

ETT FÄRGSTARKT MAGASIN FRÅN  Färgprodukter

NYANS

2026

FÄRGPRODUKTER EXPANDERAR
– NU FINNS VI
PÅ FEM ORTER!

Nordiskt samarbete
växer ytterligare

Nyrekryteringar
vässar säljteamet

Senaste nytt
från våra leverantörer

**Här byggs Sveriges
största skadecenter**





Vi tillför mervärde hos våra kunder – varje dag

Färgprodukter har ett intensivt och omvälvande år bakom sig – kulmen på en tillväxtresa som saknar motstycke i vår del av färgbranschen. Med representation på fem orter täcker vi nu stora delar av landet och genom vårt samarbete med NPД når vi dessutom hela Norden.

Under året har vi vuxit genom ett strategisk förvärv och två nyetableringar och kan nu summera en verksamhet som omsätter 170 miljoner kronor och består av 35 engagerade medarbetare. Med den tillväxttakten följer också nya krav. Att skapa en enhetlig organisation med gemensamma arbetssätt och kultur är en stor utmaning – men jag känner mig trygg i att vi kommer att lyckas. För ingen återförsäljare i landet har bättre personal än vi. Det är vår största styrka.

Skapar värde

Vi har gång på gång bevisat att vi gör något riktigt bra. Vi investerar mycket i våra kun-

der, bland annat utbildningar, aktiviteter, resor och ett nära samarbete i vardagen. Det är så vi skapar värde. Samtidigt ser vi att branschen som helhet är föråldrad. Just därför är vår drivkraft att utveckla den – att förändra med nytänk och mod.

Stora kliv framåt

Våra medarbetare tillhör de mest kompetenta i branschen, men många har tagit ytterligare stora kliv framåt de senaste åren. Det är något jag är oerhört stolt över. För mig handlar ledarskap om att lyfta människor och ge dem förutsättningar att lyckas. Lyckas de, lyckas också våra kunder. Det är det jag

brinner för – att fortsätta utveckla Färgprodukter, att fortsätta lyfta våra medarbetare och att varje dag ge våra kunder ett tydligt mervärde.

Slutligen vill jag tacka alla våra kunder, leverantörer och andra partners för ett gott samarbete – tillsammans skapar vi en starkare, mer framtidsorienterad bransch där vi fortsätter att utvecklas och växa sida vid sida.

Andreas Plym
Vd Färgprodukter AB

Färgprodukter grundades år 1982 och är idag Sveriges största privatägda färggrossist. Med anläggningar i Malmö, Nässjö, Göteborg, Uddevalla och Luleå serverar vi kunder över hela landet med ett brett sortiment av marknadens ledande varumärken. Vi brinner för att hjälpa stora och små färgföretag att utvecklas och öka sin lönsamhet.

Magasinet Nyans ges ut av Färgprodukter sedan år 2015.

Ansvarig utgivare: Andreas Plym

Omslagsfoto: Kentaroo Tryman

Tryck: Åtta45

Aktuella måleriprojekt – en titt bakom kulisserna

Varje dag genomför våra kunder imponerande måleriarbeten över hela landet – i bostäder, offentliga miljöer och på byggarbetsplatser. Här presenterar vi ett urval av aktuella projekt som illustrerar den yrkesskicklighet som präglar våra partners.



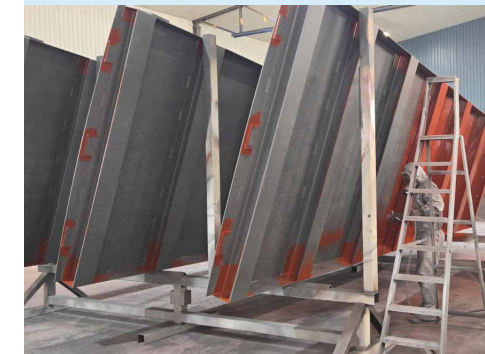
Stålstomme, Malmö

Projekt 259 i Varvsstaden i Malmö, omfattar om- och tillbyggnad av den tidigare svetshallen hos Kockums. Optilack Entreprenad har utfört blästring, målning och brandskyddsmålning. Beställare är PEAB-ägda Smidmek AB. Produkter som använts är Hempadur ZP 500, Hempaprime Multi 500, Hempafire PRO 315 Fast Dry, Hempathane HS 55610 samt Hempafire Extreme 550, en 2k epoxibrandskydd som klarar upp till C5.



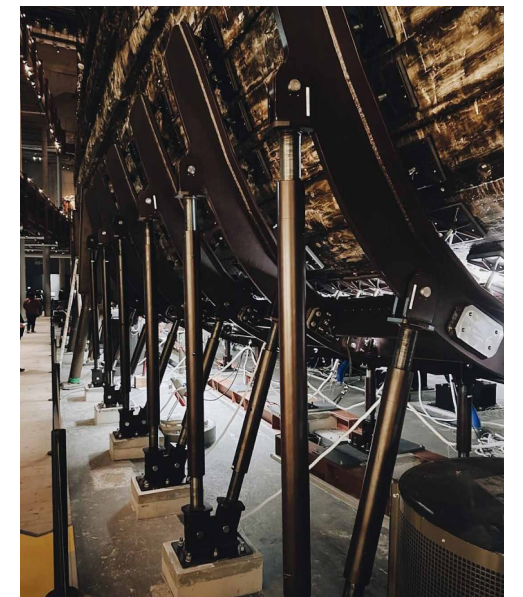
Lastbilslackering, Vänersborg

Med 15 lastbilsboxar, två boxar för detaljer och en box för förberedande arbete är Litab Lack AB landets största privatägda lastbilslackerare. Högklassig lackering med produkter från Standox.



Flak, Karlskrona

Hjalmarsson har till sin kund Uddcomb tillverkat 450 flak eller "tårtbitar" under två års tid. Blekinge Industrilack har blästrat och målat flaken varav de största är sex meter långa. Föreskrivet var en C4 Hög med zinkepoxi i botten. Färgleverantör Hempel.



Vasamuseet, Stockholm

Stötta Vasa är ett projekt för att säkra skeppet Vasas långsiktiga bevarande. Hjalmarssons är totalentreprenör och tillverkar kölstöd och stöttor. Ytbehandlingen utförs av Blekinge Industrilack i Sölvesborg. Stöttorna målas med Tikkurila Temadur SC-F 20 som är nedmattad till glans 10. Slutkulör NCS S8505-R20B.

Hallbyggnader, Ramlösa

LPR, Logistikposition Ramlösa, omfattar två hallbyggnader med tillhörande kontor på totalt 56 000 kvm. Här byggs även Hus B LPR, ett lager- och logistikcenter på 14 000 kvm. Optilack Entreprenad utför målning på uppdrag av Smidmek AB. Hempel är färgleverantör.



Producerad av

mediapress.

Box 195, 271 24 Ystad
Tel 0411-737 80
redaktion@mediapress.se
www.mediapress.se

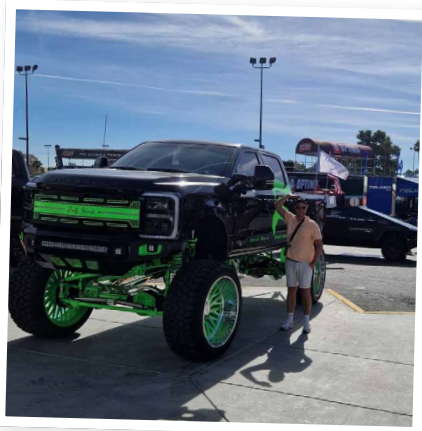
Färgprodukter



info@fargprodukter.se
www.fargprodukter.se

Resor som stärker lagkänslan

Att utvecklas tillsammans är en viktig del av att bygga ett starkt lag. Genom studieresor, mässbesök och gemensamma utbildningar skapar Färgprodukter tillfällen där nytta förenas med nöje och ger medarbetarna möjlighet att växa sida vid sida. Det senaste året har företaget bland annat besökt SEMA-mässan i Las Vegas, Bossauto i Barcelona, Kovax i Amsterdam och mässan i Frankfurt.



Monstertruck på SEMA i Las Vegas.



På besök i Bossautos toppmoderna fabrik.



Mingel på mässan i Frankfurt.



Charmig Citroen 2CK lackad i Kovaxblå nyans.



Bossauto ligger i soliga Barcelona.



Daniel Cobo från Bossauto hälsar på hos Färgprodukter i Göteborg.



Sightseeing i Amsterdam.



Fin utmärkelse som toppsäljare av Axaltas produkter.



Reklamkampanj inför öppningen av Alcro Studio.



Andreas Plym och Raymond Nikolaysen från Billakkspesialisten.

Utökad samarbete i nordisk femklöver

Samarbetet mellan de största färg-grossisterna i Norden har utökats och omfattar nu även Finland och Estland. – Tillsammans är vi en stark spelare med de muskler som krävs för framtida tillväxt, säger Andreas Plym.

Nordic Paint Distributors är en samarbetsgrupp som bildades 2022 på initiativ av Andreas Plym. De nordiska kollegorna Billakkspesialisten i Norge och danska Baden-Jensen ingick från start och nyligen har även finska HL Group och estniska Värviforum anslutit.

– Det gör oss ännu starkare och tillsammans kan vi vara med i upphandlingar av stora projekt som omfattar hela Norden, menar Andreas Plym.

Raymond Nikolaysen, marknadschef på Billakkspesialisten AS, instämmer.

– NPD medför viktiga synergieffekter, vi hamnar till exempel i bättre förhandlingslägen vid inköp. Framför allt stärker vi vår konkurrenskraft genom att dela erfarenheter, kunskaper och utbildningar.

Stark aktör

Raymond är själv billackerare i tredje generationen och brinner för färgbranschen.

– Jag drev eget företag fram till 2003. Efter affärsstudier kom jag till Billakkspesialisten där jag varit kvar sedan dess, med undantag en av avstickare på Axalta i fyra år. Jag är som en boomerang – jag kommer alltid tillbaka, skrattar han.

Billakkspesialisten har anor från 1930-talet och driver i dag totalt åtta butiker i Oslo, Hamar, Bergen, Stavanger, Trondheim, Bodø och Tromsø. Företaget fokuserar på produkter för billackering samt tillbehör till karoseri och omsätter runt 200 miljoner NOK.

– Tillsammans omsätter NPD en miljard kronor, vilket gör oss till en stark aktör, säger Andreas Plym.

NPD ställde för första gången ut tillsammans på Automässan och ser fram emot fördjupat samarbete i framtiden.

Nordic Paint Distributors

- Färgprodukter, Sverige
- Baden-Jensen, Danmark
- Billakkspesialisten, Norge
- HL Group, Finland
- Värviforum, Estland.



Kenneth Gullstrand, ordförande:

Ett händelserikt år

Under 2025 har Färgprodukter fortsatt att gå mot strömmen och investera sig genom många problem som andra branschaktörer råkat ut för. Dels genom förvärv, men också genom att stärka upp exklusiva agenturer på tillbehörssortimentet.

Bland årets höjdpunkter kan nämnas att Färgprodukter i Norrland har ökat sin omsättning med 62 procent på ett profitabelt sätt. Etablering av Färgprodukter Småland har dessutom överträffar den tufft satta budgeten med 23 procent.

Vidare har förvärvet av Lackman, nu Färgprodukter i Väst, har medfört kompetens in i bolaget som vi delvis saknade och också åt andra hållet där Färgprodukter Malmö tillför kompetens inom framförallt industrisektorn. Samtidigt har det nordiska samarbetet NPD förstärkts där förutom Färgprodukter för Sverige, Baden Jensen för Danmark, Billakkspesialisten för Norge, nu även HL Group anslutit för Finland.

Under de senaste fem åren har Färgprodukter gått från 15 anställda och omsättning på 50 miljoner till att i dag vara 40 anställda och omsätta 170 miljoner. Detta hade aldrig varit möjligt utan kompetent och lojala medarbetare där alla är lika viktiga spelare för att inte kugghjulen skall stanna.

Med avstamp på Automässan i januari ser vi fram emot ett nytt givande år och önskar våra kunder ett riktigt bra verksamhetsår 2026.



Sveriges vassaste säljstabil! Från vänster Jens Hallberg, Robban Thysell, Henrik Svensson, Stefan Thomsen, Robin Rabe, Christian Borg, Oliver Hallbeck och Johan Fridsten.

Färgprodukter i intensiv expansionsfas

Efter flera stora investeringar är Färgprodukter nu representerade på fem orter med en personalstyrka på 35 kompetenta medarbetare. – Vi har på kort tid vuxit till en aktör på riksnivå, säger vd Andreas Plym.

Sedan Andreas Plym tillträdde som vd på Färgprodukter i maj år 2014 har företaget upplevt en sensationell utveckling. Då satsade Färgprodukter elva personer och omsatte knappt 40 miljoner kronor. I dag uppgår försäljningen till cirka 170 miljoner och på lönelistan finns trettiofem anställda.

– Vi har gjort en otrolig resa. Särskilt det senaste året har varit enormt intensivt då vi inom loppet av fem veckor gick i hamn med tre stora investeringar, berättar Andreas.

Han syftar på etableringarna av Alcro Studios i Malmö och Nässjö samt förvärvet av Lackmans i Uddevalla och Göteborg. Redan för två år sedan gick Färgprodukter även in som huvudägare i Lackbutiken i Luleå, vilket gör att företaget nu finns representerade på fem orter.

– Den geografiska spridningen av anläggningarna gör att vi täcker in större delen av landet. De vita fläckarna är egentligen bara

Stockholm, Mälardalen, Närke, Östergötland och Dalarna, men där har vi i stället goda relationer med andra partners. Vi är alltså en rikstäckande aktör i färgbranschen, säger Andreas.

”Vi har gjort en otrolig resa.”

I sammanhanget kan nämnas att Färgprodukter även äger tio procent av specialbilföretaget Nilssons i Laholm.

Nyckelspelare

Färgprodukter är därmed landets största privatägda färggrossist. Men inte bara det, tack vare samarbetet med sina motsvarigheter i Danmark, Norge och Finland, kan Färgprodukter vara med och konkurrera om stora nordiska upphandlingar.

– Det är glädjande att även Finland anslutit till Nordic Paint Distributors. Nu består NP

av de fyra största färggrossisterna i Norden som tillsammans omsätter närmare en miljard kronor. Det gör oss till en nyckelspelare för framtiden, säger Andreas, initiativtagare till NP.

Den snabba expansionen innebär samtidigt stora utmaningar. Det är viktigt att alla enheter inom Färgprodukter samordnas och arbetar med samma rutiner, servicegrad och affärstänk.

– Dels ska sortimentet koordineras så att vi jobbar med samma produkter och med samma leverantörer. Dels handlar det om mjuka värden, att vi jobbar utifrån samma affärsfilosofi med kunden i fokus, menar Andreas.

Ett led i att visualisera detta är införandet av en ny grafisk profil med en ny modern logotyp som förenar alla anläggningarna.

– Det är självklart en jättestor uppgift att sätta en så stor organisation, dessutom samtidigt som vi konkurrerar med våra konkurrenter. Men jag känner mig ändå trygg med att vi kommer att klara det. Vi har bevisat många gånger att vi gör någonting väldigt bra och kan hantera förändringar.

”Sveriges bästa personal”

En stor anledning till att Andreas känner sig lugn inför framtiden är hans kompetenta medarbetare.

– Det finns inget färgföretag i landet som har bättre personal än vi. Våra medarbetare är hungriga och uppdaterade och tillför mer värde hos våra kunder varje dag. Jag skulle vilja säga att vår service som helhet är Sveriges bästa, säger Andreas med eftertryck.

Han gläds när han ser anställda som utvecklas och tar kliv framåt. Som exempel vill han lyfta fram Robert Thysell som befordrades till platschef för några år sedan.

– Robban har verkligen blommat ut i den rollen och är i dag en stark ledare. Jag hade inte kunnat engagera mig så mycket i de andra bolagen om det inte hade varit för Robban, han är oerhört viktig.

Oliver Hallbeck kom till Färgprodukter från jobbet som expedit på Stadium.

– Han sa direkt att han ville bli säljare. Han började på lagret och har sedan gjort stora framsteg och är nu den största säljtalang jag någonsin sett när det handlar om färg – ett riktigt stjärnskott. Sedan har vi Stefan som blir sextio nästa år. Fortfarande hungrig och sugen på nya affärer, fantastiskt att se, tycker Andreas.

Samtidigt har flera lyckade nyrekryteringar gjorts. Jens Hallberg kommer senast från Hempel och har gedigen erfarenhet av rostskydd.

– Jens är en supervärning. Han är totalt orädd och stiger in på verkstäderna med stor auktoritet, säger Andreas.

Senast in är Jani Seppä som kommer att stärka upp Färgprodukter på västkusten och



Årets värning! Jens Hallberg är senast in i laget.



Årets förvärv! Andreas och Thomas i samförstånd.

samarbeta med platschef Thomas Rydén.

– Jani kommer från Axalta och bidrar med brett kunnande inom billack och ett stort kontaktnät, säger Andreas.

Helhetsservice

I dag är Färgprodukter så mycket mer än bara en grossist som säljer färg. Med breda kompetenser inom alla områden erbjuder man en helhetsservice som ingen annan kan mäta sig med.

– Vi kan allt från att designa och planera en ny billackering och göra verkstadsoptimeringar till att hålla i egna utbildningar och vara med i provkörningar. Plus att vi jobbar med marknadens ledande leverantörer och tillhandahåller de allra senaste innovationerna vilket effektiviserar våra kunders dagliga verksamhet.

Affärer i all ära, Andreas anser det är viktigt att samtidigt ha roligt. Återkommande event och kundaktiviteter är en viktig del i verksamheten som stärker gemenskapen mellan både kunder och medarbetare.

– Nyligen bjöd vi med kunder till den stora SEMA-mässan i Las Vegas. Vi deltar i Auto-mässan i Göteborg och ser fram emot den kommande mässan i Frankfurt. Däremellan så har vi många olika kundaktiviteter som förenar nytta med nöje.



Milstolpar

- 1982** ○ Göran Plym startar företaget på Celsiusgatan.
- 1991** ○ Flyttar till Sporregatan med 1500 kvm butik och lager.
- 2003** ○ Andreas Plym anställs som lagerarbetare.
- 2012** ○ 30-årsjubileum med stor fest och underhållning av Perikles.
- 2014** ○ Andreas Plym blir vd. Företaget omsätter 34 miljoner kr.
- 2017** ○ Får agenturen till 4CR.
- 2018** ○ Utbyggnad av lager på 200 kvm samt nya kontor.
- 2019** ○ Omsättningen har ökat till 58 miljoner kr.
- 2020** ○ Lansering av app och skanningssystem.
- 2022** ○ 40-årsjubileum. Premiär för ProPaint och e-handel.
- 2023** ○ Förvärv av Lackbutiken i Luleå.
- 2024** ○ Nya kontor på Sporregatan.
- 2025** ○ Öppnar Alcro Studios i Malmö och Nässjö. Köper upp Lackman i Uddevalla och Göteborg.

Rostskyddsexperten lyssnade på morfar

Efter en termin som lärare stod det klart – det var inte där han hörde hemma. I stället fann Jens Hallberg sin plats i färgbranschen, där han under 25 år byggt upp en unik kompetens. Nu förstärker han Färgprodukters position inom tungt rostskydd.

Egentligen var det lärare han skulle bli. Pedagogiken var det enda som återstod på utbildningen, när han kom på andra tankar.

– Under studietiden extraknäckte jag med att tvätta och måla oljecisterner hos kompisar och upptäckte att jag gillade det bättre. Men jag gav ändå läraryrket en chans och jobbade en termin på en högstadieskola. Fast då sa min morfar till mig att lärare var inget för mig för jag var på dåligt humör konstant. Så sedan dess är det färg som gäller, skrattar Jens.

Spetskompetens

Under sin mer än 25 år långa yrkeskarriär inom färg har han bland annat drivit eget företag, varit avdelningschef på Alucrom i Hässleholm, affärsutvecklare på Alucrom Entreprenad och försäljningsansvarig på Hempel. Nyligen värvades han till Färgprodukter för att med sin spetskompetens utveckla rostskyddssegmentet. Med sin långa erfarenhet är han en veteran med djup förståelse för marknaden och en beprövad förmåga att driva försäljning och kundengagemang.

– Jag har sett branschen från alla håll – som målare, entreprenör och chef. Det gör skillnad i mötet med kunderna. Jag vet vad som fungerar i praktiken och vilka utmaningar de står inför, säger han.

Nytändning

Jens är nischad inom tungt rostskydd – så kallat protective coatings – som används bland annat till oljecisterner, broar och balkar till stålhallar. I södra Sverige ansvarar han huvudsakligen för tre stora kunder; Optilack i Helsingborg, Ahnelövs i Malmö och Blekinge Industrilack i Sölvesborg.

– Vi jobbar med produkter från Hempel och Tikkurila. De kompletterar varandra väldigt bra. Hempel är starkare på tungt rostskydd, medan Tikkurila är skickliga på lättare industri, menar Jens.

Att ansluta till Färgprodukters team har blivit en nytändning för Jens och han ser fram emot att bearbeta nya kunder över hela landet.

– Det ser lovande ut, jag har fått en bra start och rostskyddssidan har redan ökat. Jag tycker ju fortfarande att detta är fantastiskt roligt. Det var tur att jag lyssnade på morfar, avslutar Jens Hallberg med ett leende.

Kort om Jens Hallberg

Bor: Knislinge
Ålder: 54
Familj: 16-årig son
Fritidsintresse: golf
Favoritlag: Manchester United
Lyssnar på: Depeche Mode, Bruce Springsteen och P3
Äter helst: tacos
Favoritfärg: mörkblått

Den gamle
VETERANEN

Det nya
STJÄRNSKOTTET



Nytt stjärnskott på säljhimlen

Oliver Hallbeck är Färgprodukters senaste talang inom försäljning och spås en lysande framtid. Själv tonar han ner sig egen betydelse. – Vi är ett bra team med extremt stor samlad kompetens, säger han.

Oliver började hos Färgprodukter år 2021 och hade klart för sig från början vad han ville – målet var att bli säljare på fältet. Andreas Plym minns hur Oliver kom från jobbet som butikssäljare på Stadium och utan tidigare erfarenhet av färgbranschen.

– Han var bara 22 år, men det märktes att han var ambitiös och hans utveckling sedan dess har varit anmärkningsvärt bra, säger Andreas.

Oliver började på lagret och gjorde allt från att plocka beställningar, blanda färg och hjälpa kunder i butiken till att till att packa upp och ställa i ordning på lagret.

– Jag kände mig hemma direkt och trivdes jättebra med arbetsuppgifterna och den härliga stämningen i gänget, säger han.

Dagliga kundbesök

Efter två års hårt arbete gavs möjligheten att börja som säljare. Han tog steget i en period med lågkonjunktur, inflation och instabilt världsläge. Inte helt optimalt, kan man tycka.

– Visst har det varit utmanande, men vi har gjort bra affärer ändå. Förra året var lite lugnare, fast nu har det tagit fart igen och vi har mycket bra grejer på gång, säger Oliver.

Han jobbar med industrifärg och bearbetar allt från multinationella koncerner till mindre familjeföretag. Nittiofem procent av tiden är han ute och besöker befintliga och potentiella kunder.

– Det blir uppåt 600 mil på vägarna varje månad. Mitt område är huvudsakligen Skåne med omnejd.

Bäst i Sverige

Vi ber honom att lyfta företagets styrkor.

– Vi har bland annat otroligt snabba leve-

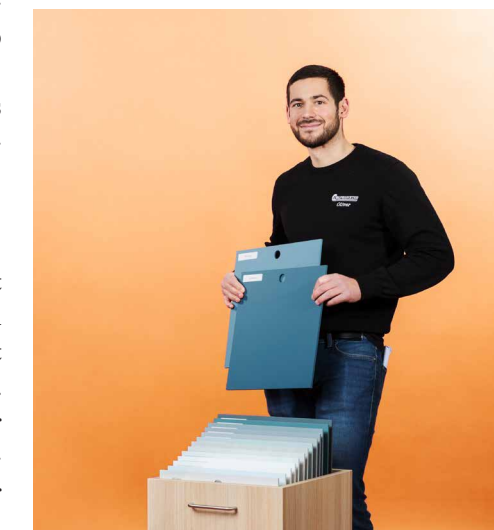
ranser. Jag skulle vilja säga att vi är bäst i Sverige på det. Om allting klaffar kan en kund som beställer klockan åtta på morgonen ha sina produkter utkörda klockan elva, säger han.

Oliver vill också framhålla Färgprodukters kompetens.

– Det finns extremt mycket kunnande i företaget. Tillsammans täcker teamet in alla områden och genom vårt samarbete blir vi en viktig resurs för kunderna.

Efter två år börjar han bli varm i kläderna som säljare och ångrar inte sitt yrkesval för en sekund.

– Jag gillar kontakten med kunder, det blir mycket socialt och intressanta möten med människor i olika branschen.



Kort om Oliver Hallbeck

Bor: hus i Svedala
Ålder: 26
Familj: sambo, 3-årig dotter och hund
Fritidsintresse: gymna och skogspromenader med hunden
Favoritsport: motocross
Lyssnar på: mina kunder
Äter helst: biff med pommes
Favoritfärg: svart

Robin Rabe har utvecklat den nya webbkatalogen och är även mannen bakom Färgprodukters nya logotyp.



Digert arbete bakom ny webbkatalog

Färgprodukter fortsätter sin digitaliseringsprocess. Under 2026 lanseras en webbkatalog med initialt 5000 artiklar. Samtidigt byter företaget grafisk profil.

– Vi är inne ett spännande teknikskifte, säger Robin Rabe, webbansvarig.

Färgprodukter är branschledande när det gäller digitala lösningar och har lanserat flera verktyg som underlättar det dagliga arbetet för kunderna. Nästa projekt är en omfattande webbkatalog med alla lagerprodukter. Robin Rabe har lagt ner ett gediget arbete med att utveckla och designa katalogen.

– Som ett första steg börjar vi med ett produktregister på cirka 5000 artiklar. Det blir en komplett översikt på alla produkter som finns i lager hos Färgprodukter, med produkttexter, säkerhetsdatablad, artikelnummer och bilder, säger Robin.

Han har skräddarsytt systemet för att fungera optimalt för Färgprodukter och har själv skrivit texter, fotograferat och sökmo-

toroptimerat.

– Katalogen är ett kraftfullt verktyg för säljarna som kan visa komplett information om produkterna, men även för kunderna som själva kan söka information och ta del av erbjudanden, säger Robin.

Nästa steg är att integrera en köpfunktion med bankkort och faktura via Klarna. Steg tre blir att implementera Färgprodukters affärssystem så att företagskunder kan logga in, göra beställningar, se köphistorik och kreditlimit.



Ny logotyp

Robin har även tagit fram en ny grafisk profil för Färgprodukter som bättre illustrerar vad företaget står för idag.

– Det känns som helt rätt tid att byta logotyp. Vi har expanderat med flera nya butiker och tagit klivet in i en ny era. Den nya loggan är balanserad och avskalad, fungerar i alla

sammanhang och har små detaljer som subtilt anspelar på företaget, berättar Robin.

På sikt kommer även hemsidor och övriga plattformar att ses över och inkorporeras i den nya grafiska profilen.

Fler digitala lösningar

Sedan tidigare har Färgprodukter implementerat flera digitala produkter. Färgprodukters app har gjorts om med premiär inför Automässan i Göteborg. En ny funktion gjorde det möjligt för besökare att ta del av mässembjudanden på plats och skicka i väg en order direkt från mässan. Webbshopen wsh*ops (Wash Operations), som erbjuder produkter inom bilvård och spot repair, kommer att uppdateras med betalösning från Klarna. ProPaint är en e-handelslösning för större måleriföretag där målarna själva kan beställa och hämta ut produkter inom den budget som måleriförtaget satt upp. Färgprodukter har även ett skanningssystem för bilverkstäder som gör det enkelt för billackerare att lägga beställningar med en handskanner.

Ny ägare gör Tikkurila starkare

Samma nordiska rötter, men nu med internationell räckvidd. Tikkurilas fusion med PPG har resulterat i fler produkter, större kompetens och ökad hållbarhet.

Tikkurila är en välrenommerad färgtillverkare med anor ända tillbaka till 1860-talet. Som en marknadsledande aktör i färgindustrin har företaget riktat sig till både konsument, måleri och industri i framför allt Finland, Sverige, Polen och Baltikum.

– Tikkurila har varit en viktig samarbetspartner till oss ända sedan vi grundades år 1982. Vi marknadsför i stort sett hela Tikkurilas sortiment och är mycket nöjda med samarbetet, säger Andreas Plym, vd Färgprodukter.

Brett utbud

År 2021 förvärvades Tikkurila av det globala amerikanska företaget PPG. Som ett resultat av fusionen får Tikkurilas kunder nu tillgång till ett brett utbud av ytterligare teknologier samt tjänster från ett internationellt nätverk av experter.

– Vi utvecklar ständigt vårt erbjudande.

Nya teknologier som används inom byggnation gör det möjligt att skapa ytor som är ännu mer hållbara än tidigare, säger Rymas Herman, som leder PPG:s affärsområde industriella ytbehandlingar i Norden, Baltikum och Polen.

Nya teknologier

Fusionen innebar en kraftig ökning av produkter och teknologier som Tikkurilas kunder nu kan dra nytta av.

– Genom PPG har vi fått tillgång till flera nya teknologier till exempel pulverlack, e-coat, brandskydd och UV-EB-beläggningar, säger Rymas Herman.

När det gäller ytbehandling av stålkonstruktioner har Tikkurila nu ett ännu bredare sortiment av korrosionsskyddsfärger och olika målningsystem för olika exponeringar. Det finns lösningar för målning av stål, aluminium och zink – både för nybyggnation och underhåll.

Samlad kompetens

I och med förvärvet finns dessutom kunskapen och kompetensen hos två branschledare

samlad i samma bolag.

– Tikkurila har djupa insikter om den nordiska marknaden, medan PPG är en global ledare inom färg, industribeläggningar och specialmaterial, säger Kristina Dalsgaard, som är ansvarig för försäljningen av Tikkurilas produkter i Skandinavien..

Sammanslagningen har skapat ett mer värde i form av samlad erfarenhet och innovation. Genom att utbyta bra metoder och teknologier driver PPG Tikkurila på förnyelsearbetet och söker mer hållbara lösningar för att tillgodose de föränderliga kraven från kunderna.



Rymas Herman.

Kristina Dalsgaard.



Det 26 meter höga klocktornet i Kiruna är renoverat med målningsystem från Tikkurila.



Drumsöbron i Helsingfors målades med 10 000 l färg.

Fakta PPG & Tikkurila

PPG bildades i Pennsylvania år 1883 och är verksamt i fler än 70 länder. PPG tillhandahåller ett brett utbud av färger, ytbehandlingar och specialmaterial. Tikkurila grundades år 1862 och marknadsför i Sverige varumärkena Tikkurila, Alcro och Beckers. PPG förvärvade Tikkurila 2021.



Innovativ slipning med precision

Med japansk precision och systemtänk har Kovax byggt sitt rykte som en av världens mest innovativa tillverkare av slip- och poleringsprodukter. Ett exempel är det nya slippappret Garuda med extremt vassa och exakt formade slipkorn.

Kovax tillverkar innovativa slipmedel och har ett komplett produktprogram för bilindustrin, men även för träbearbetning, fartygstillverkning och allmänna industriapplikationer. Företaget grundades i Tokyo år 1930 och har huvudkontor i Japan. Den europeiska marknaden servas från huvudkontoret i Almelo i Nederländerna. Företaget växer snabbt och i Sverige introducerades varumärket med stor framgång av Färgprodukter år 2018.

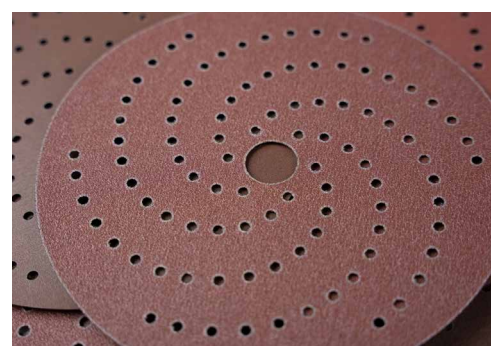
– På Kovax är perfektion mer än ett mål, det är en tradition. Vårt uppdrag är enkelt - att göra morgondagens arbete enklare, snabbare och renare, säger Willem Mulderij, vd för Kovax.

Garuda – ny generation slipteknik

Garuda är Kovax senaste slippprodukt-serie, utvecklad för att möta yrkesanvändares krav på snabb materialavverkning med bibehållen kontroll. Produkten är ett högpresterande slipmedel för torrslipning, avsett för användning i kombination med roterande eller oscillerande maskiner.

– Det som utmärker Garuda är dess mikroformade slipkorn som skär effektivt utan att riva upp ytan. Kornen är placerade med hög precision, vilket ger jämn avverkning och konsekvent resultat även på hårda underlag som metall, komposit eller lackerade ytor, säger Willem Mulderij.

Med Garuda blir det mindre materialspill, kortare arbetstid och färre steg i efterbehandlingen. Slipningen blir mer förutsägbar och lämnar en jämn yta som kräver minimalt med polering – en fördel särskilt i lackeringsverkstäder där tidsåtgång och kvalitet måste balanseras noggrant.



Kovax maskinprogram utvecklades för att matcha de egna slippprodukterna.

Matchande maskinprogram

Kovax har på senare år utvecklat ett eget maskinprogram för att matcha sina slippprodukter. ProMa-X är en pneumatisk slippmaskin med hög precision och låg vikt, medan EMa-X är en eldriven modell med stabil gång och god balans. ChargeMa-X är en batteridriven variant som ger rörelsefrihet vid större ytor eller mobilt arbete. Gemensamt för maskinerna är ergonomisk design, låga vibrationer och anpassning till Kovax egna slip- och polersystem.



ProMa-X är en pneumatisk slippmaskin med hög precision.



Garuda är ny generation slipteknik för både roterande och oscillerande maskiner.



Sliprondellerna 3200 Purple Grit är en av årets nyheter.



8060 Cutting Compound och 8008 Cut & Shine.

4CR växlar upp med ny flexibel organisation

Efter ett år av förändring står 4CR starkare än någonsin. Med ny ledning, effektivare struktur och förstärkt närvaro i Norden satsar företaget på att komma närmare kunderna och möta verkstädernas behov med högre precision.

Under det gångna året har den tyska tillverkaren 4CR genomgått en omfattande omställning. Sedan Matthias Scherzer tog över som vd i slutet av förra året har företaget fokuserat på att stärka både tillgången på produkter och kommunikationen med marknaden. Resulta-

tet märks redan i förbättrad leveranssäkerhet och en mer flexibel organisation.

– Det handlar inte bara om logistik, utan om att verkligen förstå hur marknaden rör sig och kunna agera snabbare, säger Marcin Pestka, ny Key Account Manager för Sverige.

Med många år i refinish-branschen har Pestka god insyn i hur verkstäder arbetar och vilka krav som ställs på leverantörer.

Nya produkter visar riktningen

Parallellt med de organisatoriska förändringarna lanserar 4CR flera produktnyheter som speglar företagets fokus på innovation och användbarhet i vardagen.

– 3200 Purple Grit. Sliprondeller med lång livslängd och jämn ytfinish, framtagna för professionellt bruk i bilverkstäder.

– Nytt polersystem. Polermedlen 8060 Cutting Compound och 8008 Cut & Shine kombineras med noggrant matchade trissor för en effektiv och kontrollerad process.

– Skyddsutrustning för lackerare. Den återanvändbara Painter's Hood och den slitstarka 6540 Black Edition-overallen i lätt material för ökad komfort och säkerhet.

Mot en starkare position

För 4CR är målet tydligt – att förstärka sin ledande roll på marknaden. Inte bara som leverantör, utan som en aktiv partner till återförsäljare och verkstäder.

– Vi vill vara en del av kundernas utveckling, inte bara leverera produkter. Det handlar om att vara närvarande, trovärdig och pålitlig i vardagen, säger Marcin Pestka.

Efter elva intensiva månader står 4CR inför nästa steg – med stabilare organisation, nya produkter och ett tydligt fokus på att stärka relationerna på den svenska marknaden.

Fakta 4CR

Grundat: 2004

Huvudkontor: Hamburg

Ledning: CEO Matthias Scherzer

Svensk representant: Marcin Pestka, Key Account Manager

Representation: I närmare 80 länder i Europa, Asien och Nordamerika

Produkter: Slipmaterial, spackel, polermedel, tejper, skyddsutrustning m.m.

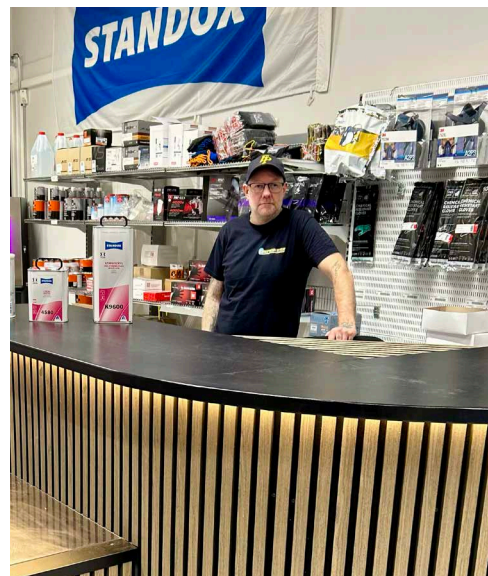


Marcin Pestka, KAM, och Matthias Scherzer, vd.





Daniel Brännström och Andreas Plym.



Jonathan Tingvall, ordermottagare.

Snabb tillväxt i Norrland

Färgprodukters etablering i Luleå har blivit en stor framgång. – Vi har i princip fördubblat omsättningen och jag ser stora möjligheter att fortsätta växa, säger Daniel Brännström.

År 2023 förvärvade Färgprodukter 75 procent av Lackbutiken i Luleå. Företaget grundades år 1997 och drivs av Daniel Brännström som är mycket nöjd med utvecklingen.

- Vi omsätter i dag runt 20 miljoner kronor, i det närmaste en fördubbling de två senaste åren. Det finns dessutom en stor potential för fortsatt tillväxt, säger han.

I dag sysselsätter Luleå-butiken totalt tre personer, varav en färgtekniker som jobbar ute på fältet dagligen.

- Det har gjort stor skillnad. Göran har utökat både vårt upptagningsområde och vår kundstock. Sedan har vi Jonathan på plats i butiken för ordermottagning och kundtjänst, vilket också bidragit till ökningen, säger Daniel.

Kraftfulla verktyg

En annan orsak till framgångarna är samarbetet med leverantören Axalta och deras varumärke Standox.

- Produkterna är världsledande och ligger i absolut framkant när det gäller hållbarhet, effektivitet och lönsamhet. Vi ligger långt fram i digitaliseringen och är en de första att använda Axaltas AIM-system, ett kraftfullt verktyg för order- och lagerhantering, berättar Daniel.



LULEÅ

Sedan starten år 2023 har Luleå-butiken dubblat sin omsättning och jobbar med lackverkstäder i hela Norrland.

UDDEVALLA

Verksamheten i Uddevalla har anor ända från 1970-talet och en ständigt växande kundstock.

GÖTEBORG

Färgprodukter etablerade sig i Göteborg under 2025 via förvärvet av Lackman och serverar hela Västkusten med färg och tillbehör.

MALMÖ

Färgprodukters huvudkontor ligger på Sporregatan. Här finns administration, huvudlager och butik.

NÄSSJÖ

Nässjö-butiken ingår i Alcro Studio och riktar sig till såväl industri och måleri som till privatkunder.

MALMÖ

Alcro Studio ligger på Hornyxegatan i Malmö och är en av landets modernaste färgbutiker. Hela 1200 kvm med färg, tapeter, golv och inspiration!

Lovande start i Småland

Som ett led i sin ambition att bli rikstäckande har Färgprodukter öppnat en ny butik i Nässjö. – Vi är fantastiskt nöjda med mottagandet från våra kunder, säger Åke Gunnarsson och Emil Nilsson.

Åke Gunnarsson är platschef för den nya Alcro Studio-butiken som slog upp portarna i maj 2025. Han har lång erfarenhet av färgbranschen, både som målare och försäljare.

- Jag sysslade med pulverlackering ett par år i min ungdom, men framför allt har jag jobbat i färgbutik i 24 och ett halvt år. Så jag missade guldlockan med ett halvår, skrattar Åke.

Han och kollegan Emil Nilsson är delägare i den nya butiken i Nässjö där Färgprodukter är huvudägare. Initialt har de huvudsakligen jobbat mot industri och måleri, men kommer inom kort att bli en fullskalig Alcro Studio-butik med brett sortiment inom färg, tapet, golv och tillbehör för privatkonsumenter.

- Under våren kommer vi även att byta

läge i vår befintliga lokal så att butiken hamnar på byggnadens framsida. Läget utmed huvudleden in i Nässjö är gynnsamt och har stor synlighet mot de tusentals bilar som passerar dagligen, berättar Åke.

Efter rockaden kommer butiken att bli cirka 850 kvadratmeter stor och då kommer det även att bli aktuellt med nyanställning.

Jobbar långsiktigt

Färgprodukters erfarenhet och intrimade organisation ser Åke som en stor fördel.

- Vi vill jobba långsiktigt med våra kunder och bygga upp ett ömsesidigt förtroende som håller över tid. Med marknadsledande varumärken och gedigen kompetens i koncernen kan vi erbjuda service som ingen kan matcha.

Åke uppskattar att få vara med och bygga upp en verksamhet från grunden och ser mycket positivt på framtiden.

- Trots konjunkturläget har vi fått en riktigt bra start. När ekonomin pekar uppåt igen kommer vi att få en stor utväxling, spår Åke.



Åke Gunnarsson och Emil Nilsson är ansiktena utåt i Nässjö-butiken.

Från idé till inspirerande studio

– så tog Malmös nya färgbutik form

I en bransch där tradition ofta väger tungt valde Tobbe Boklund och Andreas Plym att tänka nytt. Med Alcro Studio Malmö har de skapat en kreativ plats för färg, tapeter, golv, mattor och tillbehör där både proffs och hemmfixare kan hämta ny inspiration till sina projekt.

Tobbe Boklund och Andreas Plym öppnade Alcro Studio förra våren med en tydlig strategi – att skapa den mest kompletta, kompetenta och inspirerande färgbutiken i regionen. Efter mer än två decennier i branschen, i ledande befattningar inom PPG och färgfackhandeln, såg de ett glapp i marknaden.

