

Prva kozmetika z ekološkim certifikatom nastaja v Limbušu

Izdelana je ročno iz prehranskih sestavin in v majhnih serijah, a povpraševanje po njej počasi raste

F PETRA ŠUBIC
petra.subic@finance.si

Patricija Šenekar iz Limbuša pri Mariboru na majhni ekološki kmetiji prideluje tudi zelišča. Iz njih dela negovalno ekološko kozmetiko pod blagovno znamko Zeleno. Za svojo kozmetiko je pred letom in pol prva v Sloveniji pridobila ekološki certifikat.

»Kozmetiko za svoje potrebe izdelujem že okoli 20 let, pred približno petimi leti pa sem jo pod znamko Zeleno dala tudi na trg,« pravi Patricija Šenekar. Prodaja kozmetiko, ki je popolnoma enake sestave kot tista, ki jo ustvarja zase. »Je brez dodatkov za daljšo obstojnost, hitrejše vpijanje v kožo in boljšo konsistenco,« poudarja. Že pred leti je našla močno potrebo po zdravi negi, in ker ustrezne kozmetike ni našla na trgu, se jo je naučila delati.

Bogata ponudba

Trenutno ponuja okoli 60 različnih negovalnih kozmetičnih izdelkov, od krem za obraz, tonikov, odstranjevalca ličil, mil, zeliščnih mazil, negovalnih olj za obraz in telo do mask in pilingov, dezodorantov, kopalnih soli ... Narejeni so večinoma iz ekološko pridelanih sestavin.

Večino zelišč, ki jih uporablja v svojih izdelkih, pridelava sama, nekatera pa nabira. »Tako imam dober nadzor nad tem, kdaj oziroma v kateri zrelosti so bile rastline nabrane,« pojasnjuje Patricija Šenekar. Po novem se ukvarja tudi z destilacijo rastlin, s katero pridobi manjše količine eteričnih olj in kar nekaj svežih hidrolatov. Sama pridobiva tudi oljne in druge rastlinske izvlečke.

Med sestavinami, ki jih ne more pridelati sama, so predvsem hladno stiskana in eterična olja. Nekaj olj kupuje od pridelovalcev v Sloveniji, večino pa uvaža. »Pri tem iščem neposredno pot do pridelovalca, ker želim dobiti le čim bolj kakovostne in sveže sestavine, ki zagotavljajo dobro obstojnost izdelka,« poudarja sogovornica. Zagotavlja, da v svojo kozmetiko ne daje nobenih konzervansov in da prisega na kakovostna hladno stiskana olja, ki imajo visoko vsebnost antioksidantov. V ponudbi ima tudi čaje, zeliščne soli, namaze, sirupe in druga živila, ki jih dela sama.

Že leto in pol ima ekološki certifikat za svoje kozmetične



Moja ekokozmetika nima konzervansov in je iz užitnih sestavin, kot so kakovostna hladno stiskana olja z veliko antioksidantov. Ponujam tudi čaje, zeliščne soli, namaze, sirupe in druga živila, ki jih delam sama.

Patricija Šenekar



Pod znamko ekokozmetike Zeleno je na voljo 60 izdelkov. Največ zanimanja je za mila, kreme za obraz in zeliščna mazila.



in zeliščne izdelke, ki ga je pridobila pri IKC UM. »S certificiranjem sem letos imela okoli 500 evrov stroškov,« pravi. Plačuje certificiranje za ekološke prehranske izdelke, kozmetiko in urno postavko ob kozmetični kontroli. »Visok strošek je bila tudi ocena varnosti izdelkov, ki je obvezna za vsak izde-

lek, ki ga daš na trg. Sicer je to enkratni strošek za vsak izdelek, dokler mu ne spremeniš recepture, vendar se je nabral kar velik znesek,« dodaja.

Prodaja na spletu, tržnicah in v ekotrgovinah

Svojo kozmetiko in zeliščne izdelke prodaja v ekoloških tr-

govinah po Sloveniji, v Mariboru na ekološki tržnici in v nakupovalnem centru Euro-park, na tržnici ob meji v Gornji Radgoni, na raznih sejmi in v svoji spletni Hiški zelišč. Na prigovarjanje ljubljanskih kupcev je letos hotela priti tudi na ekološko tržnico v Ljubljano, a ji ni uspelo. »Upravljavec, Javno podjetje Ljubljanska parkirišča in tržnice, ni imel posluha za prodajo ekokozmetike na ekološki tržnici, češ da se tam lahko prodaja le ekohrana,« pojasnjuje sogovornica. Prepričana je, da njena ekokozmetika sodi prav na ekološko tržnico, saj je iz prehranskih, torej užitnih sestavin. Za drugo možnost, stojnico na gornjem delu Vodnikovega trga, kjer je osrednja tržnica v Ljubljani, pa se ni odločila.

Ko je pred leti iskala ekološke trgovine, ki bi začele pro-

dajati njene izdelke, jo je pri nekaterih trgovcih zmotil zelo odklonilen odnos do domače kozmetike in domačih izdelkov nasploh. To se zdaj zelo spreminja, a ker nima veliko časa za trženje in ker jo bolj veseli ustvarjanje novih receptur za kozmetiko, ne išče dodatnih prodajnih poti. »Kdor želi moje izdelke ponuditi svojim strankam in jih poučiti o sestavinah, delovanju in naravni negi, me sam poišče, jaz pa se z veseljem odzovem,« pravi. Svojo energijo in čas usmerja zlasti v delo z rastlinami in samo proizvodnjo. »V ustvarjanju vidim več smisla kot v sami prodaji, čeprav je zame oboje pomembno,« pojasnjuje. Sama prodaja le še na mariborski ekotržnici, za druge lokacije pa si je poiskala pomočnike.

Dve vrsti kupcev

Njeno kozmetiko in zeliščne izdelke kupujeta dve skupini ljudi. »V prvi so ekološko ozaveščeni, ki pazijo na ekološko prehrano in kozmetiko ter gojijo zdrav odnos do sebe in okolice. Med njimi je veliko aktivnih upokojenk in mladih deklet. V drugi skupini kupcev pa so ljudje z zelo občutljivo kožo in različnimi kožnimi težavami, s katerimi se spopadajo vrsto let. »Radi se vračajo in se zavedajo, da je s polnovredno kozmetiko podobno kot s polnovredno prehrano - že majhne količine večinoma zadostijo našim potrebam,« opaža Patricija Šenekar.

Razmišlja, da bi sčasoma prestrukturirala espe, še koga zaposlila in tako lažje povečala pridelavo, proizvodnjo in prodajo. Ima majhne prihodke - lani jih je bilo le 12 tisoč evrov, 70 odstotkov jih je ustvarila s prodajo kozmetike, preostalo pa z ličenjem, ki ga prav tako ponuja. Ko bo še bolj prepoznavna in ko bo prodala še več, bo širila posel. Potencial vidi v ljudeh, ki poslušajo in opazujejo odzive svojega telesa in kože, zdravno naravno kozmetiko pa jemljejo kot del celostnega negovanja sebe. »Prepričana sem, da bodo potrebe po zdravi negi naraščale,« še pravi Patricija Šenekar.

Mika jo tudi prodor v tujino, večanje ekipe in razširitev sodelovanja tudi na koope-rante. A vse ob svojem času. »Ne odstopam pa od vrhunskih ekoloških sestavin, svojih načel in receptur ter ročnega dela, čeprav to pomeni precej majhne serije izdelkov,« za konec pravi sogovornica.