

MÅNINGS

ETT FÄRGSTARKT
MAGASIN FRÅN

FÄRGPRODUKTER

Vi sätter rätt färg på tillvaron

**Möt Johan Fridsten
- vår egen färgveteran**

**Kovax tar marknaden
med storm**

**Unikt slippapper
från Mirka**

**Därför valde nystartad
billackering Färgprodukter**

**Han räddade
Måleriyrkets Museum**

**Färgprodukter står
rustade för framtiden**



Vd Andreas Plym har ordet

Vi säljer inte bara en färgburk - vi erbjuder ett helhetskoncept

Färgprodukter lever på sin service. Vi säljer inte bara en burk färg, vi tillhandahåller ett helt koncept där vi hjälper kunden från början till slut.

I höstas var jag med om en upplevelse som gjorde stort intryck på mig. Jag och min hustru Micaela besökte ett Ikea-varuhus i Spanien för att köpa en säng. Sängen skulle levereras till en adress runt tio mil söderut och jag måste medge att jag inte hade några större förhoppningar om att detta skulle gå smidigt. Men ack vad jag bedrog mig!

Det personliga bemötandet i butiken och den uppoffrande inställning som personalen visade upp imponerade enormt mycket på mig. Sängköpet gick både snabbt och lätt och leveransen skedde tre timmar efter beställning.

Jag insåg att hur stort ett företag än blir så går det att bibehålla servicenivån och sätta kunden i centrum. Den känslan vill jag att Färgprodukters kunder också ska ha.

Det handlar inte längre bara om att sälja färg. Idag är vi en samarbetspartner till våra kunder och tar ett helhetsgrepp för att utveckla och effektivisera deras verksamhet. Det inbegriper allt från innovativa produkter, konkurrenskraftiga priser och pålitliga leveranser till utbildning, stöd och problemlösning inom data, it och logistik.

Trots vår snabba tillväxt vill vi fortsätta att bry oss om och visa ödmjukhet. Vi ska alltid sätta kunden i första rummet och leverera den service som är vårt kännetecken.

För att lyckas med det krävs engagerade och kompetenta medarbetare och det finns hos Färgprodukter.

Jag är trygg med mina kollegor och delegerar gärna uppgifter som får dem att växa. Det är glädjande att se oss lyfta både oss själva och varandra i takt med att framgångarna ökar. Vi jobbar som ett lag tillsammans och vet att helheten är större än summan av delarna.

Vi ser med tillförsikt fram emot 2019 och är övertygade om att vi med gemensamma ansträngningar kan göra det till ett makalöst bra år. Hoppas vi ses snart – till dess önskar jag trevlig läsning med vårt magasin Nyans!



Andreas Plym
Vd Färgprodukter AB



Uppskattade kundträffar

Färgprodukters kundaktiviteter är alltid populära och ger möjlighet till en stunds avkoppling utanför arbetstid. Den 24 november bjöds det på hockeymatch när Redhawks tog emot HV71 hemma i Malmö Arena. Ett 40-tal kunder närvarade och dessutom skänkte Färgprodukter biljetter till 50 ungdomar som normalt sett inte har möjlighet att se ishockey. Kvällen bjöd även på mat och mingel och till slut en hemmaseger efter straffar. På bilden ses vd Andreas Plym, målvakten Oscar Alsenfelt och Christoffer Forsberg.



Petriskolan, Malmö
Målning av 900 löpmeter staket i metall. Utfört av Tobias Nilsson, Europaint. Färg: Tikkurila Temadur 20



Pon Equipment Caterpillarverkstad i Eslöv, 4000 kvm utfört av Nymålat under september 2017. Färg: Tikkurila Panssari Akva.



Persborg Station
Målning av trappräcken och väggar vid perrongen. Utfört av Tobias Nilsson, Europaint. Färg: Tikkurila Temadur 20

Några byggen vi levererat färg till

Vi är glada och stolta över alla våra uppdrag, små som stora. För oss är alla kunder lika 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.



Malmö Live Golvfärg till parkeringsgarage. Färg: Tikkurila Temafloor 150 Tvåkomponent lösningsmedelsfri epoxifärg.



Industrifastighet Landskrona Fasadmålning med krav på hög vidhäftning, utfört av Ahnelövs Industrimålning. Färg: Noxyde.

Styrelseordförande Roland Hansson:

- Det blir nya rekord under 2019

Roland Hansson är styrelseordförande i Färgprodukter sedan snart fem år tillbaka. Han är nöjd med Färgprodukters utveckling de senaste åren och tror att 2019 blir det bästa nånsin.

Roland har lång erfarenhet av styrelsearbete i olika bolag och har även drivit eget företag inom internationella transporter och spedition. Han har med tillfredsställelse noterat hur Färgprodukter ständigt tar nya steg i sin utveckling.

- Det är glädjande att kunna konstatera att vi med rätt färg på tillvaron lyckas vinna nya marknader i både Småland och Blekinge och med nya varumärken som Kovax och Sikkens stärka vår ställning, säger Roland.

