

"När investerarna förstår att cirkulär produktion är lönsam, klarar vi klimatmålen"

Västerbottenssåpa började dyka upp i sociala flöden på allvar hösten 2023. På två år tiodubblades omsättningen från 6 miljoner till 60 miljoner.

Föreläsning av Sara Idenfors från Västerbottenssåpa på Uppsala:2030s event den 9 maj 2025:

– Vi behöver ett "varför". Vi behöver ett varför för att kliva upp på morgonen, för att kliva upp ur sängen. Det är jätteviktigt för oss alla. Vi har olika arbeten, men som entreprenör behöver du ett jättestort varför, och det måste vara solklart. Man måste veta: varför gör jag det här?

Det är möjligt att ha en företagsidé som är så bra att du kan jobba sju till fyra som entreprenör och vara ledig på helgerna. Men så är det inte för många av oss. Det värsta jag vet är när folk frågar hur mycket jag jobbar. Då brukar jag säga att jag jobbar 100 procent av det jag orkar. Hur många timmar det blir – det vill jag inte veta. Men det är mer än 74 i alla fall.

Så "varför" är jätteviktigt. Och hur långt kan vi dra den saken? Hur långt kan vi koka ner det?

Vi är ju faktiskt bara apor på en sten. Det är vad vi är. Den här stenen snurrar runt, och vi är apor som sitter där och tittar. Bland 400 biljoner solar är det, så vitt vi vet, bara vi som har ett varför. Bara vi som har en mening med tillvaron. Det finns kanske bakterier också, men de har knappast ett varför.

Men vi har ett varför. När vi tittar på den här stenklumpen – om vi förstör den här planeten, så kanske det inte finns något "varför" inom ett avstånd av 400 biljoner solar. Det är ganska långt. Och det tycker jag är ett bra varför.

Västerbottenssåpa – vi vill ju göra lite skillnad i den här galaxen. Det är en enorm grej att säga, men har man kokat ner och hittat sitt varför, så är det en schysst anledning att kliva upp på morgonen.

Här kommer historien bakom. Det här är min gammelfarmor Fredrika, och det här är Hornsjö i Vilhelmina. Det ligger på östra sidan av Malgomajsjön. Nu finns det väg, men det har det inte alltid gjort. Det här var självhushållningens tid. De kom med en ko över fjället från Norge och bosatte sig här. Här fick man göra sina egna grejer.

Min morfar hade väldigt många syskon. Mamma hade 36 kusiner. Alla hade det här som ett kollo, alla fick samma fina uppfostran och alla lärde sig: har du någonting får du inte

slänga bort det – för det du har kan du göra om till något annat. Allt är en tillgång, en resurs. Det här har präglat en hel släkt.

Farmor var också känd för att göra väldigt bra såpa. Man gjorde ju såpa på många gårdar, men hon gjorde den lite bättre och lite snabbare, så hon blev lite känd för det där. Jag har vuxit upp med att höra: "Vi kan städa och tvätta här, men det blir aldrig riktigt så bra som när farmor gjorde såpa."

Hon gjorde sin såpa på får fett, alltså det sämsta fettet – det man inte kunde göra korv av. När man slaktade fåren på gården blev det såpa av det. Med den städade man lagården, tvättade sig själv, kläder – allt möjligt. Det var en allroundprodukt. Samma filosofi gällde allt. En mjölsäck man köpte – den slängdes inte. Den blev till skjortor.

2006 tog familjen över Hotell Vilhelmina. Lite svårt att fota – det är byggt i regn – men det är större än vad man tror: 128 bäddar, plats för 300 sittande gäster. Det blev fritureolja över. Det var inget fel på den, men ändå. Vi hade ingen hotell- och restaurangbakgrund – vi bara körde.

En liten farbror kom och hämtade oljan. Jag frågade honom vad han gjorde med den. "Kör till Murmansk." "Jaha, och där då?" "Ingen aning." Så vi friterar potatis i Vilhelmina, du hämtar och kör till Murmansk. Nä, så kan vi inte ha det.

Morfar levde då och hade kvar såpreceptet från sin mamma. Så vi satte oss i källaren och justerade receptet, förtvålningstemperaturer stämde inte riktigt, och hon eldade ju med ved och så. Vi kokade såpa i sex år. Vi städade hela anläggningen med den. Morfar kom varje morgon med sin rullator, rörde i grytan, åt lunch och rullade hem. Vi sålde aldrig något – vi hade ett kretslopp inne i huset. Det handlade om att inte skicka oljan till Murmansk.

Efter sex år var vi trötta. Dags att byta jobb. Jag var höggravid och gick med barnvagn och funderade på vad vi skulle göra. Jag skrev säkert tio affärsplaner, men det kändes synd att släppa det här med såpan. Så vi testade – gjorde en riktig produkt av det.

