

Interview mit Oliver Gerstmeier, Unternehmenssprecher und Assistent der Vertriebsleitung, Weco Feuerwerk, am Rande der Spielwarenmesse 2014 in Nürnberg

BVPK: Weco Feuerwerk gilt als Nr.1 auf dem deutschen Feuerwerkmarkt mit ca. 50% Marktanteil, trifft das in etwa zu?

Gerstmeier: Ja, das trifft in etwa zu. Der Marktanteil dürfte bei knapp über 50% liegen. Den hohen Marktanteil erreichen wir u.a. durch eine starke Ausrichtung auf den Discounter Markt. Mit den vielen Filialen, die im Discounterbereich in Deutschland vorhanden sind, erreicht Weco diese gute Marktabdeckung.

BVPK: Welchen Anteil macht das Discountergeschäft bei Weco aus?

Gerstmeier: Der Anteil liegt geschätzt bei etwa zwei Dritteln unseres Umsatzes.

BVPK: Für wie gesichert halten Sie die Zahlen des VPI bezüglich des Marktvolumens in Deutschland, welches in den letzten Jahren konstant zwischen 110 und 115 Mio. Euro liegt.



Weco Showroom, Quelle: Weco Feuerwerk

Gerstmeier: Die Zahlen sind eigentlich leicht steigend. 2013 hat es auf alle Fälle eine Steigerung gegeben, aber die genauen Zahlen sind noch nicht bekannt. 2012 lag die VPI Zahl bei 117 Mio. Auf Grundlage der Resonanz unserer Kunden gehen wir davon aus, dass diese Zahl 2013 noch übertroffen worden ist. Erste Meldungen gehen von ca. 124 Mio. aus.

BVPK: Worin zeichnet sich Weco Pyrotechnik aus, was sind Alleinstellungsmerkmale?

Gerstmeier: Wir zeichnen uns schon dadurch aus, dass wir seit 1948 am Markt sind. Weco ist der letzte große Hersteller, der noch Feuerwerk „Made in Germany“ produziert. Gerade das macht uns zu einem Experten in Sachen Feuerwerk und verschafft uns einen Marktvorteil. „Made in Germany“ wird sehr gut von unseren Kunden angenommen, die damit für sich werben. Auch honoriert der Verbraucher diesen Umstand.

BVPK: „Made in Germany“ bringt mich zu der nächsten Frage. Gibt es neben dem bekannten Produktionsstandort in Eitorf noch weitere?

Gerstmeier: Neben Eitorf gibt es noch einen weiteren in Kiel und einen in Freiberg in Sachsen. An allen drei Standorten stellen wir zusammen ca. 25 Millionen Feuerwerkskörper her. Jeder Standort hat darüber hinaus eine Spezialisierung auf bestimmte Warenbereiche. In Eitorf werden seit ein paar Jahren Feuerwerksbatterien hergestellt, die dabei eingesetzte automatische Fertigung ist in diesem Bereich ein Novum. Kiel fertigt Bengalische Lichter und Vulkane und Freiberg z.B. Knallkörper und Tischfeuerwerk.

BVPK: Wie hoch sind im Allgemeinen die Kosten für die Zertifizierung von Feuerwerkskörpern der Kategorie II?

Gerstmeier: Verallgemeinert gesprochen liegen die Kosten je Gegenstand bei etwa 1.500 Euro. Unabhängig des Prüfinstituts kommt es auf den Gegenstand und auf den damit verbundenen Prüfaufwand an. Somit kann der genannte Wert über- oder unterschritten werden.

BVPK: Aktuell gibt es eine Rüge der EU an der deutschen BAM-ID. Diese stellt in den Augen der EU eine unerlaubte Handelsbeschränkung dar. Wie ist Ihre Einschätzung?

Gerstmeier: Aktuell ist die Situation schwer einzuschätzen, inwieweit diese Rüge Auswirkung auf die BAM-ID hat. Es ist Fakt, dass die BAM Ende 2013 viele Artikel, die aus dem Ausland auf den deutschen Markt gebracht werden sollten zurückgerufen hat. Die BAM hatte z.T. erhebliche Differenzen zwischen den eingereichten CE Unterlagen und der tatsächlichen Ausführung festgestellt. Insofern bleibt es abzuwarten, welche Auswirkungen diese Rüge haben wird.



