

MÅLAR

mästaren

Nr 2/2026 · Årgång 65
Medlemsorgan för
Måleriföretagen i Sverige

TEMA:
Digitalisering

Ny generation vid
rodret på KP Måleri

Måleriföretagen möter
framtiden digitalt

EXPERTEN FÖRKLARAR

Så minskar man risken
för reklamationer på
utomhusmålningen



Unikt skydd

För ett nymålat utseende, år efter år



Läs mer!

Patentnummer: EP1923243B1

MÅLAR mästaren



OMSLAGSBILD:

Så lyckas du med utomhusmålningen. Stefan Wahlberg på Nordsjö pekar ut miss-tagen som leder till reklamationer och hur man undviker dem. Läs mer på sidan 12. Foto: AkzoNobel/Nordsjö

4 Ledaren

6 Aktuellt

8 Ny generation vid rodret på KP Måleri

12 Så minskar man risken för reklamationer

16 TH:s Måleri: Ordning, reda och ISO-certifiering

19 Digital kontroll över verktyg och fordon

20 Från kvällsjobb till bättre kontroll

22 Enklare ackordsräkning med ny portal

24 Ordning i projekten blev nyckeln till tillväxten för Turlocks Måleri

24 Entreprenadindex

26 Från diskett till molnet

28 Måleriföretagen möter framtiden digitalt

30 På Gång inom Måleriföretagen

32 Nya medlemmar

36 Yrkesbutiken

38 Måleriguiden



ÄGARE:

Måleriföretagen i Sverige

Ordförande: Johan Trygg

ANSVARIG UTGIVARE:

Pontus Sjöstrand

vd Måleriföretagen i Sverige

Kansli:

Besöksadress:

Skeppsbron 40

Telefon växel: 010-48 49 500

Postadress:

Box 16286

103 25 Stockholm

Hemsida: www.maleriforetagen.se

E-post: info@maleriforetagen.se

REDAKTION OCH ANNONSAVDENING:

Reidar Hansson Annonns AB,

Skridskovägen 13, 175 45 Järfälla.

Tel. 070-747 42 82.

E-post: info@malarmastaren.se

UTGIVNINGSPLAN 2026

Nr	Material	Utgivning
3	vecka 20	vecka 23
4	vecka 33	vecka 36
5	vecka 39	vecka 42
6	vecka 46	vecka 49
1	vecka 6	vecka 9

TRYCKERI:

Exakta Print AB, Malmö 2026

3M™ SCOTCH-BLUE™ 2090



- * 14-DAGAR UV
- * KRÄPPAT PAPPER
- * AKRYLHÄFTÄMNE
- * UTOMHUS/INOMHUSBRUK
- * MEDELHÖG VIDHÄFTNING
- * LÄMNAR INGA LIMRESTER
- * FORMBAR OCH FÖLJSAM
- * SMIDIG AVRULLNING
- * GÅR INTE SÖNDER VID BORTTAGNING

WWW.PENSELGROSSISTEN.SE

INFO@PENSELGROSSISTEN.SE

031-225025



NO RESIDUE
NO ADHESIVE TRANSFER



Universal



MULTI-SURFACE



SUITED FOR OUTDOOR USE





Digitalt måleri - vad är det?

Idet här numret dyker vi in i det digitala måleriet. Men vad betyder egentligen ett digitalt måleri, och hur långt har den svenska måleribranschen kommit i sin digitalisering?

Stora som små företag använder sedan länge olika digitala verktyg för att planera, strukturera, kommunicera och analysera verksamheterna. Vi har löne- och schemalaggningsystem som underlättar administrationen, appar för körloggar, appar för chattar, digitala lösningar för ritningar och mätning samt en mängd andra hjälpmedel.

