COSMETIC BUSINESS

THE INTERNATIONAL SUPPLIER EVENT FOR THE COSMETICS INDUSTRY

2 – 3 June 2027
MOC Munich

linkedin.com/showcase/cosmeticbusiness

AN EVENT BY LEIPZIGER MESSE

WELCOME
SHAPING TRENDS INTO PRODUCTS

Die CosmeticBusiness ist **Leitmesse für Kosmetikentwicklung vom Rohstoff bis zur Verpackung.** Als zukunftsweisender Impulsgeber setzt der Branchentreffpunkt den Maßstab im größten Kosmetikmarkt Europas und wird jährlich im Juni zum Zentrum der deutschsprachigen Kosmetikindustrie.
Die internationale Fachmesse inspiriert mit **Neuheiten und Trends entlang der gesamten Kosmetik-Wertschöpfungskette** und bietet Entscheidern aus Entwicklung und Beschaffung **effizientes Netzwerken** mit ihren Lieferanten.

CosmeticBusiness is the ***leading supplier event for cosmetics development, from raw materials to packaging.*** *As a forward-looking source of inspiration, this industry gathering sets the standard in Europe's largest cosmetics market and, every June, becomes the focal point of the German-speaking cosmetics industry. This international supplier event inspires visitors with* ***innovations and trends across the entire cosmetics value chain*** *and offers decision-makers from development and procurement departments* ***efficient networking*** *opportunities with their suppliers.*

ALLE LIEFERANTEN AN EINEM ORT /

ALL SUPPLIERS AT ONE PLACE

Entwicklung / *Formulation*

Inhaltsstoffe / *Ingredients*
Rezepturentwicklung / *Formulation Services*
Testen, Zertifizieren / *Testing, Certification*

Herstellung / *Manufacturing*

Private Label
Full Service
Lohnherstellung / *Contract Manufacturing*
Maschinen / *Machinery*

SHAPING TRENDS
INTO PRODUCTS

Vermarktung / *Marketing*

Verkaufsförderung, Displays / *Promotion*
Distribution, Logistik / *Logistics*
Medien / *Media*

Verpackung / *Packaging*

Packstoffe / *Materials*
Packmittel / *Packaging*
Veredlung, Dekoration / *Finishing, Decoration*
Etikettierung / *Labels*
Recycling

DER INTERNATIONALE TREFFPUNKT IM GRÖSSTEN KOSMETIKMARKT EUROPAS /

THE INTERNATIONAL MEETING PLACE IN EUROPE'S LARGEST COSMETICS MARKET

Top-Länder / *Top-Countries*
(aus 28 / *from 28*)

1. China / *China*
2. Frankreich / *France*
3. Schweiz / *Switzerland*
4. Polen / *Poland*
5. Niederlande / *Netherlands*
6. Italien / *Italy*
7. Rumänien / *Romania*
8. Österreich / *Austria*
9. Belgien / *Belgium*
10. Tschechische Republik / *Czech Republic*

61 %
aus Deutschland
from Germany

39 %
international
international

ALLE AUSSTELLER AUF EINEN BLICK /

ALL EXHIBITORS AT A GLANCE

Vollständiges Ausstellerverzeichnis der CosmeticBusiness /
Complete Exhibitor Directory CosmeticBusiness

BESUCHER PROFIL / VISITOR PROFILE

HERKUNFT / *ORIGIN*

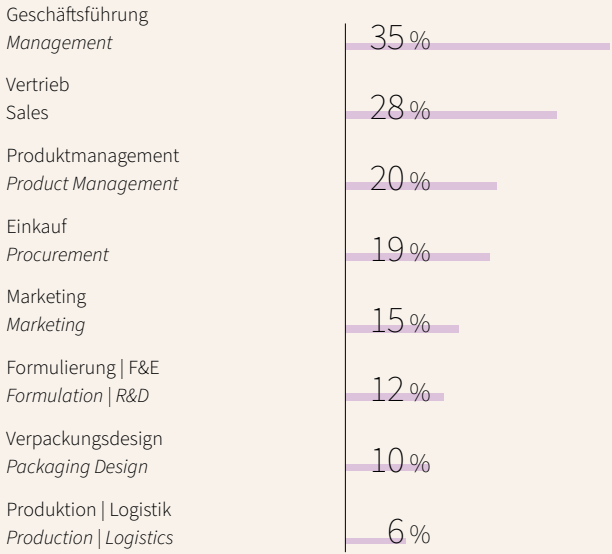
Top-Länder / *Top-Countries*
(aus 51 / *from 51*)