Raketenfertigung, Quelle: Weco Feuerwerk

BVPK: Welche Regeln oder Vorschriften in Bezug auf Feuerwerk und den Verkauf müssten Ihrer Meinung nach angepasst werden?

Gerstmeier: Gerade bei der Zulassung von Artikeln hat sich für uns schon einiges verändert. Da sind vor allen die Gruppenzulassungen genannt, aber auch die Möglichkeit nicht nur bei einer Prüfbehörde Zulassungen zu beantragen, gibt uns teilweise die Chance schneller zum Ziel zu kommen. Früher musste man da schon bis zu 1,5 Jahre im Voraus planen. Weiterhin hat sich die Umstellung von zulässiger Bruttomasse im Verkaufsraum hin zu der Nettomasse positiv auf den Vertrieb ausgewirkt. Gerade bei den Batterien haben sie eine hohe Bruttomasse und der Anteil dieser Produktgruppe ist steigend.

BVPK: Was müsste beim direkten Verkauf geändert werden? Die Konzentration auf die letzten drei Tage im Jahr stellt doch sicherlich einen hohen logistischen Aufwand da?

Gerstmeier: Sicherlich würde jeder weitere Verkaufstag vor dem Jahresende dem Absatz gut tun. Auch würde sich die Logistik etwas entzerren, gerade auf Seiten der Händler. Andererseits war diese Thematik in den letzten 3-4 Jahren schon mal auf der Tagesordnung, konkret ging es um einen vierten Verkaufstag. Im Rahmen eines Gremiums wurde darüber recht weit diskutiert, jedoch ist unsere Lobby im Vergleich recht klein, so wurde der Punkt ad acta gelegt und ist heute kein Thema mehr.

BVPK: Für Sie als europaweit agierendes Unternehmen müsste die Kategorie III doch ein Thema sein? Sie wird ja noch als Konsumer-Feuerwerk, sogenanntes Mittelfeuerwerk eingestuft. Wie sehen Sie dort die Entwicklung?

Gerstmeier: In der Vergangenheit war die Kategorie III für den Endverbraucher kein Thema. Unsere Kat. III Artikel wurden so für den deutschen Markt der Kat. IV zugeordnet. In wenigen Ländern ist der Verkauf von Kat. III Artikeln möglich, macht aber keinen großen Anteil aus. Somit setzten wir uns in Deutschland zur Zeit damit nur am Rande auseinander.



Sonnenfertigung, Quelle: Weco Feuerwerk

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?

Gerstmeier: Die Situation nimmt an Dynamik zu. Sprach man vor ein paar Jahren noch davon, dass der chinesische Binnenmarkt zu 20% ausgeweitet war und hält man sich die Zahl von 1,4 Milliarden Chinesen vor Augen, dann ist klar, dass selbst ein paar Prozent mehr erhebliche Kapazitäten binden werden, die den Märkten in USA und Europa fehlen. Zu Zeit sprechen wir von rund 30% Abdeckung auf dem chinesischen Markt, Tendenz weiter steigend. Damit gestaltet sich die Importsituation für uns von Jahr zu Jahr schwieriger. Wir sprechen hier von mittleren bis starken Preiserhöhungen, die deutlich über den normalen Inflationsausgleich liegen. Gerade bei Produkten, die sehr arbeitsaufwendig sind, wird es in der Zukunft zwangsläufig zu Preiserhöhungen kommen. Als Beispiel seien hier filigrane Kat. I Artikel, sowie vielschüssige Batterien genannt. Wir merken auch, dass die Wanderarbeiter, die hauptsächlich die Produktion stützen zu anderen Industriezweigen abwandern, wo die Verdienstmöglichkeiten besser sind. Das schlägt sich natürlich bei den Lohnkosten nieder. Dies sehen wir auch bei den Weco-Mitarbeitern in China, die in unseren QS Stellen dort arbeiten ganz deutlich.

BVPK: Sehen Sie mit diesem Hintergrund eine Chance wieder verstärkt in Deutschland zu produzieren?

Gerstmeier: Weco fertigt ca. 1/3 seiner Artikel in Deutschland, damit sind wir im Konsumerbereich auch führend. Wir müssen bei der Produktion in Deutschland darauf achten, Artikel herzustellen, die einen hohen Automatisierungsgrad erlauben. Dies ist natürlich der Lohnkostensituation geschuldet, eine reine Handfertigung wird sich hier nicht rechnen. Das bedeutet, dass wir nicht alle Artikel in Deutschland herstellen können, jedenfalls noch nicht.

