

Prisat och klimatsmart

...men Rehact har svårt att övertyga riskkapitalet

Intresset för Rehacts prisbelönta klimat- och ventilationssystem är stort från potentiella kunder runt om i världen. Men bolaget har svårt att få kapital för att växa och har inget referensprojekt att visa upp i Stockholm. I stället får intresserade kunder åka till Polen.

”Vi får snart besök av en potentiell samarbetspartner och kund från Korea, men de åker till Warszawa i stället för till Stockholm för det är bara där vi kan visa upp vår lösning. Det känns lite konstigt”, säger Svante Bengtsson som är vd på Rehact.

Rehact startade som ett forskningsbolag 2005 och lanserade 2008 sin produkt: ett helhetssystem för värme, kyla och ventilation som kan reducera energianvändningen med upp till 85 procent. Företaget har trots sin korta historia redan hunnit få pris i entreprenörstävlingen Venture Challenge i San Diego och listats av WWF som en av

tolv innovationer med stor potential att bidra till minskade utsläpp. Intresset från internationella kunder saknas alltså inte, men däremot har företaget, trots ekonomiskt stöd bland annat från Energimyndigheten, svårt att växa.

Stora möjligheter

”Det finns offentligt stöd för produktutveckling men inte alls för organisationsutveckling. Vi räknar med att ta in 30 Mkr före sommaren för att kunna få in fler affärer”, säger Svante Bengtsson.

De närmaste åren innebär stora möjligheter särskilt för företag inom miljösmart byg-

gande. Just nu letar en stor del av världen efter lösningar till energieffektivt byggande och de lösningar som sedan blir utvalda får ett stort förspång.

Grundade Solaris

Niclas Stenlund är en av grundarna av solpanelsföretaget Solaris med tio anställda. Företaget startade så sent som 2006 men upplever också ett stort tryck på sina produkter. Sin litenhet har Solaris delvis kommit runt genom att liera sig med etablerade konsultbolag och byggbolag och låta dem möta kunden.

”Den största utmaningen är att få in kapital. Det är ett bekymmer i Sverige. Om det fanns mer riskkapital skulle vi kunna hålla uppe tempot. Vi är duktiga i Sverige på miljöteknik men vi måste bevisa så mycket innan vi får mer pengar och då springer andra om oss”, säger Niclas Stenlund.

Svante Bengtsson är över-

tygad om att politikerna kan göra mer för att hjälpa mindre företag att komma in på marknaden, exempelvis genom att ställa krav på en viss andel ny teknik vid upphandling.

”Vi måste ha fungerande lösningar att visa upp. I USA är ett villkor i offentlig upphandling att 10 procent går till småföretag. Det är ett viktigt sätt att gynna småföretag och att ge möjlighet att utvärdera ny teknik”, säger han.

Svårt att visa upp sig

Handelsminister Ewa Björling har gjort ett bra jobb, anser Svante Bengtsson, i att sälja svensk miljöteknik.

”Problemet är inte att hitta internationella kunder utan att vi inte kan visa upp referensobjekt här i Sverige. Man kan undra om politikerna inte har hoppat i fel ordning.”

MARIA OTTOSON

maria.ottoson@di.se
08-573 650 59



VÄNTAR PÅ STÖD. ”Den största utmaningen är att få in kapital”, säger Svante Bengtsson, vd för Rehact. FOTO: CLAES-GÖRAN FLINCK

LYSSNA TILL FÖRSÄKRINGSBRANSCHENS FRONTFIGURER!

9 februari 2011 i Stockholm

Dagens Industri arrangerar konferensen DI Försäkring. Ta tillfället i akt och lyssna till ledande beslutsfattare från den nordiska försäkringsbranschen.



Anmälan och mer information:
www.dagensindustri.se/insurance

Tid och plats:

08.30 – 17.00, onsdag den 9 februari
Grand Hôtel, Södra Blasieholmshamnen 8, 103 27 Stockholm

Några av våra talare:



Peter Norman
Finansmarknadsminister



Simon Lee
Ordförande
Codan Group
och Trygg-Hansa



Tom Wilson
Riskchef,
Allianz



Lars Rohde
Vd,
ATP Group



Sten Dunér
Vd,
Länsförsäkringar



Ingrid Bonde
Vd,
AMF



Jan Stjernström
Vd,
SEB Trygg Liv



Hely Salomaa
Ledande rådgivare,
Finansinspektionen
Finland

Sponsorer:



Utställare:

