

# NYMANS

ETT FÄRGSTARKT  
MAGASIN FRÅN

**FÄRGPRODUKTER**

*Vi sätter rätt färg på tillvaron*

**Lutfi Kolgjini**  
– färgstark travprofil

**På besök i Las Vegas**

**Färgprodukter**  
bygger ut

**Banbrytande**  
nyhet från Tikkurila

**Bli certifierad online**

**Färgprodukter**  
**lyfter till nya höjder**

Vd Andreas Plym har ordet

# – Vi ger kunderna ett mervärde

Då vänder vi blad i almanackan och skriver 2018 - ett nytt år med nya spännande utmaningar! Färgprodukter går in på sitt 36:e år med stor tillförsikt och optimism.

På en tuff marknad som i stort sett legat stilla det senaste året, fortsätter Färgprodukter att gå starkt framåt. Innevarande räkenskapsår pekar på runt 15 procents ökning vilket innebär en omsättning på närmare 54 miljoner kronor. För tre år sedan var motsvarande siffra 34 miljoner kronor, en tillväxt som vittnar om en mycket stark utveckling.

Orsaken till framgångarna? Det korta svaret är: Färgprodukter ger kunderna ett mervärde som ingen av konkurrenterna kan matcha. När jag tillträdde som vd i maj 2014 kom jag till ett välskött och stabilt företag. Genom att fokusera på rätt saker och genomföra stora satsningar på kompetens- och produktutveckling har företaget på kort tid fått många nya kunder och ökat sin marknadsandel markant.

Vår filosofi är att alltid hitta lösningar som ger kunderna bättre produkter som gör dem konkurrenskraftigare vilket i sin tur leder till bättre

lönsamhet. Vi arbetar aktivt för att ge service i toppklass, tillhandahålla den bästa utbildningen och erbjuda marknadens vassaste produkter.

Stärkta av framgångarna under 2017 – med firandet av vårt 35-årsjubileum och övertagandet av agenturen av 4CR som två av höjdpunkterna – blickar vi med spänning fram emot ett nytt år. Nya idéer har vi gott om och redan under våren kommer vi att presentera flera intressanta nyheter.

Inget av detta vore möjligt utan ett gott samarbete med kunder, leverantörer och medarbetare. Därför vill jag rikta ett varmt tack till alla er som bidrar till att göra Färgprodukter till den bästa samarbetspartnern. Tillsammans gör vi 2018 till ett riktigt bra år.

Trevlig läsning med tredje numret av vårt magasin Nyans!



Andreas Plym  
Vd Färgprodukter AB



Färgprodukter är glada och stolta över alla sina uppdrag. Det kan handla om några liter impregnering som färgyller en privat uteplats eller tre pallar industrifärg till en företagskoncern. För oss är alla kunder viktiga och vi ger samma kompetenta service till alla. Tänk på att det alltid går att vända sig till oss för rådgivning och tips oavsett storleken på projekt. Här är några exempel på välkända byggnadsprojekt som många kan relatera till.

## Några byggen som vi levererat färg till:



KONECRANES Målning av truckar från Konecranes i Markaryd. Färg: Tikkurila Temathane PC 80.



HALLARNA HALMSTAD Tidigare Eurostop, ett köpcentrum med ca 75 butiker, restauranger och caféer samt ett hotell. Färg: Alcro milltex 7 o 2, vägg- och takfärg invändigt.



INDUSTRIFASTIGHET LANDSKRONA Fasadmålning med krav på hög vidhäftning, utförd av Ahnelövs Industrimålning. Färg: Noxyde.



ERIKSBERG VILT & NATUR Takmålning på huvudbyggnaden Säteriet, 800 kvm. Färg: Tikkurila Temaclad.



MALMÖ LIVE Golvfärg till parkeringsgarage. Färg: Tikkurila Temafloor 150. Tvåkomponent lösningsmedelsfri epoxifärg.



SKÅNETVÄTT, KARLSKRONA Golvfärg med fluorescerande färger för att synas i mörker. Färg: Tikkurila Fontefloor EP 100.



PON EQUIPMENT Caterpillar-verkstad i Eslöv, 4000 kvm utförd av Nymålat under september 2017. Färg: Tikkurila Panssari Akva.



ESPRESSO HOUSE OCH MATHEM Fastighetsbolaget Catena har investerat ca 50 miljoner kronor i ICA:s gamla lokaler i Arlöv. Nya hyresgäster blir Espresso House och MatHem. Färgprodukter har levererat närmare 1000 liter färg av typen Tikkurila Panssari Akva, en vattenburen akrylfärg för metallytor. Utförd av Nymålat.

Producerad av  
tidningsförlaget  
**mediapress**

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

FÄRGPRODUKTER

**KONTAKTUPPGIFTER**  
Färgprodukter AB  
Sporregatan 11  
213 77 Malmö

Tel 040-22 40 60  
Fax 040-21 10 99  
info@fargprodukter.se  
www.fargprodukter.se

AAA UC

**ÖPPETTIDER**  
Mån-tors 07.00-16.30  
Fred 07.00-15.15  
Lunchstängt 12.00-12.30

### VÅRA LEVERANTÖRER



# Gänget som sätter rätt färg på tillvaron

Det anrika malmöföretaget Färgprodukter lever upp till sitt namn och förgyller livet för yrkesmålare, billackerare, industrimålare och privatpersoner. – Vi står bättre rustade än någonsin, säger vd Andreas Plym.

