

## **Internationella tillväxtsuccéer inom svensk sustaintech - vad kan vi lära oss av Midsummer, Climeon och Northvolt?**

På Sweden Sustaintech Venture Day får vi höra en mycket spännande **paneldiskussion kl 9.20** på stora scenen med tre av de svenska succéföretag som attraherat internationellt kapital och expanderar. På scenen hör vi **Northvolts Emad Zand, Midsummers Sven Lindström** och **Climeons Thomas Öström** dela med sig av sina erfarenheter. I investerarpanelen sitter ABB:s Malin Carlström, Nasdaq:s Adam Kostyal, Energimyndighetens Andreas Stubelius och Anders Jacobson på Blue.

Vi mötte upp med Charlotte Becker som är Head of Investor Relations & PR på Climeon och ställde några frågor om att lanseras internationellt. Hon presenterar bolaget för en av investeringspanelerna.



- Varför är ni med på Sweden Sustaintech Venture Day?

*Det är ett bra tillfälle att träffa många befintliga och potentiella investerare samt samarbetspartners på samma gång. Dessutom är det alltid inspirerande att se andra bolag som precis som vi jobbar för att göra världen bättre och mer klimatsmart.*

- Vad kommer vara er huvudpitch till investerare och vilka är ni ute efter att träffa?

*Den stora utmaningen i energiomställningen är att hitta en förnybar baskraft, något som fungerar dygnet runt, oavsett sol och vind, för att komplettera de intermittenta förnybara energikällorna och ersätta resten av den fossila elproduktionen. Precis det kan Climeons teknik för att omvandla varmvatten till grön el göra. Vi kan förse nätägarna med det de efterfrågar allra mest nu, en förnybar baskraft. Vi är ute efter att träffa investerare som vill vara med på den resan och förstår vikten av en grön baskraft.*

- Vad innebär det att få internationellt kapital, vad är viktigt att tänka på vid internationell scale-up?

*En framgångsfaktor för oss har varit att jobba nära våra investerare i Sverige, de har hjälpt oss med så mycket mer än bara kapital. På samma sätt har vi nu börjat jobba internationellt, vi ser det som en enorm fördel att ha starka finansiella partners med lokalkännedom på de geografiska marknader där vi verkar.*

*För oss är det viktigt att behålla vår företagskultur och våra värderingar när vi expanderar internationellt och se till att de som jobbar på andra sidan världen känner sig lika mycket som en del av Climeon som de som jobbar på huvudkontoret i Kista. Samtidigt är det viktigt att hålla koll på lokala lagar och regler. Det ställer höga krav på vårt talent management team liksom på ledarskap och kommunikation.*

- Känner ni er redo för ytterligare tillväxt och vad är nu era planer i närmaste framtiden?

*Vi har vuxit kraftigt de senaste åren och nu har vi fått ihop ett lagom stort och riktigt bra team så jag känner mig helt övertygad om att vi är redo för fortsatt tillväxt. Allra viktigast för oss nu är att få upp våra första geotermiska kraftverk i Japan, fler kraftverk på Island och se till att våra befintliga kunder är riktigt nöjda med det vi gör. Den bästa tillväxtmotorn är nöjda kunder och kraftverk som levererar.*