Svensker inntar Norge med vekstkapital

PRESSEMELDING Under embargo til og med 24. mars 2026

De siste årene har kapitaltilgangen for norske vekstselskaper stupt, både i antall transaksjoner og investerte beløp. Tilgangen er ofte så svak at selskapene ikke kommer videre, uavhengig av kvalitet på idé, team eller teknologi. Å få økt likviditet er sentralt for store deler av næringslivet. Investeringer i venture og vekst er under halvparten av det svenske nivået målt mot BNP. Dette er et problem som det svenske fintech-selskapet Flow & Partners Finance, et eget varemerke under ØTO9, som tilbyr løsninger for raskt voksende bedrifter, nå ser en mulighet til å hjelpe til med.

Få vekstkapital på inngåtte avtaler

For norske vekstbedrifter har det blitt identifisert et betydelig kapitalgap og et likviditetsbehov for å kunne skalere nasjonalt og internasjonalt.

Nå er det slik at selv bedrifter med kredittverdige kunder sliter med likviditeten, noe som setter en stopper for ekspansjonsplaner, forsinker oppkjøp eller tvinger dem til å ta opp dyr og unødvendig gjeld.

“Løsningen på deler av Europas kapitalmangel finnes allerede. Den ligger i hver faktura som venter på å bli betalt, i hver eneste kundefordring som er bundet i en balanse. Arbeidskapital er kapitalen som allerede finnes i vekstselskapet, bundet opp i avtaler som er inngått, men som ennå ikke er likvide. Tjue år i kjernen av europeisk finansinfrastruktur har gitt meg en overbevisning: det som holder selskaper konkurransedyktige er ikke bare ambisjon, det er kapital i bevegelse. Å frigjøre den bundne kapitalen krever riktig infrastruktur, riktig kompetanse og viljen til å faktisk gjøre det. Europas skjulte balanse venter på å bli mobilisert – og vi vet hvordan”., sier Jessica Sparrfeldt, grunder og daglig leder i Flow & Partners.

Flow & Partners Finance, et eget varemerke under ØTO9, tilbyr arbeidskapital til mellomstore og store vekstbedrifter ved å kjøpe fakturaer adressert til sluttkundene deres, altså frigjøre kapital bundet i kundefordringer, varelager og leverandørgjeld, avtaler som er inngått, men ennå ikke likvide. Gjelden forblir utenfor kundens balanse, og kredittforsikring reduserer porteføljerisikoen. Fasilitetene som tilbys kan være på opptil en halv milliard kroner per kunde (44 millioner euro).

Flow & Partners skiller seg fra tradisjonelle banker gjennom sine produkter, paneuropeiske omfang og en partnerledet modell som sitter nærmere kunder og deres eiere, spesielt private equity og investeringsselskaper.

Topper laget

Foruten Sverige og Norge er selskapet inne i Polen og Tyskland, med en heftig skaleringsplan om å penetrere 21 nye europeiske markeder. I takt med ekspansjonen har selskapet ansatt Jessica Sparrfeldt som grunder og daglig leder.

Sparrfeldt har tilbrakt to tiår i ledende roller i Sveriges største finansinstitusjoner, inkludert nordisk leder for forretningsfinans i Avida Finans AB og leder for bedriftsbankvirksomhet i Northmill. I løpet av sin tid i Avida bidro hun til å bygge opp selskapet fra en liten aktør til det senere oppkjøpet av KKR, og hun var også involvert i å utvikle Collector fra et lite selskap til børsnotering. Senest var hun forretningssjef i PayEx, et heleid datterselskap av Swedbank.

Videre blir Eirik Stokmo selskapets representant i Norge. Han har en betydelig karriere innen bank og finans, her hjemme mest kjent for å være svært delaktig i å bygge opp Norion Bank, der det var en vekst på 25 gangeren i utlån til bedrifter så lenge han var der.
“Målet nå er å bli den beste aktøren i Norge. Det som jeg liker er at man har fart, det er korte beslutningslinjer, korte kredittprosesser og at man finner fleksible finansieringsløsninger, der de andre bankene ikke ønsker å se på caset engang”, sier Stokmo.

Om Flow & Partners

Flow & Partners er et europeisk selskap for kjøp av arbeidskapital og fakturaer som hjelper vekstbedrifter med å konvertere kundefordringer til umiddelbar, fleksibel finansiering. Flow & Partners opererer hovedsakelig gjennom kjøp av fakturaer utenfor balansen og komplementære kredittfasiliteter, og fokuserer på mellomstore til store B2B-vekstbedrifter. Selskapet opererer under 0TO9 AB, et lisensiert kredittmarkedsselskap,

Om 0TO9

0TO9 er et europeisk finanskonsern som støtter fremtredende gründere til å starte og skalere finansselskaper. Selskapet ble grunnlagt i Stockholm av Oliver Hildebrandt, en seriegründer bak blant annet Gilion, Plus 1 og Zensum. Ved å kombinere kapital, compliance, teknologi og merkevareutvikling tilbyr 0TO9 en komplett løsning for å starte og skalere lisensierte finansselskaper. Selskapet 0TO9 er et kredittmarkedsselskap med lisens til å drive finansieringsvirksomhet i henhold til bank- og finansloven (2004:297).

Selskapet ledes av et erfarent team med Oliver Hildebrandt (grunnlegger), Tord Topsholm administrerende direktør, Jessica Holzbach, partner og administrerende direktør i Tyskland, Siduri Poli som partner og markedsføringssjef og Henrik Landgren, styremedlem, sammen med flere ledende profiler innen finans og entreprenørskap. 0TO9 har kontorer i Stockholm, Berlin og Wroclaw og virksomhet i Finland og Norge.

Porteføljen inkluderer Plus 1, Fuels, NordKronan og Flow & Partners.

Mer informasjon: www.0to9.com

Kontakt: Niels Ruben Ravnaas // niels@erpr.no // +47 92681555