„Seife einfach selber machen“

Dieses Motto zum Seifensieden klang auf den ersten Blick recht simpel. Deutlich komplizierter lasen sich die Rezepte, die Helga Kurtenbach daraufhin in der Apotheke besorgt hat. An ihre Grenzen gestoßen ist die Bad Honneferin, als sie sich mit Pott und Stabmixer ans Werk machte. Doch das alles ist lange her und in ihrer Manufaktur „Naturseifen Handgemacht“ erinnern heute nur noch ein paar handgeschriebene Zutatenlisten an diese Pionierzeit in der heimischen Küche.

14 Jahre ist es nun her, dass Helga Kurtenbach die ersten Versuche des Seifensiedens leicht entmutigt ad acta legte. Doch der Ehrgeiz hatte sie, allen Herausforderungen bei dieser anspruchsvollen Aufgabe zum Trotz, erneut gepackt (siehe Kasten). „Also habe ich noch einmal von Neuem angefangen, zu recherchieren und wieder damit begonnen, Seifenrezepturen auszuprobieren. Vieles habe ich vom Gefühl her gemacht und mir zusätzlich einige hilfreiche Tipps, zum Beispiel zu Kräutern und ätherischen Ölen, bei einer befreundeten Heilpraktikerin geholt“, erklärt Helga Kurtenbach, der als gelernter Arzthelferin Arznei- und Gewürzpflanzen nicht gänzlich fremd waren. Und irgendwann habe es dann doch noch geklappt – „ganz ohne Youtube-Tutorials, die es vor 14 Jahren noch nicht gab“, lacht sie.

Ihre Seifen hat Helga Kurtenbach zunächst Freunden und Bekannten angeboten. Das Ergebnis: Sie waren begeistert. „Na ja, und so bin ich dann irgendwie in die Seifenherstellung auch für Weihnachts- und andere Märkte hineingeschlittert, alles nebenher – noch“, ergänzt sie. Die Nachfrage stieg rasant. „Ich habe im Bad Honnefer Ortsteil Aegidienberg das Schaufenster eines kleinen Lädchens angemietet, um meine Seifen auszustellen. Nachdem das Ladenlokal dann länger leer stand, habe ich es kurzerhand gemietet und den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt.“

▶ Dem Trend folgen

Das ist nun zehn Jahre her. Seitdem wurde nicht nur der Laden durch einen Umbau und das spätere „Aufhübschen“ im Vintage-Stil runderneuert, sondern auch die Produktpalette deutlich ausgeweitet. „In meiner Manufaktur ‚Naturseifen Handgemacht‘, wie ich mein Geschäft damals getauft habe, gibt es auch Naturkosmetik, wie Deos, Cremes und Shampoo. Das hat sich nach und nach so entwickelt, weil die Kunden ganz konkret nach bestimmten Artikeln gefragt haben“, beschreibt Helga Kurtenbach die Ausweitung ihrer handgefertigten Produktpalette. Das hat, wie soll es anders sein, einen ganzen Wust an bürokratischen Aktionen nach sich gezogen, wie die Einhaltung der Kosmetik- oder der Verpackungs-Verordnung. „Außerdem muss Kosmetik in jedem Fall sicherheitsbewertet werden, bevor sie verkauft werden darf.“ Mehrere Zer-

Helga Kurtenbach mag den Kontakt zu ihren Kundinnen und berät diese in allen Fragen rund um Seifen, Cremes und Liköre.
Fotos: Meike Siebel

Helga Kurtenbach dekoriert ihre eigene Weihnachtsausstellung. „Weihnachten ist ein riesiges Thema. Obwohl sich der Umsatz mittlerweile übers Jahr auf einem guten Niveau eingependelt hat.“

Wie alles begann

In einer kurzen Charakterisierung ihrer Produkte sowie ihrer Person, die Helga Kurtenbach für eine Info-Seite der „Marktschwärmer“ verfasst hat, beschreibt sie ihren Werdegang als Seifensiederin so: „Es fing an mit einer Zeitungsbeilage: Seifen selbst herstellen. Ich war neugierig und experimentierfreudig und schon machte ich mich ans Werk. Und es klappte – nicht! Frustriert ließ ich das Chaos links liegen. Aber irgendwie kam ich von dem Gedanken des Seifeherstellens nicht mehr weg, das Seifenfieber hatte mich gepackt. Und so beschloss ich, mir und dem Herstellungsprozess noch eine Chance zu geben. Oder auch mehrere? Und nun kam der Erfolg: Ja, es klappt! Schon experimentierte ich mit verschiedensten Inhaltsstoffen und Düften. Sollte es doch meine ganz eigene Marke werden. Mein Mann fand das sehr interessant und freute sich mit mir über jeden Erfolg. Aber nur bis zu dem Zeitpunkt, da er morgens auf Seifenkrümeln frühstücken musste. Ein Ort zum ungestörten Krümeln musste her. Im Jahr 2010 eröffnete ich meinen Laden mit Seifenküche, wurde zertifiziert und erfreue mich immer wieder, dass ich mein Seifenfieber zum Job gemacht habe. Mittlerweile brauche ich tatkräftige Mithilfe und so steht ein nettes Team an meiner Seite, zwischen Schafsmilch, Kräutern und immer neuen Ideen.“

Seifen sind das Hauptprodukt; die Kundinnen fragen aber immer häufiger nach weiterer Kosmetik, wie Deo und Cremes, die Helga Kurtenbach und ihre Mitarbeiterinnen ebenfalls herstellen.

Seifen in allen Formen: Hier werden die Rohlinge einige Monate abgelagert, um die Restfeuchte zu reduzieren.

tifizierungen hat ihre Unternehmung mittlerweile schon durchlaufen.