– Jag och Andreas har länge tyckt att Malmö saknat en stor, fräsch och riktigt bra färgfackhandel. Redan för sju år sedan började vi prata om att starta något tillsammans, men det var först under 2024 som tiden var mogen, berättar Tobbe.

Intensivt inför öppning

När PPG lanserade sitt nya koncept med renodlade Alcro-butiker under namnet Alcro Studio väcktes entreprenördrivet hos Andreas och Tobbe på allvar. Under några intensiva dagar satte de sig ner, skissade på möjligheterna och insåg snabbt att tajmingen var rätt. Beslutet togs mitt i sommaren – de kontaktade PPG, bildade bolag, startade projekteringen och började samtidigt söka lokal och personal. Till slut dök en butik upp med de förutsättningar de letat efter – på Hornyxegatan vid Jägersro.

– Läget är perfekt, med en generös lokal på 1 200 kvadratmeter och gott om parkeringar, säger Tobbe.

Utmaningen var däremot tiden. Tillträdet fick de den 12 mars, medan den planerade storinvigningen skulle hållas redan till påsk.

– Det gav oss en månad att totalrenovera hela lokalen, bygga showroom, café och kon-



Butiken ligger vid Jägersro i Malmö.

”Den mest kompletta, kompetenta och inspirerande färgbutiken i regionen”

Butikskonceptet bygger på inspiration och kreativitet.

ferensrum. Dessutom skulle alla varor levereras, kontrolleras och packas upp. Brytmaskiner, kassor, el och nätverk behövde också komma på plats. Det var minst sagt intensivt – men vi lyckades få allt på plats och öppna enligt plan, minns Tobbe.

Brett utbud

Alcro Studio vänder sig till både företagskunder och privatpersoner.

– Våra kunder är allt från målare, snickare, golvläggare, elektriker och fastighetsförvaltare till vanliga konsumenter som ska förverkliga sina hemmaprojekt, stora som små.

Förutom ett komplett sortiment av Alcros produkter erbjuder butiken ett brett utbud av tapeter, golv, mattor och tillbehör.

– Vi jobbar med de ledande leverantörerna inom respektive segment, till exempel Mid-

bec, Boråstapeter och Duro inom tapeter och Kährs, Parkett och Golvabia när det gäller golv. Totalt har vi tillgång till ett 50-tal avtalsleverantörer i Alcro Studio-kedjan.

Specialister på kulörer

I butiken möter kunderna Sandra som dagligen arbetar med färgsättning, rådgivning och kunddialog.

– Det som gör oss unika är det kompletta sortimentet i kombination med rådgivning och expertis. Vi är specialister på kulörer, material och inredning, det skiljer oss från de stora varuhusen och byggkedjorna, säger hon.

Hon brinner för att hjälpa kunderna att skapa harmoniska och vackra miljöer och upplever att folk är modigare än tidigare när det gäller val av kulörer och mönster.

– Många vill ha starka kulörer. Grönt är



Sandra hjälper kunderna att välja rätt kulör, material och inredning.

väldigt populärt, även blåa och gula nyanser är inne. En tydlig trend är att måla taket i samma kulör som väggarna, det ger en spännande effekt, tipsar Sandra.

Efter en period med svalt intresse har tapeter kommit tillbaka alltmer.

– Även där är det färgstarkt som gäller, ofta blommiga eller stormönstrat. Tapeter används ibland som fondvägg där resten av rummet målas i en accentfärg.

Långsiktighet

Tobbe och Andreas talar gärna om långsiktighet – både i relationer och affärsplan. Butiken ska växa organiskt med ett stabilt fundament av kunskap och kvalitet. Även om butiken fått mycket uppmärksamhet sedan starten är det vardagsarbetet som ska bygga varumärket.

– Vi har skapat en butik vi själva saknade. Nu vill vi fortsätta utveckla den tillsammans med våra kunder, säger Tobbe.

Kort om Alcro Studio

Koncept: premiumbutik inom färg, tapet och inredning

Ägare: del av PPG

Antal butiker: ca 75

Sortiment: färg, tapeter, golv, verktyg och tillbehör

Målgrupp: professionella målare och konsumenter.

Tjänster: färgsättning, rådgivning, projektstöd och utbildningar.



Tobbe Boklund ansvarar för försäljningen till målerier och proffsmarknaden.



Här finns allt inom färg, tapeter, golv, mattor och tillbehör.

Mirka utökar produktfamiljen DEROS

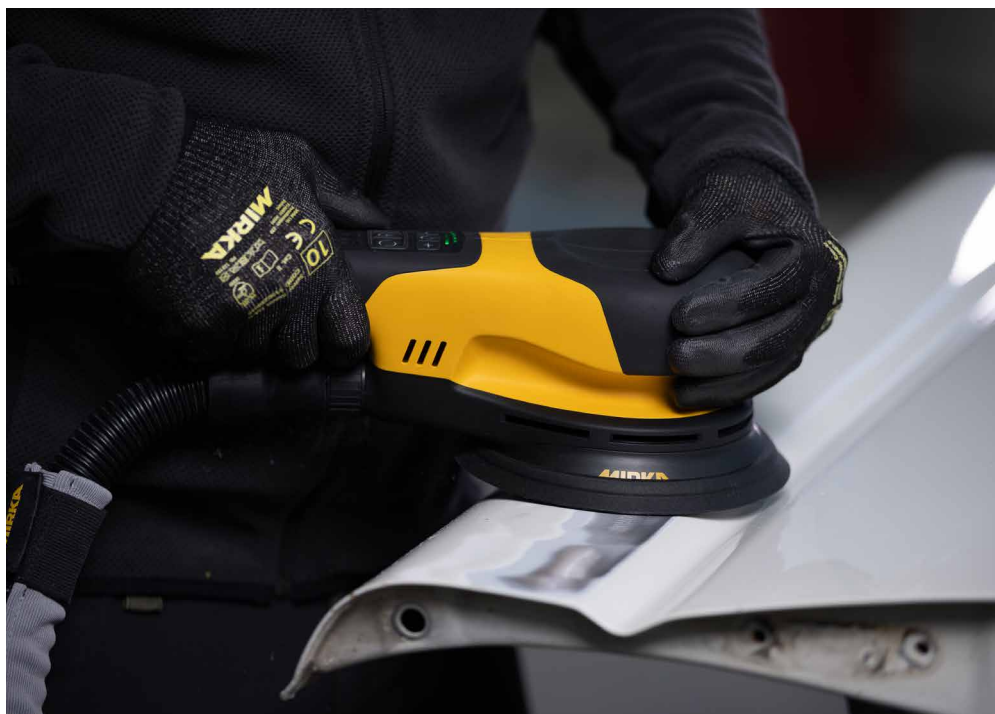
Ny kraftfull roterande slipmaskin

Mirkas senaste slipmaskin är den eldrivna roterande DEROS RS 600 som enkelt klarar tuffa jobb. Samtidigt lanseras det nya skumbaserade slipmaterialet Iridium Soft.

Finska Mirka är världsledande inom ytbehandlingsteknik och introducerar nu en ny medlem i produktfamiljen DEROS. Mirka DEROS RS 600 kombinerar kraft, precision och användarvänlig design för att lätt tackla ett brett utbud av material och applikationer. Maskinen klarar utmaningen oavsett om du arbetar med kollisionsreparation eller en tung industriuppgift.

Lätt, tyst och kraftfull

Mirka DEROS RS är en roterande slipmaskin utrustad med en kraftfull borstlös elmotor på 750 W. Det säkerställer robust materialavverknings samtidigt som komforten bibehålls. Den roterande rörelsen ger en aggressiv slipverkan som är idealisk för grova slipapplikationer på olika typer av ytor. DEROS RS väger endast 1,8 kilo, vilket minskar trötthet under en längre tids användning. Tyst drift med minimal vibration, exceptionell dammsugning och lång livslängd är ytterligare fördelar med Mirkas nya slipmaskin. Den har även bluetooth, lättanvänd knappsats och tryckjusterad hastighet.



Mirka DEROS RS 600 är ergonomisk och väger endast 18 kilo.

Flexibelt slipmaterial

Nya Iridium Soft är ett slipmaterial i premiumklassen och används av exklusiva biltillverkare, OEM-tillverkare och reparationsverkstäder världen över. Det har hastigheten och renheten hos torrslipning, men med en precision som tidigare endast uppnått genom våtslipning. Iridium Soft är

designad för att enkelt hantera komplexa kurvor och detaljerad finish, tack vare det mjuka ryggmaterialet i skum som anpassar sig efter kurvor och konturer för jämn slipning. Slipmaterialet förhindrar igen-sättning och specialiserade korn optimerar prestandan och säkerställer en lång livslängd på krävande ytor.



Fakta Mirka DEROS RS 600

Effekt: 750 W
Varvtal: 700-2 500 v/min
Slipplatta: ϕ 150 mm
Anslutning dammsugare: ϕ 27 mm
Borstlös motor: Ja
Vikt: 1,8 kg



Den borstlösa elmotorn på DEROS RS 600 är på 750 W.



Iridium Soft anpassar sig efter kurvor och konturer.



Bossauto Paint System effektiviserar arbetsflödet i lackeringsboxen.

Spansk innovation från Bossauto Innova

Med egen tillverkning, långsiktiga samarbeten och fokus på kvalitet har Bossauto Innova etablerat sig som en partner för professionella verkstäder – nu även svenska marknaden genom Färgprodukter.

Det familjeägda företaget Bossauto Innova grundades i Spanien i början av 1990-talet och är specialiserade på utrustning och tillbehör för bilreparation och lackering. Verksamheten bygger på kombinationen av egen produktutveckling och distribution av kompletterande verkstadsprodukter.

– Vår styrka ligger i att vi själva utvecklar våra tekniska lösningar. Det gör att vi kan säkerställa både kvalitet och funktion genom hela processen, från idé till färdig produkt, säger Daniel Cobo, exportchef.



Från huvudkontoret i Barcelona har Bossauto Innova vuxit till en internationell aktör inom lackeringsbranschen.

Fyra kärnprodukter

Bossauto Innova är kanske mest känt för sina fyra huvudprodukter; BPS (Bossauto Paint System) Ionizer Pro, Xfoam och Vpro (se ruta för mer info). Utöver den egna produktionen distribuerar Bossauto även ett brett sortiment av förbrukningsmaterial, bland annat produkter för strålkastarrenovering, maskering, linjemarkering och antistatiska luftslingar.

Samarbete i Sverige

I Sverige samarbetar Bossauto Innova med Färgprodukter som fungerar som distributör på den svenska marknaden. Samarbetet är ett viktigt steg i företagets europeiska expansion.

– Sverige är en mogen och tekniskt avancerad marknad. Därför är det viktigt för oss att arbeta med en partner som delar vår syn på kvalitet och service. Färgprodukter har lång erfarenhet av branschen och en nära kontakt med sina kunder, vilket gör samarbetet naturligt, säger Daniel Cobo.