1. Österreich / *Austria*
2. Schweiz / *Switzerland*
3. Polen / *Poland*
4. Italien / *Italy*
5. Niederlande / *Netherlands*
6. Großbritannien / *Great Britain*
7. Tschechien / *Czech Republic*
8. Frankreich / *France*
9. Belgien / *Belgium*
10. Spanien / *Spain*

74 %
aus Deutschland
from Germany

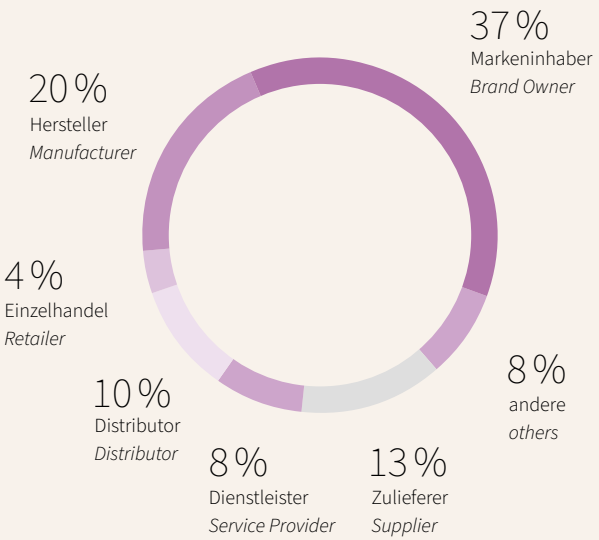
26 %
international
international

AUS DEN BEREICHEN / *FROM THE AREAS OF*



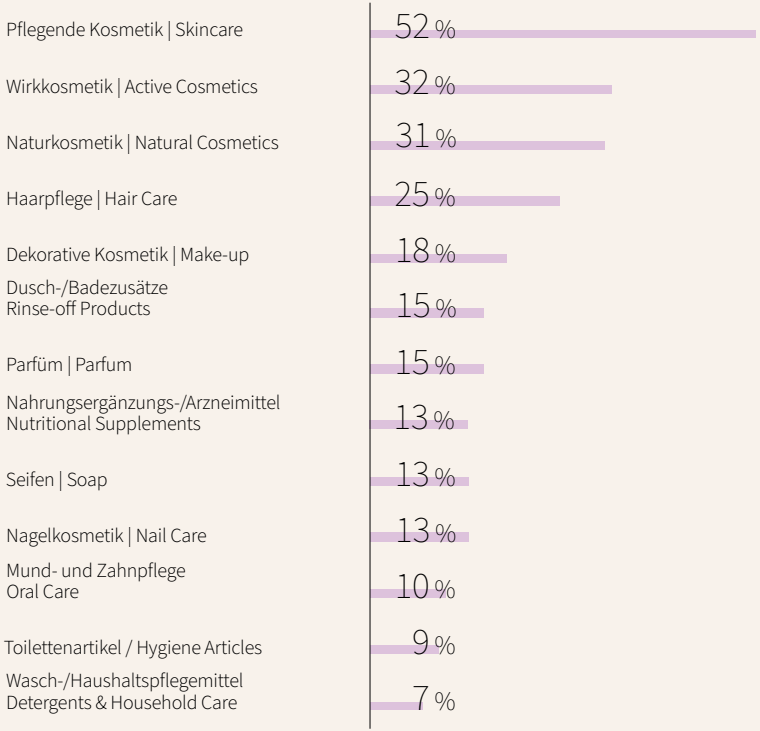
PLATTFORM FÜR KOSMETIKHERSTELLER UND MARKEN /

PLATFORM FOR MANUFACTURERS AND BRANDS



... UND DIE GANZE VIELFALT DER KOSMETIK /

... AND THE WHOLE RANGE OF COSMETICS



BESUCHER REFERENZEN 2026 (AUSZUG) / VISITOR REFERENCES 2025 (EXCERPT)

