

Interview mit Jasper Groeneveld, Geschäftsführer Lesli Silvesterzauber, am Rande der Spielwarenmesse 2014 in Nürnberg

BVPK: Herr Groeneveld, was zeichnet Lesli Feuerwerk aus, was sind Alleinstellungsmerkmale?

Groeneveld: Lesli Silvesterzauber ist der deutsche Part der holländischen Firma Lesli. In Holland ist Lesli Marktführer. Dadurch, dass wir nah an der Grenze sind, haben wir schon immer einen guten Draht zu unseren Nachbarn gehabt. Als wir die Entscheidung getroffen haben, mit unseren Geschäft über die Grenze zu gehen, haben wir uns gesagt, wir müssen etwas anders machen als die ansässigen Firmen, sonst macht das keinen Sinn. Ich denke, das ist uns seit 2013 gut gelungen. Wir versuchen einen eigenen Stil zu generieren mit anderem Design und ungewöhnlichen Produkten. Wir sind auch dafür bekannt, dass unsere Produkte mehr als 5% Blitzknallsatz haben. Deshalb auch der Käfig bei den Verpackungen, um noch als 1.4 G eingestuft werden zu können.

BVPK: Worin unterscheidet sich der deutsche Markt von dem holländischen? Ich habe mal gelesen, dass die pro Kopf Ausgaben für Feuerwerk deutlich höher in Holland sind als in Deutschland. Ist das evtl. auf das höhere Preisniveau in Holland zurückzuführen?

Groeneveld: Es gibt einen Hauptgrund, warum das Feuerwerk in Deutschland günstiger ist als in Holland. Bei uns braucht jeder Händler einen Bunker und eine Sprinkleranlage. Das wird dann auch noch jedes Jahr kontrolliert. Die Investitionen, um mit dem Feuerwerksverkauf in Holland zu starten, betragen in etwa 25000 Euro. Damit ist klar, dass der Händler in Holland mehr Marge für sein Geschäft braucht als der Kollege in Deutschland. In Deutschland genügt ja eine einfache Anzeige des Handels mit Feuerwerk.



Lesli Feuerwerk Niederlande

BVPK: Nach meinem Kenntnisstand ist es auch sehr schwierig in Holland ein Großfeuerwerk zu veranstalten. Es muß sehr lange im Vorfeld angezeigt werden und es muß auch ganz genau vorher aufgezeigt werden, was geschossen wird.

Groeneveld: Wir haben keine Großfeuerwerksprodukte im Programm und sind ein Spezialist für das Silvesterfeuerwerk.



BVPK: Wie sieht es mit der Kategorie 3 aus. Nach der EU Harmonisierung 2010 ist diese ja auch noch als „Konsumerfeuerwerk“ eingestuft. Wie schätzen Sie die Situation hier ein?

Groeneveld: Ich sehe die Kategorie drei als eine Zwischenstufe. Wobei mir noch unklar ist wie das in der Praxis aussehen soll. So ist mir bekannt, dass es in England einen Markt für „Gardenfirework“ gezündet werden darf. In Holland haben wir nur bei den Knallketten Berührungspunkte zu der Kategorie 3. Ich kann noch schlecht einschätzen wie sich der Markt hier entwickelt.

BVPK: Können Sie etwas zur Größe und Umsatzvolumen von Lesli Feuerwerk sagen?

Groeneveld: Lesli hat seinen Hauptsitz in Holland mit ungefähr 50 Mitarbeitern. Der Betrieb befindet sich noch in Familienbesitz.

BVPK: Wie ist die Position von Lesli Feuerwerk in Holland und diejenige von Lesli Silvesterzauber in Deutschland?

Groeneveld: In Holland haben wir in etwa 35% Marktanteil. Das ist für Holland ein sehr guter Wert. In Deutschland machen wir ca. 1 Mio. Euro Umsatz. Das ist ein Wert, den wir auf alle Fälle steigern wollen. Unsere Tätigkeit in Deutschland macht uns aber großen Spaß, da wir zu einem sehr großen Teil über die Fachhändler verkaufen und nicht über die Discounter. Hier stellen wir fest, dass dort das Feuerwerk genauso geliebt wird wie wir das tun. Die Rückmeldungen aus dem letzten Jahr waren recht positiv, vor allem von den Endverbrauchern.

