

7 april 2026

Bolagssuppdatering Q&A

## **Biofrigas ger bolagssuppdatering– Q&A med vd Erik Fromell**

**Biofrigas fortsätter att utvecklas i takt med ett växande intresse för flytande biogas (LBG) och bolagets småskaliga förvätskningsteknik. Samtidigt fortskrider arbetet med den första kommersiella anläggningen i Habo, och bolaget har nyligen annonserat en företrädesemission för att möjliggöra uppskalning av försäljningsaktiviteter och fortsatt kommersialisering.**

**För att ge en aktuell bild av verksamheten svarar vd Erik Fromell på frågor om finansiering, projektportfölj, marknadsläge, prioriteringar framåt och utvecklingen i pågående projekt.**

### **Nyckelpunkter**

- Företrädesemission om cirka 14,9 MSEK stödjer uppskalning av försäljning och affärsutveckling
- Offertstocken bedöms vara något högre än 2024
- Driftsättning i Habo fortlöper enligt plan
- Starkt intresse för större anläggningar
- LOI-processer fortsätter att utvecklas
- Sasejo-samarbetet skapar nya affärsmöjligheter

### **Finansiering och tillväxt**

#### **Den 1 april 2026 annonserade ni en företrädesemission – hur stärker den Biofrigas position framåt?**

Företrädesemissionen som annonserades den 1 april syftar till att stärka bolagets finansiella ställning inför nästa fas. Kapitalet ska användas för att stärka försäljningsorganisationen och möjliggöra fortsatt affärsutveckling.

### **Offertstock**

#### **Hur ser Biofrigas offertstock ut idag och hur har den utvecklats sedan 2024?**

Under 2024 kommunicerade vi att vi hade cirka 200 MSEK i offertstocken. Sedan dess har vissa projekt inte gått vidare samtidigt som nya tillkommit. Sammantaget bedömer vi att

värdet av den totala offertstocken idag är något högre än den nivå vi kommunicerade under 2024.

Det är naturligt att projekt faller bort i denna typ av affärsprocesser, samtidigt som nya möjligheter tillkommer. Det viktiga är att vi fortsatt ser ett stabilt inflöde av nya affärsmöjligheter och ett brett intresse för våra lösningar. Tidsmässigt bedömer vi att huvuddelen av projekten i offertstocken har potential att utvecklas till affärer under de kommande två åren.

## **Habo-anläggningen**

### **Vad är status för anläggningen i Habo och hur ser nästa steg ut?**

I slutet av november levererades och installerades de sista delarna av anläggningen i Habo. Sedan dess har fokus legat på driftsättning och successiv uppskalning av produktionen. Upptäckningen går enligt plan och arbetet fortsätter under våren.

Under denna period har anläggningen körts med en temporär lösning för lagring av färdig LBG samt tankning av lastbilar. I oktober lämnade vår kund in en ansökan till Klimatklivet för att bygga en permanent tankstation kopplad till anläggningen.

Om ansökan beviljas kommer vi tillfälligt att pausa LBG-produktionen för att installera den permanenta lösningen. Det är ett naturligt nästa steg i projektet och stärker anläggningens långsiktiga kommersiella drift.

## **Marknad och intäkter**

### **Vilka kundsegment ser ni som viktigast för framtida intäkter?**

Vi ser ett brett intresse från samtliga kundsegment vi riktar oss mot, både för vår mindre farmartanklösning och för våra större anläggningar.

Hittills har dock intresset varit särskilt starkt för våra större anläggningar. Eftersom dessa projekt innebär större investeringar och därmed högre ordervärden, bedömer vi att en betydande del av våra intäkter på kort till medellång sikt kommer att komma från detta segment.

Samtidigt ser vi farmartanklösningen som viktig ur ett skalbarhetsperspektiv, där mer standardiserade lösningar kan bidra till en mer repetitiv affärsmodell över tid.