Allt det här har kommit över tid med det vi lite löst kallar digitalisering. Vissa av delarna har blivit en naturlig del av vardagen och våra beteenden som privatpersoner har därefter påverkat hur vi använder verktygen i jobbet. Andra digitala produkter och tjänster har kommit genom att de har en potential att förbättra olika arbetssätt och företagen har gjort aktiva val att satsa på dem.

För att illustrera den tekniska utvecklingen tog jag hjälp av AI för att se hur mycket som har hänt de senaste 30 åren. En persondator som köptes i samband med att Windows 95 släpptes hade normalt sett 4–8 MB RAM-minne. I dag är det inte ovanligt med 12–16 GB i telefoner. Med 5G-näten är vi i dag ständigt uppkopplade med en dator som på 1990-talet skulle beskrivas som en futuristisk superdator. Det ger oss såklart stora möjligheter. Och de möjligheterna behöver vi tillvarata.

Det görs redan mycket hos våra medlemsföretag. I det här numret kan ni läsa om större och mindre digitala satsningar som gjorts av medlemsföretagen, olika hjälpmedel från leverantörer och specifikt hur en del av mättnings- och kalkyltjänsterna har digitaliserats. En tydlig sak som jag noterar i medlemsföretagens upplevelse av digitaliseringen och de verktyg som finns att tillgå är att det skapar ordning och struktur vilket i sin tur ger möjlighet att fokusera mer och bättre på kärnverksamheten.

Kärnverksamheten för måleriföretag är trots all ny teknik fortfarande målning och tapetsering. Även om nya digitala hjälpmedel och robotar utvecklas kommer sannolikt hantverksyrkena aldrig kunna bli helt digitala. Det krävs ett handlag som maskiner åtminstone inom överskådlig framtid kommer ha svårt att mäta sig med.

Kärnverksamheten är också det som företagen tjänar sina pengar på. Kundernas förväntningar ligger främst i att måleriarbetet ska utföras kvalitativt och professionellt, men allt oftare förväntar de sig också att allt från offerter, fakturor, ritningar, modeller av förväntat slutresultat och kommunikationen ska vara digital. Så för att uppnå ordning, bättre struktur, kundnöjdhet och i slutändan bättre lönsamhet behöver vi fortsatt omfamna den digitala utvecklingen som en bärande del av en lönsam och framtidsinriktad måleribransch.



PONTUS SJÖSTRAND
vd Måleriföretagen i Sverige

NYHET



FESTOOL

Built for every **PRO**. Built for every **PROFILE**.

Granat PROfile är slippappret som formar sig efter profiler, kurvor och konturer. Den mjuka skumkärnan av 13 mm polyuretan anpassar sig perfekt till arbetsobjektets yta, vilket effektivt förhindrar genomslipning och slippår på trä, färg, plast, akryl, spackel och VOC-lacker.

Granat PROfile finns i Medium, Fine, Superfine (P120 - P600) och i storlek Ø 125 mm, Ø 150 mm, 80 x 133 mm samt 100 x 150 mm.

Klicka gärna på QR-kod till höger för att ta del av en produktfilm.





Bygg lyfter över det normala i konjunkturen

Konjunkturinstitutets barometerindikator var i stort sett oförändrad i mars och signalerar ett fortsatt normalt stämmningsläge i ekonomin. Inom näringslivet ligger samtliga sektorer nära det normala, med ett tydligt undantag: byggverksamheten.

Byggsektorns indikator stärktes ytterligare under månaden och ligger nu över det historiska genomsnittet. Uppgången drivs framför allt av mer optimistiska anställningsplaner inom specialiserad bygg- och anläggningsverksamhet, som samtidigt pekas ut som den starkaste delbranschen.

Samtidigt är bilden mer dämpad i övriga delar av ekonomin. Hushållens stämmningsläge ligger kvar under det normala och sjönk något i mars, tyngt av svagare framtidstro kring både den egna ekonomin och Sveriges ekonomi i stort. Även tjänstesektorn backade något, medan handeln visar en tydligare nedgång kopplad till lägre förväntningar på försäljningen.