Fokus på kvalitet

Bossauto Innova är ISO 9001-certifierat, vilket innebär att företagets tillverknings- och kvalitetsprocesser följer internationella standarder. Enligt Daniel Cobo är certifie-

ringen inte bara ett krav från marknaden, utan en del av företagets kultur.

– Kvalitet för oss handlar inte bara om material och produktion, utan om pålitlighet. Våra kunder ska kunna lita på att varje produkt fungerar exakt som den ska, varje gång, säger han.

Bossautos fyra huvudprodukter

BPS (Bossauto Paint System)
Ett målningssystem som effektiviserar arbetsflödet i sprutboxen.

IONIZER Pro
En joniseringspistol som neutraliserar statisk elektricitet och förhindrar damm vid lackering.

XFOAM
En flexibel skumlisttejp som ger tät försegling vid maskering.

VPRO
Ett V-format tejp där limmet inte kommer i kontakt med skummet, vilket ger längre hållbarhet.





Personalen samlad för att sväva fritt på Bodyflight.

Klassiska Lackman blir en del av Färgprodukter

Färgprodukter har förvärvat det anrika färgföretaget Lackman, starkt förankrat på västkusten sedan 1970-talet. – Jag förutser en ansevärd tillväxt, vi har alla förutsättningar att ta fler marknadsandelar, säger vd Thomas Rydén.

Thomas Rydén har färg i sitt dna. Hans morfar öppnade Normans Billackering i Uddevalla år 1958, en av landets äldsta lackeringsverkstäder. Både hans pappa och bror involverades i företaget och även Thomas hade en stark anknytning till rörelsen.

– Jag växte ju upp med Norrmans och fixade mina mopeder och bilar i verkstaden. Numera är företaget sålt och borta ur släkten, men det var där jag fattade tycke för färgbranschen, berättar Thomas.

Själv valde han ett annat spår och inriktade sig på försäljning. I slutet av 1990-talet fanns möjligheten att bli aktieägare i Lackman, ett välkänt företag som Lars-Erik Johansson startade i Uddevalla redan år 1974.

– Vi växte snabbt under 00-talet och öppnade en filial i Hisings Backa år 2008, säger Thomas.

Jobbar med Volvo

De senaste tjugo åren har segmentet för industrifärg vuxit, men billack har alltid varit grunden i Lackmans verksamhet.

– Från början av 2000-talet har vi haft förmånen att leverera tjänster och material till många av Volvos avdelningar och projekt, säger Thomas.

Företagets grundare Lars-Erik Johansson gick bort i covid år 2020 och Thomas tog över ägandet mitt i en turbulent period.

– Pandemin var en jobbig tid för oss och samtidigt genomgick vi en sorgprocess. Det var chockartat, men jag känner att vi gick starka ur det.

Pratar samma språk

Som marknadsledande aktör på västkusten har Lackman varit attraktivt för investerare. Thomas fyller snart 59 och har funderat på framtiden för både sig själv och företaget. Att sälja till ett investmentbolag har inte varit aktuellt.

– Då hade den familjära känslan försvunnit och allt som betydligt någonting hade varit kronor och ören. Det ville jag inte vara med om, säger han.

När Färgprodukter visade intresse för ett förvärv var Thomas redo att diskutera.

– Färgprodukter och Lackman har ungefär samma bakgrund, varumärken och kompetenser. Vi pratar samma språk och passar bra ihop. För mig var det viktigt att förbereda överlämnandet i tid och säkra arbetet för våra anställda. De har gett så mycket till företaget och jag vill ge något bra tillbaka till dem.

Nytändning

Thomas kommer att fortsätta som vd för Färgprodukter i Väst och uppskattar att få större frihet och kunna göra successionen på ett bra sätt.

– Det känns som en nytändning. Jag längtar efter att komma i gång och jobba med nya Lackman och förädla verksamheten tillsammans med Andreas, säger Thomas.

Inom kort kommer Lackman i Göteborg att flytta till nya och mer ändamålsenliga lokaler.

– Jag förväntar mig att vi kan växa betydligt, vi har alla förutsättningar att ta fler marknadsandelar. Hemligheten bakom Lackmans framgångar menar Thomas beror på att de varit konsekventa och uthålliga.

– Vi har alltid jobbat långsiktigt med god service och kvalitetsprodukter som främsta konkurrensmedel. Visst har vi blivit utmanade av konkurrerande säljare som lockat med dumpade priser, men i slutändan har vår strategi visat sig varit vinnande.

Viktig milstolpe

Branschen har förändrats mycket under de decennier som Thomas varit aktiv.

– I dag går allting väldigt snabbt. Förr fanns det mer tid att jobba med en kund och bygga upp en familjär relation. Men det fortsätter vi med och i samma anda som Färgprodukter satsar vi mycket på kundevent och mässor.

Även den tekniska utvecklingen har gått enormt snabbt. Dagens produkter är effektiva och tidsbesparande.

– En milstolpe var när Axalta lanserade Standoblue i början på 2000-talet. Det omvandade hela bilerföretaget med sitt snabba vattenbaserade system och gjorde att både Lackman och Färgprodukter hamnade i en väldigt fin position.



Thomas Rydén har drivit Lackman i över 25 år.

Kort om Thomas Rydén

Bor: Uddevalla, sommarhus i Smögen

Familj: hustru Mia, sonen Isak

Fritidsintresse: handboll, skidåkning

Lyssnar på: Ulf Lundell

Äter helst: Mias fläskfilégröta

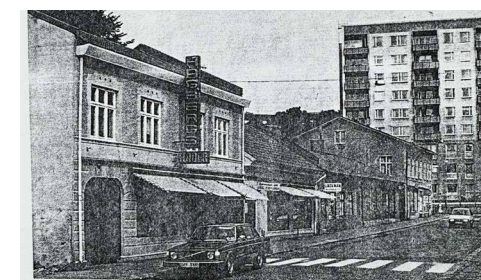
Favoritfärg: grön



Lackman har levererat till Volvo i närmare 25 år.



Hälsning från ett glatt gäng i Göteborg!



Långt upp på Kungsgatan låg Hagbergs Kläder, Lackman och Gogoe livs. Husen revs 1991. Butiken låg på Kungsgatan i Uddevalla fram till 1990.

Lackmans Gröna

Att jobba miljömässigt hållbart är viktigt för Thomas. Kemikaliebranschen är per definition miljöbelastande, men han brinner för att minska påverkan så långt det är möjligt.

– Själva kemikalierna i färgburkarna kan vi inte göra någonting åt, men vi kan försöka göra allt vi kan på alla andra områden.

Därför har han gjort en liten folder med miljömässiga riktlinjer till alla medarbetare. Lackmans Gröna heter den och består av åtta sidor med tips som gör att företaget minimerar sina miljöavtryck.

Lär sig fortfarande

Thomas blickar tillbaka på sin tid i Lackman med glädje. Det har stundtals varit stressigt, men han gillar när det är intensivt.

– Det här är en bransch där ledtiderna ofta är korta, men vår verksamhet är anpassad för att nå upp till de höga krav som ställs idag och i framtiden.

Trots närmare 40 år i branschen händer det titt som tätt att Thomas får frågor som han inte hört förut.

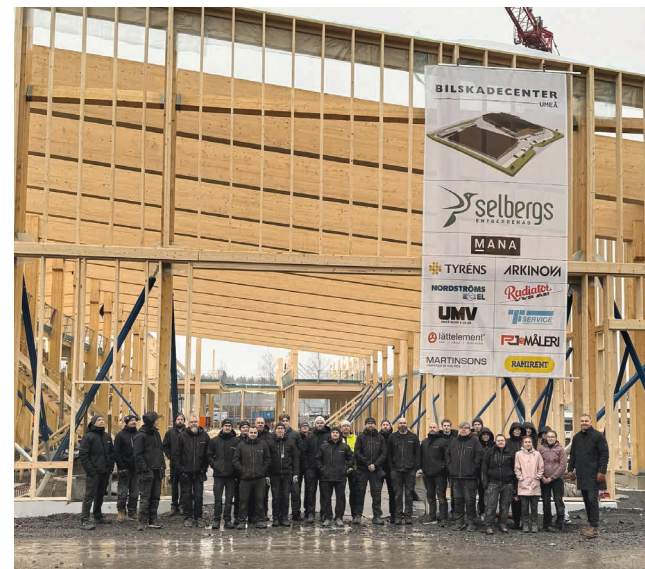
– Det händer i princip varje vecka. Och det är jättekul, det är en oerhört komplex bransch och jag lär mig fortfarande nya saker.



Grundaren Lars-Erik Johansson startade i gamla Thure Hermanssons skomakeri.



Lackboxarna värms upp helt av fjärrvärme som är en restprodukt av kommunens elproduktion.



Anläggningens huskroppar byggs i trä, vilket binder koldioxid.

Bilskadecenter bygger för framtiden

Sveriges modernaste bilskadecenter håller på att byggas i Umeå. Den 8 700 kvadratmeter stora anläggningen ska stå klar i januari 2027 och sätter en ny miljöstandard. – Vi vill förändra branschen och skapa en arbetsplats som är bra för både människor och klimatet, säger Martin Carstedt, ägare.

På nätet kan man följa bygget i realtid och se Bilskadecenter Umeås nya anläggning växa fram. Projektet är gigantiskt och planeringen har pågått länge.

– Vi har ritat på denna anläggning i fem år och gjort ett fyrtiotal studiebesök på anläggningar i Norden för att dra lärdomar. Vi vill vara ett exempel på att det går att bygga hållbart och hoppas att andra tar efter, säger Martin Carstedt.

Martin har erfarenhet av att bygga klimatsmart genom sitt engagemang i miljökvartret GreenZone, en banbrytande modell för hållbar stadsutveckling där alla byggnader uppförs i trä, med solceller på alla tak, solcellspark, microgrid med batterilagring, fjärrvärme, sedumtak och ett helhetsgrepp på hållbarhet.

Tjocka träväggar

Nya Bilskadecenter byggs enligt samma modell.

– Precis som med GreenZone byggs hus-

kropparna enbart i trä, i stället för tunn plåt med en stålkonstruktion. Ståltillverkning släpper ut enorma mängder koldioxid medan det limträ och KL-trä vi använder i stället binder koldioxid från då träden växte upp i våra norrländska skogar. De 47 centimeter tjocka väggarna behåller värmen på vintern samt håller värmen ute på sommaren vilket gör arbetsmiljön bättre. Vi bygger våra trähus för att leva minst hundra år, medan många plåthallars livslängd är ca femtio år, förklarar Martin.

Lackverkstaden kommer att ha fyra lackboxar, varav tre är extra stora kombiboxar. I produktion byggs 42 arbetsplatser, fördelat på plåt, lack och plast.

– Vi bygger alldeles för stort nu, för att vara som bäst om tio år. Det viktiga för oss är att bli så effektiva som möjligt och ha nöjda kunder samtidigt som medarbetarna har en arbetsmiljö som de mår bra och utvecklas i, säger Martin.

