



«BÄRNER KMU», FOLGE 20

# Cosmétique SA – Customized Beauty since 1895

Kosmetik- und Körperpflegeprodukte aus Worben: Die **Cosmétique SA**

Fotos: zvg

**Die Cosmétique SA aus Worben ist ein modernes Schweizer Unternehmen für die Herstellung von Kosmetik- und Körperpflegeprodukten. Mit ihrem neusten Projekt werden den Kunden individualisierte Werbegeschenke in Kleinstmengen angeboten.**

Im Jahre 1895 begann die Firma in Schweden mit der Produktion

von Seifen für das Schwedische Königshaus. In den siebziger Jahren erfolgte dann der Umzug in die Schweiz. Im Jahr 2014 wurde das Unternehmen durch Marc Steffen übernommen, vorher befand es sich im Familienbesitz. Bis vor ein paar Jahren produzierte die Cosmétique SA vor allem getränkte Pads und Desinfektionstücher. Mittlerweile hat sich dies geändert und der Fokus liegt mehr auf der Entwick-

lung von hochwertigen Kosmetikprodukten, immer mehr auch für den asiatischen Markt. Zur Kundenschaft gehören namhafte Kosmetikfirmen, Grossverteiler (u.a. Migros, Coop und Aldi Süd), sowie Unternehmen des Gesundheitssektors – in der Schweiz und weltweit.

Wer Interesse hat, kosmetische Produkte als Werbegeschenke zu kaufen oder auch Grosseinkäufer, welche die Produkte im Detail-

**Nachgefragt bei  
Marc Steffen**



**CEO & Inhaber,  
Cosmétique SA Worben**

**Wo sehen Sie zukünftig für Ihr Unternehmen die grössten Herausforderungen, aber auch Marktchancen?**

Die grösste Schwierigkeit sehe ich im Moment darin, das richtige Personal für die zukünftigen Aufgaben zu finden. Mit dem Voranschreiten der Digitalisierung verändern sich die gesuchten Profile massiv und die Dynamik des Marktes fordert von jedem einzelnen Mitarbeiter einen sehr hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit. Mit unserer

hohen Innovationskraft und der Möglichkeit jedem Kunden eine persönliche Lösung zu bieten streben wir weiteres Wachstum an. In diesem Zusammenhang wird auch der asiatische Markt immer wichtiger für uns.

**In der Schweiz zu produzieren ist nicht zuletzt wegen der hohen Personalkosten eine Herausforderung. Wie können Sie sich gegen die ausländische Konkurrenz behaupten?**

Auf der einen Seite bedienen wir vor allem Nischenmärkte (v.a. Pads), d.h. der Spezialisierungsgrad beim Produkt ist hoch und die Auswahl der möglichen Lieferanten für den Kunden eher beschränkt. Auf der anderen Seite setzen wir sehr viel Wert auf die Entwicklung von neuen Konzepten und sind im Labor personell optimal besetzt. D.h. wir bewegen uns in einem Segment, in welchem der Kunde noch bereit ist für die hohe Qualität zu bezahlen.

handel weiterverkaufen, ist bei der Cosmétique SA an der richtigen Adresse und erhält seine Produkte, nicht zuletzt auch, weil dank der Digitalisierung die Prozesse sehr schlank gehalten werden, zu absolut vernünftigen Preisen und bereits ab 500 Stück.

## AUF EINEN BLICK

**Bei Interesse für unsere kosmetischen Werbegeschenke stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:**

cosmeticcreator.com  
info@cosmeticcreator.com,  
+41 32 387 79 08