, Hong Kong und Indien.

Durch das branchenverwandte Produktportfolio der Asia-Pacific Sourcing und die kurzen Wege zwischen beiden Veranstaltungen, treffen die Besucher noch mehr Aussteller, noch mehr Angebote und noch mehr Potenzial für neue Kontakte und gute Geschäfte.

Mit der IAW Eintrittskarte können Interessierte die Asia-Pacific Sourcing kostenlos besuchen. Für einen reibungslosen Messebesuch und zur Vermeidung von Wartezeiten vor Ort, empfiehlt sich aber vorher die kostenlose Online-Registrierung. [www.asia-pacificsourcing.de/ticket](http://www.asia-pacificsourcing.de/ticket)



Veranstalter: Nordwestdeutsche Messegesellschaft Bremen-Hannover mbH  
Gerhard-Stalling-Str. 9, 26135 Oldenburg, Germany | [info@iaw-messe.de](mailto:info@iaw-messe.de) | +49 (0) 441 / 9 20 70 777



[www.iaw-messe.de](http://www.iaw-messe.de)



[www.facebook.com/iaw.messe](http://www.facebook.com/iaw.messe)



[www.youtube.com/IAWMesse](http://www.youtube.com/IAWMesse)