Färgprodukter har gått från klarhet till klarhet sedan grundandet år 1982. Efter en blygsam start har verksamheten sakta men säkert byggts upp till ett gediget företag med gott renommé. Idag har företaget tolv anställda och en omsättning på närmare 54 miljoner kronor. År 2017 var händelserikt och innebar

*”I planeringen för de kommande åren ingår att Färgprodukter ska öppna nya butiker på strategiska platser.”*

att företaget flyttade fram sina positioner ytterligare.

– Att överta agenturen för tyska 4CR var en viktig milstolpe. Vi har haft ett nära samarbete sedan 2004 så detta var en naturlig utveckling, säger Andreas Plym.

## Förstärkning

I dagsläget har Färgprodukter fyra återförsäljare av 4CR; i Uppsala, Karlstad, Örebro och Linköping. Målet är att utöka med ett par till, företrädesvis norröver. Under förra året fick företaget även en ny medarbetare i Torgny Håkansson. Torgny ansvarar för tak- och golvsortimentet och har gjort ett gott jobb under sina första sex månader.

– Vi behövde förstärkning på det segmentet. Torgny har gjort bra ifrån sig och har skaffat flera nya kunder.

## Kundvård

Kundvård är en viktig del av verksamheten. Varje år anordnar Färgprodukter ett antal



En kompetent kvintett. Från vänster; Christian Borg, Henrik Svensson, Johan Fridsten, Torgny Håkansson och Robert Thysell.

kampanjer, utbildningar och kundträffar för att stärka banden till sina samarbetspartners.

– Förra året var vi bl a matchsponsor till Malmö Redhawks och bjöd ett 50-tal kunder till en match i Malmö Arena. Evenemanget blev mycket lyckat med bl a företagspresentation, mat och mingel, säger Andreas.

I september firades 35-årsjubileet med över 200 deltagare som erbjöds demonstrationer, kampanjer, mat och livemusik.

## ”Slår mig inte till ro”

På leverantörssidan har Färgprodukter förstärkt med verktygstillverkaren Rupes och slipmaterial från japanska Kovax.

– Vi letar ständigt efter nya, konkurrenskraftiga produkter som kan lyfta våra kunder.

Rupes och Kovax är välkomna tillskott i vårt breda sortiment, säger Andreas.

Andreas går in på sitt fjärde år som vd och älskar fortfarande varje dag på jobbet.

– Jag slår mig inte till ro, utan vill hela tiden utvecklas och genomföra förbättringar. Men lika mycket som jag vill öka omsättningen, lika mycket vill jag att personalen ska trivas. Alla ska komma hit på morgonen och känna glädje över sitt arbete.

## Nya satsningar

Inom kort kommer Färgprodukter att genomföra flera spännande projekt, bl a en utbyggnad av lokalerna på Sporregatan.

– Som en följd av den ökande orderin-gången har vi blivit trångbodda, framför allt

*”Vi letar ständigt efter nya, konkurrenskraftiga produkter som kan lyfta våra kunder. Rupes och Kovax är välkomna tillskott i vårt breda sortiment.”*

gällande lagerutrymmen. Vi kommer därför att bygga ut med 200 kvadratmeter och dessutom bygga två nya säljkontor.

På sikt ser Andreas även etableringar på andra orter.

– I planeringen för de kommande åren ingår att Färgprodukter ska öppna nya butiker på strategiska platser.



**FÄRGPRODUKTER**  
Vi sätter rätt färg på tillvaron

## Ny slogan förstärker företagets image

Färgprodukter har gjort ett passande tillägg till sin logotyp. ”Vi sätter rätt färg på tillvaron” talar för sig själv och förstärker företagets image som ledande färgleverantör.



Styrelseordförande Roland Hansson:

**– Vi går mot ett mycket spännande 2018**

Roland Hansson är styrelseordförande i Färgprodukter sedan snart fyra år tillbaka. Med lång erfarenhet av styrelsearbete i olika bolag och egen erfarenhet som företagare inom internationella transporter och spedition.

Som ordförande är det glädjande för Roland att fortsätta driva på och följa upp utvecklingen hos Färgprodukter.

– Efter en försiktig start 2014 har drivet och kliven blivit större och nu är det inte bara nya agenter och produkter som står för dörren utan nu pratar vi nya geografiska marknader.

Möjligheterna att lyfta Färgprodukter till en ny dimension med dess drivande vd och ägare Andreas Plym är redan klart utstakade. Vi går mot ett mycket spännande 2018 och jag är optimistisk över den fortsatta utvecklingen för Färgprodukter nu när vi sätter rätt färg på tillvaron, menar Roland Hansson.

# – Ingen slår oss på fingrarna

Robert Thysell är en av veteranerna hos Färgprodukter. Med närmare 20 års erfarenhet vet han hur en slipsten ska dras och han är fortfarande hungrig. – Jag älskar att vinna, säger Robert.

Det låter kanske kaxigt, men efter att ha jobbat med färgförsäljning sedan 1999 vet Robert vad som krävs för att nå framgång på en stentuff marknad.