Sammantaget visar barometern för mars på en stabil konjunktur, där byggsektorn just nu sticker ut som en ljuspunkt.



Jenny Olsson.



Snart avgörs vem som är årets bästa unga målare

Den 4 till 6 maj äger Måleri-SM 2026 rum på Stockholmsmässan i samband med Yrkes-SM. Åtta finalister från hela landet tävlar då om titeln och en plats i det svenska yrkeslandslaget.

Årets Yrkes-SM på Stockholmsmässan är det största hittills med 79 yrken representerade och med målet 45 000 besökare. Bland de tävlande finns åtta unga målare från skolor och företag runt om i landet. Dessa kvalificerade sig bland sjutton deltagare i SM-uttagningarna i november 2025. Under tre dagar ska de nu prövas i fyra olika moment: tapetsering, dekorationsmålning, bildöverföring och ett hastighetsmoment.

– Sverige behöver fler målare och tävlingarna är ett bra sätt att visa upp yrket. De tävlande får under tre dagar möjligheten att visa upp sina kunskaper och testa sina förmågor. Samtidigt ger Måleri-SM besökarna och följare i sociala medier en inblick i hur roligt yrket är, säger Jonas Lindberg, Måleriföretagen.

Årets tema för tävlingen är ”de fyra elementen”. Varje finalist har genom lottnings blivit tilldelad antingen jord, eld, vatten eller luft och detta element ska genomsyra både deras fria dekorationsmålning och helhetskänslan i respektive bås under hela tävlingen.

Utöver tävlingen finns mycket annat att uppleva i Måleri-SM:s monter. Besökare kan prova på att lägga ett tapet pussel eller testa ”Målarmästare på 60 sekunder”. Det går också att prata med coacher och yrkesfolk om yrket och utbildningsvägar.

Vinnaren av tävlingen erbjuds en plats i Sveriges yrkeslandslag och representerar Sverige i internationella mästerskap.

TÄVLANDE:

Ebba Aldorsson, Oscarsgymnasiet

Sanna Bäck, Oscarsgymnasiet

Alva Undsjö Viklund, Praktiska gymnasiet

Lilith Sturve, Lugnetgymnasiet

Ida Johansson, Hermanssons måleri

Jenny Olsson, Wendesgymnasiet

Sandra Mellgren, Sandå

Elsa Kühne, Kungsmadskolan

SundaHus fälls i domstol

Patent- och marknadsdomstolen har i en dom den 1 april 2026 (mål PMT 3347-25) förbjudit SundaHus att i sin marknadsföring påstå att befintliga avtal har sagts upp när så inte är fallet. Förbudet är förenat med ett vite på 500 000 kronor.

Bakom prövningen står branschorganisationen SVEFF. Domstolen har även prövat om marknadsföringen gav intryck av att produkter skulle döljas i databasen om nya avtalsvillkor inte godkändes. Den delen avslogs.

Miljonbelopp tillbaka till Skolverket

Byggföretagen konstateras att Skolverket återlämnar 688 miljoner kronor av anslagen, som ska gå till yrkesutbildning för vuxna, till regeringen. Detta framgår av Skolverkets årsredovisning.

– Pengarna skulle gå till en av regeringens viktigaste åtgärder för att minska arbetslösheten. Att nästan 700 miljoner ”brunnit inne” är ett underbetyg för både Skolverket och regeringens ambitioner, säger Elin Kebert, expert inom kompetensförsörjning hos Byggföretagen.



Nordsjö One-serien

Självrengörande



Snabbtorkande



Hjältarna som levererar perfektion

Nordsjö One-serien har en extrem glans- och kulörbeständighet och snabb torktid på både fasad, fönster och dörrar. En kombination som ger ett perfekt slutresultat som håller länge.