1-2-3 tv
alessandro International
ALEX Cosmetic
Allergika PHARMA
Annemarie Börlind
Apotheker Walter Bouhon
ARTDECO cosmetic
asambeauty
Bad Heilbrunner Naturheilmittel
Bärbel Drexel
baybies
BB Med
B-COS
Beatrix Strobl Cosmetic
Beauty Hills Cosmetics
Beiersdorf
Bergland
BIOMARIS
Birkenstock Cosmetics
Bübchen-Werk
BurnusCare
CELONIQUE
Channoine Cosmetic
Charlotte Meentzen
CMC Consumer Medical Care
CMD Naturkosmetik
CNC cosmetic
Cosmetic Service
cosnova
CURA Beauty
Dalli Werke
Dalton Cosmetics
Dars Cosmetics
Déesse
DEYNIQUE Cosmetics
Dirk Rossmann
dm-drogerie markt
Doctor Mi
Dr. August Wolff
Dr. B. Scheffler Nachfolger
Dr. Babor
Dr. Beckmann Group
DR. EMI ARPA SKIN
Dr. Grandel
Dr. Kurt Wolff
Dr. med. Christine Schrammek
Dr. Niedermaier Pharma
Dr. Rimpler
Dr. Sacher Kosmetik
Dr. Spiller
Dr. Theiss Naturwaren
Dr. Wolff Group
dreiturm
Duesberg medical
EMIL KIESSLING
everdrop
Faber-Castell Cosmetics
Fúmée Perfume & Cosmetics
Gertraud Gruber Kosmetik
Greendoor Naturkosmetik
GW Cosmetics
HAKA Kunz
Heilerde-Gesellschaft
HEJ Organic
HELFE
Henkel
HiPP
Hormocenta Kosmetik
Hotelkosmetik24.de
HSE – Home Shopping Europe
IGEFA Handelsgesellschaft
inspira: cosmetics
INSUI
IONIQ Skincare
Junglück
Juno&me
Just International
Klapp Cosmetics
Klein & von Lupin
Klinge Pharma
Kosho Cosmetics
Kräuterhaus Sanct Bernhard
Kurland
La mer Cosmetics
Laboratoire Biosthetique
Li-iL
Lipomaidsan Cosmetic Production
Logocos Naturkosmetik
L'ORÉAL DEUTSCHLAND
Lornamead
Louise Plegé
LR Health & Beauty Systems
MALU WILZ Beauté
Mann & Schröder Cosmetics
Maria Galland International
Mäurer & Wirtz
Maxim Markenprodukte
MBR Skin
Merz Consumer Care
Mibelle Group
Migros Supermarkt
MIND THE BEAUTY
Müller
PRIMAVERA LIFE
Reviderm
Schwan cosmetics
Speick Naturkosmetik
STADA AG
Steinfels Swiss
Systemkosmetik
TANA Cosmetics
TEMMENTEC
Titania Fabrik
Troll Cosmetics
TUNAP
Vema
WALA Heilmittel
Weckerle Cosmetic
Weleda
Wella Germany

Austausch auf Augenhöhe entlang der gesamten Wertschöpfungskette

"Die CosmeticBusiness ist für uns ein wichtiger Branchentreffpunkt. Wir schätzen die Messe als Plattform, auf der die gesamte Wertschöpfungskette zusammenkommt. Genau dieser Austausch auf Augenhöhe – zwischen Marken, Herstellern, Lieferanten und Innovationstreibern – macht die Messe für mich besonders wertvoll.

Exchange on an equal footing throughout the entire value chain

"*CosmeticBusiness is an important industry meeting place for us. We value the trade fair as a platform where the entire value chain comes together. It is precisely this exchange on an equal footing – between brands, manufacturers, suppliers and innovation drivers – that makes the trade fair particularly valuable to me.*

Christine Steger, Managing Director,
MANN & SCHRÖDER COSMETICS GROUP

Vom Lohnhersteller bis zum Packmittel alles vor Ort

„Wir haben als Marke den Fokus auf Made in Germany und das zieht sich durch bis zum Sourcing. Alles, was wir in Deutschland fertigen lassen können, beziehen wir auch aus Deutschland. Die CosmeticBusiness ist dafür ideal, weil man hier vom Lohnhersteller bis zum Packmittel alles vor Ort hat. Ihre Kompaktheit ist ein echter Vorteil. Man schafft die Messe in zwei Tagen und kann dabei viele Kontakte pflegen.

From contract manufacturers to packaging materials, everything is available on site.

“As a brand, we focus on products made in Germany, and this extends to sourcing. Everything that we can have manufactured in Germany, we also source from Germany. CosmeticBusiness is ideal for this because everything is available here, from contract manufacturers to packaging materials. Its compactness is a real advantage. You can cover the entire trade fair in two days and maintain many contacts in the process.