Med företagets kompetenta och serviceinriktade medarbetare siktar han på nya rekord för 2019.

- Vi skapar en ny organisation samtidigt som vi bygger ut och förnyar våra lokaler, allt för att höja servicegraden för våra kunder ytterligare, säger Roland Hansson.



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

- Utvecklingen har varit explosionsartad

Färgprodukter växer så det knakar. Försäljningen har exploderat de senaste åren och nu väntar omorganisation och utbyggnad.

- Det gäller att växa in i den nya, större kostymen och samtidigt bibehålla den goda servicen som är företagets signum, säger vd Andreas Plym.

När vi besöker Färgprodukter för intervjuer och fotografering till den fjärde utgåvan av det egna magasinet Nyans, hittar vi vd Andreas Plym och styrelseordförande Roland

”Bygget påbörjas i januari och beräknas stå klart till sommaren. Det innebär runt 60 extra pallplatser.”

Hansson vid konferensbordet. De är fullt inbegripna i ett livligt samtal om företagets framtid. De senaste åren framgångar gör att det finns mycket att diskutera.

- Utvecklingen har varit explosionsartad. Samtidigt är jag inte förvånad. Vi har fem drivna säljare ute på fältet varje dag som jagar nya kunder. Det är vår styrka, ingen konkurrent kan mäta sig med det, säger Andreas Plym.

Omorganisation

Färgprodukter landar i år på ca 58 miljoner i omsättning, nära nog en fördubbling sedan 2014.

- Vi har nu blivit så stora att vi planerar för en omorganisation i bolaget. Det kommer på sikt att behövas en inköpsansvarig och eventuellt någon som sköter marknadsfrågor. Redan nu söker vi lagerarbetare, säger Andreas.



Vd Andreas Plym och ordförande Roland Hansson lägger upp strategin. Allvarliga samtal som inte hindrar ett och annat skratt.

Färgprodukter är idag representerade på alla marknader och är södra Sveriges största färggrossist.

- Vi ser öknings inom samtliga segment. Industrisidan har gått mycket bra under året, samtidigt som vi jobbar målinriktat mot målerier och vet att vi har riktigt bra produkter att erbjuda, särskilt inom spackel.

Milstolpar

Under 2018 har flera viktiga milstolpar uppnåtts. Bland annat har Färgprodukter ökat sin kundstock i Blekinge och Småland avsevärt.

- Vår säljare Christian har varit mycket framgångsrik på bilsidan och numera blir vi

uppringda av lackeringsföretag i regionen som vill jobba med oss. Det är ett fantastiskt fint kvitto på att vårt erbjudande är intressant och konkurrenskraftigt, säger Andreas.

Ett par nya varumärken har introducerats i Färgprodukters utbud under året, framför allt Kovax och Sikkens. Kovax är Europas snabbast växande tillverkare av slipmedel och har fått mycket god respons bland användarna. Sikkens, ett varumärke inom AkzoNobel-koncernen, tillverkar billacksprodukter och tog själv kontakt med Färgprodukter för att inleda ett samarbete.

- Vi ser även en stadig ökning på 4CR, som vi sedan några år tillbaka är generalagent för.

Att det går så bra på billackeringsidan är extra glädjande med tanke på att bilbranschen upplevt en enorm teknisk utveckling som minimerar olyckor och antalet skadeärenden, framhåller Andreas.

Bygger nytt lager

En utbyggnad av lagerlokalerna i Malmö har planerats en längre tid och nu är det äntligen dags att sätta spaden i jorden.

- Bygget påbörjas i januari och beräknas stå klart till sommaren. Det innebär 100 nya fräscha kvadratmeter och runt 60 extra pallplatser, berättar Andreas. Utbyggnaden är välbehövlig och kommer att eliminera den flaskhals som lagerhantering-



en emellanåt utgjort.

- Vi har ett enormt stort kundunderlag och jobbar med stora inköp. Inte minst sedan vi blev generalagent för 4CR har behovet av lageryta ökat.

Under 2018 gjordes även en utbyggnad av kontorsutrymmena för att tillgodose säljstabs behov.

Entreprenörsanda

Efter fyra år som vd har Andreas fortfarande samma driv och entreprenörsanda. Oförtröttligt ger han sig ständigt in i nya projekt för att förbättra verksamheten.

- Just nu jobbar vi till exempel med att utveckla ett tiotal slutförbrukare i Kovax sortiment. Kovax är helt unika och erbjuder osannolikt bra produkter. Dessutom pågår en stenhård satsning på bygg och entreprenad, berättar Andreas.

Nyfikenheten och viljan att utvecklas bådär gott inför framtiden. Vd och styrelseordförande kan se fram emot många intressanta möten runt konferensbordet framöver.

Andreas listar 4 höjdpunkter under 2018

Geografisk expansion

Färgprodukter har nu på allvar etablerat sig i Blekinge och Småland och har de flesta större lackerare i sitt kundregister.