Ny generation vid rodret på KP Måleri

När KP Måleri och Måleribolaget slogs samman under hösten 2024 var det mer än bara två verksamheter som blev en. Det blev också startpunkten för en arbetsgrupp med en ovanligt homogen bakgrund. De fyra projektledarna som i dag driver projekt med allt vad det innebär, från kalkyl, kundkontakt till besiktning, är alla målare i grunden och har tagit steget till kontoret via Måleriföretagens och Hermods projektledarutbildning.

Historien om det nyss sammanslagna KP Måleribolaget (KP Måleri i folkmun) är en berättelse om både tradition och förnyelse. Måleribolaget har anor från Alingsås så långt tillbaka som 1938, medan KP Måleri varit en fast punkt i Göteborgsstadens Högsbo sedan 1980-talet. Efter att ha verkat som "halvsyskon" inom Högsbogruppen som ägs av Layer Group under några år, där man tidvis jagade samma kunder från samma lokaler, fattades beslutet om en fusion i september 2024.

Beslutet var strategiskt. Måleribolaget hade tagit hem ett viktigt ramavtal med Göteborgs stad, medan KP Måleri hade

en historik av att driva större entreprenader. Genom att slå ihop verksamheterna skapades en enhet med 20 målare och en ledningsgrupp bestående av vd och fyra projektledare som delar en närmast identisk yrkesresa.

En gemensam referensram

De fyra projektledarna Emmelie Svensson, som även är platsansvarig, Joakim Larsson, Filip Andersson och Christoffer Ståhl, har alla sin grund i hantverket. En har 15 år som målare bakom sig, en annan gjorde sin lärlingstid på Rusch Måleri och en tredje började sin bana i småländska Alvesta. Gemensamt

för alla fyra är att de valt att gå Måleriföretagens och Hermods projektledarutbildning för att ta klivet från fältet till kontoret.

Att hela projektledargruppen har samma utbildningsbakgrund har skapat en genväg i det dagliga arbetet. De delar metodik för kalkyler, kunskap om juridik och projektstyrning, men framför allt delar de förståelsen för hantverkets vardag.

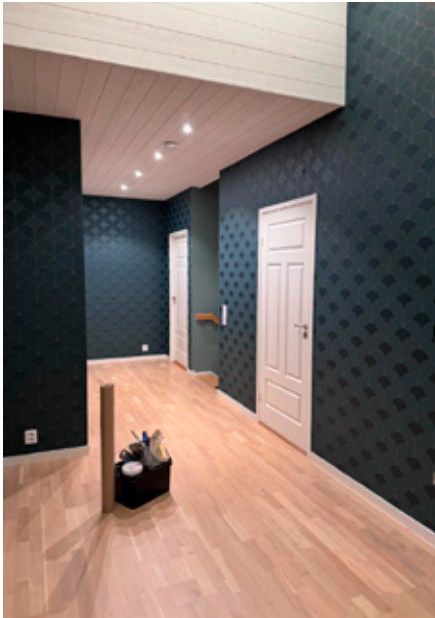
– Det är nog ganska unikt att fyra personer från samma utbildning sitter tillsammans och driver ett bolag, konstaterar Emmelie.

Även om det är tydligt att de alla har lite olika personligheter, fallenheter och därmed också delvis olika roller i organisationen, verkar samstämmigheten vara stor dem emellan.

Bakgrunden som målare beskriver de som fundamentet i verksamheten. Det handlar dels om trovärdighet genom att



Fr.v. Christoffer Ståhl, Filip Andersson, Emmelie Svensson och Joakim Larsson.



Verksamheten har en bred profil med allt från stora ramavtal till privatkunder.

veta vilka förutsättningar som krävs ute på fältet för att nå ett bra resultat, men erfarenheten underlättar också kommunikationen med personalen och skapar en ömsesidig respekt.