– Jag gillar kontakten med kunderna och utmaningen i att hitta nya affärer. Det är som en utdragen tävlingsmatch, det är mycket psykologi inblandat och det gäller att hitta öppningar som gynnar båda parter. Det påminner faktiskt en hel del om att uppvakta en tjej.

– Det är oerhört viktigt att hålla överenskommelsen med kunden. Jag står vid mitt ord, det är en hederssak, säger Robert.

## Älskar sitt jobb

Robert älskar sitt jobb och lever med det dygnet runt. Med den moderna tekniken är han alltid anträffbar, på gott och ont.

– Ibland kan det vara svårt att dra gränsen mellan arbete och fritid, vi ställer alltid upp kvällar och helger i mån av tid och möjlighet.

Han har följt utvecklingen under åren och konstaterar att återväxten bland användarna minskat.

– Tyvärr försvinner en del företag i generationsväxlingar eftersom det ställs kostsamma krav på bl a miljöplaner. Det är dessutom svårt att få tag i kompetent personal. Därför förespråkar jag att man inför lärlingssystem och skapar förutsättningar för de som inte kan eller vill läsa teoretiska utbildningar. Alla kan inte bli akademiker, menar Robert.

## ”Är på hugget”

Däremot ser han mycket positivt på utvecklingen för Färgprodukter inför 2018.

– Vi har ett stort underlag att jobba vidare med och jag är övertygad om att vi kommer fortsätta att öka. Vi är jäkligt på hugget och väldigt aktiva. Kundvård är vårt främsta konkurrensmedel och där är det ingen som slår oss på fingrarna.



*”Det är oerhört viktigt att hålla överenskommelsen med kunden. Jag står vid mitt ord, det är en hederssak.”*

*”God dag, vad kan jag stå till tjänst med?” Robert Thysell ställer alltid upp för sina kunder.*

# Torgny har fått en flygande start

Färgprodukters senaste tillskott heter Torgny Håkansson. Han är specialist på tak- och golvfärg och vet vad han pratar om.

Utbildad vid målarskola i Kristianstad år 1992 och därpå anställd som målare med mångårig erfarenhet, har gett Torgny värdefull kunskap om vad yrkesmålare efterfrågar.

– Jag har även jobbat som arbetsledare på Sandå och som säljare på Hagmans. Det är en stor fördel, jag pratar samma språk som målarna gör, säger Torgny.

Han blev mer eller mindre handplockad för uppdraget hos Färgprodukter och njuter i fulla drag som säljare på tak- och golvfärg.

*”Det är jättespännande att jobba ute på fältet och möta kunderna som använder färgen i slutändan.”*

– Det är jättespännande att jobba ute på fältet och möta kunderna som använder färgen i slutändan. Jag gillar att vara ute på byggena och göra affärerna på plats.

## Tävlingsmänniska

Torgny började sin anställning i maj 2017 och har fått en bra start med många nya kunder. Men som den tävlingsmänniska han är, känner han sig långt ifrån nöjd.

– Nä, jag vill ju sälja minst lika mycket som mina kollegor! Samtidigt inser jag att det tar tid att bygga upp ett förtroende hos kunderna. Det tar minst ett och ett halvt år innan de ens vet vem jag är, efter tre år börjar beställningarna ramla in, menar han.

Han antar sin utmaning med ödmjukhet och inser att det finns mycket att lära.

– Jag började med två tomma händer,



*Torgny Håkansson kom till Färgprodukter i maj 2017. – Det tar tid att bygga upp ett förtroende hos kunderna, men det har börjat lovande, säger han.*

men jag lär mig efter hand. Vi jobbar med en bred produktportfölj, det kräver utbildning men är samtidigt en stor tillgång.

## ”Bra jargong”

Torgny har Skåne och delar av Småland och Halland som sitt arbetsområde. Den mesta tiden spenderar han ute på fältet, på jakt efter nya kunder.

– Förra året kom jag in mitt i taksäsongen, men nu är jag nu redan igång och ser ljust på möjligheterna att ro hem nya kontrakt.

Han uppskattar sina medarbetare och gillar gemenskapen i personalen.

– Jag trivs jättebra! Det är högt i tak och en bra jargong, avslutar Torgny Håkansson.

**Namn:** Torgny Håkansson

**Ålder:** 41 år

**Bor:** Rydebäck

**Familj:** Sambo, barn

**Hobby:** Löpning, huset

**Favoritfärg:** Orange

**Ser fram emot:** Att bli klar med renoveringen



## Färgprodukter satsar på mässor

Branschmässor är en viktig del av Färgprodukters kompetensutveckling. I november besökte delar av personalen Sema Show, en internationell mässa som hålls i Las Vegas Convention Center och lockar mer än 70 000 besökare.

– Otroligt givande att upptäcka nya produkter och leverantörer och se vilka trender som råder i USA, säger Andreas Plym.

På hemmaplan är Färgprodukter själva delaktiga i två mässor under våren 2018. Först Fastighetsmässan på Malmömessan den 24-25 januari och därefter Nordbygg på Stockholmsmässan 10-13 april.



Sema Show arrangeras i Las Vegas Convention Center i Las Vegas.



Sema är en av bilvärldens viktigaste mötesplatser med massor av produktnyheter, seminarier, demonstrationer och evenemang.



