

Verkauf und Bilanz

# Silvesterfeuerwerk wird über das Smartphone abgefeuert

28. Dezember 2018 um 07:00 Uhr | Lesedauer: 2 Minuten



Christian Neuhaus (links) und Martin Schmitz mit „Fire Fly“.

Foto: Moll, Jürgen (jumo)

**Der Werksverkauf bei Nico startet. Durchschnittlich geben Kunden rund 50 Euro für die Pyrotechnik zum Jahreswechsel aus.**

Von Anna Mazzalupi

Es ist das Highlight für viele Feuerwerkfans, wenn zum Jahresende die Firma Nico Feuerwerk ihre Tore zum Werksverkauf öffnet. Morgen geht es ab neun Uhr auf dem Gelände am Flügel 1 an der Stadtgrenze zu Wuppertal los. Verschiedene Raketen, Batterien, Tischfeuer, Fontänen und Knaller werden dann für das Silvesterfeuerwerk besorgt.

Martin Schmitz (Vertriebsleiter Großfeuerwerk) und Christian Neuhaus (Vertrieb Großfeuerwerk) freuen sich auf den dreitägigen Verkauf. Erstmals bietet die Firma einen Überraschungskarton an. Darin enthalten ist eine bunte Mischung verschiedener Feuerwerksartikel. Das Angebot ist auf etwa 200 Stück limitiert. Grundsätzlich sollte man etwas Zeit mitbringen, empfiehlt Neuhaus. Das klassische Sortiment wurde durch neue Artikel ergänzt. Dazu zählen die „Wunschrakete“, die Schussbatterie „Ladies Night“ oder auch „Montreal“, mit der vier Batterien gleichzeitig gezündet werden.

Die Freude am Knallen sei ungebrochen, erklärt Schmitz. Durchschnittlich 50 Euro geben die Kunden für die Pyrotechnik aus. Manche lassen aber auch mehr Geld da. Jüngere Männer bis etwa Mitte 20 konzentrieren sich sehr stark auf laute Knallartikel. Ab 30 Jahren werde mehr Wert auf ein professionelles, lärmreduziertes Feuerwerk gelegt, sagt Neuhaus.

Für Technik-Begeisterte gibt es in diesem Jahr etwas ganz Besonderes: Die Zündanlage „FireFly“, für die Nico die exklusiven Vertriebsrechte in Europa besitzt. „Ich bin gespannt, wie das angenommen wird“, sagt Neuhaus. Bis zu 15 Feuerwerksartikel können an das Gerät angeschlossen werden, das über Bluetooth mit dem Smartphone verbunden und durch die App ferngesteuert wird. Aus bis zu 50 Metern sicherer Entfernung kann man dann die vorher in der App erstellte Lichtshow zünden und sogar mit Musik versehen. Der bis zu 800 Grad heiß werdende Glühdraht, der für die Zündung verantwortlich ist, hält bei guter Pflege bis zu 30 Zündungen aus.

Die Prognosen für das Silvesterwetter sind bisher nicht schlecht. Dagegen war der trockene Sommer für die Firma alles andere als hilfreich. „Das Geschäft lief bescheiden. Noch so ein Jahr können wir nicht gebrauchen“, sagt Schmitz. Denn aufgrund der erhöhten Brandgefahr im Sommer wurden viele Großfeuerwerke abgesagt – etwa bei der Cranger Kirmes. Dadurch haben viele Kunden nun die Pyrotechnik noch im Lager. Wie sich das auf die Verkaufszahlen auswirkt, zeigt sich nach Abschluss des laufenden Geschäftsjahres im April. Für andere traditionsreiche Feuerwerke, wie bei der Düsseldorfer Rheinkirmes oder „Rhein in Flammen“ in Koblenz, musste Nico von den üblichen Standorten zum Abfeuern ausweichen sowie mit erhöhten Sicherheitsvorkehrungen und Feuerwehrpräsenz arbeiten. Die Firma selbst hat wegen der Trockenheit ebenfalls auf Tests auf dem Wuppertal Gelände verzichtet.

**Werksverkauf:** *Freitag. / Samstag, 28. / 29. Dezember, 9 bis 18 Uhr; Montag, 31. Dezember, 9 bis 13 Uhr.*

**Firmenadresse** *Flügel 1, 42369 Wuppertal.*

**Internet** *[www.nico-europe.com](http://www.nico-europe.com)*