

# B2B-gründere gjør suksess: « Vi er tidlig ute»

[BÆREKRAFT](#) | [NORGE](#) | 1 FEB 2021, 09:00



## Gjenbruksgründere med millionomsetning.

Alle monner drar. Dette var grunnlaget for drivkraften som senere har hjulpet Line Houge og Janicke Lorange å drive firmaet de startet i 2018. Gjennom Smallmatters ønsker de å gjøre en forskjell - ved å kun benytte eksisterende tekstiler til å lage så attraktive gjenbruksprodukter som mulig.

« Vi så at våre tidligere erfaringer med design, produktutvikling og merkevarebygging kunne kombineres til å vise at en enkel forretningsidé kan være lønnsom og bærekraftig, og ved litt tilfeldigheter fikk vi muligheten til å ta dette et skritt videre. I 2018 fulgte vi drømmen og lanserte Smallmatters, sier Janicke Lorange, medgründer av Smallmatters, til Ehandel.

Ved å ta tak i tekstilindustriens forurensende vaner bruker duoen tekstilrester og tekstilavfall, og omgjør disse til nye produkter. I nettbutikken deres finnes vi alt fra brød-, sko-, undertøy- og bunadsposer til tidsriktige moteplagg av kashmir.

«Bærekraft har hele tiden stått sentralt i hva vi ønsket å gjøre, og gjennom prosessen måtte vi lære mer - lese mer - delta på seminarer for å finne ut og lære om hva som egentlig var mest bærekraftig. For hvordan kunne vi lage noe som var mer bærekraftig enn dagens eksisterende produkter? Som reduserte forbruk, gjenbrakte eksisterende materialer, erstattet unødvendige engangsartikler, hadde en god pris og kunne være en fin og personlig gave, sier Line Houge, medgründer av Smallmatters, til Ehandel.

Houge har tidligere bakgrunn som designer og produktutvikler, og har drevet klesmerket ChillNorway i 12 år, som vant årets gaselle i 2011. Lorange har erfaring fra eget selskap, stillinger innenfor produkt- og prosjektledelse, i tillegg til merkevarebygging. Sammen kom de fram til forretningsidéen som skulle være både lønnsom og bærekraftig.

«Vi har gått mange runder med oss selv, med disse strenge målene for øyet, og har gjort tilpasninger underveis, men kom frem til ett konsept passende bedriftsmarkedet, og ett konsept passende privatmarkedet, som svarte til det vi ønsket og den kompetansen vi til sammen har, sier Houge.

## Pandemien førte til nytt fokus

I utgangspunktet var forretningsidéen bak Smallmatters å skreddersy gjenbruksprodukter laget av utgått sengetøy fra hotell, til hotell. På denne måten kunne hotellene ta ansvar for å gjenbruke eget avfall. Dette gikk i følge gründerne bra - helt frem til mars 2020. Da sa det stopp, og de ble tvunget til å se seg om etter andre løsninger. I samarbeid med Innovasjon Norge ble det utarbeidet en ny strategi som skulle hjelpe selskapet å treffe kommuner og deres interne virksomheter.

«Vi ser at kommunene har et stort potensial for å redusere forbruk og gjenbruke avfall i egne virksomheter, men dette er dessverre et langt lerret å bleke i samfunnet i dag da pandemien tar mesteparten av alles tid og kapasitet, sier Lorange.

Gründerne sitter med følelsen av at alle ønsker å være bærekraftige - men i samtaler med kommuner opplever de det vanskelig å finne frem til de rette personene.

«Når vi spør hvem som er ansvarlig for å realisere klimastrategien i kommunene, er det få som kan svare på det, og finner vi en, kommer man ikke videre, forteller Lorange.

I august 2020 tok Smallmatters en vending, og valgte i stedet å fokusere mer på privatmarkedet. Mens pandemien satte alle hotell og eventbyråer på vent, merket de en økning i salget i både nettbutikken, og blant mindre frittstående aktører som har bærekraft høyt på agendaen.

«Vi så at vi hadde stor respons på våde bunadposer, og mange konfirmasjoner var lagt til høsten. Annonsering i sosiale medier boostet virkelig nettbutikken vår, og plutselig var vi tomme for varer! Nye konsepter og kolleksjoner ble utarbeidet, og B2C var plutselig vårt hovedmarked, sier Houge.

Gründerne gleder seg allikevel til at blant annet hotell- og næringsbransjen våkner til live igjen. Kundelisten deres er lang, og viser blant annet til Hurtigruten, Fjong, Åpent Bakeri, Suser i Sivet, Moo og Orkla.

«Det er et stort behov i bedriftsmarkedet for både kunnskap og erfaring på hvordan man kan bytte til et mer bærekraftig produkt, innenfor tekstil. Vi begynte å undersøke hvor det ble av alt sengetøy og duker fra norske hotell, og fant ut at stort sett alt brennes etter ca 3 år i sirkulasjon. Etter omfattende undersøkelser så vi at store deler kunne gjenbrukes, og levetiden til tekstilene forlenges ved å bytte ut produkter i engangspplast og produkter laget av nye tekstiler, sier Lorange.

Til de ulike bedriftene produserer de skittentøys- og hårfønerposer, dustbags og brødposer - alt produsert av utgatte duker og sengetøy fra hotellnæringen i Norge. Smallmatters får også tekstiler og restegarn fra tidligere samarbeidspartnere i Kina, Italia og India. Disse sys på stedet for å minimere transport.

## «Vi er utrolig stolte»

Til tross for store tap av kundemasse i løpet av fjoråret, er altså Smallmatters godt fornøyd med årets omsetning, og gleder seg til å ta fatt på nye målsettinger for 2021.

«I 2019 landet omsetningen på litt over en million kroner, og vi er utrolig stolte over å levere en omsetningsøkning på 15 prosent i 2020, til tross for nærmere seks måneder uten omsetning grunnet coronaviruset, sier Houge.

Fremover vil Smallmatters fokusere på det de kan best: bærekraftige produkter av overskuddsmaterialer til konkurransedyktige priser, som erstatter engangsprodukter og produkter som krever uttak av nye naturressurser.

Selv om Lorange forteller at de føler seg ferdig rigget for en ekspansjon, venter de på at tidene skal normalisere seg noe, og fokuserer på å bygge et solid fundament i Norge.

«Det er uendelige muligheter. Vi er tidlig ute, men dette er viktig for samfunnet og miljøet. Heldigvis ser fler og fler hvor viktig dette også er for sluttforbrukeren - som også selv har et ansvar, både når det gjelder å sjekke hvor ting er produsert, men også hvordan, avslutter Lorange.