## Lyckat 35-årsjubileum

Den 1 september 2017 firade Färgprodukter sitt 35-årsjubileum med pompa och ståt hemma på Sporregatan i Malmö. Sensommarsolen välkomnade de drygt 200 gästerna till en trevlig kväll som kombinerade nytta med nöje. Deltagarna fick ta del av såväl demonstrationer, kampanjer och tävlingar som god nygrillad mat, dryck och livemusik.



# Lutfi Kolgjini - en färgstark champion

Lutfi Kolgjini är en av svensk hästsports största profiler. Efter mer än trettio år som framgångsrik kusk, travtränare och uppfödare har han fortfarande samma drivkraft.  
– Kärleken till hästen. Det är otroligt vad en häst kan ge tillbaka, det går inte att mäta i pengar.



Vi besöker Vombs Nygård utanför Veberöd i början av november. Vädret har varit kallt och ruggigt, men just denna dag lyser den lågt stående solen klart från en blå himmel. Det är lugnt och stilla och det enda som emellanåt bryter tystnaden är ljudet av klappande hovar eller gnäggande hästar.

Rundvisningen på gården börjar från en kulle med utsikt över hela anläggningen. Jag förbluffas av de enorma ytorna, men också av de natursköna omgivningarna som för dagen sveps in i ett mjukt, närmast trolskt, soldis.

– Gården är på 194 hektar. Jag köpte den 1990 och har byggt upp en av Europas mest kompletta träningsanläggningar, berättar Lutfi Kolgjini.

Här finns allt som behövs för uppfödning och träning – från olika typer av banor, skogsslingor och klätterbackar till beteshagar och vardagslyx för hästar som vattenspa och solarium. Vombs Nygård är hjärtat i Lutfi Kolgjinis verksamhet, men han har även andra gårdar i trakten och också hästar i Frankrike och Italien.

– Sammanlagt har vi runt 300 hästar, varav ett hundratal tävlar, säger Lutfi.

#### Exceptionell häst

En anläggning av Vombs Nygårds storlek ställer stora krav på skötsel och underhåll. Byggnader och inhägnader målas regelbundet för att stå emot väder och slitage.

*”Vi har samarbetat med Färgprodukter i Malmö i snart 20 år. Det fungerar jättebra, de har full koll på färgtyper och kulörkoder. Det är skönt, för då slipper jag att bry mig.”*

– Vi har samarbetat med Färgprodukter i Malmö i snart 20 år. Det fungerar jättebra, de har full koll på färgtyper och kulörkoder. Det är skönt, för då slipper jag att bry mig, skrattar Lutfi.

Vi går in i ett av stallen, här står ett dusintal hästar. I boxen längst ner till höger bor en herre som har en alldeles speciell plats i Lutfis hjärta.

– Viking Kronos är en exceptionell häst,



– Förra året var ett bra år. Vi vann några stora lopp, bl a Årjängs Stora Sprinterlopp med Dante Boko, berättar Lutfi. Foto: Micke Gustafsson/ALN



Foto: Hanold/ALN

#### OM LUTFI KOLGJINI

Lutfi Kolgjini är kusk, travtränare och uppfödare. Han föddes i Ferizaj, Kosovo, år 1959 och kom till Malmö som åttaåring. Hans hästverksamhet grundades 1986 och företaget omsätter idag ca 70 miljoner med ett 50-tal anställda. Basen i verksamheten finns på Vombs Nygård utanför Veberöd. Stallens hästar springer varje år in 25 miljoner kronor till sina ägare. Inom avelsverksamheten föds det årligen runt 50 nya föl.

en talang som det är få förunnat att få träna och rida. Det föds en häst av hans kaliber bara ett par gånger per sekel, hävdar Lutfi.

Viking Kronos tävlingskarriär var lysande men endast två säsonger lång och avslutades 1998. Idag är Viking 23 år gammal, han har slutat avla och njuter av livet som pensionär. Men Lutfi har nya stjärnskott på gång.

– Vi har några lovande tvååringar, bland annat Smoking Joe och Tae Kwon Deo. De har potential att bli riktigt bra.

#### Började som lärling

Till skillnad från Viking Kronos har Lutfi själv haft en lång karriär inom hästsporten. Intresset väcktes redan i tonåren när han följde med en kompis till Jägersro.

– Det började med lite småspel, men jag insåg snabbt att det är på stallbacken jag hör hemma.

Som 18-åring tog han jobb som lärling i stall. År 1986 startade han sin egen rörelse och resten är historia. Lutfi har vunnit i stort sett allt som går att vinna. Det enda som saknas i meritförteckningen är Elitloppet och Prix d’Amerique.

– I Prix d’Amerique har jag inte varit nära, men Elitloppet missade jag med bara en huvudlängd. Bland alla vinster minns jag framför allt Hugo Åbergs Memorial 2003 då jag vann på hemmaplan med egenuppfödde Revenue inför en rekordpublik. Härlig känsla!

#### ”Hästen är starkare än du”

Femtionio år fyllda har Lutfi för avsikt att trappa ner på tävlandet. Livet med hästar är slitsamt, han far kors och tvärs över Europa och har närmare 130 resdagar om året. Livsverket kommer att föras vidare av talangfulla sonen Adrian.

– Målet är att han ska ta över på sikt. Det är ett tufft jobb, en livsstil där allt handlar om samspelet mellan djur och människa. Och du kan aldrig vinna över en häst om den inte själv vill, hästen är starkare än du.

