

LEITFADEN FÜR D2C-KOSMETIKMARKEN

HÄUFIGE FEHLER BEI DER PRODUKTENTWICKLUNG.

Und wie du sie von Anfang an vermeidest.

- ✓ 10 Häufigste Fehler & Lösungen
- ✓ Checklisten & Hilfestellungen
- ✓ Über wfs cosmetics

Herausgegeben von der
wfs cosmetics

www.wfs-cosmetics.de





WARUM SCHEITERN PRODUKTENTWICKLUNGEN?

Viele Brandowner starten mit einer **klaren Vision**: ein Produkt, das Kunden begeistert, das sich verkauft, das die Marke stärkt. Doch zwischen Idee und fertigem Produkt liegt ein Prozess, der überraschend viele Fallstricke bereithält und der oft unterschätzt wird. Nicht weil die Ideen schlecht wären. Sondern **weil Entscheidungen getroffen werden, ohne das nötige Prozesswissen im Hintergrund**. Ohne zu wissen, wie ein Hersteller denkt. Ohne zu verstehen, welche Fragen man früh stellen muss.

Dieser Guide zeigt dir **die häufigsten Fehler** aus unserer täglichen Arbeit mit Brandownern und Startups. Nicht als Kritik, sondern als Vorbereitung. Damit dein Produkt den Weg von der Idee zur Marktreife möglichst reibungslos schafft.

WEITERFÜHRENDE LEKTÜRE

Noch neu im Thema? Unsere Guides „D2C-Kosmetik erfolgreich launchen“, „Private Label Cosmetics: Der Einstieg“ und „Von der Idee bis zur fertigen Rezeptur“ geben dir den idealen Einstieg, bevor du diesen Leitfaden nutzt.



TOP 10 DER HÄUFIGSTEN FEHLER

FEHLER #1: DAS UNGENAUE BRIEFING

✗ Das Problem

Ein allgemeines Briefing wie „Ich möchte eine reichhaltige Tagescreme“ reicht nicht. Was für dich „reichhaltig“ bedeutet, kann für deinen Hersteller etwas völlig anderes sein und für deine Zielgruppe sowieso.

✓ Die Lösung

Formuliere ein präzises Produktbriefing. Je klarer deine Vorstellung, desto gezielter können wir entwickeln. Das spart Iterationen und Kosten.



Produktbriefing



Welches Hautgefühl soll das Produkt hinterlassen?



Welche Inhaltsstoffe sind gewünscht oder tabu?



Welcher Preis pro Einheit ist realistisch?



Für welchen Vertriebskanal ist das Produkt gedacht?



Uvm.

PRAXIS-TIPP

Wir haben bereits ein fertig ausgearbeitetes Briefing-Formular für dich! Frag uns einfach danach.

FEHLER #2: DER UNTERSCHÄTZTE AUFWAND

✗ Das Problem

Viele Brandowner rechnen nur mit dem Produktionspreis und vergessen Entwicklungskosten, Laborgebühren, Muster, Verpackungskosten, regulatorische Prüfungen und Sicherheitsbewertungen.

✓ Die Lösung

Kalkuliere von Anfang an vollständig. Ein realistisches Budget berücksichtigt alle Phasen: von der ersten Rezeptur bis zum fertigen, verkaufsfähigen Produkt.

✓ Budgetplanung

- Rezepturentwicklung & Muster (mehrere Runden sind normal)
- Sicherheitsbewertung (EU-Pflicht für jede Formulierung)
- Stabilitäts- und Kompatibilitätstests
- Verpackungsentwicklung & Druckkosten
- Mindestbestellmengen beim Hersteller

TIPP

Ein typischer Entwicklungsprozess kostet mehr Zeit und Geld als erwartet. Das ist keine schlechte Nachricht, sondern eine ehrliche. Wer das einplant, ist klar im Vorteil.

FEHLER #3: PACKAGING ERST AM ENDE DENKEN

✗ Das Problem

Rezeptur fertig, Packaging noch unklar: das führt zu teuren Überraschungen. Nicht jede Formulierung ist mit jedem Behälter kompatibel. Und nicht jede Verpackung ist regulatorisch unkompliziert.

✓ Die Lösung

Entwickle Formulierung und Verpackung parallel. Kompatibilitätstests brauchen Zeit, und die Verpackung beeinflusst die Stabilität des Produkts direkt.

✓ Kompatibilitätstest

- Füllgut und Behälter müssen aufeinander abgestimmt sein
- Pumpspender, Airless-Behälter, Tuben: jedes Format hat andere Anforderungen
- Verschluss, Inlay und Primärverpackung müssen frühzeitig festgelegt werden
- Lagertemperatur und Lichteinstrahlung beeinflussen die Formulierung

WICHTIG

Das Packaging ist kein Dekorationselement, es ist Teil des Produkts. Wer das früh versteht, vermeidet teure Neuentwicklungen in letzter Minute.