Lyckad kampanj

Under september och oktober pågick Färgprodukters årliga kampanj med specialerbjudanden som fick fantastiskt bra respons.

Kovax introduktion

Nytt varumärke inom slipmedel som gjort stor succé på rekordtid.

- Osannolikt bra produkter, det går inte att blunda för.

Giftermål

I somras gifte sig Andreas med sin Micaela. Bröllopet firades i Stockholms skärgård i strålende solsken. Paret gläds även över förvärvet av en lägenhet i Marbella.



Andreas höjddare!

En dag med branschens veteran

Johans
arbetsdag

Johan Fridsten är veteranen hos Färgprodukter och har på nära håll upplevt företagets snabba utveckling. – Det har varit en häftig resa. Och den är långtifrån slut, säger den erfarna säljaren.

Johan började jobba hos Färgprodukter redan år 1993. Egentligen skulle han göra sin praktik som nyutbildad elektriker, men det var lågkonjunktur så när grundaren Göran Plym erbjöd jobb tackade han ja.

– Jag började på lagret, men efter några år sa Göran att jag skulle börja sälja. Han gav mig en mobiltelefon och sedan var det bara att ge sig ut på fältet, minns Johan med ett leende.

Kundrelationer

Johan jobbar huvudsakligen med försäljning till billackerare. Fast idag handlar det om så mycket mer än att sälja färg.

– Vi erbjuder ett helhetskoncept där själva färgen ingår som en del. Andra delar är service, utbildning, teknisk support och problemlösning. Det är summan av allt detta som gör oss unika, menar han.

Det som lockar honom mest är relationen till kunderna och att hitta lösningar som effektiviserar deras verksamhet.

– Allra roligast är att introducera nya

produkter. Rupes och Kovax är två exempel som verkligen tillgodosett ett behov hos kunderna.

Kundbesök

Varje vecka gör Johan kundbesök via olika ruttor. Varannan måndag till Ystad och Österlen, varannan längs västkusten upp till Halmstad. Däremellan besöker han även Kristianstadsregionen medan han träffar kunder i Malmötrakten i stort sett dagligen. Det blir många mil på vägarna, runt 3000 per år.

– Jag gillar variationen, den ena dagen är inte den andra lik. Ibland är det väldigt stressigt, grejorna ska fram fort så kunderna inte drabbas av kostsamma driftsstopp.

I somras firade Johan 25 år som anställd på Färgprodukter. Kommer det att bli fler jubileer för företagets veteran?

– Det blir det säkert, jag trivs ju jättebra med mitt jobb. Vi får väl se om det blir 25 år till, då är jag närmare 70, skrattar Johan.

Så här kan en dag se ut:

Morgon

På arbetsdagar ringer väckarklockan 06.00 hemma i villan i Trelleborg.

– Det blir oftast en lugn start på dagen med frukost och en runda med hundarna. Runt klockan sju kör jag till kontoret.

Det är inte ovanligt att telefonen börjar ringa redan i bilen. Kunderna känner till hans rutiner och Johan ställer upp så långt det är möjligt.

– Det kan vara kompletterande beställningar som hinna med vår turbil. Eller så har vi bokat ett möte och då kan jag ta med produkten själv.

Förmiddag

Runt halv åtta kommer han in på kontoret, kollar mejl och ringer fler samtal. Klockan nio serveras frukost för anställda och kunder. Stämningen vid bordet är god, det skämtas och skrattas ofta.

– Vi har bra gemenskap, det känns familjärt. Stamkunderna tittar förbi ibland, de är som en del i gänget.

Denna förmiddagen ska Johan besöka en nystartad billackering och göra en uppföljning på de två första månadernas verksamhet. Efter så många år som säljare är han välkänd i branschen, han känner nästan alla.

– Jag känner ett stort ansvar för mina kunder och vill alltid återkoppla snabbt. Vilket är en utmaning när det är stressigt.

Eftermiddag

Efter lunch gör Johan ytterligare ett kundbesök i närheten. Det resulterar i en beställning på en reservdel till en färgspruta och Johan passar även på att uppdatera kundens datorprogram. Tillbaka på kontoret väntar skrivbordsarbete. Johan har ansvar för att lägga in nya produkter i datasystemet. Det är viktigt att prissättning och produktmärkning blir rätt.

Kväll

Klockan halv fem är det dags att bege sig hemåt. Johan gillar att idrotta och spelar badminton varje måndag och squash på tisdagar. Just ikväll är det padel som gäller.

– Jobbet är ganska stillasittande så det gör gott med fysisk aktivitet. Dessutom är det kul, inte minst med padel. Efter att ha ätit kvällsmat, umgåtts med familjen och tagit en promenad med hundarna närmar det sig sängdags. Nästa morgon klockan sex ringer väckarklockan igen.



