Anteckningar/Protokoll - Delägarträff

Plats: Kungsörstorp, Kungsör
Datum/Tid: 2026-09-30 kl. 18.00-20.40
Anteckningar tagna av: Julia Norström (Delägarkoordinator)

Närvarande

Delägare: Enligt bifogad närvarolista (23st)

Övriga: Jonas Lindblom, Julia Norström, Tomas Högström, Robin Hjelting, Per Andersson, Robert Dahlberg, Emma Apell och Christoffer Tennholt (8st)

Kvällens agenda

Mötets öppnande/Välkomna – Niklas Mellin (Delägarservice)

Hydroscand – Andreas Lundgren (KAM Region Dalarna/Västmanland)

Ny säljare inom tank presenterar sig + Ny platschef Södermanland – Christoffer Tennholt (Säljare tank Köping) och Emma Apell (Platschef Södermanland)

Status passiva delägare – Tomas Högström (Styrelseordförande)

Läget i m4 Utveckling AB – Per Andersson (Åkerichef m4 Utveckling AB) och Robin Hjelting (Platschef Köping)

Fastighet och fordonsladdning – Robert Dahlberg (Hållbarhetschef)

VD informerar – Jonas Lindblom (VD)

Övriga frågor – Niklas Mellin (Delägarservice)

Mötets avslutande – Niklas Mellin (Delägarservice)

1. **Mötets öppnande/Välkomna**

   Niklas Mellin hälsar samtliga närvarande delägare välkomna till kvällens delägarmöte och informerar om att Hydroscand finns på plats under kvällen för att presentera sin verksamhet och sitt samarbete med m4.

2. **Hydroscand**

   Andreas Lundgren presenterar Hydroscands verksamhet, produktsortiment och det samarbetsavtal som finns mellan Hydroscand och m4. Hydroscand har en rikstäckande verksamhet med servicebussar och butiker över hela landet.

   Genom avtalet erhåller m4:s delägare rabatt på Hydroscands servicebussar och tjänster, i dagsläget ligger rabatten på 10%. För att nyttja avtalet behöver delägaren uppge att denne tillhör m4 och sedan ange sitt åkarnummer samt aktuellt resursnummer. Rabatten gäller i hela landet.

   Andreas informerar även om Hydroscands etableringar i m4:s närområde så som bland annat i Västerås, Köping, Hallstahammar, Enköping, Sala, Avesta, Ludvika, Borlänge, Mora och Stockholm. En ny etablering planeras i Fagersta inom kort

   Mer information om avtalet finns på extranätet under ”Ramavtal”. För mer detaljerad information, se presentationen i bilagan.

3. **Ny säljare inom tank + ny platschef Södermanland**

   3.1 Christoffer Tennholt presenterar sig och berättar om sin bakgrund inom transportbranschen där han arbetat med bland annat trafikledning, fordonsansvar, personal, försäljning samt även som yrkesförare inom bland annat just tank. Hans senaste arbetsgivare var Josef Lindberg i Sandarne AB. Han informerar även om att han redan har påbörjat arbetet med att utveckla tankverksamheten och därigenom identifierat flera potentiella affärsmöjligheter.

   Christoffer uppmanar delägarna att tipsa om potentiella kunder och uppdrag som kan vara intressanta för m4 framöver.

   3.2 Emma Apell som är ny platschef i Södermanland efter Niclas Sejnered presenterar sig. Emma kommer senast från en tjänst som säljare inom Bygg & Anläggning hos m4 i Katrineholm. Hon berättar att hon är uppvuxen i en

åkerifamilj sedan flera generationer och att hon själv har en lång erfarenhet bakom ratten då han bland annat har kört tanktransporter och lastväxlare.

4. **Status passiva delägare**

Tomas Högström redogör för arbetet med inlösen av aktier från inaktiva delägare. Det erbjudna inlösenbeloppet uppgår till 115 000 kronor per aktiepost och hittills har totalt 6 437 aktier, motsvarande cirka 64 aktieposter, lösts in.

Tomas informerar om att 22 inaktiva delägare återstår i arbetet. Inlösenarbetets takt styrs av m4:s likviditet och någon garanti för att samtliga inlösen genomförs under 2026 finns inte (även om det var målsättningen från början). Målet är dock att samtliga inaktiva delägare ska vara utlösta före årsstämman 2027.

Under diskussionen lyfter en delägare oro kring att större delägare ska lämna m4 och samtidigt ta med sig större kunduppdrag. Förslag framförs om att se över befintliga aktieägar- och leverantörsavtal så att detta inte ska kunna ske. Tomas tar med sig frågan för vidare behandling men betonar också att m4 inte släpper några kunduppdrag utan en ordentlig fight.

Tomas informerar även om att framtida aktieutdelningar diskuteras inom styrelsen, men att någon utdelning inte planeras under innevarande år.

5. **Läget i m4 Utveckling AB**

Per Andersson och Robin Hjelting presenterar verksamheten inom m4 Utveckling AB och beskriver hur bolaget idag verkar inom flera av m4:s affärsområden.

De berättar att det finns planer på att investera i en eldriven lastbil vid kombiterminalen i Eskilstuna. Dialog förs även med Volvo kring företagets satsning på försäljning av eldrivna maskiner och fordon, vilket på sikt kan skapa ytterligare transportuppdrag åt m4.