Få behärskar samspelet mellan häst och människa bättre än Lutfi Kolgjini. Trots alla framgångar och miljonvinster handlar det fortfarande om samma sak för honom.

– Kärleken till hästen. Det är otroligt vad en häst kan ge tillbaka, det går inte att mäta i pengar.



*”Gården är på 194 hektar. Jag köpte den 1990 och har byggt upp en av Europas mest kompletta träningsanläggningar.”*



Cium fugitassi non estorep ercias impost enimendem autem estio blat doluptatus dolo



#### SUPERTALANGEN VIKING KRONOS

Viking Kronos är ett varmblod som föddes 1995 i Italien. Lutfi Kolgjini köpte honom på en hästauktion i Milano för 360 000 kronor. Viking gjorde endast två säsonger innan han skadade sig 1998. Av sina 16 starter vann han 14 och drog in sex miljoner i prispengar. Därefter har han varit avelshingst och bland avkomman finns framstående tävlingshästar som bland annat Going Kronos, Raja Mirchi och Maharajah. Viking Kronos, som 2006 utsågs till Elithingst, har mer än 480 avkommor. Dessa har sprungit in ca 240 miljoner kronor i prispengar.



# MiKEY gör dig certifierad - online

Standex lanserar nu MiKEY, ett interaktivt internetbaserat utbildningsprogram som gör att lackerare kan utöka sina kunskaper utan att lämna verkstaden.

Att vara uppdaterad med de senaste rönen är helt avgörande för dagens lackerare. Men utbildning innebär ofta förlust av arbetstid, något som kan vara förödande när tidschemat är pressat. Därför erbjuder Standox nu ett tillfälle att studera när det finns möjlighet. MiKEY är ett internetbaserat utbildningsprogram som är indelat i åtta utbildningsmoduler.

– Varje modul tar ca 60 minuter att slutföra och kan göras separat. Utbildningen är interaktiv och använder filmer, animerad grafik och bilder för att göra lärandet enkelt och intressant, säger Ann-Charlotte Cardestig, försäljningschef på Standox.

När användaren slutfört hela kursen och klarat ett praktiskt prov i verkstaden eller på Standox utbildningscenter, blir hen en certifierad Standox Master Refinisher.

– MiKEY ger bra valuta för pengarna och motiverade medarbetare, säger Ann-Charlotte Cardestig.

## Genius iQ

Standex har även nyligen lanserat en ny spektrofotometer vid namn Genius iQ. Utrustad med programvaran Standwin iQ och wifi-anslutning, kan data delas till medarbetare via dator, laptop, surfplatta eller smartphone. Skärmens höga ljusstyrka och tydliga ikoner gör den mycket intuitiv och lätt att använda.

Genius iQ har wifi-anslutning och kan överföra data direkt till programvaran Standwin iQ.



MiKEY kan pausas och upprepas när som helst. På så sätt kan alla studera i sin egen takt.



Färgprodukter har fått ett starkt tillskott i sortimentet. Italienska Rupes tillverkar användarvänliga poleringsprodukter med fokus på låga vibrationer och ljudnivåer.

## Innovativ polering med italienska Rupes

Rupes grundades i Milano 1947 och tillverkar främst slipmaskiner och suganläggningar. Företaget har gjort sig känt för hög innovationstakt och lanserar regelbundet nya verktyg såväl som nya arbetsmetoder. I Sverige marknadsförs Rupes via grossistföretaget WER. WER:s motto är "Av proffs, för proffs".

– Vi jobbar med långsiktiga och hållbara relationer, både med våra varumärken och våra återförsäljare. Därför är vi glada över att nu samarbeta med Färgprodukter, säger vd Peter Eriksson.

### Servicegaranti

WER har alltid fått höga betyg i kundundersökningar för sin snabba service.

– Nu tar vi detta ett steg längre och garanterar en servicetid på max 48 timmar på ett

sortiment av ett 30-tal verktyg. Garantin gäller alla typer av fel på samtliga verktyg som är inköpta de senaste fem åren, säger Anders Cederblad.

*”Vi jobbar med långsiktiga och hållbara relationer, både med våra varumärken och våra återförsäljare. Därför är vi glada över att nu samarbeta med Färgprodukter.”*

Alla nya verktyg testas grundligt av WER innan de lanseras.

– Produkterna i vår portfölj ska leva upp till de krav som en professionell användare ska kunna ställa på material och verktyg, avslutar Peter Eriksson.

## Produktnyheter

I samband med sitt 70-årsjubileum förra året lanserade Rupes ett antal intressanta produktnyheter:



### Mille LK900E

Ny polermaskin i BigFoot-serien med kuggdriven tvingad oscillering. Har tryckkänslig tangent för perfekt kontroll över varvtalet.



### LH19E

Roterande polermaskin med högt vridmoment, ergonomisk design och lättviktschassi. Har nytt handtag som ger ökad precision och stabilitet.



### Skorpio E

Nyutvecklade slipmaskin med borstlös elmotor, steglös tangentbrytare samt varvtalsregulator för bästa kontroll. Innovativ kardborreplatta 360 grader med generösa utsugskanaler.



Mirka DEOS 383CV och Mirka DEOS 353CV har lägst vibrationsnivå på marknaden.