Namn: Johan Fridsten
Yrke: Säljare Färgprodukter sen 1993
Ålder: 44 år
Bor: Villa i Trelleborg
Familj: Sambo, två söner 16 och 22 år samt två hundar och en katt
Kör: Mercedes
Hobby: Badminton, Squash och padel
Favoritfärg: Röd
Ser fram emot: Resan till Thailand



Produkter som användes till Briggen

- Primer: Temafloor 400
- Beläggning: Temafloor PU Deck
- Topplack: Temafloor PU Deck
- Blå parkeringsrutor: Temafloor 150



Parkeringshuset Briggen är helt byggt i trä. Totalt gjordes ca 10 000 meter golvspackling vid skarvar i bjälklaget.

Snygga och slitstarka golvlösningar

Tikkurila är starka på golvprodukter för alla ytor och är idag landets tredje största leverantör inom segmentet. – Vi har expertisen som säkerställer att kundernas projekt blir lyckade, säger Andreas Lindqvist, produktchef.

Brett sortiment, kunnig personal och snabba leveranser. Där är tre anledningar till att Tikkurila tar allt fler marknadsandelar inom golvbeläggningar.

– Vi märker ett ökande intresse från beställare på t ex behandling av golv i parkeringshus, berättar Andreas Lindqvist.

Betonggolv i parkeringsplatser ska stå emot dubbdäck, tunga laster, trafik och även kemikalier som olja, fett och salter. Tikkurila har flera produkter som passar för dessa ändamål, både för inomhus- och utomhusapplicering.

Parkeringshuset Briggen

Ett färskt exempel på ett framgångsrikt golvprojekt är parkeringshuset Briggen i Gävle strand. Det anrika industriområdet vid hamnen har byggts om till bostäder med tillhörande parkeringshus. Uppdraget att

belägga de 10 000 kvm stora parkeringsytorna gick till Heimdall vilka använde Tikkurilas golvlösning Temafloor PU.

– Uppdraget var förenat med vissa krav bl a att golvet blev mekaniskt slitstarkt, kunde färdigställas på tre månader och blev estetiskt tilltalande, säger Andreas.

Nya produkter

Nyligen lanserade Tikkurila nya golvfärger som stärker märkets konkurrenskraft ytterligare.

– Ett exempel är Fontefloor PU Cem, en polyuretanhybrid som tål extremt mycket värme och kemikaliebelastning, förklarar Andreas.

Vidare har Temafloor 500M släppts, en uppgraderad version av Temafloor P300 som är M1-klassad och lättare att arbeta med.



Körbanor och ramper är ljusgrå medan parkeringsrutorna kontrasterar i en blå färg.



Temafloor PU Deck tål extremt mycket värme och kemikaliebelastning.

Ströms Lack & Bilskadecenter är Malmös senaste tillskott inom billackering. Valet av färgleverantör var enkelt. – Vi ville ha en helhetslösning och det fick vi av Färgprodukter, säger Håkan Johannesson, delägare.

- Vi har fått en flygande start

Med anor från 1947 finns en gedigen kunskap inom familjen Ström. Bilverkstaden har funnits i över 70 år så när lokalen mittemot blev ledig var det logiskt att starta även en lackering.

– Nu finns allt samlat under ett tak. Det är en stor fördel för kunden som får snabb hjälp med allt från reparationer till plåtskador och lackering, säger Håkan Johannesson som driver företaget tillsammans med Peter Ström.

Över förväntan

Lackeringsverkstaden har varit i full gång i två månader och responsen har varit över all förväntan.

– Vi överträffade skuggbudgeten med det dubbla. Utmaningen är snarast att hinna med, men det är angenäma problem, tycker Håkan.

Hans bror Tomas är platschef och har lång erfarenhet som färgtekniker. Utöver det sysselsätter firman ytterligare två lackerare.

Får stöd

Håkans vision är att växa och eftersom det är alltid fullt i verkstaden finns goda utsikter till det.

– Målet är att ha de nöjdaste kunderna i stan, annars är vi själva inte nöjda. För att lyckas med det valde Ströms Lack & Bilskadecenter att samarbeta med Färgprodukter.

– De gick in och stöttade oss med helhetslösningar för att komma igång. Vi är väldigt nöjda, vi får allt vi behöver; från färg, slippapper, tejp och till verktyg, slangar och ställningar. Skulle något strula så fixar Johan det, han löser allt.



Håkan Johannesson och Andreas Plym har tillsammans skapat en helhetslösning.



Glatt gäng: Eugen Riznic, Mohammed Kheir, Håkan Johannesson och Tomas Johannesson.



Skylden som suttit utanför museet i Stockholm har kommit till Lövestad och ska så småningom sättas upp på fasaden.

Emil räddade Måleriyrkets museum

Sveriges enda kompletta skråmuseum – Måleriyrkets museum – var ytterst nära att gå i graven. Då grep eldsjälens Emil Ibjer in och erbjöd sig att ta över.