FEHLER #4: COMPLIANCE ALS PFLICHTÜBUNG AM ENDE**✖ Das Problem**

Die EU-Kosmetikverordnung (EG Nr. 1223/2009) ist keine Option. Wer Regularien erst kurz vor dem Launch klärt, riskiert Verzögerungen, teure Nacharbeiten oder schlimmstenfalls kein verkaufsfähiges Produkt.

✔ Die Lösung

Compliance gehört in die Entwicklung, nicht ans Ende. Kläre frühzeitig, welche Vorschriften für dein Produkt gelten.

**Compliance**

Welche Inhaltsstoffe sind in deinem Zielmarkt zugelassen?



Welche Claims darfst du machen und welche nicht?



Welche Kennzeichnungspflichten gelten für deine Formulierung (z.B. Allergenkennzeichnung)?

FEHLER #5: DEN HERSTELLER ZU SPÄT EINBINDEN**✖ Das Problem**

Viele Brandowner entwickeln ihre Vorstellungen wochenlang intern und wenden sich erst dann an einen Hersteller. Das kostet Zeit, weil vieles dann wieder aufgerollt werden muss.

✔ Die Lösung

Binde deinen Lohnhersteller früh ein. Ein guter Fertigungspartner bringt Erfahrung aus hunderten Projekten mit und kann dir helfen, teure Irrwege zu vermeiden.

✓ Hersteller früh einbinden

- ☐ Was ist in der gewünschten Preisklasse machbar?
- ☐ Welche Alternativen gibt es zu teuren Rohstoffen?
- ☐ Welche Mindestmengen gelten für deine Wunschformulierung?
- ☐ Wie lange dauert die Entwicklung realistisch?

Wir verstehen uns bei wfs cosmetics nicht als verlängerte Werkbank, sondern als aktiver Partner. Das bedeutet: wir denken mit, geben Feedback und sagen auch, wenn eine Idee technisch oder wirtschaftlich schwierig wird.

FEHLER #6: DAS ERSTE MUSTER ALS ENDPRODUKT BEHANDELN**✗ Das Problem**

Beim ersten Muster entscheiden sich viele zu schnell: entweder für eine Freigabe, die sie später bereuen oder für eine Ablehnung ohne klares Feedback. Beides verlangsamt den Prozess.

✓ Die Lösung

Gib strukturiertes Feedback. Beschreibe konkret, was du ändern möchtest, nicht nur „gefällt mir nicht“, sondern warum und in welche Richtung.

✓ Produktentwicklung

- ☐ Konsistenz: zu fest, zu dünnflüssig, genau richtig?
- ☐ Hautgefühl: fettig, leicht, kühlend, wärmend?
- ☐ Duft: zu intensiv, zu schwach, falsche Note?
- ☐ Farbe: Abweichung vom Wunschton?
- ☐ Einziehgeschwindigkeit: schnell genug für die Zielgruppe?

PRAXIS-TIPP

Mehrere Iterationen sind normal und einkalkuliert. Zwei bis vier Musterrunden sind bei anspruchsvollen Formulierungen keine Ausnahme, sie sind ein Zeichen dafür, dass die Entwicklung ernsthaft betrieben wird.

FEHLER #7: UNREALISTISCHE TIMELINES

✗ Das Problem

„Ich brauche das Produkt in sechs Wochen.“ Diesen Satz hören wir regelmäßig und regelmäßig müssen wir erklären, dass eine seriöse Entwicklung mehr Zeit braucht.

✓ Die Lösung

Plane mit realistischen Zeiträumen. Ein durchschnittliches Entwicklungsprojekt dauert, je nach Komplexität, mehrere Monate. Wer das ignoriert, gefährdet die Qualität.

✓ Timelines festlegen

- | | |
|---|--|
| □ | Briefing & Konzeptabstimmung |
| □ | Rezepturenentwicklung |
| □ | Musterrunden (2–3 Runden) |
| □ | Stabilitäts- und Sicherheitstests |
| □ | Produktionsfreigabe & Serienproduktion |

Wer zu früh einen Launch-Termin kommuniziert, setzt sich selbst unter Druck und gefährdet die Qualität. Besser: intern mit Puffer kalkulieren, extern erst kommunizieren, wenn die Entwicklung stabil ist.

FEHLER #8: DAS PRODUKT FÜR ALLE

✗ Das Problem

„Mein Produkt richtet sich an Frauen zwischen 25 und 55.“ Das ist keine Zielgruppe, das ist eine Hälfte der Bevölkerung. Ein Produkt, das alle anspricht, spricht am Ende niemanden wirklich an.