## Smart planslip med borstlös motor

Mirka är pionjärer inom dammfri slipning. Den senaste produkten är världens första elektriska planslip med borstlös motor som dessutom är lättast och har lägst vibrationsnivå på marknaden.

Mirka har utvecklat kvalitetsprodukter för slipning ända sedan år 1946. Det finska företaget har med sina patenterade nätprodukter Abranet och Autonet myntat uttrycket ”dammfri slipning” och lanserar kontinuerligt nya produkter som sätta kundernas hälsa i fokus. Den senaste medlemmen i Mirkas elektriska slipmaskinsfamilj heter Mirka DEOS och finns i två varianter: 383CV som är 70x198 mm stor och 353CV med måtten 81x133 mm. Båda har en orbit på 3,0 och en hastighet på 5000-10000 RPM.

### Kompakt design

– Mirka DEOS har en borstlös motor på 250 watt vilket möjliggör en mycket kompakt design. DEOS är endast tio centimeter hög vilket gör att man kommer närmre slipytan och kan arbeta mer ergonomiskt, säger Tor-



Via appen MyMirka placeras värdena för hastighet och vibrationsnivå i grön, gul eller röd zon där den gröna är mest optimal.

ben Hedegaard, sales representative surface finishing.

Maskinerna är dessutom i princip fria från underhåll vilket ger färre driftstopp. Mirka DEOS kräver inget tryck vilket bidrar till en låg ljudnivå. Maskinen har marknadens lägsta vibrationsnivå vilket är till stor fördel för proffsanvändare eftersom det minimerar riskerna för eftervibration i händerna.

### Appen myMirka

I likhet med alla Mirkas maskiner kan nya DEOS anslutas till myMirka, en smart applikation som via Bluetooth ger användaren värden i realtid och gör det enkelt att hålla reda på dagliga exponeringsnivåer.

– Appen är ett hjälpmedel så att man slipar rätt, både för ens egen hälsa och maskinens livslängd, säger Torben Hedegaard.

Under första kvartalet 2018 lanserar Tikkurila en revolutionerande produktserie för inomhusbruk. Dicco Crystal primer FF är en två-komponent syrahärdande färg helt fri från formaldehyd. – Ingen lukt för slutanvändaren, men samma goda egenskaper som traditionella syrahärdande produkter, säger Kent Andersson på Tikkurila.

*Dicco Crystal primer FF:*

## Banbrytande nyhet från Tikkurila

Finska Tikkurila är Färgprodukters största leverantör och har varit en viktig samarbetspartner ända sedan Färgprodukters grundande år 1982. Tikkurila erbjuder marknadens största sortiment av industri-färg för metall- och träindustrin och för industrigolv. Färgprodukter marknadsför i stort sett hela Tikkurilas sortiment. Slut-

*”Vi har testat produkten ute på fältet under normala omständigheter, inte bara i labb med optimala förutsättningar. Vi vet att den fungerar.”*

användarna är huvudsakligen rostskydds-målare, men även målare inom trä- och möbelindustrin.

– Vårt mål är att leda utvecklingen och att stötta våra återförsäljare i allt som har med färgprocessen att göra, säger Tikkurilas försäljningschef Johan Hansson.

### Testad på fältet

Marknaden har länge efterfrågat en snabbtorkande, slitstark färg för inomhusbruk som inte innehåller formaldehyd. När syrahärdande färg eller



Dicco Crystal primer FF är den första formaldehydfria färgprodukten som verkligen lever upp till sitt namn.



*Vårt mål är att leda utvecklingen och att stötta våra återförsäljare i allt som har med färgprocessen att göra, säger Tikkurilas försäljningschef Johan Hansson.*

lack härdar avges normalt formaldehyd. Formaldehyd verkar irriterande på ögon och luftvägar och är allergi- och cancerfrankallande enligt kemikalieinspektionen. Framför allt köks- och möbelindustrin har behov av formaldehydfria färgprodukter, i synnerhet företag som packar sina träprodukter i emballage. Formaldehydfria träfärger har funnits på marknaden ett tag. Men de har inte fungerat tillfredsställande,

färgerna har bland annat inte torkat i önskvärd grad. Tikkurilas nya produkt är den första som verkligen fungerar.

– Vi har testat produkten ute på fältet under normala omständigheter, inte bara i labb med optimala förutsättningar. Vi vet att den fungerar, säger Kent Andersson, teknisk säljare på Tikkurila.

För mer info om nya Dicco Crystal primer FF, kontakta Färgprodukter.







## Liten spektrofotometer ger stora resultat

Nya ChromaVision Pro Mini tar kulörmatchningen till en ny nivå. Den är snabbare, enklare och ger mer exakta resultat än vad som tidigare varit möjligt.

Bilfärgstillverkaren Cromax har ökat produktivitet som ett av sina ledord.

– Målet är att hjälpa lackeringsverkstäder att utveckla sin verksamhet genom våra produkter och vår support, säger försäljningschef Sofia Sjöholm.

Med den nya spektrofotometern ChromaVision Pro Mini tar Cromax ett rejält steg att nå sitt mål. Spektron är inte bara snabb, den mäter även effekten och tillhandahåller ett komplett recept på en gång. Genom att använda wifi-anslutningen kan du via pc, laptop, platta eller smartphone, skicka data direkt till ditt mixrum.

