



# P R E S S E M I T T E I L U N G

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

**Bremerhaven, 3. Dezember 2013 - 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 28. Dezember punktgenau im Handel bereit liegen. Den Jahresumsatz von rund 60 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 1.500 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 30.000 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 knapp 40 Prozent 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 Richard Eickel 2004 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 wuchs der Jahresumsatz um mehr als 20 Millionen Euro.



### **Vorbereitung läuft ganzjährig**

Zunächst laufen bis Ende Februar die Retouren in Bremerhaven auf. „Erst dann wissen wir genau, 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 und Produktneuheiten. 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 1.500 unterschiedliche Artikel werden dann vor Ort konfektioniert. Dafür stockt Comet Feuerwerk ab September seine Stammebelegschaft um 100 zusätzliche Kräfte auf. Ab November verlassen innerhalb von vier Wochen rund 30.000 Sendungen 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 circa 60 Millionen Euro pro Jahr zu Deutschlands führenden Feuerwerksfirmen. Das Unternehmen beschäftigt in der Hochsaison ca. 170 Mitarbeiter und betreibt eines der modernsten Logistikzentren für Feuerwerkskörper mit einer Gesamtfläche von 25.000 Quadratmetern. Fast 95 Prozent des Jahresumsatzes erwirtschaftet COMET Feuerwerk innerhalb der drei zulässigen Verkaufstage vor Silvester mit Feuerwerk der Kategorie 2/ Klasse II. Weitere Informationen unter: [www.comet-feuerwerk.de](http://www.comet-feuerwerk.de)

### **Kontakt:**

Reitzenstein | Lenk  
Agentur für PR und CSR GbR  
Franca Reitzenstein



Wachtstraße 17 – 24  
28195 Bremen  
Telefon: 0421/949 38 23  
E-Mail: [fr@reitzenstein-lenk.de](mailto:fr@reitzenstein-lenk.de)