Större sortiment

Färgprodukter har varit huvudleverantör till Bilskadecenter i ett år och Martin är mycket nöjd med både sortimentet och servicen.

– Jag ska ärligt säga att det var lite oroligt att byta leverantör, men det visade sig vara helt ogrundat. Vi tycker att allting har blivit bättre – servicen, kontrollen, närheten och vi har dessutom fått tillgång till ett större

sortiment, säger Martin.

Bilskadecenter använder Standox produkter med snabb torkning vid låg temperatur, vilket ytterligare bidrar till ett mindre klimatavtryck.

– Förut körde vi upp boxarna i sextio grader för att värma upp objektet. Nu är vi nere i tjugograd och behöver inte köra eftervärmning, det är en enorm energibesparing, säger Martin som ser fram emot att testa Axaltas nya Fast Cure Low Energy-system.



Kort om nybygget

Storlek: 8 700 kvm
Byggmaterial: Trä, golv, miljöbetong
Uppvärmning: Fjärrvärme
Lackboxar: 4
Arbetsplatser: Totalt 60
Arkitekt: Arkinova
Byggentreprenör: Selbergs
Invigning: Q1 2027

Tungt rostskydd med lätt hantering

Hempel har gjort succé hos Färgprodukter sedan samarbetet inleddes för fem år sedan. – Kombinationen av beprövade produkter, systemtänkande och lokal teknisk expertis har varit framgångsrik, säger Lars Falck.

Hempel är specialiserade på produkter för anläggningar som är hårt utsatta av naturens krafter, som till exempel vindkraftverk, broar, flygplatser, kraftstationer och kranar. Färgprodukter blev återförsäljare av Hempels produkter år 2020 och detta medför att Malmöföretaget har ett komplett sortiment inom brandskydds- och rostskyddsfärger. Hempels produkter kännetecknas av höga torrhalter, snabb tork och utmärkt glans och kulörbeständighet. Dessutom uppfyller produkterna alla miljö- och säkerhetskrav.

– En annan stor fördel är att du som användare täcker in de flesta användningsområden och branschstandarder med få produkter. Med endast 4–5 produkter klarar du i princip alla typer av system, säger Lars Falck, field sales key account manager.

Effektivare process

Inom industriell ytbehandling är sambandet mellan produktivitet, kvalitet och hållbarhet avgörande. Hempel har under lång tid fokuserat på att utveckla målningsystem som

inte bara skyddar stålkonstruktioner mot korrosion, utan också bidrar till effektivare arbetsprocesser hos applicerare och verkstäder. Det uppnås genom bland annat snabbtorkande system som minskar stilleståndstid och kortar övermålningstider. Genom att kombinera utvalda grund- och täckfärger i optimerade system kan appliceringen ske snabbare, utan att ge avkall på hållbarhet. Det innebär kortare ledtider i produktionen och bättre flöde i projekt där tid ofta är en kritisk faktor.

Klarar krävande miljöer

Hempels färgsystem är utvecklade för att fungera i varierande och ofta krävande miljöer. Sortimentet omfattar lösningar anpassade för alla korrosivitetsklasser, från måttliga till mycket aggressiva miljöer. Det gör systemen särskilt intressanta för projekt där både prestanda och genomloppstid är viktiga. En annan fördel är att produkterna är framtagna för att vara enkla att applicera med standardutrustning. Snabb torktid ger en slitstark yta tidigt i processen, vilket underlättar hantering, transport och montering efter målning. Samtidigt minskar risken för "backjobb", något som i förlängningen bidrar till lägre arbetskostnader och jämnare kvalitet. Kontakta Jens Hallberg på Färgprodukter för mer info om Hempels sortiment.



Fördelarna med Hempels produkter är bl.a. enkel applicering och snabb torktid.



Broar och annan infrastruktur skyddas effektivt med Hempels färgsystem.



Slitstarkt skydd för stålkonstruktioner i krävande miljöer.



Över 80 Alcro Studios har invigts, bland annat har Färgprodukter öppnat i Malmö och Nässjö.

Alcro Studio förverkligar inredningsdrömmar

Alcro Studio är ett nytt rikstäckande koncept med över 80 butiker. Med professionella rådgivare, färgsättare, fasadexperter och inredare får kunderna hjälp att realisera sina inredningsdrömmar.

Under 2025 storsatsade PPG, en av världens största leverantörer av färg och ytbeläggningar, genom att lansera den rikstäckande färgfackhandeln Alcro Studio. Över 80 butiker har invigts, bland annat har Färgprodukter öppnat Alcro Studios i Malmö och Nässjö. En viktig del i satsningen är att skapa en sömlös omnikanal-lösning med e-handel och fysiska butiker för att svara upp emot förändrade konsumentbeteenden. I konceptet ingår en ny digital plattform som ska göra det enklare för kunderna att planera och visualisera projekt. Den fungerar sömlöst tillsammans med de fysiska butikerna där kedjan redan har färgexperter på plats.

– För att hjälpa till att realisera kundernas inredningsdrömmar har vi förutom rådgivare i butikerna även olika tjänster som färgsättare, fasadexpert och inredare. Vi är också stolta över att få arbeta med kvalitetsprodukter som färg från Alcro och kända tapet- och

golvarumärken, säger Sarah Frelin Ekvall, marknadschef Alcro Studio.

Kreativt samarbete

Som ett led i att inspirera fler att förverkliga sina inredningsdrömmar och visa hur man kan skapa ett personligt hem, har Alcro Studio inlett ett kreativt samarbete med inredningsdesignern Lena Nyholm. Hon är känd för sin fingertoppskänsla när det kommer till färg, mönster och modiga stilval. Tillsammans med Alcro Studio har hon tagit fram tre unika teman med tillhörande mood boards. Olika sätt att kombinera färg, tapet och personliga föremål för att få dina rum att tala till själen.

– Jag vill visa hur enkelt det kan vara att skapa ett personligt hem genom inspiration från förr, naturen och med några trolleritrix. Jag hör så många säga att livet på landet är det skönaste de vet, så då borde vi väl fylla våra hem med sådant som påminner om just det, säger Lena Nyholm.

Sarah Frelin Ekvall hoppas att fler vågar testa och skapa hem som verkligen känns personliga.

– Drömmar ska inte stanna vid inspiration,

de ska bli verklighet. Tillsammans med Lena vill vi visa hur enkelt det faktiskt kan vara att skapa sin egen stil med färg, tapet och golv och gå från tanke till handling. Med våra rådgivare i butikerna så kan kunderna hitta fler kombinationer som känns rätt för just dom, avslutar hon.



Lena Nyholm har tagit fram tre teman med tillhörande mood boards. Det första temat heter Good Old Days med inspiration från svenska designskatter och bygdens traditioner.

När effektivitet blir en konkurrensfördel

I en bransch där varje minut, detalj och objekt räknas har Anest Iwata tagit en tydlig position – att göra arbetet lättare, snabbare och mer lönsamt för sina kunder. Med innovativa produkter och ett välfungerande distributionsnät skapar företaget konkreta resultat hos slutanvändarna.

Anest Iwatas filosofi är att utveckla lösningar och verktyg som sparar tid utan att kompromissa med kvalitet. Oavsett om det handlar om avancerad automatiseringsteknik, nya material som kräver nya appliceringsmetoder eller uppdaterade designelement är målet alltid detsamma – att hjälpa användaren att göra ett bättre jobb med mindre ansträngning.

– Vi utgår alltid från praktiska behov. Resultatet är uppskattat av våra användare som upptäcker hur stor skillnad rätt utrustning kan göra i deras dagliga arbete, säger Quinton Stansfield, Area Sales Manager/Head Technician på Anest Iwata.

Navet i verksamheten

En av företagets största styrkor är det täta samarbetet med distributörer och återför-

säljare. Det är genom dem som produkterna hittar sin väg ut till arbetsplatserna där de sedan gör nytta.

– Vi ser våra återförsäljare som partners, inte bara som mellanhand, förklarar Quinton. De är vår förlängda arm och en viktig del av vår framgång. Genom dem når vi er som slutanvändare och det är där våra produkter verkligen ska bevisa sitt värde.

Anest Iwata arbetar löpande med utbildningar, demonstrationer och marknadsföring för att stärka relationerna och säkerställa att kunskapen om produkterna är lika uppskattade av deras partners som slutanvändarna.

Lönsamhet som grundidé

Anest Iwata har lagt stora resurser på att utveckla produkter som fokuserar på lönsamhet.

– Vi har uppdaterat vårt automatiseringspatent *split nozzle 2,0*, vilket ni upplever med nya WS400 och LS400. Vi har anammat samma teknologi på vår nya grundpistol WS-primer, den första grundpistolen i världen som erbjuder dessa möjligheter och levererar oslagbara resultat, säger Quinton.

När produkterna sparar material, tid och



Den nya grundpistolen WS-primer.

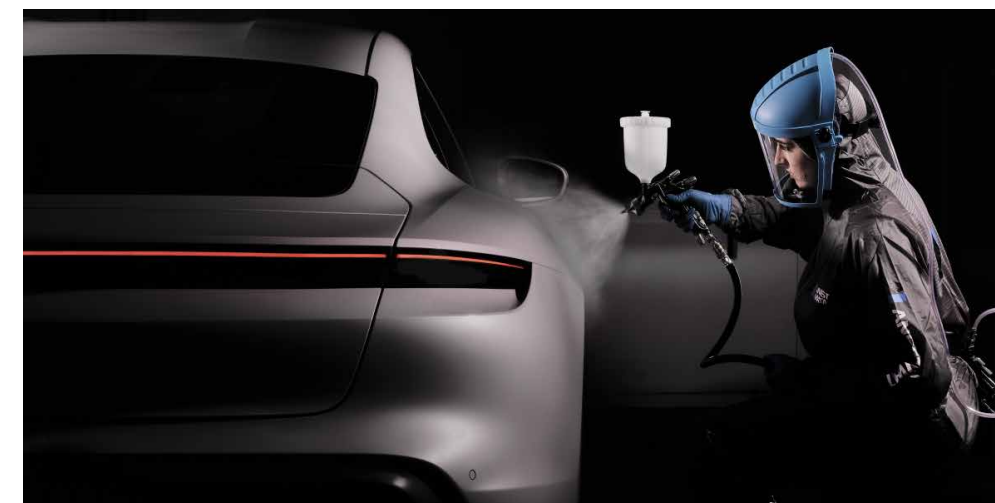
arbete ökar också lönsamheten.

Vinsterna syns på flera nivåer; distributörerna kan erbjuda ett mer attraktivt sortiment och därmed generera nöjdare kunder, och Anest Iwata i sig vinner på dessa långsiktiga relationer.

– Alla ska tjäna på att arbeta med oss, säger Quinton. Det är det som skapar ett hållbart samarbete och en positiv utveckling för hela kedjan.