### Recept i molnet

Apparaten är mycket mindre än föregångarna och ger överskådlig information. Pekskärmen fungerar även när du använder handskar. LED-ljus och ljud ger feedback direkt på statusen. Nya ChromaVision Pro Mini har tillgång till över 200 000 recept. Till detta kan läggas egna kundanpassade

recept och eftersom recepten ligger i molnet finns alltid den senaste uppdateringen.

### Träna online

Cromax lanserar nu även ett träningsprogram online, kallat e-CTC. Programmet utvecklar användarens kunskaper utan att behöva lämna verkstaden. Inga resekostnader eller tapp av värdefull arbetstid.



ChromaVision Pro Mini är liten till formatet, men levererar större exakthet än sina föregångare.



Med Cromax nya träningsprogram online kan deltagarna bli e-certifierade lackerare.

# Daisy Wheel blandar kulörer med precision

Kurscentret Axalta Refinish Academy Nordic kan nu erbjuda sina kunder det världsberömda kulörmatchningsverktyget Daisy Wheel. – Daisy Wheel är en del i en perfekt kulörprocess, säger Roy Caspersen, training academy manager.

För ett år sedan flyttade Axalta Refinish Academy Nordic - kurscenter för bl a Cromax och Standox - in i nyrenoverade lokaler i Sisjön, söder om Göteborg. Här förfogar Axalta över 1850 fräscha kvadratmeter fördelat på kontor och träningscenter.

– Här får lackerare från de nordiska länderna möjlighet att träna och utbilda sig

*”Tillförlitliga processer, effektivitet och säkerhet är avgörande framgångsfaktorer i verkstaden.”*

inom lackeringstekniker, färger, kulörer och tillbehör, säger Roy Caspersen.

– De nya lokalerna har blivit ett stort lyft. Vi kan erbjuda ett brett kursutbud och har möjligheter att skräddarsy kurser.

### Kulörmatchning

Nyligen introducerades det senaste kulörmatchningsverktyget Daisy Wheel på träningscentret. Det datoriserade mixsystemet från Fillon Technologies gör det möjligt att blanda en kulör med en noggrannhet ner till en hundradels gram. Roy Caspersen, training academy manager, förklarar:

– Tillförlitliga processer, effektivitet och säkerhet är avgörande framgångsfaktorer i verkstaden. Daisy Wheel är integrerat med våra kulörhanteringsprogram, bl a ChromaWeb och Standowin IQ, för att garantera största möjliga kulörnoggrannhet. Lackerna väljer helt enkelt önskat kulörrecept och knappar in den mängd som behövs, så gör maskinen resten automatiskt.



Mixsystemet Daisy Wheel blandar kulörer med exakt precision.



Axalta Refinish Academy Nordic öppnade i Sisjön i januari 2017.



# Trendkänslig tillverkare med gamla anor

Alcro är Sveriges mest välkända varumärke inom färg, framför allt bland vanliga konsumenter. Redan på 1950-talet drog Alcro igång gör-det-själ-v-marknaden med bl a kampanjen "Måla på lördag".

Många minns säkert också reklamfilmerna som visades på biograferna, t ex den med Martin Ljung som slog fast att "det är fullt att inte måla". Alcros anor går ända tillbaka till 1906 då John M. Alfort och hans svärfar Christian Cronholm grundade företaget Alfort & Cronholm. Båda hade lärt sig branschen bakom en färghandelsdisk.

## "Färger och droger"

Deras första butik låg på Norrlandsgatan i Stockholm och välkomnade kunderna med



Ad.18 består av 15 kulörer indelade i tre teman: Dark Wood, Lemon Crisp och Desert Sunset.

skylten "Färger och droger". Företagets första färgfabrik låg i Ulvsunda och togs i bruk 1923. Under 1940-talet utvecklar Alcro, trots ransoneringar och råvarubrist, framgångsrikt nya konsumentprodukter och börjar även sälja tillbehör som bl a penslar. Byggboomen i svenska förorter under 1960- och 70-talen ledde till rekordår för företaget.

## Trendkänslig

På 1980-talet hårdnar konkurrensen och Alcro går samman med Beckers. På 90-talet lanserar Alcro storsäljaren vägglasyr vilket passar trenden med personligt präglade hem. Under 2000-talet presenterar Alcro sin första ad-kollektion, kulörer framtagna av kända designers. Idag har Alcro ca 400 återförsäljare och tio egna yrkesbutiker. Sortimentet är stort med omkring 150 färgprodukter och cirka 450 artiklar. Alcro-Beckers AB ingår sedan 2001 i Tikkurila Group.

## Ad-kollektion

Ad.18 består av 15 kulörer indelade i tre teman: Dark Wood, Lemon Crisp och Desert Sunset. Tanken med kollektionen är att uppmuntra till att utforska nya färgskalor. Det ska vara enkelt att välja rätt kulör och enkelt att matcha.

- Färgvärldarna är framtagna för att plocka upp de trender vi ser just nu och för att kulörerna inom varje färgvärld ska vara enkla att matcha med varandra. Kulörer ska ju sättas i sitt sammanhang, säger Yvonne Karlsson, färgsättningsexpert.