BVPK: Wenn man sich alte Prospekte anschaut, stellt man fest, dass einige Artikel deutlich billiger geworden sind. Ganz besonders fallen mir da Raketen und Knallkörper ein. In den 80igern bekam man keinen Schinken D-Bölller für umgerechnet 10 DM. Parallel beklagen gerade hier viele einen massiven Rückgang der Qualität. Ist das dem Preisdruck geschuldet?

Gerstmeier: Es ist kein Geheimnis, das in dem gesamten Knall-Bereich, insbesondere bei der genannten Schinkenware, kaum jemand in der Kette von Produktion, Import und Handel etwas dran verdient. Neben den in der Vergangenheit verschärften Vorschriften für Knallkörper ist in dem Preisdruck wohlmöglich ein Grund zu finden, dass die Qualität sich von der vor ein paar Jahren unterscheidet.

BVPK: Insbesondere bei privaten Feuerwerken mit Ausnahmegenehmigung ist die Lautstärke häufig ein kritisches Thema. Hier schränken die Behörden gerne ein, da die Geräuschbelastigung der Anwohner Konfliktpotenzial bietet. Wie sinnvoll ist für Sie eine verlässliche Lautstärkeskala auf den Effekten?

Gerstmeier: Das ist vielleicht keine schlechte Idee. Wir haben z.B. seit letzten Jahr eine besonders leise Produktlinie im Programm, die wir auch entsprechend kennzeichnen. Letztendlich wird diese Problematik nicht so sehr an uns herangetragen, das mag auch daran liegen, dass wir nicht direkt an den Endverbraucher liefern.

BVPK: Gerade mit der Smog-Problematik zum chinesischen Neujahrsfest in den dortigen Ballungszentren ist umweltfreundliches Feuerwerk ein Thema. Wie geht Weco damit um?

Gerstmeier: Grundsätzlich versuchen wir immer unsere Produkte dahingehend zu verbessern. Wir haben zu diesem Zweck eine eigene Arbeitsgruppe. Nehmen wir z.B. eine Rakete, diese ist mit dem Leitstab aus Holz und den sonstigen Körpern aus Pappe recht optimiert. Nur die Spitze aus Plastik trübt das Bild etwas. Hier gab es schon Versuche unsererseits mit Materialien wie Torf. Es ist jedoch schwer für bestimmte Teile Ersatzmaterialien mit vergleichbaren Eigenschaften zu finden. Die Problematik des entstehenden Mülls kann man natürlich nicht ganz weg diskutieren.

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

Gerstmeier: Ich sehe allgemein eine deutliche Professionalisierung, insbesondere bei den Batterien und Verbundfeuerwerksartikeln. Nach wie vor machen jedoch die klassischen Familiensortimente einen Großteil des Umsatzes aus. Nun hat der Verbraucher festgestellt, dass er mit guten Batterien profimäßig vor seiner Haustür feuerwerken kann, somit geht der Trend verstärkt dahin. Wir bekommen auch mit, dass sich viele Zuhause ein Feuerwerk konzeptionieren, die vor zwei, drei Jahren nicht auf die Idee gekommen wären eine eigene Choreographie zu gestalten. Auch informiert sich der Verbraucher mehr im Vorfeld, er kann immer besser einschätzen was er für sein Geld bekommt.

BVPK: Wohin wird sich der Silvesterfeuerwerksmarkt entwickeln?

Gerstmeier: Gerade als Innovationsführer haben wir jedes Jahr ein großes Neuheitenportfolio, wir sind aber an die gesetzlichen Rahmenbedingungen gebunden und da sind die Satzmengen nun mal limitiert. Sicherlich wäre es schön wie in anderen Ländern z.B. bei den Raketen 75g Satz zu Verfügung zu haben und nicht nur 20g. Die Effektsteigerung wäre hier beeindruckend. Leider gibt es auch immer wieder Leute, die nicht sehr verantwortungsvoll mit Feuerwerk umgehen, deswegen wird es meiner Ansicht nach bei der deutschen Limitierung auf 20g anstatt EU-weiten 75g bei Raketen bleiben. Ich finde aber, dass das Angebot auf dem deutschen Markt sehr gut ist, insbesondere was das Preis/Leistungsverhältnis angeht.

BVPK: Vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch.

Gerstmeier: Sehr gerne.