Med fortsatt fokus på produktutveckling, service och nära samarbete är framtidsbilden tydlig för Anest Iwata.

– Vi kommer fortsätta att lyssna, utveckla och förbättra. För i slutändan är vårt mål alltid detsamma; att göra jobbet lättare, snabbare och mer lönsamt för alla som använder våra produkter, avslutar Quinton Stansfield.



Serie 2-pistolerna är funktionella, ergonomiska och eleganta med digital manometer integrerad i pistolgreppet.



– Alla ska tjäna på att arbeta med oss, säger Quinton.

Kulörprecision med banbrytande spektrofotometer

Med Irus Scan fortsätter Axalta att driva utvecklingen inom digital kulörhantering. Det nya spektrofotometerverktyget garanterar högre precision och effektivare arbetsflöden i lackverkstäder.



Axalta Irus Scan ger tillförlitliga resultat särskilt för moderna metallic- och pärlmorkulörer.

Tekniken bygger på vetenskaplig kulörmätning och är utvecklad för att ge en mer pålitlig kulörmatchning både för vattenburna och lösningsmedelsbaserade basfärger. Irus Scan fungerar som första steget i Axaltas digitala trestegsprocess; Scan – Match – Mix. Den kanske största nyheten är den avancerade avläsningstekniken. Verktöget använder en patenterad omvänd vinkelmetod som gör det möjligt att läsa av så kallade hue shifting-effektpigment med högre precision, något som blir allt viktigare i takt med att biltillverkarna använder mer komplexa metallic- och pärlmolacker. En inbyggd glansmätare hjälper användaren att säkerställa att underlaget är korrekt förberett och att rätt klarlack väljs.

Över två miljoner recept

Irus Scan är utrustad med en högupplöst RGB-kamera som analyserar kulörens ton, glitter och djup. Informationen matchas sedan automatiskt mot Axaltas kulördatabas som nu omfattar över två miljoner recept. Ett egenutvecklat algoritmsystem väljer den mest träffsäkra formeln, vilket minskar behovet av tidskrävande kulörprover och manuella justeringar.



En högupplöst RGB-kamera analyserar kulörton, glitter och effekt.

– Tekniken är utvecklad med lackeraren i fokus. Med den nya RGB-kameran och vårt algoritmsystem får användaren en exakt kulörformel för varje reparation. Det gör processen både mer effektiv och mer hållbar, säger Troy Weaver, Global Refinish President på Axalta.

Jämnare arbetsflöden

Användargränssnittet är enkelt och verktöget kräver ingen särskild specialistkompetens. Live-vy från kameran direkt på skärmen bidrar till jämnare arbetsflöden i verkstaden och minskar risken för fel. Färreromarbetningar innebär också lägre materialåtgång och mindre spill. Med Irus Scan sätter Axalta ribban för hur digital kulörmatchning

kan utvecklas vidare – mer exakt, mer konsekvent och bättre anpassad till ett modernt verkstadsarbete där tidsbesparing och hållbarhet går hand i hand.



Irus Scan är den första spektrofotometern med inbyggd glansmätning.



Irus Scan

Skanna kodern för att läsa mer.



Ny generation av Axaltas lågenergiteknologi

Fast Cure Low Energy-systemet är utvecklat för maximal effektivitet – spara tid, minska energikostnaderna och öka effektiviteten. Nästa generation av systemet innebär ännu smartare energibesparingar.

Axalta lanserar en ny generation av det patenterade Fast Cure Low Energy System (FCLE) – ett system som kombinerar snabb torkning vid låg temperatur med hög ytfinish och förbättrad hållbarhet. Lanseringen omfattar en ny klarlack och en grund, tillsammans är det ett steg mot mer resursoptimerade reparationsprocesser.

– Vi har arbetat länge med att förfinas FCLE-systemet och nu tar vi ett tydligt kliv framåt, säger Bart De Groof, Senior Director Marketing, Global Refinish på Axalta.

Han beskriver uppdateringen som en reaktion på två parallella behov i branschen – ökade krav på produktivitet och ett starkare fokus på energiförbrukning. Det nya systemet distribueras genom Axaltas premiumvarumärken Cromax, Spies Hecker och Standox.

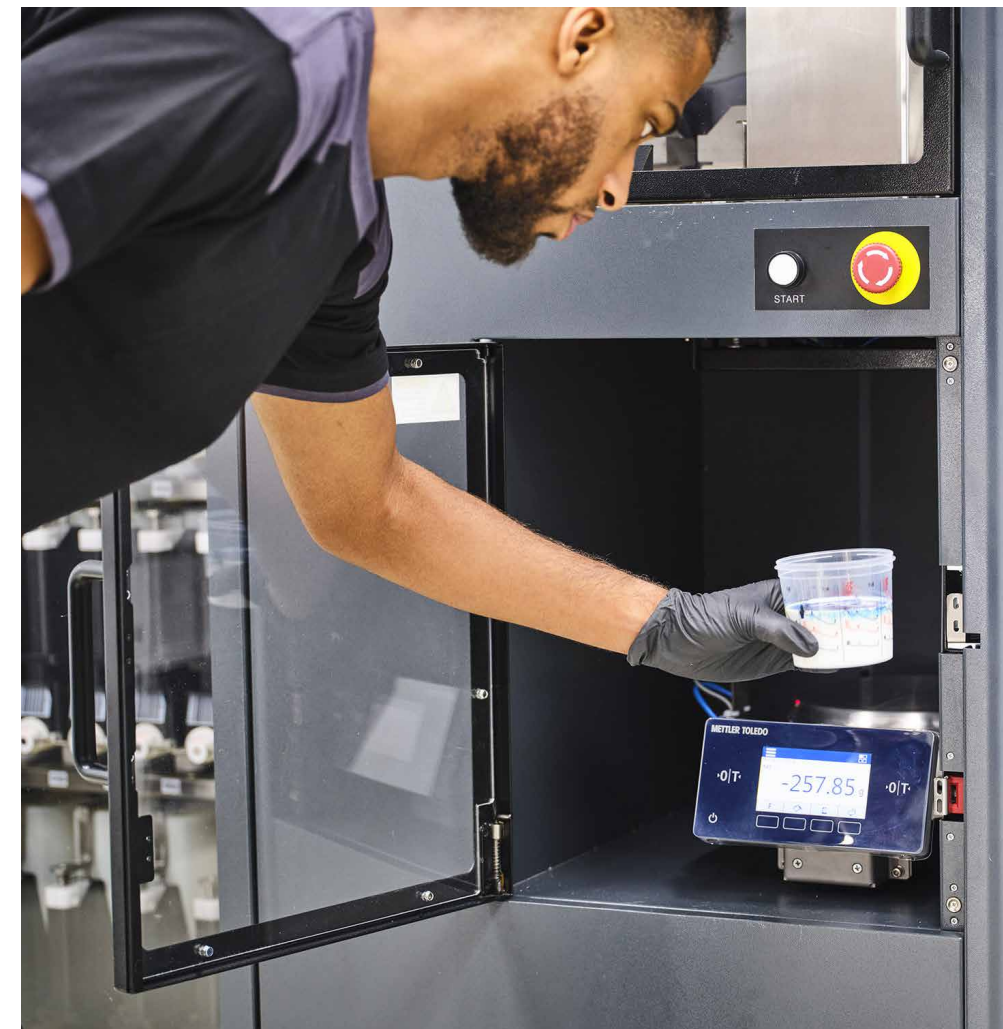
Klarlack för lägre temperaturer

FCLE-systemets nya klarlack kräver ingen aktivering av baslacken. Det förenklar processen och kortar ledtiderna i sprutboxen. Ytan får hög motståndskraft mot repor och kemikalier och uppfyller flera biltillverkarens specifikationer för garantireparationer.

Med korta torktider vid låg temperatur eller möjlighet till lufttorkning bidrar den nya klarlacken till lägre koldioxidavtryck och högre produktionskapacitet.

Nytt grundmaterial

Även grundmaterialet har gått igenom en större omarbetning. Nytt är en kombinerad slip- och vatt-på-vatt-funktion i samma produkt. För lackerare innebär det färre moment, enklare lagerhållning och mindre risk att använda fel produkt i stressade produktionsflöden. Enligt Axalta kan verkstäder som arbetar konsekvent med lågtemperaturtorkning spara upp till hälften av sin energiförbrukning.



Genom lågtemperaturtorkning eller lufttorkning kan verkstäder spara upp till 50 procent gas och 48 procent el.



Nya FCLE är Axaltas snabbaste system hittills och ger en slitstark, reptålig finish.

Vill du också vara med i ett vinnande lag?

– kontakta våra säljare!

FÄRGPRODUKTER Malmö

Sporregatan 11,
213 77 Malmö

Tel 040-22 40 60
info@fargprodukter.se

Öppettider:
Mån-tors 07-16.00
fre 07-15.00
Lunchstängt 12.00-12.30



Platschef
Robert Thysell 040-35 40 71
robert.thysell@fargprodukter.se

FÄRGPRODUKTER Göteborg

Backa Bergögata 15,
422 46 Hisings backa

Tel 031 - 52 10 80
info@lackman.se

Öppettider:
Mån-fre 07.00-16.00
Lunchstängt 12.00-13.00



Vd/säljare
Thomas Rydén 070-626 33 02
thomas@lackman.se

FÄRGPRODUKTER Uddevalla

Gräskärsvägen 4,
451 55 Uddevalla

Tel 0522 - 13060
info@lackman.se

Öppettider:
Mån-fre 07.00-16.00
Lunchstängt 12.00-13.00



Vd/säljare
Thomas Rydén 070-626 33 02
thomas@lackman.se

FÄRGPRODUKTER Nässjö

Sörängsvägen 62,
571 38 Nässjö

Tel 070 - 562 40 09
info@fpsmaland.se

Öppettider:
Mån-fre 07.00-16.00



Försäljningsansvarig
Åke Gunnarsson 070-562 40 07
ake.gunnarsson@fpsmaland.se

FÄRGPRODUKTER Luleå

Spantgatan 5,
973 46 Luleå

Tel 0920 - 21 11 90
info@fargprodukternorrland.se

Öppettider:
Mån-fre 07.00-16.00
Stängt för godshantering
11.00-13.00



Vd/säljare
Daniel Brännström 070 - 555 11 90
order@fargprodukternorrland.se

ALCRO STUDIO Malmö

Adress
Hornyxegatan 7,
213 76 Malmö

Kontakt
Tel 040-44 50 00
info@alcrostudiomalmo.se
www.alcrostudiomalmo.se

Öppettider
Mån-fre 10-16.00
(För proffs) 06.30-16.00
Lör 10-14.00 Sön Stängt



QPT



FLEX

MIRKA



4CR

KOVAX



Jotun Protects Property

NOXYDE ANZA



HEDSON TECHNOLOGIES