En annan nyhet är Servalac Finess, en täckfärg för t ex snickerier, dörrar, luckor och metalltytor inomhus. Färgen ger en hård och slitstark yta och har utmärkta appliceringsegenskaper. Färgen gulnar inte och är fri från starka lösningsmedel.



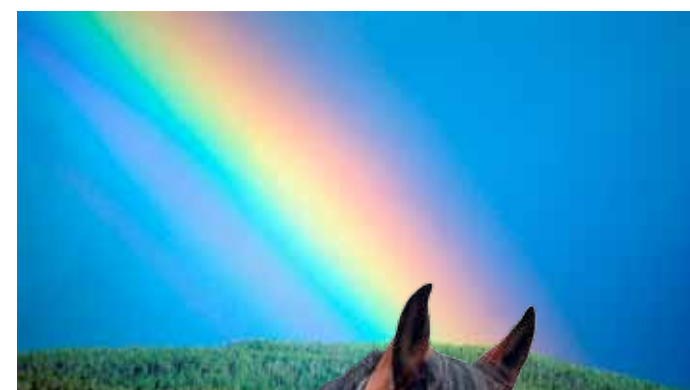
Alfort & Cronholm första butik låg på Norrlandsgatan i Stockholm och välkomnade kunderna med skylten "Färger och droger".



Servalac Finess ger en hård och slitstark yta och har utmärkta appliceringsegenskaper.



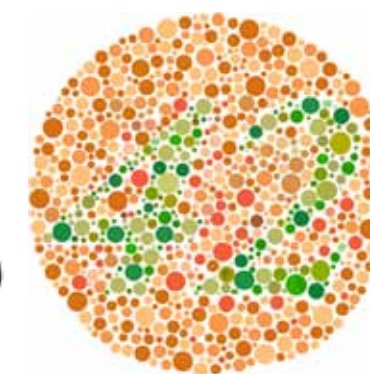
# Visste du att...



...Regnbågen består av sex färger, från innerkant är färgerna lila, blå, grön, gul, orange och röd. Vissa människor kan även se indigo och andra nyanser. Generellt säger man ofta att regnbågen består av sju färger (indigo inräknat) och det beror på att siffran sju anses vara ett magiskt tal.



...Hästar har de största ögonen av något landlevande däggdjur, och har utmärkt dag- och mörkerseende. Däremot har de bara ett tvåfärgat seende, eller dikromatiska syn. Deras färgseende liknar röd-grön färgblindhet hos människor, där särskilt rött och besläktade färger, visas som en nyans av grönt.



...Färgblinda människor tenderar att ha bättre mörkerseende och kan ibland se färger som normalsynta människor inte kan se.

...Solen är faktiskt i själva verket vit. När den ses från rymden visas den i sin verkliga färg - vitaktig. Sett från en låg höjd, renderar atmosfären solen och den verkar istället vara gulaktig.



...Färgen orange är döpt efter apelsinen (orange). Innan ordet "orange" nådde det engelska språket kallade man den orange färgen för "gulaktigt rött" (mer exakt "Geoluhread" på engelska).



...De flesta människor drömmer i färg. De som däremot växte upp med svartvitt TV har god chans att drömma även i svart och vitt, har studier visat.



## Bygger ut med 200 kvm

Färgprodukter har erhållit bygglov att bygga ut lagret med 200 kvadratmeter. Samtidigt byggs även två nya kontor för säljstaben.

- Ökande efterfrågan i kombination med agenturen för 4CR ställer större krav på lagerkapacitet, säger Andreas Plym.



Våra proffsinstrument hittar exakt rätt färgnyans!

## Laga stenskotten själv

Visst är det föregligt när man får små stenskott på bilen? Färgprodukter är experter på billack och hjälper dig mer än gärna att återställa bilen i sitt ursprungliga skick. Om du inte vet vilket färgnummer din bil har så har vi proffsinstrument för att hitta exakt rätt färgnyans. Kontakta oss för mer information!



**VILL DU OCKSÅ VARA MED I ETT VINNANDE LAG – KONTAKTA VÅRA SÄLJARE:**



**VD**  
Andreas Plym 040-35 40 70  
andreas.plym@fargprodukter.se



**ROSTSKYDD/METALL, PULVER, TRÄ,  
INDUSTRI OCH TILLBEHÖR**  
Henrik Svensson 040-35 40 73  
henrik.svensson@fargprodukter.se



**ROSTSKYDD/METALL, PULVER,  
TRÄ, GOLV OCH TILLBEHÖR**  
Robert Thysell 040-35 40 71  
robert.thysell@fargprodukter.se



**LAST/BILLACK OCH TILLBEHÖR**  
Christian Borg 040-35 40 74  
christian.borg@fargprodukter.se



**LAST/BILLACK OCH TILLBEHÖR**  
Johan Fridsten 040-35 40 72  
johan.fridsten@fargprodukter.se



**ENTREPRENAD GOLV OCH TAK,  
FÄRG OCH BYGG**  
Torgny Håkansson 040-35 40 76  
torgny.hakansson@fargprodukter.se



**Vi sätter rätt färg på tillvaron**

Färgprodukter AB, Sporregatan 11, 213 77 Malmö  
Tel 040-22 40 60, Fax 040-21 10 99, info@fargprodukter.se  
Öppettider: Mån-tors 07.00-16.30. Fred 07.00-15.15. Lunchstängt 12.00-12.30.

**www.fargprodukter.se**