



PRESSEMITTEILUNG

Feuerwerk das ganze Jahr – Über die Herausforderungen des Saisongeschäfts mit Raketen und Böllern

Bremerhaven, 17. Dezember 2009 – Bei der COMET Feuerwerk GmbH in Bremerhaven geht es das ganze Jahr über um Silvester. Das umfangreiche Sortiment an Feuerwerk aus der Seestadt muss am 29. Dezember punktgenau im Handel bereit liegen. Den Jahresumsatz von rund 50 Millionen Euro erwirtschaftet COMET so innerhalb der letzten drei Werktage des Jahres – eine enorme Herausforderung für Logistik und Mitarbeiter in einem Geschäft, das saisonal ist, wie kein anderes.

Nach Silvester ist vor Silvester, könnte das Motto von COMET Feuerwerk lauten. Das traditionsreiche Unternehmen beliefert Großhändler und Einzelhandelsketten in ganz Deutschland mit Raketen und Feuerwerksbatterien; insgesamt befinden sich mehr als 1.000 verschiedene Feuerwerksartikel im Sortiment. „Die Herausforderungen unseres Geschäfts liegen in der extrem kurzen Zeitspanne für den Verkauf unserer Produkte, der zeitgerechten Produktionssteuerung und einer aufwendigen Logistik“, weiß COMET-Geschäftsführer Richard Eickel zu berichten. Alle Aktivitäten des Jahres steuern letztlich auf die drei Verkaufstage am Jahresende hin. Dann zeigt sich, ob COMET alles richtig gemacht hat.

Herausforderung Logistik

Vor allem die Logistik muss funktionieren. COMET beliefert rund 20.000 Verkaufsstellen bundesweit. Wegen der Beschränkung von Höchstmengen bei der Lagerung von Feuerwerkskörpern, müssen die Bremerhavener permanent für Nachschub sorgen. „Dann muss ein Rad ins andere greifen“, sagt Eickel weiter. Was nicht rechtzeitig in den Läden liege, könne schließlich ein Jahr lang nicht verkauft werden. Über ein breites Netz an Servicelagern gelingt in der Regel die bedarfsgerechte Nachlieferung. Der Erfolg der Firma unterstreicht dies: Mit einem Marktanteil von rund 30 Prozent und der höchsten Innovationsquote der deutschen Feuerwerksbranche ist COMET Feuerwerk die unangefochtene Nummer Zwei der deutschen Feuerwerksbranche.

Starker Rückhalt bei den Eigentümern in China

COMET Feuerwerk hatte sich bereits über 50 Jahre lang einen Namen als Hersteller und Importeur von hochwertigem Marken-Feuerwerk gemacht, als das Unternehmen 2005 vom weltweit größten Beschaffungskonzern Li & Fung aus Hong Kong übernommen und strategisch neu aufgestellt wird. Als Richard Eickel mit dem Eigentümerwechsel als neuer Geschäftsführer ins Unternehmen kommt, schlägt er einen konsequenten Wachstumskurs ein. Eickel berichtet: „Unsere Mitarbeiter haben förmlich darauf gewartet, ihr Potential zu zeigen und sich mit Enthusiasmus den Herausforderungen gestellt. Vor allem unsere Produktpalette haben wir umfassend erneuert. Bis auf einige wenige sind



damals alle alten Artikel aus dem Sortiment geflogen.“ Mittlerweile bietet COMET Feuerwerk jedes Jahr zahlreiche Produktneuheiten an. Mit diesem Kurs wächst der Jahresumsatz innerhalb von drei Jahren um 10 Millionen Euro – zur Freude der chinesischen Mutter. „Vor allem bei der Produktentwicklung und beim Vertrieb ist die Verbindung zu einem weltweit agierenden Konzern wie Li & Fung von großem Vorteil“, meint Eickel.

Vorbereitung läuft ganzjährig

Den Auftakt bildet eine Produktschau Ende Januar: Das Unternehmen präsentiert sich auf der Christmasworld in Frankfurt. Dort werden die Weichen für das neue Jahr gestellt. Etwa zur selben Zeit und noch bis Ende Februar laufen die Retouren in Bremerhaven auf. „Erst dann wissen wir, was wir im Vorjahr umgesetzt haben“, erklärt Eickel. Die Bearbeitung der nicht verkauften Artikel zeige, welche Produkte gut gelaufen seien. Die Ergebnisse schlagen sich dann in der Gestaltung der Produktpalette für das neue Jahr nieder. Rücksendungen werden verkaufsfähig aufbereitet und eingelagert – schließlich hat Feuerwerk kein Verfallsdatum. Mittelfristig will Eickel die Retourenquote weiter senken: „So können wir Kosten bei der Wiederaufbereitung der zurückgesandten Artikel sparen.“

Dann folgt der Einkauf in Fernost. Importiert werden Dauerbrenner sowie Produktneuheiten, die Li & Fung in Absprache mit COMET Feuerwerk am deutschen Markt orientiert entwickelt. Diese müssen nicht nur die internen hohen Anforderungen erfüllen, sondern auch von der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung zugelassen werden. Erfolgt die Freigabe, finden die Artikel ihren Weg ins COMET-Sortiment. „Damit alles termingerecht funktioniert, muss der Handel spätestens im März seine Bestellungen aufgeben“, sagt Eickel.

Im Frühsommer treffen die Feuerwerkartikel schließlich per Seefracht von Hong Kong in Bremerhaven ein. Rund 1.000 unterschiedliche Artikel werden dann vor Ort konfektioniert. Dafür stockt COMET Feuerwerk ab September seine Stammbeslegschaft um 100 zusätzliche Kräfte auf. Ab November verlassen innerhalb von vier Wochen rund 20.000 Sendungen auf 35.000 Paletten das Zentrallager.

Saisongeschäft wetterabhängig

Einen entscheidenden Faktor für den Jahresumsatz können die Bremerhavener bei aller Vorbereitung jedoch nicht beeinflussen: das Wetter. „Regnet es vor Silvester, wird deutlich weniger verkauft und wir haben größere Retouren. Herrscht an den Verkaufstagen beispielsweise Glatteis, müssen wir unsere LKW-Touren anders organisieren und dafür Sorge tragen, dass Lieferungen dennoch zuverlässig ankommen“, weiß Eickel. Deshalb hoffen er und sein Team in diesem Jahr auf Sonnenschein und einen reibungslosen Ablauf.

Über die COMET Feuerwerk GmbH



Seit über 50 Jahren gehört die COMET Feuerwerk GmbH mit Sitz in Bremerhaven und einem Umsatz von rund 50 Millionen Euro pro Jahr zu Deutschlands führenden Feuerwerksfirmen. Seit 2005 ist COMET ein Tochterunternehmen der Li & Fung-Gruppe in Hong Kong, gegründet 1906. Li & Fung ist eines der weltweit größten unabhängigen Handelsunternehmen für Konsumgüter mit mehr als 12.000 Mitarbeitern in über 40 Ländern und einem Jahresumsatz von rund zehn Milliarden Euro. Weitere Informationen unter www.comet-feuerwerk.de

Bei Veröffentlichung Belegexemplar bitte an:

Reitzenstein | Lenk
Agentur für PR und CSR GbR
Franca Reitzenstein
Wachtstraße 17 – 24
28195 Bremen

Telefon: 0421/949 38 13

E-Mail: fr@agentur-reitzenstein.de