BVPK: Unterhält Lesli europäische Produktionsstandorte?

Groeneveld: Alle Produkte kommen aus China, wir haben keine ansässigen Produktionsstätten.

BVPK: Wie aufwändig ist es, eine Zulassung für den Kat. 2 Bereich zu bekommen. Wie lange dauert es und was kostet es ungefähr?

Groeneveld: Das kostet vor allem gute Vorbereitung und Ausdauer. Wir arbeiten hier mit einem Team von überwiegend jungen Leuten. Am Anfang setzten wir uns mehrmals für ein Brainstorming zusammen. Somit bekommen wir die ungewöhnlichsten Ideen heraus. Damit gehen wir dann zu den Lieferanten und machen einen Wettbewerb. Dafür fliegen wir zweimal im Jahr nach China, um uns die Ergebnisse anzuschauen. Zu diesem Zeitpunkt wird eine grobe Selektion durchgeführt. Sollte ein Artikel dabei sehr gut sein, kann die Entscheidung auch schon jetzt fallen in Modul B (Bauartprüfung) zu gehen. Sollte ein Artikel daraufhin geändert werden müssen, werden neue Muster produziert und nach Holland verbracht.

Eine Baumusterprüfung dauert in etwa drei Monate. Für Deutschland brauchen wir da aber noch etwas extra.

BVPK: Das führt mich zu meiner nächsten Frage. Dem Thema mit der BAM Identifikationsnummer. Manche sehen darin eine Handelsbeschränkung und die EU hat Deutschland deswegen auch schon offiziell gerügt. Wie geht es Ihrer Einschätzung nach hier wohl weiter?

Groeneveld: Seit 2012 sind wir auf dem deutschen Markt vertreten, aber wir sind schon seit 2009 mit dem deutschen Markt beschäftigt. Die erste Zeit war nicht einfach, da haben wir versucht uns gegen die Identnummer zu wehren, weil wir darin natürlich eine Behinderung im Marktzugang sahen. Das fand sich ja so auch nicht in den EU Regeln. Dort gab es aber kein Durchkommen und wir haben uns letztlich dazu durchgerungen die BAM ID's zu beantragen. Mittlerweile fände ich es nicht gut wenn diese ID nun verschwindet, denn wir haben da so viel Geld und Mühe reingesteckt, um zum Ziel zu kommen. Sollte sie wirklich wegfallen, dann werden wir versuchen, das hier investierte Geld wiederzubekommen.

BVPK: Welche Vorschriften oder Regeln stellen für Sie eine Erschwernis für das Silvestergeschäft dar? Wie sieht es z.B. mit der Beschränkung auf die letzten drei Tage im Jahr aus?

Groeneveld: Ich persönlich halte die drei-Tage Regel für gut, diese Vorschrift gibt es auch in Holland. Vielmehr sollten die unterschiedlichen Vorschriften, gerade bei den Nachbarländern, bezüglich der Sicherheitsstandards angeglichen werden. Viele holländische Händler empfinden es deshalb als Wettbewerbsnachteil, wenn der Endkunde in dem Land mit den geringeren Sicherheitsvorschriften billig einkaufen kann und die Ware über die Grenze verbringt. Es macht halt einen Unterschied, ob Feuerwerk in einem Bunker gelagert werden muß oder einfach zwischen Käse und Salami steht. Auch über die Prüfbedingungen der Klassifizierung sollte nachgedacht werden. So müssen wir z.B. um unsere Produkte mit mehr als 5% Blitzknallsatz einen Käfig machen, um in 1.4 eingruppiert zu werden. Ich habe aber schon gesehen, das andere Artikel mit weniger als 5% BKS, die schon so in 1.4 gelangen, bei einem UN Test deutlich weiter fliegende Stücke hatten als wir mit den Käfigen. So soll es auch Altbestände mit BAM Nummer geben, die zu viel BKS haben und ohne weitere Maßnahmen in 1.4 verbleiben. In meinen Augen ist das vom Sicherheitsgedanken nicht konsequent.