Måleriyrkets museum har legat på Brännkyrkagatan 71 i Stockholm sedan 1970. Museet startades av branschparterna Målaremästarnas Riksförening (numera

Måleriföretagen i Sverige) och Svenska Målareförbundet. I museets samlingar, som initierades av Knut Moberg redan 1929, finns runt 7000 föremål som sträcker sig ända tillbaka till 1700-talet och ger en unik inblick i måleriyrkets historia.

I likhet med många andra mindre, privata museer har Måleriyrkets museum brottats med ekonomin och tvingades stänga i april 2018. Om ingen ville ta över verksamheten var risken överhängande att



Exempel på illusionsmåleri. Geväret är egentligen en trästock, men ser mycket verklighetstrogen ut.



Gamla räkenskapsböcker som med sirlig handstil bokförde varje detalj. Här finns noteringar som noggranna målare gjort på sina arbetsplatser.

Spiken i kistan drivs sedan 18 år tillbaka av Emil Ibjer. Han kan med rätta kallas för sjuklig samlare och säger sig ha ett 80-tal pågående samlingar av olika prylar – allt från uppstoppade djur till svenskt konstglas och fiskargubbstavlor. När han fick veta att Måleriyrkets museum var hotat bokade han direkt en tågbiljett till Stockholm för att rädda museet.

– Det fanns många intresserade så jag är väldigt stolt över att bli utvald, berättar Emil, som förbundit sig att sköta, vårda och visa upp museets samlingar i tio år.

Fyra lastbilar

Uppdraget har inneburit mycket arbete. I höstas kom fyra lastbilar fullastade med museiföremål som så småningom ska visas upp på 180 kvadratmeter som Emil ställt i ordning.

– Jag kommer att bygga upp historiska miljöer som illustrerar hur måleriyrket sett

ut under århundrandenas gång. Bland annat kommer besökarna att få se en komplett målarverkstad som en gång tillhörde dekorationsmålaren Alvar Björkstad och inventarier från en färgaffär.

Eldsjäl

Vi träffar Emil Ibjer en kylig torsdag i december. Innan vi får se måleriföremålen vill han visa sina andra samlingar. Till exempel en cirkusvagn med ett antal finurliga boendelösningar som skulle göra moderna husvagnstillverkare gröna av avund.

– Cirkusvagnen påminner om Kalle Ankas husvagn i filmen på julafton. Jag funderar på att tillverka ett badkar i gummi som går att "skära upp" precis som i Disney-filmen, berättar Emil entusiastiskt samtidigt som han visar andra finesser i vagnen. Vi inser snabbt att Emil är helt rätt person att ta hand om Måleriyrkets museum, ingen annan skulle vårda föremålen med



På den här välpackade cykeln färdades MålarJohan. Här hängde hinkar med krita, hornlim, klistermjöl, schellacksburk, tapetborste, sax och lod.

samma ömhet och respekt. Han guider oss igenom samlingarna, som fortfarande ligger nerpackade i lådor, och berättar spännande anekdoter från måleriets historia. Här finns allt från penslar och pigment till gamla gesällböcker och tapeter.

Invigning under året

Emil hoppas kunna öppna museet till påsk. Han tror att föremålen kan locka allt från skolklasser och elever från målarutbildningar till turister och hantverksintresserade.



Produktserien Performance Pro består av klarlack, härdare och tillsats.



Klarlacken som ger ett smart arbetsflöde

Snabbtorkande och lättanvänd – två viktiga egenskaper hos Standox nya klarlack Standocryl VOC Performance Pro Clear K9590. Vid en objekttemperatur på 60 grader torkar klarlacken på endast 15 minuter.

Standox nya produktserie Performance Pro är utvecklad för att lackeringsverkstäder ska kunna arbeta effektivt och med hög kvalitet. Klarlacken K9590 har låg sprutviskositet och kan därför lätt appliceras i två sprutomgångar med bara en kort avluftningstid.

– Den nya klarlacken lämpar sig för allt från småskador till totala omlackeringar. Den går snabbt och lätt att applicera och har utmärkt lackbärighet, säger Ann-Charlotte Cardestig, försäljningschef på Standox.

Flexibel

Torkningen av K9590 kan anpassas till varje verkstads egen arbetsprocess.
– Vid endast 40 grader torkar klarlacken

inom 30 minuter. Den låga torktemperatur sparar energikostnader och ökar effektiviteten. Är verkstaden inriktad på snabba processer, torkar klarlacken på endast 15 minuter vid en objekttemperatur på 60 grader, fortsätter Ann-Charlotte.

”Den nya klarlacken lämpar sig för allt från småskador till totala omlackeringar”

Polering och montering av fordonsdelar kan påbörjas direkt efter avsvälning, vilket gör att hela reparationen kan genomföras på en dag.

Standovision

Som ett led i att öka lackerarens produktivitet ytterligare har Standox lanserat Standovision - ”know-how” i videoformat. Kulörkurserna finns på Youtube och på Standox hemsida.

– Träningarna fokuserar på dagliga reparationsmetoder och innehåller professionella tips för en korrekt och ekonomisk användning av Standox produkter, säger Ann-Charlotte Cardestig.

