



PRESSEMITTEILUNG

Feuerwerk das ganze Jahr

Über die Herausforderungen des Saisongeschäfts

Bremerhaven, 27. Dezember 2017 – 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 75 Millionen Euro erwirtschaftet Comet so innerhalb der letzten drei Werkstage des Jahres – eine enorme Herausforderung für Logistik und Mitarbeiter in einem Geschäft, das so 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, Verbundfeuerwerken und Feuerwerksbatterien. Insgesamt befinden sich mehr als 3.000 verschiedene Artikel 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 bundesweit rund 30.000 Verkaufsstellen. Aufgrund der Beschränkung von Höchstmengen bei der Lagerung von Feuerwerkskörpern müssen die Bremerhavener permanent für Nachschub sorgen. „Dann muss ein Rad ins andere greifen“, so 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.

Dachmarke: Comet – The Seasonal Company

Comet Feuerwerk hat sich über 60 Jahre hinweg 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 Produktpalette haben wir umfassend erneuert. Bis auf einige wenige sind



damals alle alten Artikel aus dem Sortiment geflogen.“ Mit diesem Kurs hat sich der Umsatz seit 2005 mehr als verdoppelt.

Im Jahr 2013 integrierte Comet Feuerwerk die traditionsreiche Feuerwerksmarke „Keller“ ins eigene Geschäft. „Das war der Startschuss für die Erweiterung unseres Portfolios. Die Marke Keller passt hervorragend zu uns und unseren strategischen Überlegungen, langfristig mehr aus unseren Kompetenzen zu machen“, erläutert Eickel. Neben der Ausweitung des Kerngeschäfts mit Feuerwerksartikeln kommen nun unter dem Label „Party & More“ auch Knicklichter in vielen Formen und Farben von Bremerhaven aus in den Handel. Unter dem Begriff „Comet – The Seasonal Company“ schuf sich das Unternehmen ein Dach, unter dem die einzelnen Marken ihren spezifischen Auftritt finden. Eickel sieht den bisherigen Wachstumskurs seines Unternehmens mit diesem Schritt gefestigt: „Comet hat sich auf einem hart umkämpften Markt in den vergangenen Jahren positiv entwickelt. Diese gute Position stärken wir durch die Erweiterung von Sortiment und Markenwelt.“

Vorbereitung läuft ganzjährig

Bis Ende Februar laufen die Retouren in Bremerhaven auf. „Erst dann kennen wir den Umsatz des Vorjahres“, 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 einer benannten europäischen Stelle ihre Zulassung erhalten. Erfolgt die Freigabe, finden die Artikel ihren Weg ins Comet-Sortiment. „Damit alles termingerecht funktioniert, muss der Handel spätestens im Januar seine Bestellungen aufgeben“, sagt Eickel.

Im Frühsommer treffen die Feuerwerksprodukte schließlich per Seefracht in Bremerhaven ein. Millionen einzelne Feuerwerksartikel werden dann vor Ort konfektioniert. Dafür stockt Comet Feuerwerk ab September seine Stammbeslegschaft auf insgesamt 200 Kräfte auf. Ab November verlassen dann innerhalb von vier Wochen rund 40.000 Sendungen das Zentrallager.



Bilder frei zum Abdruck, Quelle: Comet Feuerwerk:

Bild 1: Comet-Geschäftsführer Richard Eickel

Bild 2: Richard Eickel im Logistikzentrum

Bild 3: Hochsaison im Logistikzentrum Bremerhaven

Bild 4: Blick auf die Unternehmenszentrale

Über die COMET Feuerwerk GmbH

Seit über 60 Jahren gehört die COMET Feuerwerk GmbH mit Sitz in Bremerhaven und einem Umsatz von circa 75 Millionen Euro pro Jahr zu Deutschlands führenden Feuerwerksfirmen. Das Unternehmen beschäftigt in der Hochsaison etwa 200 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 F2. Weitere Informationen unter: www.comet-feuerwerk.de

Pressekontakt:

neusta communications GmbH

Sebastian Adams

Konsul-Smidt-Str. 24

28217 Bremen

Telefon: 0421 - 79 06 91

E-Mail: s.adams@neusta-communications.de