Robin redogör för verksamheten i Norrköping där uppdraget åt Stena Recycling AB (som togs över när Coneco lämnade m4) tidigare varit kostsamt under uppbyggnadsfasen men där verksamheten under 2025 utvecklades positivt efter att egna fordon och chaufförer etablerats (under uppstartsfasen användes dyra hyrda fordon samt inhyrd personal).

Tankverksamheten har för m4 Utveckling AB inte varit någon spikrak resa. De fem tankbilar som sattes in på AN-sidan (när Himmeta Åkeri AB lämnade) har gått bra med bra lönsamhet medan de fem bilar som kör på kem-sidan har haft det betydligt tuffare ekonomiskt. April 2025 var den första månaden som gick ”plus minus noll”, sedan kom återigen ett tapp på grund av en stökig marknad och lägre volymer.

En delägare lyfter frågan om det kanske var så att m4 helt enkelt köpte in för många tankbilar i samband med att Himmeta Åkeri AB lämnade m4. Robin berättar att m4 köpte in färre bilar än vad Himmeta körde uppdraget med då m4 planerade att bilarna skulle gå i skift, däremot köpte även Norrsjö Åkeri AB ett par tankbilar från Himmeta Åkeri AB (efter godkännande från m4) vilket ledde till att det ganska snabbt blev en överkapacitet på tankbilar.

Ett större samarbete med Wibax har påbörjats och beskrivs som mycket positivt då deras produkt fungerar bra med m4:s bilar samtidigt som det genererar bra lönsamhet. De månader på slutet som gått bra ekonomiskt är de månader som m4 bland annat kört mycket åt just Wibax. Samarbetet med Wibax behöver fördjupas samtidigt som m4 behöver få in fler nya kunder som genererar bra lönsamhet. m4 behöver våga testa nytt tillsammans med nya kunder på tank-sidan. Ytterligare ett exempel på detta är att m4 nu har en bil som kör olja åt kunden Svensk Oljeåtervinning AB i hamnen i Västerås, även det uppdraget ger god lönsamhet.

Robin informerar också om att m4 Utveckling AB redovisat positiva resultat under juli och augusti 2026 och att m4:s kontor i Köping inte har behövt gå in med kostnadstäckning under dessa månader då m4 Utveckling AB klarat av att bära sina egna kostnader. I samband med detta lyfter en delägare att m4 behöver bli bättre på att informera om saker som görs löpande, även mellan utskicken av nyhetsbreven. Den här typen av information skulle exempelvis kunna publiceras på extranätet.

För mer detaljerad information, se presentationen i bilagan.

6. **Fastighet och fordonsladdning**

Robert Dahlberg informerar om hur prognoserna ser ut för eldrivna fordon och maskiner framöver samt hur laddningsbehoven ser ut kopplat till detta.

I dagsläget finns två eldrivna lastbilar inom m4, dessa går på uppdrag hos kunderna Mälarenergi AB och SGDS Gruppen AB (Dahl). Bilen som kör åt Mälarenergi har möjlighet att ladda inne hos kund, medan den bil som kör åt SGDS Gruppen laddar på plats i Västerås vid den nya laddstationen som byggts på området tillhörande m4:s fastighet i Västerås. Laddstationen i Västerås kostade 5.2 miljoner kronor, men med ett bidrag på ca 20% så landade slutnotan på ca 4 miljoner kronor. För att täcka dessa kostnader behöver externa aktörer använda laddstationen, för att inte ”vem som helst” ska använda laddstationen till att börja med så kommer m4 använda sig av ett tanksystem.

m4 spår att laddkapacitet för fler fordon kommer att behövas framöver och därmed har det förberetts för ytterligare en laddstation i Västerås samt att det även planeras för en laddstation i Köping.

Det framkommer åsikter från delägarna att pengarna som investerades i laddstationen kunde ha använts till att lösa in inaktiva aktier i stället. Tomas Högström responderar att detta var en investering som m4 var tvungna att göra för att hänga med i framtiden. Jonas Lindblom informerar i samband med detta även om att m4 behöver säkra upp laddkapaciteten medan den finns tillgänglig, väntar vi för länge så finns risken att vi inte får tillstånd till egna laddstationer längre fram.

Robert informerar även om att fastigheterna i Västerås och Köping har investerat i solceller sedan en tid tillbaka.

För mer detaljerad information, se presentationen i bilagan.

7. **VD Informerar**

Se all information i presentationen i bilagan.

En diskussion förs gällande utmaningarna med höjda drivmedelspriser och problematiken kring detta och byggbolagen, en bransch där det är tufft att arbeta med DMT och indexjusteringar vilket bland annat slår mot de delägare som utför uppdrag inom området Bygg & Anläggning.

I samband med informationen om lämnade offerter och vunna avtal inom säljområdet så delger en delägare att det vore intressant att få se motsvarande statistik gällande lämnade offerter och vunna avtal uppdelat per verksamhet och kontor. Mer information och statistik även mellan nyhetsbreven önskas.

8. **Mötets avslutande**

Niklas Mellin tackar alla som kommit och önskar alla en trevlig kväll.