Meike Rupp, Head of Sourcing/Purchasing,
Birkenstock Cosmetics GmbH

Der ideale Platz, um Lieferanten zu treffen

"Für mich bedeutet die Cosmetic Business den idealen Platz, wo ich alle meine Lieferanten finde und in einer sehr angenehmen Atmosphäre mit diesen auf kurzem Wege sprechen kann. Die Tiefe der Aussteller ist einzigartig. Ich finde sowohl Lohnhersteller als auch die Packmittel-Lieferanten.

The ideal place to meet suppliers

"*For me, Cosmetic Business is the ideal place to find all my suppliers and talk to them directly in a very pleasant atmosphere. The depth of exhibitors is unique. I can find both contract manufacturers and packaging suppliers.*

Roland Kienitz, Strategic Purchaser, **Weleda** AG

Geballte Fachkompetenz und eine sehr schöne Atmosphäre

„Mein Fazit zur CosmeticBusiness fällt sehr positiv aus. Volle Gänge, überall war etwas los, es gab zahlreiche Gespräche und viele interessierte Besucherinnen und Besucher. Insgesamt herrschte eine sehr schöne Atmosphäre. Besonders positiv ist aus meiner Sicht die geballte Fachkompetenz an einem Ort. Die Aussteller ergänzen sich sehr gut und sind insgesamt sehr vielfältig aufgestellt, von den Inhaltsstoffen bis zur Verpackung. Gleichzeitig hat die Messe einen fast familiären Charakter. Die Gespräche, die wir am Stand geführt haben, waren sehr wertvoll. Viele Besucher kamen mit konkreten Fragen, darunter auch viele Start-ups, die neugierig sind und gemeinsam neue Wege ausloten möchten. Gerade bei kleineren Unternehmen entwickelt sich vieles miteinander und genau das macht den Austausch so spannend.

A wealth of expertise and a very pleasant atmosphere

“My overall impression of CosmeticBusiness is very positive. The aisles were packed, there was a buzz of activity everywhere, there were numerous discussions and plenty of interested visitors. Overall, there was a very pleasant atmosphere. What I found particularly positive was the concentration of specialist expertise in one place. The exhibitors complement each other very well and offer a highly diverse range of products, from ingredients to packaging. At the same time, the trade fair has an almost family-like atmosphere. The discussions we had at our stand were very valuable. Many visitors came with specific questions, including numerous start-ups who are curious and keen to explore new avenues together. It is particularly among smaller companies that many developments take shape through collaboration, and that is precisely what makes the exchange so exciting.

Dr. Verena Gnadt, Area Sales Manager, **Heinz GLAS** GmbH & Co. KGaA

Pflichtveranstaltung im DACH-Markt

„Die CosmeticBusiness ist für uns eine der wichtigsten Messen. Im Kosmetikbereich gehört sie zu den drei wichtigsten Veranstaltungen für unser Unternehmen, weshalb es uns sehr wichtig ist, jedes Jahr hier vertreten zu sein. Die DACH-Region ist für uns von entscheidender Bedeutung, und die CosmeticBusiness bietet uns die Möglichkeit, sowohl bestehende als auch potenzielle Neukunden, insbesondere aus dem deutschen Markt, zu treffen. Sie ist eine wertvolle Plattform, um Kundenbeziehungen zu pflegen, Projekte weiterzuverfolgen und neue Kontakte zu knüpfen. Derzeit sind PPWR und alle Themen rund um die Recyclingfähigkeit für uns besonders wichtig.

A key event for the DACH market

“CosmeticBusiness is one of the most important trade shows for us. In cosmetics, it is one of the top three events for our company, which is why it is very important for us to be here every year. The DACH region is crucial for us, and CosmeticBusiness gives us the opportunity to meet both existing and potential new customers, especially from the German market. It is a valuable platform for maintaining customer relationships, following up on projects and generating new leads. At the moment, PPWR and all topics related to recyclability are particularly important for us.

Frédéric Fernandez, Sales Manager, **Hoffmann Neopac** AG

Viele relevante Leads

„Das war für uns eine sehr erfolgreiche Messe. Wir konnten bereits am ersten Tag so viele Leads generieren, wie in den vergangenen Jahren über die gesamte Veranstaltung hinweg. Unsere intensive Vorab-Kommunikation über LinkedIn und eine Meta-Kampagne hat sich auf der Messe deutlich ausgezahlt. Wir hatten sehr gut zu tun, viele relevante Gespräche und sind insgesamt sehr zufrieden.

Plenty of relevant leads

“This was a very successful trade fair for us. On the very first day, we were able to generate as many leads as we did over the entire event in previous years. Our intensive pre-event communication via LinkedIn and a meta-campaign clearly paid off at the fair. We were very busy, had many relevant discussions and are very satisfied overall.