På Standox Sveriges Facebooksida publiceras löpande de senaste nyheterna inom lackering. Här kan du också få veta när nya filmer lanseras.

Ny generation av klassisk polermaskin

Samarbetet mellan grossistföretaget WER och Färgprodukter har utvecklats till en stor succé. Nu är förväntningarna höga på 2019 som bland annat bjuder på en efterlängtd nyhet från Rupes.

WER grundades år 1969 och är idag marknadsledande i Sverige på kvalitetsverktyg för verkstadsbranschen. Mottot lyder ”Av proffs, för proffs”, vilket säger en del om ambitionsnivån.

– Produkterna i vår portfölj ska leva upp till de krav som en professionell användare ska kunna ställa på material och verktyg, förklarar Peter Eriksson, vd på WER. Som ett led i detta testas alla nya verktyg grundligt av WER före lansering.

Snabb utveckling

WER och Färgprodukter fördjupade sitt samarbete i början av 2017.

– Entusiasmen med vilken Färgprodukter har tagit till sig våra produkter och servicen de levererar till slutkunden är beundransvärd, säger Peter Eriksson.

Den gemensamma satsningen har på kort tid gett fina resultat och Färgprodukter har redan etablerat sig som en av WERs viktigaste partners i Sverige.

– Vi är mycket nöjda med vår utveckling tillsammans och är övertygade om ytterligare tillväxt.

Lansering av Mark III

En betydande orsak till framgången är produkterna från Rupes, italiensk tillverkare av



Kort om nya LHR21 & LHR15 Mark III

- Ergonomi:** Gummibelagda greppytor för säker användning.
- Kontroll:** Progressivt hastighetsreglage för precision.
- Design:** Formgiven för högsta komfort i varje detalj.
- Kraft:** Stark motor med varvtal på 3000-4500 resp 3000-5200.

främst slipmaskiner och suganläggningar. Produkterna är användarvänliga med fokus på låga vibrationer och ljudnivåer. För tio år sedan lanserades BigFoot polishing-systemet där maskinmodellerna LHR21 och LHR15 utgjort kärnan.

– På Sema-mässan presenterade Rupes de nya Mark III-modellerna av dessa båda populära maskiner. Intresset för dessa är enormt stort och vi ser fram emot lanseringen under andra kvartalet 2019, avslutar Peter Eriksson.



Poleringsstjärnan Jason Rose gästade BigFoot Seminar i Örebro i våras. Han är idag chef för Rupes globala utbildningsprogram.

Iridium har en speciell non-stickbehandling som gör att damm inte fastnar mellan kornen utan åker vidare in i sugen.



Slippappret som sätter ny standard

Mirka lanserar nu Iridium som helt omdefinierar tillverkningstekniken för slippmaterial. Iridium-serien har tagits fram för snabbare, effektivare och renare slippningsarbete med maximal kvalitet.

Finska Mirka 75-årsjubilerar i år och kan se tillbaka på en mängd banbrytande produktlanseringar genom åren. Abranets unika slipnät och de prisbelönade elslipmaskinerna är två exempel på innovationer som gjort företaget till en pionjär inom slipteknik. Lagom till jubileet introduceras ännu en nyskapande produkt; slippappret Iridium.

- Iridium är inte bara en förbättring av tidigare produkter utan omdefinierar tillverkningstekniken för slippmaterial; nya optimerade korn, nya beläggings- och härdningstekniker samt Mirkas nya flerhålsmonster, säger Alexander Gidebratt, marknadschef för Mirka Scandinavia.

Fälttestad

Iridium är ett pappersbaserat slippmaterial med korn av keramiska material och aluminiumoxid. Varje korn har noggrant

placerats ut ett och ett för maximal kontroll över slipmönstret och slippprocessen. Slippmaterialet stöter praktiskt taget bort damm så att kornen håller sig skarpa längre, man slipper igensättning och produkten får en lång hållbarhet.

- Vi har gjort mer än 300 fälttester världen över där 87 procent av kunderna valde Iridium, säger Alexander Gidebratt.

Dammfritt

Mirka är kända för sitt fokus på dammfri slipning och man har därför arbetat mycket med slippapprets hålbild. Iridium har ett större antal hål än normalt som är placerade för maximalt dammsug oavsett vilken maskin man använder. Iridium är ideal för bilverkstäder, träindustrin, byggen och renoveringar. Produkten introduceras i grovlekarna 80-600 och finns både som

rondeller och remsor. Pappret kan vikas ihop och vecklas ut igen utan försämrat resultat.

Iridium sortiment

- Rondell 125 mm (89 hål)
- Rondell 150 mm (121 hål)
- Remsa 70x400 mm perf. (140 hål)
- Remsa 81x133 mm (54 hål)



Kovax har tagit svenska marknaden med storm

Slipmaterial från japanska Kovax har gjort stor succé sedan Färgprodukter introducerade märket förra året. Vi har intervjuat marknadschef Esther Drost som berättar om nyckeln till framgångarna.

