



Importierte kosmetische Produkte aus Nicht-EU-Ländern – ein Risiko für die Händler?

Die EG-Kosmetikverordnung 1223/2009 stellt für viele Anbieter von kosmetischen Mitteln aus Nicht-EU-Ländern eine besondere Herausforderung dar. Oft werden die gestellten Anforderungen nicht erfüllt und bringen unter Umständen Händler in der EU bei Behördeninspektionen in größere Schwierigkeiten.

Ein Interview mit Michael Pfeiffer, einem bekannten internationalen Dienstleister in Sachen Qualität und Sicherheit kosmetischer Mittel, soll hier mehr Klarheit schaffen

KeySale: Guten Tag Herr Pfeiffer. Gehe ich ein Risiko ein, zum Beispiel trendige Produkte aus nicht EU-Ländern als Einzel- oder Großhändler zu importieren?

Michael Pfeiffer: Guten Tag Herr Bergmann. Das kann man pauschal so nicht beantworten.

KeySale: Wo genau liegt das Risiko?

Michael Pfeiffer: Das Risiko liegt darin, dass man als Händler unter Umständen beim Import der Produkte unfreiwillig zur sogenannten „Verantwortlichen Person“ wird.

KeySale: Und die Folgen?

Michael Pfeiffer: Man ist schlichtweg vollumfänglich für die Einhaltung der EG-Kosmetikverordnung 1223/2009 verantwortlich. Ich kenne aktuelle Fälle, wo es ein unangenehmes Erwachen für die Händler gab.

KeySale: Also besser die Finger davon lassen?

Michael Pfeiffer: Nein, es gibt Produkte, die es verdienen in der EU vermarktet zu werden. Dies bedarf jedoch einer gewissenhaften Prüfung, ob die gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden.

KeySale: Welche wären das?

Michael Pfeiffer: Es ist zu prüfen, wer die verantwortliche Person in der EU ist und ob die Kennzeichnungen auf den Etiketten den entsprechenden Anforderungen entsprechen. Dann kann man davon ausgehen, dass die Produkte und die notwendigen Unterlagen (Produktinformationsdatei, Sicherheitsbewertung, CPNP Notifizierung ...) durch die verantwortliche Person entsprechend geprüft wurden.

KeySale: Wenn dies jedoch nicht klar erkennbar ist?

Michael Pfeiffer: Dann gilt es unbedingt Rücksprache mit dem Hersteller im Drittland aufzunehmen. Er sollte aussagefähige Informationen liefern, die eine Existenz der entsprechenden Unterlagen belegen.

KeySale: Und wenn nicht?

Michael Pfeiffer: Das ist einfach beantwortet: Entweder auf den Import verzichten oder den Hersteller und/oder Händler entsprechend unterstützen.

KeySale: Wie kann so was aussehen?

Michael Pfeiffer: Lassen sie es mich an einem aktuellen Beispiel erklären. Wir betreuen aktuell die bekannte US-Marke NYM „Not Your Mother’s“ der Firma Dermert Brands Inc., die mit dieser Marke in den USA sehr erfolgreich ist. Wir wurden mit allen notwendigen Aufgaben betraut, die Produkte in der EU verkehrsfähig zu machen.

KeySale: Und das ist im Einzelnen?

Michael Pfeiffer: Wir unterstützen das Unternehmen mit der Gründung einer eigenen Niederlassung innerhalb der EU. Für diese eigenständige Niederlassung führten wir die Produktprüfungen durch, inklusive K-GMP Audits des US-Herstellungsunternehmens, Aufbaus der Produktinformationsdateien, Erstellen der Sicherheitsbewertungen und die CPNP Produktnotifizierungen.

KeySale: Somit sind die Produkte verkehrsfähig?

Michael Pfeiffer: Ja. Es werden alle Anforderungen der EG-Kosmetikverordnung 1223/2009 erfüllt. Zur Zeit sind rund 20 Produkte im Markt, weitere folgen zeitnah.

KeySale: Kann man etwas zum Erfolg der Produkte in der EU sagen?

Michael Pfeiffer: Ja. Das Unternehmen startete in Großbritannien erfolgreich den Vertrieb. Weitere EU-Länder werden folgen.

KeySale: Gehen viele Unternehmen diesen Weg und bekommt man von anderen Stellen und Institutionen Unterstützung?

Michael Pfeiffer: Die Unternehmen, die wir betreuen auf jeden Fall, wobei die Tiefe der Dienstleistung variieren kann. Auch Unternehmen aus anderen Ländern wie Australien, Brasilien, Chile, Costa Rica u.v.m. unterstützen wir seit Jahren erfolgreich. Firmen können auch bspw. von Industrieverbänden, Handelskammern, Prüfinstituten wertvolle Hilfe erhalten.

KeySale: Dann kann man abschließend sagen: Ein Import ist möglich, wenn die entsprechenden Grundlagen vorhanden sind.

Michael Pfeiffer: Ja genau. Wenn die Basis stimmt, kann man Produkte erfolgreich und störungsfrei in der EU vermarkten.

KeySale: Vielen Dank für das interessante Gespräch.