

Når salg af hårpleje og ansigtscremer møder salg af kosttilskud - gælder der så særlige regler?



Alle kan i princippet forhandle kosttilskud, men du skal være opmærksom på, at kosttilskud defineres som fødevarer og reguleres af Fødevarestyrelsen.

Af Søs Wollesen, læge

Grænserne er ikke længere skarpt optrukne, og det er undsluppet de færreste, at det bedste udvendige resultat afhænger af, hvordan det indvendige har det, og ikke mindst, hvad det indvendige tilbydes. Kort sagt, så er den udvendige skønhed et udtalt resultat af den indvendige balance og skønhed.

Mangler kroppen søvn, afslapning, næringsstoffer og egenomsorg, så kan selv den bedste, smukkeste og stærkeste makeup eller conditioner ikke dække den indre tilstand fuldt og helt. Det er ikke ny viden, men det, som kan være ny viden for dem, som forhandler kosttilskud i deres frisørsaloner og klinikker, er, at der er nogle regler, som skal overholdes.

Hvad er kosttilskud?

Ved kosttilskud forstås fødevarer, der har til formål at supplere vores normale kost. Der er tale om koncentrerede kilder til næringsstoffer eller andre stoffer, som har en ernæringsmæssig eller fysiologisk virkning på kroppen. Kosttilskud af enhver slags vil aldrig kunne træde i stedet for en sund og varieret kost, og må ikke lanceres som sådan. Afhængig af producentens tanke for produkterne, lanceres de med enkeltstående aktive stoffer eller som en kombination af flere aktive stoffer, det være sig vitaminer, mineraler, urter eller specifikke fedtstoffer.

Udviklingen inden for kosttilskud har været massiv de sid-

ste 10-15 år på baggrund af viden, og ikke kun viden baseret på nye teknologier. Kosttilskud kommer i mange forskellige dispenseringsformer fra kapsler, pastiller og tabletter, til pulverbreve (sachetter) og væskeampuller. Produkterne skal altid være mærket med indhold (alt skal være angivet) og den anbefalede mængde pr. indtag og pr. dag.

Hvordan registreres kosttilskud?

Nye kosttilskud, uanset sammensætning, skal inden de udbydes til salg være **anmeldt** som kosttilskud hos Fødevarestyrelsen. Man kan ikke få *godkendt* et kosttilskud hos Fødevarestyrelsen, og kan derfor ikke markedsføre det som værende "godkendt". Det skal være anmeldt, så myndighederne ved, at et produkt er på markedet.

Hvis du er forhandler og ikke den, som får det produceret, så er det vigtigt, at du sikrer dig, at produktet er registreret som nævnt ovenfor. Det nemmeste er at bede om dokumentation på, at det er anmeldt via din leverandør.

Hvilke forpligtelser har du som forhandler af produktet?

Det helt afgørende i denne forbindelse er, hvor stor en omsætning du har af produktet, da det har betydning for, om din virksomhed skal registreres som en fødevareraktivitet hos Fødevarestyrelsen. Det er din lokale fødevareregion, som kan bidrage med vejledning og en vurdering af dit salg, samt måden du markedsfører produktet på. Helt konkret, så vil fødevareregionen vurdere om der *blot* er tale om en biaktivitet i din virksomhed, hvilket kort oversat betyder, at det kun er noget ekstra, som du tilbyder dine kunder/klienter, og at det ikke drejer sig om salg i forbindelse med hver behandling eller besøg i din virksomhed.

Markedsfører du salget af kosttilskud på lige fod med de øvrige aktiviteter i din virksomhed, så vil det blive betragtet som en kontinuerlig aktivitet, og ikke noget som forekommer lejlighedsvist. Man anvender begrebet 'bagatelgrænse'.

Virksomheder med fødevareraktivitet (fx salg af kosttilskud) over bagatelgrænsen:

- Har man en omsætning af fødevarer (i dette tilfælde kosttilskud) på mere end 50.000,- kr. ekskl. moms
- Udgør salget af fødevarer (i dette tilfælde kosttilskud) mere end 50% af ens samlede omsætning

Hvem kan forhandle kosttilskud?

Kosttilskud opfattes som fødevarer og hører under Fødevarestyrelsen. Hvis du er **over bagatelgrænsen** for omsætning af kosttilskud i din butik, klinik eller salon, skal du være registreret hos Fødevarestyrelsen. Men fortvivl ikke, det er ikke så svært:

- Gå ind på www.foedevarestyrelsen.dk og vælg "Selvbetjening"
- Vælg herefter "Blanketter"
- Søg efter Autorisation-registrering
- Vælg "Fødevareraktivitet - Autorisation / registrering / ejerskifte / ændring / ophør"
- Tryk på "Udfyld blanket" og udfyld og indsend blanketten

vil det i begge tilfælde med stor sandsynlighed blive vurderet, at man skal registreres som fødevarer virksomhed i Fødevarestyrelsen, og der følger nogle specifikke regelsæt med, som man skal overholde. Det er muligt at få mundtlig vejledning af sin lokale fødevareregion, og derudover findes alle vejledninger og diverse skemaer på Fødevarestyrelsens hjemmeside FVST.dk.

Bagatelgrænse

Der findes en bagatelgrænse, og hvis din omsætning er under den, behøver du ikke at få din butik, klinik eller salon registreret hos Fødevarestyrelsen. Det vurderes, at du er under bagatelgrænsen i følgende tilfælde:

- Hvis dit salg af kosttilskud årligt udgør højst 1.000 enheder og en omsætning på højst kr. 50.000
- Hvis din omsætning af kosttilskud udgør under 50% af virksomhedens totale omsætning

Er du i tvivl, så kontakt Fødevarestyrelsen. Se mere på FVST.dk

Selvom din virksomhed ligger under bagatelgrænsen, er der fortsat visse regler, der skal overholdes. Din virksomhed skal altid overholde disse krav:

- At have dokumentation for, at leverandøren er registreret som virksomhed og produktet (kosttilskud) er anmeldt til Fødevarestyrelsen
- Markedsføringen (reklamen) af produktet må ikke være vildledende, men skal være vejledende og lovlig – kort sagt, så skal *produktet holde hvad det lover*
- Anprisninger – emballage – reklamer – hjemmeside – SoMe – bloggere – læger eller andre sundhedspersoner... Virksomheden (som du køber fra) har ansvaret for alt, når de er "afsender", ligesom din virksomhed ikke må tillægge produktet/produkterne andre virkninger end angivet fra din leverandør
- Din virksomhed må gerne ændre en ordlyd i en godkendt anprisning (lovlige ord omkring indhold i et kosttilskud) af indhold, hvis den har samme betydning, men man må ikke "pynte" på formuleringen

Det er ikke så svært, som det lyder

En kort tur rundt på Fødevarestyrelsens hjemmeside under kosttilskud kan tage pusten fra de fleste, der ikke er vant til at arbejde med salg og markedsføring af kosttilskud, men helt grundlæggende så er det leverandøren af produktet, der skal have styr på alle delelementerne forud for, at et produkt lander på diverse salgshylder.

Holder din butik/klinik/salon sig stramt til det, som er angivet på emballagen, og det markedsføringsmateriale, som følger produktet, så kan du trygt udbyde det til salg. Med den massive viden, vi har om sammenhængen mellem livsstil, sundhed og velvære, så giver det absolut mening, hvis ydre behandlinger af forskellig slags suppleres med *indre tilskud*. ■