## **Affärsutveckling**

### **Hur arbetar Biofrigas med LOI:er och hur ser statusen ut i dessa projekt?**

Biofrigas arbetar med en strukturerad säljprocess som ofta – men inte alltid – inleds med att vi och kunden tecknar en avsiktsförklaring (LOI). Syftet är att gemensamt arbeta fram kundens affärsmodell, förbereda klimatklivsansökningar och initiera tillståndsprocesser. Biofrigas har sedan tidigare tecknat ett antal LOI:er och dialogerna med dessa kunder fortsätter. Projekten befinner sig i olika faser och utvecklas i takt med att affärscase, finansiering och tillståndsprocesser fortskrider.

## Partnerskap

### Vad innebär samarbetet med Sasejo Biogas och när kan det börja generera affärer?

Samarbetet med Sasejo Biogas ser vi som mycket intressant och strategiskt viktigt. Genom samarbetet får vi tillgång till en bred projektportfölj och tillsammans kan vi accelerera försäljningen.

Detta skapar goda förutsättningar för gemensamma projekt där Biofrigas teknik kan bidra till att öka värdet på biogas genom förvätskning till LBG. Ambitionen är att samarbetet successivt ska generera konkreta affärsmöjligheter i takt med att projekten utvecklas.

## Marknadsdynamik

### Vilken är den vanligaste frågan ni får från kunder?

En vanlig fråga från kunder är om det finns avsättning för den producerade LBG:n. Vår bedömning är att detta i praktiken inte är en begränsande faktor, mot bakgrund av det strukturella underskott som förväntas på marknaden. Efterfrågan drivs bland annat av tunga transporter, industri och sjöfart, där behovet av fossilfria alternativ ökar snabbt.

Det innebär att fokus i många projekt snarare ligger på att öka produktionen än att hitta avsättning.

## Bakgrund

### Vad var det som gjorde att du valde att bli vd för Biofrigas?

Jag har följt Biofrigas under lång tid, redan från den period då jag arbetade med att bygga upp ett nordiskt nätverk av tankstationer för flytande gas till tunga transporter. Tidigt i det arbetet blev det tydligt att marknaden behövde mer flytande biogas (LBG). Samtidigt såg jag att efterfrågan på komprimerad biogas (CBG) minskade, vilket skapade en möjlighet att konvertera befintliga CBG-volymer till LBG.

För att möjliggöra detta krävs effektiv förvätskning av mindre volymer – och det var just den tekniken Biofrigas utvecklade. Kombinationen av ett tydligt marknadsbehov och en differentierad teknik gjorde bolaget särskilt intressant.

## Prioriteringar framåt

### Vilka är dina tre viktigaste prioriteringar framåt?

- Slutföra driftsoptimeringen i Habo
- Skala upp försäljningsaktiviteterna
- Rigga organisationen för framtida tillväxt

### Vad har ni uppnått under din tid som vd?

När jag tillträdde som vd satte jag upp tre huvudsakliga mål:

- Slutföra fabrikstester – **Genomfört**
- Installera första demonstrationsanläggningen hos kund – **Installation klar, slutförande av driftsättning pågår**

- Skala upp försäljningsaktiviteter för att säkra nya kontrakt och möjliggöra expansion – **Pågår**

Vi är nu nära att ha uppnått de två första målen, samtidigt som vi fortsätter att intensifiera försäljningsarbetet för att skapa nästa fas i bolagets utveckling.

Biofrigas fortsätter att utveckla affärsmöjligheter och driva på kommersialiseringen av bolagets teknik i takt med ett växande marknadsintresse.

**För fler uppdateringar om Biofrigas utveckling, följ oss på vår [hemsida](#) och [LinkedIn](#).**

**För ytterligare information om Biofrigas, vänligen kontakta:**

Erik Fromell, VD Biofrigas Sweden AB  
erik.fromell@biofrigas.se  
076-565 71 12

**Om Biofrigas**

Biofrigas Sweden AB (publ.) är ett svenskt bolag med säte i Göteborg. Biofrigas grundades 2012 och har utvecklat biogasanläggningen CryoSep. CryoSep ger ekonomiska möjligheter att producera flytande biogas (LBG) även för mindre verksamheter, något som tidigare enbart varit tillgängligt för större anläggningar. Småskalig produktion av flytande biogas passar för användning inom till exempel lantbruk samt i mindre reningsverk och industri. Biofrigas är noterat på Spotlight Stock Market.