Esther, berätta om Kovax bakgrund!

- Företaget grundades år 1930 och har sina rötter i Tokyo där huvudkontoret fortfarande ligger. Den europeiska marknaden servas från vårt huvudkontor i Almelo i Nederländerna. Kombinationen av närmare 90 års erfarenhet och tillverkning i en av världens modernaste fabriker är en av orsakerna till våra framgångar.

Vilket sortiment marknadsför ni?

- Kovax tillverkar innovativa och tidsbesparande slippmedel. Vi har ett komplett produktprogram för bilindustrin, men även för träbearbetning, fartygstillverkning och allmänna industriapplikationer.

Hur stora marknadsandelar har ni?

- I Asien är Kovax obestridligen nummer 1 på slippmedel. Den europeiska marknaden har en årlig tillväxt på upp till 20 procent, vilket är starkt på en konservativ och konkurrensutsatt marknad.

Vad ligger bakom er framgång?

- Bl a att vi jobbar långsiktigt med våra partners utifrån våra japanska värderingar: lojalitet, respekt och ärlighet. Vi har även omfattande service med bl a både tekniskt och säljmässigt stöd. Och framför allt; produkter av hög kvalitet varav vissa är världsunika.

Era partners har tillgång till Extranet. Vad innebär det?

- Extranet är en plattform där våra partners kan dela med sig av kunskap, frågor och tips. Detta ökar kompetensen och leder ofta till nya affärsmöjligheter.

Vilka mål har ni för den kommande femårsperioden?

- Vi har idag ett starkt nätverk med över 40 partners i Europa. Målet är att ha partners i alla europeiska länder och vara tredje största varumärke i Europa.

Tack för samtalet Esther och lycka till under 2019!





- Utbildare i filmerna är vår tekniska expert Tony Mitchell. Han har 30 års erfarenhet och visar tips och tekniker som hjälper lackerare att bli mer produktiva.

AXALTA
REFINISH
ACADEMY
NORDIC

Med klarlacken CC6500 kan verkstäder spara så mycket som upp till 15 minuter per jobb.

Bli en bättre lackerare - via video

Med Cromax instruktionsfilmer ges lackerare möjligheten att lära från experter med 30 års erfarenhet.

Axalta Coating Systems, där Cromax ingår, lägger stor vikt vid utbildning och träning. På träningscentret Axalta Refinish Academy Nordic utanför Göteborg får lackerare från de nordiska länderna möjlighet att träna och utbilda sig inom lackeringstekniker, färger, kulörer och tillbehör. Som ett komplement till det fysiska kursutbudet på träningscentret har Cromax lanserat ett onlinebaserat koncept som kallas "Let's get to work".

- Här ingår instruktionsvideor som visar lackerare hur de på bästa sätt använder våra

produkter. Att kunna ta till sig av våra tips vid valfri tidpunkt är en stor fördel, menar försäljningschef Sofia Sjöholm.

Erfaren utbildare

Instruktionsfilmerna, som finns på Youtube och på Cromax hemsida, har samma innehåll och tips som kurserna på träningscentret och som Cromax Tekniska Datablad.

- Utbildare i filmerna är vår tekniska expert Tony Mitchell. Han har 30 års erfarenhet och visar tips och tekniker som hjälper lackerare att bli mer produktiva, säger Sofia.

Ny klarlack

En annan nyhet från Cromax är den snabbtorkande klarlacken CC6500. Denna nya produk-

tiva klarlack går snabbt och lätt att applicera, har god vertikal stabilitet, torkar snabbt och ger samtidigt fantastiska höggångsresultat.

- Tack vare de flexibla torkningsalternativen på 60 eller 40 grader ger produkten kontroll över processtider och energikostnader säger Sofia Sjöholm.

På Cromax Sveriges Facebooksida finns mer information om aktuella nyheter.



Innehållet är det som räknas

Färgindustrin är en av många branscher som står inför stora utmaningar för att säkerställa en hållbar framtid. För Alcro är hänsyn om miljön dock inte något nytt. Hållbarhetsarbetet går ända tillbaka till 50-talet.

- Vi har länge arbetat aktivt för att våra produkter och tillverkningsprocesser ska bli hållbarare, säger Kalle Dahlbom, kundansvarig. Alcros grundades 1906 och redan på 1950-talet introducerade företaget sina första vattenburna färger.

- Vi var även först i Sverige med Svanenmärkt inomhusfärg vilket vi lanserade år 2006, fortsätter Kalle.

Under 2018 tog Alcro nya viktiga steg när en färg för industrimålning av träfasader Svanenmärktes. Samtidigt lanserades en första inomhusfärg med delvis biobaserade organiska ingredienser.

- Vårt hållbarhetsarbete fortsätter

oförtrutet, så att vi snart kan ta nästa steg på vägen mot framtidens färg.