Relativ neu sei das steigende Interesse an verpackungsfreien Produkten. „Danach hat vor zehn Jahren noch niemand gefragt“, so Helga Kurtenbach, die diesem Trend allerdings sehr gerne folgt und in ihrem Laden viele Erzeugnisse lose anbietet und als Einpackpapier häufig Zeitungspapier statt Plastikfolien verwendet. Und auch der Versand geschieht so umweltfreundlich wie eben möglich, denn rund ein Viertel ihres Umsatzes macht die Unternehmerin mit Verkäufen über ihren Online-Shop, den sie seit sechs Jahren betreibt.

Schafsmilch aus Österreich

„Man sieht dem Lädchen nicht an, wie viel Geld und Arbeit in ihm stecken“, schmunzelt die Seifensiederin. Ob nun die Banderolen aufgeklebt oder die Cremes in ihre Tiegel gefüllt werden – alles ist reine Handarbeit. Und da Helga Kurtenbach diese schon lange nicht mehr alleine bewältigen kann, hat sie zwei Mitarbeiterinnen angestellt, eine für die Seifen, eine für die Cremes. Allein die Rezepturen entwickelt sie noch selber. „Eigentlich ist unsere Küche inzwischen viel zu klein für die Produktion“, meint sie. Denn dort wird nicht nur die Seife gekocht; hier lagert auch ein Großteil der Rohstoffe in Kühlschränken und luftdichten Boxen. Für die fertige Seife hat Helga Kurtenbach in der Nähe einen Keller angemietet. „Seife muss rund sechs Monate reifen, bis sie verkauft werden kann“, erläutert sie. „Die Restfeuchtigkeit der Seife resorbiert sich durch lange Lagerung.“

Verarbeitet werden – nomen est omen – reine Naturprodukte, also Kräuter, ätherische Öle, aber auch Schafs- und Stutenmilch. „Die Stutenmilch kommt von einer Farm im Havelland und die Schafsmilch beziehen wir von der Leeb Biomilch GmbH in Österreich. Leider können wir keine regionale Milch verwenden, da diese nicht getestet und daher für den Einsatz in Kosmetik zu unsicher ist“, bedauert Helga Kurtenbach diese Einschränkung. Dafür stellt sie aber ein weiteres, ganz besonderes regionales Produkt her. „Wir sind für die Produktion von Straußenölen und -seifen für eine Straußenfarm in Wermelskirchen und eine in Helmsdorf bei Dresden zertifiziert und machen aus dem Fett der hofeigenen Vögel eben diese Cremes und Seifen, die dann dort im Hofladen verkauft werden.“

Schönes und Einzigartiges anbieten

Wenn auch nicht in jeder Seife die Milch von eigenen Tieren oder das Öl selbst angebauter Kräuter enthalten ist: Ein Naturprodukt, wie die Seifen und Cremes von Helga Kurtenbach, liegt in den Auslagen diverser landwirtschaftlicher Direktvermarkter im Rheinland und darüber hinaus. „Für Wiederverkäufer stellen wir zunächst kleine Gebinde von zum Beispiel sechs Seifen zusammen. Wenn man klein anfängt und merkt, dass die Kunden interessiert sind, kann man das Angebot immer noch steigern“, rät die Geschäftsfrau aus Erfahrung. Auch sie selbst liebt es, Erzeugnisse, die es in anderen Geschäften in der Nähe nicht gibt, für ihren Laden in Aegidienberg zu bestellen und dort zu verkaufen. „Ich liebe einzigartige, schöne Dinge, die ich oft im Urlaub oder auf einem der Märkte, auf denen wir verkaufen, kennenlerne. Ein gutes Beispiel sind die köstlichen Liköre einer Destille in der Pfalz, die ich bei uns anbiete und die eine super Ergänzung zu den Honigen und Marmeladen aus dem Siebengebirge sind.“

Helga Kurtenbach hält es für enorm wichtig, „in die Welt hinauszufahren, um Resonanz zu finden. Ich warte nicht auf die Kunden, sondern fahre zu ihnen hin“, bestätigt sie. Daher bedient sie nicht nur Weihnachts- oder Handwerkermärkte in der Region, sondern ist deutschlandweit unterwegs und steht auf dem Martinimarkt in Bad Honnef oder dem Weihnachtsmarkt in Ahrweiler ebenso wie auf Kunsthandwerkermärkten in Mussbach bei Neustadt an der Weinstraße und Mainz.

Marktschwärmereien bis in die Niederlande

Ein neuer Absatzmarkt sind die Marktschwärmereien. „Wir sind bei 23 Marktschwärmern vertreten, zwei davon liegen in Maastricht. Das ist vor allem aktuell zu Corona-Zeiten ein super Konzept, wie ich finde. Allerdings auch mit viel Kistenpacken und Logistik verbunden“, meint Helga Kurtenbach. In jedem Fall möchte sie das Wertige an ihren Produkten behalten. „Deshalb verkaufe ich auch nicht bei Ebay oder über vergleichbare Plattformen, auf denen die Produkte verramscht werden.“

Der direkte Kundenkontakt ist der Seifensiederin und Geschäftsinhaberin immer noch am wichtigsten. „Die Leute finden aus Köln, Düsseldorf und Bad Münstereifel hierher in den Laden. Sie haben irgendwo von uns gehört oder ein Seifengeschenk bekommen – und sind darüber zu Stammkunden geworden“, freut sie sich über diesen Zuspruch. Und darüber, dass sie auf die individuellen Wünsche ihrer Kunden eingehen kann. „Ich frage, was sie möchten, und dann entwickel ich ein Rezept. Denn auch die Stammkunden freuen sich, wenn sie jedes Jahr eine neue Seife oder Creme bei mir finden.“

ms