✓ Die Lösung

Definiere eine klare Zielgruppe. Nicht nur demografisch, sondern psychografisch: Welche Bedürfnisse, Werte und Erwartungen hat sie? Was kauft sie heute und warum wechselt sie zu dir?

**Zielgruppe definieren**

Welches Hautproblem löst dein Produkt konkret?



Welcher Lifestyle passt zur Marke?



Was ist der Preis, den deine Zielgruppe bereit ist zu zahlen?



Welche Inhaltsstoffe sind ihr wichtig (z. B. vegan, ohne Silikon, ohne Duftstoffe)?

WEITERFÜHRENDE LEKTÜRE

Im Guide „D2C-Kosmetik erfolgreich launchen“ zeigen wir, wie du eine präzise Zielgruppenanalyse mit der Produktentwicklung verknüpfst.

FEHLER #9 WAS FÜR 500 STÜCK GILT, GILT NICHT FÜR 50.000**Das Problem**

Eine Rezeptur, die im Labor funktioniert, muss nicht zwingend in der Serienproduktion identisch performen. Rohstoffverfügbarkeit, Mischverfahren, Abfüllgeschwindigkeiten: all das verändert sich beim Hochskalieren.

**Die Lösung**

Denke beim Entwickeln bereits in Produktionsmengen. Kläre früh, welche Rohstoffe in den benötigten Mengen verfügbar sind und ob die Formulierung großtechnisch reproduzierbar ist.

**Rezeptur**

Sind Schlüsselrohstoffe in Serienmengen verfügbar?



Ist der Herstellungsprozess automatisierbar?



Gibt es Alternativrohstoffe für kritische Bestandteile?



Wie verhält sich die Viskosität bei großen Ansatzgrößen?

FEHLER #10: STILLE POST ZWISCHEN IDEE UND PRODUKTION

✖ Das Problem

Fehlende oder unklare Kommunikation ist einer der häufigsten Gründe für Verzögerungen. Wenn Änderungswünsche unklar formuliert sind, entsteht ein Ping-Pong aus Rückfragen, das kostet Zeit und Nerven.

✔ Die Lösung

Halte die Kommunikation klar, dokumentiert und verbindlich. Nutze schriftliche Freigaben, eindeutige Versionsnummern für Muster und klare Ansprechpartner auf beiden Seiten.



Kommunikation



Alle Änderungswünsche schriftlich und konkret formulieren



Musterversionen klar benennen (z. B. Muster v1, v2, v2.1)



Einen festen Ansprechpartner auf Brandowner-Seite benennen



Entscheidungen dokumentieren und bestätigen lassen



KURZ ZUSAMMENGEFASST

Zehn Fehler, ein roter Faden: Fast alle haben gemeinsam, dass sie früh entstehen und spät auffallen. Der beste Zeitpunkt, sie zu vermeiden, ist deshalb immer der Anfang.

Roter Faden

- #01 Ungenaueres Briefing → konkret und vollständig briefen
- #02 Zu schmales Budget → alle Phasen einkalkulieren
- #03 Packaging zu spät → parallel zur Rezeptur entwickeln
- #04 Regularien ignoriert → Compliance von Anfang an mitdenken
- #05 Hersteller zu spät eingebunden → früh als Partner einbeziehen
- #06 Muster unkritisch freigegeben → strukturiert und konkret Feedback geben
- #07 Unrealistische Timeline → mit realistischen Zeiträumen planen
- #08 Zielgruppe zu vage → präzise und psychografisch definieren
- #09 Skalierung nicht gedacht → großtechnische Machbarkeit früh prüfen
- #10 Kommunikation unklar → schriftlich, eindeutig und dokumentiert arbeiten



ÜBER WFS COSMETICS

DEIN PARTNER VOM ERSTEN TAG AN

wfs cosmetics ist der Kosmetik-Bereich der Wachsfabrik Segeberg GmbH – einem der erfahrensten Lohnhersteller im deutschsprachigen Raum. **Wir entwickeln und produzieren kosmetische Pflegeprodukte im Premium-Segment für Brandowner**, die hohe Qualität, klare Kommunikation und einen aktiven Entwicklungspartner suchen. Von der ersten Briefing-Session bis zur Serienlieferung begleiten wir unsere Kunden durch jeden Schritt. Nicht als verlängerte Werkbank – sondern als Partner, der mitdenkt.

LASS UNS ÜBER DEIN PROJEKT SPRECHEN.

Ob du gerade deine erste Produktidee entwickelst oder kurz vor dem Launch stehst: wir sind von Beginn an dabei. Ehrlich, verlässlich, auf Augenhöhe.

✉ anfragen@wfs-cosmetics.de