BVPK: Seit 2006/2007 ist es Privatpersonen in China wieder erlaubt, zum Neujahrsfest Feuerwerk abzubrennen. Damit hat sich ein riesiger Markt in China eröffnet. Haben sich aufgrund dessen Auswirkungen auf Ihr Geschäft ergeben?

Groeneveld: Nein. Es gibt nicht dementsprechend mehr öffentliche Stellen in China, die sich um Feuerwerk kümmern. Von offizieller Seite wird hier auch weniger Geld ausgegeben als früher.

BVPK: Gerade mit der Smog-Problematik zum chinesischen Neujahrsfest in den dortigen Ballungszentren ist umweltfreundliches Feuerwerk ein Thema. Wie sehen Sie das?

Groeneveld: Wir als Branche sollten immer alles dafür tun, dass unsere Produkte möglichst umweltverträglich sind. Viel massiver ist die Problematik mit illegalen Feuerwerk. Die ist in Holland leider sehr stark vorhanden und führt jedes Jahr zu einer kontroversen Diskussion über Feuerwerk. Ich weiß jetzt nicht ob es in Deutschland ein ähnlich starkes Problem damit gibt. So muß man sich nur hier auf der Messe anschauen und findet Hersteller, die völlig legal Kat. 4 Bodenknaallkörper mit mehr als 30g BKS anbieten. Welcher Profi braucht so etwas? Hier sollten meiner Meinung nach die EU Behörden eingreifen. Natürlich ist das heute alles legal, aber ich bin mir sicher, dass selbst der Hersteller weiß, wo das letztendlich landet.

BVPK: Das häufigste Argument gegen Feuerwerk ist die Geräuschbelastung. In vielen Kommunen darf mit einer Ausnahmegenehmigung innerhalb des Jahres nur leises Feuerwerk verwendet werden. Bei dem immer größeren Angebot sind die Ordnungsämter aber überfordert. Was halten Sie von einem Zertifikat „leises Feuerwerk“?

Groeneveld: Wir haben vor drei Jahren mal versucht auch besonders leise Batterien anzubieten. Das hat leider nicht funktioniert, der Verbraucher hat das nicht wirklich angenommen. Ich persönlich finde die Gruppe der Böller auch überflüssig. Sie ist es, die in meinen Augen dem Feuerwerk das negativste Image gibt. Einem Verbot wäre ich nicht abgeneigt.

BVPK: Was hat für Sie das Feuerwerk in den letzten zehn Jahren besonders geprägt?

Groeneveld: Hierüber wird es wahrscheinlich die Einigung geben, dass der Markt von Raketen hin zu Batterief Feuerwerk geht. Speziell für Holland hat sich leider die Problematik mit illegalen Feuerwerk verstärkt.

BVPK: Wohin wird sich der Silvesterfeuerwerksmarkt entwickeln?

Groeneveld: Nach den ganzen EU Änderungen wird sich das sicherlich noch etwas „Feintunen“, aber ich denke, dass die Feuerwerkslandschaft sich nicht mehr gravierend ändern wird. Bei der Produktion wird sich ein Wandel hin zu mehr Automation zeigen. So war Lesli die erste Firma die die „Pyromould“ Batterien in Holland und Deutschland angeboten hat. Mit der Automation wird sich die Qualität und Sicherheit der Produkte verbessern. Ich wünsche mir vielmehr, dass mehr Menschen auf die Schönheit von Feuerwerk achten und die zu schätzen wissen. Das ist auch etwas, wo unsere Leidenschaft für schlägt.

BVPK: Vielen Dank für das interessante Gespräch.

Groeneveld: Gerne.