Thomas Gibtner, Executive Management, **Neo Cos Service** GmbH

Die Messe bietet die ideale Plattform für persönlichen Austausch

„Die Zusammenarbeit rund um den Cosmetic-Business-Raumduft hat mir große Freude bereitet. Es war ein besonderes Projekt, das sehr gut zur CosmeticBusiness passt. An unserem Stand haben wir vor allem viele Bestandskunden getroffen, was den persönlichen Austausch besonders wertvoll macht. Die Messe bietet dafür die ideale Plattform. Die Stimmung am Stand war hervorragend, die Gespräche waren intensiv und genau dieser direkte Kontakt macht die Teilnahme für uns so wichtig.

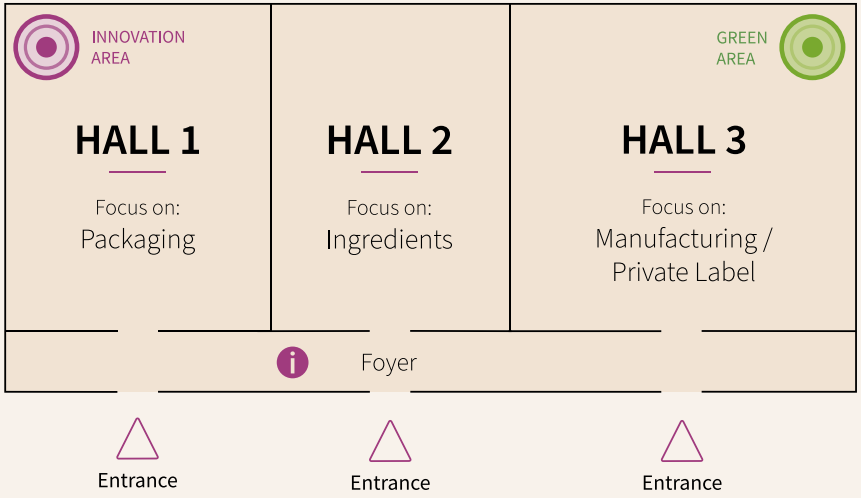
The trade fair offers the ideal platform for personal exchange

“I thoroughly enjoyed working on the CosmeticBusiness room fragrance project. It was a special project that fits in very well with CosmeticBusiness. At our stand, we mainly met many existing customers, which makes the personal interaction particularly valuable. The trade fair offers the ideal platform for this. The atmosphere at the stand was excellent, the discussions were in-depth, and it is precisely this direct contact that makes participating so important for us.

Frank Hahlbohm, Managing Director, **Kurt Kitzing** GmbH

KOMPAKT UND EFFIZIENT /

COMPACT AND EFFICIENT



INNOVATION AREA

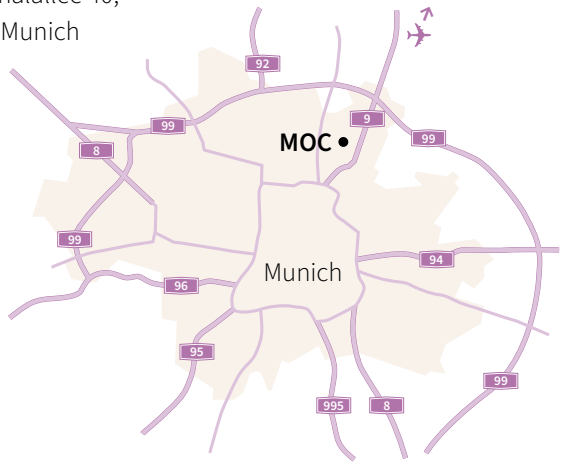
- SPOTLIGHT INNOVATIONS
- START-UPS
- TREND TALKS
- HAPPY HOUR
- COMMUNITY AWARD

GREEN AREA

- TREND TALKS
- GREEN TOUR
- GREEN STORIES

SEE YOU AT COSMETICBUSINESS /
2–3 June 2027

Ort / *Location:*
MOC Munich
Lilienthalallee 40,
80939 Munich



Ivonne Simons
Project Director
T +49 341 678 - 8651
M i.simons@leipziger-messe.de

Nehmen Sie Kontakt auf & folgen Sie uns /
Get in contact & follow us

Partner:

IKW SKW

AN EVENT BY LEIPZIGER MESSE

MCBL0049 I Stand: September 2026 I Fotos: Leipziger Messe GmbH / Tom Schulze