Vi tog ett första spadtag. Min man Magnus slog ner de första pinnarna för att gjuta betongplattan till vår första fabrik. Vi sökte investeringsstöd från länsstyrelsen. Efter ett tag ringde en farbror och sa: "Det här är fan det dummaste jag hört talas om. Det kommer ju aldrig att bli någonting, det förstår ju du också!"

Jag surade en dag, sen byggde vi själva.

Vi byggde en liten fabrik. Vår första gryta var på 60 liter. Vi körde det här som hobbyverksamhet och omsatte ändå 7 miljoner. Då var det inte hobby längre, det var ett jobbigt gränsfall. Vi bestämde oss: Antingen gör vi ett riktigt företag, eller så lägger vi ner.

Vi behövde en delägare. Jag gjorde en lista på de jag trodde var bäst i Sverige på e-handel och marknadsföring. Tänkte att de fem första kommer aldrig höra av sig, men om

nummer sex gör det så är jag nöjd. Nummer ett hörde av sig direkt – **Fedja Porobic** på Porobic group – så jag behövde inte maila fler.

3 februari 2023 gjorde vi en rebranding. Han gick in i bolaget och tog över marknadsföringsdelen. Det är ett stort jobb. Vi bestämde: nu ska vi jobba med det här, ta ut lön, vara här varje dag, inte hålla på med en massa annat.

Nu finns vi på Terminalgatan i Vilhelmina. Det är fula industribyggnader från 80-talet – men perfekta för en fabrik. Vi har 1800 kvadratmeter och 32 medarbetare. Vid årsskiftet 2024 hade vi gått från hobby till att omsätta 60 miljoner. Och vi fortsätter.

Det vi gör idag är egentligen samma sak som farmor gjorde. En cirkulär idé. Vi återbrukar fett från restauranger – fortfarande från Hotell Vilhelmina, men nu också från Luleå, Skellefteå, Umeå och andra leverantörer. Fettet blir till såpa, och restaurangerna får tillbaka såpa så att de kan städa sina egna kök och matsalar. Ett kretslopp.

6,1 % av svensk ekonomi är idag cirkulär. Det räcker inte. Vi hade kunnat växa snabbare om vi tagit in jungfrulig råvara, men det gör vi inte. Varje försäljningsökning kräver en ny restaurang, en ny leverantör, nya rutter. Det tar tid, och vi stöter på regelverk som säger att det inte går. Men någon måste göra det. Cirkularitet är väldigt effektivt.

Så här gjorde vi: Rebranding. Renodla. Behåll alla kärnvärden. Behåll ditt varför. Gör en ny lansering för att få en push. Ta bort alla hinder, förenkla köpet. Förklara och utbilda. Massor av video, text, annonsering. Det räcker inte med ett inlägg på Facebook. Testa och utvärdera. Gör mer av det som funkar. Skit i det som inte gör det. Content kan aldrig bli för mycket. Glöm all integritet. Det är inga problem att vara på bild om du står för din produkt. Man får tänka sig att man är lite Pernilla Wahlgren.

Fortsätt utveckla – produkt, service, information. Testa och utvärdera. Lyssna på kunderna. Gör mer av det som går bra.

Och min sista bild – den här känner ni säkert igen: Fredde i **Solsidan**. Men han finns faktiskt på riktigt. Och nu har vi nått det som brukar kallas den fjärde industriella revolutionen, när vi har utvecklat AI som i vissa fall är smartare än vi själva.

Investorare är inte dummare än att de använder sig av den tekniken. Och man har faktiskt kommit fram till att fossila bränslen, i Fredde's bransch, numera klassas som **stranded assets** – alltså förlorade tillgångar. De har stött på grund. Det är inget vi ska fortsätta investera i. Och det är bra.

Mitt mål, här på den här stenen vi kallar jorden, bland apor, är att en riktig "Fredde" – någon som liknar honom i verkligheten – läser en artikel om Västerbottenssåpa och tänker: *"Mhm... det här kanske är framtiden. Den ska vara cirkulär. Det är kanske sådana här initiativ vi borde investera i – med de stora pengarna. Kanske är det inte de linjära affärsmodellerna som gäller längre."*

Då har jag lyckats. Det är mitt mål. Men det förpliktigar också. Det är därför jag måste se till att det här går riktigt bra. Om det går riktigt bra, och en verklig Fredde läser om det och väljer att investera i andra cirkulära företag – då flyttar vi pengarna. Då kommer det här att lösa sig. Då fixar vi klimatmålen.

Text: Mia Ulin mia@uppsala2030.com