Miljömärkningar

För att underlätta för målare som vill göra medvetna val har Alcro valt att arbeta med oberoende och seriösa miljömärkningar, t ex Svanen och Astma- och Allergiförbundet. Svanenmärkta produkter tillhör de minst

miljöbelastande inom sitt område. De uppfyller stränga krav som ställs ur ett livscykelperspektiv. Astma och Allergiförbundets granskning av färg tar sikte på luftvägsbesvär och doftöverkänslighet som kan uppstå på grund av emissioner från färg.



Tillbehörsexpert fyller 15 år

4CR

**ORANGE
PRO system**

Tiden går snabbt när man har roligt! Den tyska tillbehörssjätten 4CR firar 15-årsjubileum under året och kan se tillbaka på en enastående utveckling sedan starten 2004.

4CR är en relativt ny aktör på marknaden för fordonslackering. Företaget grundades i Husum i norra Tyskland år 2004, men har på kort tid vuxit till en av de mest betydande tillbehörsleverantörerna i Europa.

– Idag är 4CR en global spelare med representation i fler än 70 länder på fem kontinenter. Vårt uppdrag är att leverera högkvalitativa tyska produkter inom ett brett spektrum, säger Alexander Trippel, försäljningschef.

Det finns flera orsaker till 4CR:s framgångar. Alexander anger bland annat företagets erfarna medarbetare, bra support och ett ständigt växande produktsortiment av hög kvalitet.

– Vi anser att våra partners har en stor del i vår framgång och lägger stor vikt vid att stötta dem med till exempel marknadsföringsverktyg och olika tjänster.

Exklusiv importör

Färgprodukter har sålt 4CR:s produkter ända sedan starten och har jobbat mycket aktivt med sortimentet.

– Vi är mycket glada och stolta över samarbetet. Sedan Färgprodukter blev exklusiv svensk importör av 4CR för två år sedan har de uppvisat anmärkningsvärda resultat, säger Alexander. Han förutspår en fortsatt tillväxt på den svenska marknaden och har stora förhoppningar på jubileumsåret 2019.

– Visionen är att öka vårt samarbete

med Färgprodukter på flera nivåer. Vår framgång är beroende av våra gemensamma ansträngningar.

Alexander berättar vidare att konceptet 4CR Orange Pro System kommer att vidareutvecklas och utökas.

– Vi siktar även på att utöka produktsortimentet och slå oss in på nya affärsområden, Vår slogan är ”No limits” och den ska vi leva upp till, försäkras han.



Sikkens i storsatsning

Sikkens har inlett ett samarbete med Färgprodukter med ambitionen att ta nya marknadsandelar. Samtidigt lanseras en ny klarlack som rönt stor uppmärksamhet.

Sikkens må vara en ny partner till Färgprodukter, men deras verksamhet har anor långt tillbaka i tiden. Målaren Wiert Willem Sikkens började tillverka lacker i den nederländska staden Groningen redan år 1792. Sikkens är idag ett varumärke inom Akzo Nobel Car Refinishes. Deras premiumprodukter marknadsförs globalt i ett hundratal länder och det svenska huvudkontoret ligger i Tyresö. För att stärka närvaron i södra Sverige har Sikkens inlett ett samarbete med Färgprodukter.

– I Färgprodukter har vi funnit en professionell partner med samma ambitioner som Sikkens avseende kundfokus, hög servicenivå och kvalitet. Vi har redan fått god respons och märker att styrkan i vårt produktsortiment öppnar många dörrar, säger Robert Nyqvist, försäljningschef.

Urval av Sikkens sortiment:

Colorbuild Plus är både Non-sanding och Slipgrund med rostskydd i, finns i alla färger och kan läggas på alla typer av underlag. I produktlinje för alla typer av reparationer som Torkar & avluftar snabbt **Autosurfacar UV** tillsammans med TESLA CURE R100. Slipgrunden är redo att slipa på direkt efter 30-120sec härdningsprocess. Denna snabba slipgrund och härdningsprocess gör det möjligt för verkstäder att arbeta mer effektivt och minska kostnaderna för arbetskraft och energi. Inget spill, inga blandningsförhållande.

Autowave MM 2.0 är en användarvänlig basfärg och ger lackeraren tillit att nå toppresultat.

Med dess flertaliga applicering metoder kan du välja vilken metod du känner dig trygg med. Autowave tillsammans med Sikkens Automatic Vision skapar vi en snabb och enkel kulörframtagning så du kan få resultat.

Autoclear 2.0 Sikkens Storsäljare! Autoclear 2.0 är en flexibel och snabb klarlack med enastående genomhärdnings förmåga till att möta verkstädernas dagliga krav. Autoclear 2.0 garanterar en perfekt OEM finish, tack vare maximal applicerings möjligheter och enastående poleringsegenskaper. Potlife 1,5h. polerbar direkt efter 30 min i 40°C eller 15 min i 60°C.



VILL DU OCKSÅ VARA MED I ETT VINNANDE LAG? KONTAKTA VÅRA SÄLJARE!



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



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



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



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



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



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

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



VÅRA LEVERANTÖRER

