

GEBÜNDELTE KOMPETENZ bei ÄTHERISCHEN ÖLEN und NATÜRLICHEN ROHSTOFFEN SEIT MEHR ALS 100 JAHREN

Ein Gespräch mit Jens-Achim Protzen (Consultant Regulatory Affairs) und Daniel Dillenséger (Key Account Manager) bei der **Joh.Vögele KG, Lauffen**



Daniel Dillenséger, Key Account Manager

EURO COSMETICS: *Im vergangenen Jahr haben Sie die Geschäfte der Paul Kaders GmbH in die Joh.Vögele KG integriert. Welche Synergien sind dadurch entstanden?*

Jens-Achim Protzen: Um erfolgreich im Handel mit Ätherischen Ölen bestehen zu können, braucht man vor allem Erfahrung und Marktkennntnis, eine solide finanzielle Basis und eine gewisse Risikobereitschaft, aber vor allem Leidenschaft und Begeisterung!

Natürlich war das alles im Hause Vögele bereits vorhanden, konnte durch die unterschiedlichen Schwerpunkte in beiden Häusern aber noch stärker herausgearbeitet werden.

Darüber hinaus ist Hamburg logistisch gesehen perfekt geeignet für den internationalen Handel. Durch die eigene Erfahrung und das persönliche Engagement hat Bertram Vögele schnell den Entschluss gefasst, den Standort Hamburg nicht nur zu halten, sondern noch weiter zu stärken: im nächsten Jahr wird im Hamburger Umland ein neues Lager mit Büro und Labor gebaut und eröffnet.

Alles in allem also ein perfekter Match – wir sind sehr zufrieden!



Jens-Achim Protzen, Consultant Regulatory Affairs

EURO COSMETICS: *Wie hat sich Ihre Kundenstruktur dadurch verändert und wie haben Ihre Kunden reagiert?*

Daniel Dillenséger: Paul Kaders erlebte, wie viele andere Händler in den letzten Jahren, eine Konzentration bei den traditionellen Kunden. Dadurch hatten wir zuletzt ca. 200 aktive Kunden, die wir mit den vorhandenen Ressourcen intensiv und erfolgreich bedienen konnten. Die Zusammenführung hat gezeigt, dass beide Firmen durchaus unterschiedliche Stärken bei Kunden und Produkten besaßen und somit hat sich in Summe ein größerer Nutzen als aus den einzelnen Teilen ergeben.

Zu Beginn war es natürlich unsere oberste Priorität, den Paul Kaders-Stammkunden die Vorteile der Zusammenführung zu vermitteln, aber auch sicherzustellen, dass die Abläufe reibungslos funktionieren.

Das ist uns in Lauffen und Hamburg sehr gut gelungen. Trotz anfänglicher Skepsis haben die Kunden erkannt, dass sie sich auf unseren hohen Standard an Service und Qualität bei den Produkten verlassen können. Dabei hat die Entscheidung für den Hamburger Standort zusätzliches Vertrauen geschaffen.

EURO COSMETICS: *Wie gewährleisten Sie die ausreichende Verfügbarkeit Ihrer vorwiegend naturreinen Handelsprodukte für Ihre Kunden?*

Daniel Dillenséger: Dies ist in der Tat ein ständiger Spagat zwischen Bedarf und Angebot: auf der einen Seite ist unser Bedarf durch den Zusammenschluss stark gewachsen und gleichzeitig wächst der Markt; auf der anderen Seite haben wir mit immer größeren, naturbedingten Problemen in den Ursprungsländern zu kämpfen. Auch hier sind die Expertise und die langjährigen Beziehungen beider Firmen mit den vertrauensvollen Lieferanten im Ursprung sehr hilfreich, um die gestiegenen Mengen zu sichern.

Dabei ist insbesondere auch die Zusammenarbeit mit unseren Kunden extrem wichtig: durch Jahreskontrakte können die angesprochenen Probleme im Ursprung eindeutig abgeschwächt und spekulative Elemente vermieden werden.

EURO COSMETICS: *Welche Trends oder Marktentwicklungen sehen Sie bei den Ätherischen Ölen, und insbesondere bei Ölen aus kontrolliert biologischem Anbau, auch in Bezug auf die Einsatzgebiete?*

Daniel Dillenséger: Eine der größten Herausforderungen ist es, unsere Lieferanten auf die Herstellung von „sauberen“ Produkten, d. h. frei von Kontamination mit Stoffen wie Phthalaten, Pestiziden oder z. B. Schwermetallen, zu verpflichten. Deshalb haben wir die Produktkategorie der Bio-Öle bereits in den 90er Jahren aufgebaut. Gerade jetzt erweitern wir diese Palette an Ätherischen Ölen aus kontrolliertem biologischen Anbau, denn dieser Trend wächst überproportional, sowohl im Lebensmittelbereich als auch in der Kosmetik und dem Haushaltsbereich.

EURO COSMETICS: *Offensichtlich nehmen insbesondere die regulatorischen Anforderungen von allen Seiten für viele Ihrer*



Produkte permanent zu. Wie gewährleisten Sie die sichere Dokumentation Ihrer Produkte auch in der Zukunft?

Jens-Achim Protzen: In der Tat. Meine Aufzählung der Notwendigkeiten vorhin war nicht erschöpfend, denn auch der Handel mit Ätherischen Ölen lastet heutzutage sehr schwer auf der Säule „Regulatory Affairs“. Das klingt nicht wirklich sexy – ist aber eine *conditio sine qua non*.

Das Regulatory Team bei Vögele ist mit und seit der Übernahme der Geschäfte von Paul Kaders überproportional gewachsen, um den steigenden Anforderungen des Marktes auch in Zukunft gerecht zu werden. Dazu kommt natürlich auch Softwareseitige Unterstützung, wie zum Beispiel ein neues, leistungsfähigeres Programm für die Erstellung von Sicherheitsdatenblättern.

Beide Firmen waren bzw. sind aktive Mitglieder in zahlreichen fachlichen Dachverbänden. Dabei ist das Ziel nicht nur zu wissen was los ist, sondern in weiten Teilen auch an vorderster Front zu kämpfen, um unsere gemeinsame Zukunft aktiv mitzugestalten.

EURO COSMETICS: *Mit einem Produktportfolio von über 3000 Produkten sind Sie sicherlich auch auf zuverlässige und zeitnahe Information Ihrer Lieferanten angewiesen. Wie organisieren Sie diese Zusammenarbeit?*

Jens-Achim Protzen: Das Zusammenstellen von Produktinformation ist ein kontinuierlicher Prozess. Dank der intensiven Pro-

duktbetreuung der letzten Jahre und Jahrzehnte ist per heute schon enorm viel Information vorhanden. Die regelmäßige Aktualisierung, aber auch die tagesaktuelle Informationsbeschaffung, erfolgt in enger Zusammenarbeit mit unserem Einkauf – so gewährleisten wir intern und extern kurze Wege. Darüber hinaus kommunizieren wir unsere Anforderungen durch regelmäßige Besuche („Audits“) bei unseren Lieferanten im Ursprung.

EURO COSMETICS: *Was verändert sich mit der Einführung von REACH ab dem 31.05.2018 und wie sind Sie als Unternehmen darauf vorbereitet?*

Jens-Achim Protzen: REACH stellt für unsere Industrie eine große Zäsur dar, denn ab Juni 2018 heißt es: „No Data – No Market!“ Stoffe – also auch Ätherische Öle –, die über 1.000 kg pro Jahr und Hersteller/Importeur für REACH-Anwendungen (Ausnahmen sind Feed, Food & Pharma) hergestellt oder importiert werden, erfordern eine entsprechende Registrierung bei der ECHA in Helsinki.

Bei Vögele haben wir unser Portfolio genau analysiert – die importierten Volumina werden in zahllosen Registrierungen münden. Durch die Übernahme von Paul Kaders ist diese Zahl noch einmal kräftig gestiegen.

REACH ist auch ein sehr gutes Beispiel für unser Lieferketten-übergreifendes Engagement für die Ätherischen Öle: von Beginn an haben wir uns in Brüssel und Berlin, später natürlich auch in Helsinki dafür eingesetzt, diesen Prozess für unsere Industrie gangbar zu gestalten.

Dennoch ist leider davon auszugehen, dass viele Firmen erst nach dem 01.06.2018 den vollen Umfang der Auswirkungen erkennen werden.

EURO COSMETICS: *Aufgrund der zunehmenden Anforderungen im regulatorischen Bereich, hoher Kapitalbindung durch notwendige Vorräte im Warenlager und begrenzter Verfügbarkeit bei gleichzeitiger Verteuerung vieler natürlicher Rohstoffe verändert sich das klassische Handelsgeschäft. Wie sehen Sie die weiteren Herausforderungen der Zukunft?*

Jens-Achim Protzen: Ein Pferd ohne Reiter bleibt ein Pferd – aber der Reiter? Ohne die Produktion von Ätherischen Ölen kann es auch keinen Handel damit geben. Wir brauchen initial also viele motivierte Produzenten in den Anbauländern. Heute gibt es für die Farmer viele landwirtschaftliche und nicht-landwirtschaftliche Alternativen. Natürlich muss darüber hinaus sichergestellt werden, dass Ätherische Öle auch weiterhin in der EU eingesetzt werden können – REACH ist leider nur eine Gesetzesinitiative von vielen. Dafür ist es notwendig, dass die gesamte Industrie übergreifend zusammenarbeitet. Glücklicherweise sind wir da heute auf einem guten Weg, viel besser als noch vor 10 Jahren. Dem Handel kam und kommt dabei eine wichtige Schnittstellenfunktion zu.

Last but not least brauchen wir eine funktionierende und angepasste Infrastruktur. Bereits heute ist Hamburg ein idealer Umschlagplatz. Mit dem neuen Lager werden wir diese „natürlichen“ Ressourcen noch weiter verbessern.

Daniel Dillenséger: Sicherlich wird unser Geschäft und das unserer Kunden immer komplexer. REACH nimmt dabei aktuell ein zentrales Thema ein. Trotz des Wunsches nach nachhaltigen und sicheren Produkten stellt sich am Ende dabei immer wieder auch die Frage nach den erhöhten Kosten für die Bereitstellung dieser Ätherischen Öle. Als einer der Mitbegründer der EFEO (European Federation of Essential Oils) kenne ich diese Problematik von Anfang an und spreche seit langem mit unseren Kunden über dieses Thema, leider nicht immer erfolgreich. Jetzt mit der heranahenden Frist zum 31.05.2018 und unserer gebündelten Expertise beim Thema REACH freuen sich unsere Kunden über kompetente Ansprechpartner in unserem Hause.

Gleichzeitig werden wir auch in anderen Bereichen rund um unsere Produkte sehr stark vorausschauend und serviceorientiert arbeiten müssen, um so, auch in Zukunft, den erforderlichen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.

EURO COSMETICS: *Wir danken Ihnen für das Gespräch.* ■