Samarbete över projektgränserna

I många måleriföretag fungerar projektledare som egna öar med sina egna

anställda och kunder. På KP Måleri har man valt en annan väg. Genom att planera mycket av arbetet tillsammans försöker man sudda ut gränserna mellan de enskilda projekten. Jobben fördelas efter vilka målare som passar bäst för uppgiften, snarare än vilken projektledare de "tillhör".

– Vi försöker ha en lagkänsla. Om en

kollega behöver flytta resurser så gör vi det. Vi ser till hela företagets behov snarare än att bara fokusera på våra egna projekt, konstaterar Christoffer.

Detta arbetssätt har blivit viktigt då bolaget hanterar en bred portfölj. Det rör sig om allt från det nyligen förnyade ramavtalet med Göteborgs stad, där de bland annat underhåller publika lokaler

Forts. på nästa sida.

Perfekta hörn på nolttid

Nästa generation spackelprodukter är här – smartare än någonsin. Hörnlisten Scanspac Speed Corner 90 med självhäftande tejp är lätt som en plätt att montera och sitter där den sitter.

- För pappersklädda gipsskivor inomhus
- Skyddar och ger raka 90-gradershörn
- Snabb och enkel att montera – inga verktyg behövs
- Av miljövänlig och återvinningsbar polystyrenplast
- Får användas i Svanenmärkta byggnader

Vill du veta mer om Speed Corner och våra andra produkter? Titta in på dalapro.se



Dalapro[®]
Sustainable surfaces

som Konstmuseet, till nischade uppdrag med linoljefärg i äldre byggnader och även en hel del privata renoveringar.

Ett annat ben i verksamheten är samarbetet med Älvsbyhus, där de ansvarar för måleriet i nyproducerade villor i hela regi-



onen. På dessa jobb ligger de ofta i topp i kundernas egna utvärderingar, vilket de ser som ett kvitto på att deras fokus på kvalitet ger resultat.

Ljusa tider

Efter en utmanande period som pågått sedan innan sammanslagningen, har vinden vänt och orderboken är nu full ett bra tag framöver. Trots att det bär emot har de till och med fått säga nej till jobb. De skulle gärna anställa ett par målare till, men har haft svårigheter med att hitta rätt.

– Vi har en väldigt bra grund nu, när det gäller samarbeten och avtal. Den stora utmaningen är att förvalta alla förtroenden så bra som möjligt, säger Filip.

Digitalisering och mjukare värden

En viktig del i det moderna ledarskapet på KP Måleri är digitaliseringen. Företaget är i dag papperslöst i sin projektstyrning. Allt från personalhandbok och arbetsmiljöarbete till tidrapportering ligger i digitala system och webbaserade projektverktyg.

– Det har fungerat väldigt bra för nyanställda att lära sig de digitala systemen,

men naturligtvis skriver vi ut informationen på papper om någon skulle vilja det, förklarar Christoffer.

Digitaliseringen handlar dock inte bara om ordning och reda, utan också om att bygga kultur. Positiv feedback från kunder vid slutbesiktningar delas flitigt i personalens gemensamma gruppchatt. Att fira framgångar, stora som små, ses som en viktig motvikt till yrkets utmaningar med konjunktursvängningar och väderomslag.

Utmanande att släppa penseln

Trots att fokus i dag ligger på att förvalta förtroenden från stora beställare, finns det en sak som alla fyra projektledare kan enas om: sakens efter det praktiska arbetet. Projektledarrollen innebär ett större ansvar som är svårt att lämna helt när man går hem för dagen.

– Ibland saknar man verkligheten att bara få gå in och måla och se ett färdigt resultat. Vi har faktiskt pratat om att vi borde rensa schemat och ta ett projekt ihop, bara för att få arbeta med händerna tillsammans, säger Emmelie.

Text: Lo Bäcklinder

Foto: Lo Bäcklinder/Privata

EuropeLIFT

”Sverigeliften”



Som Sveriges största återförsäljare av skyliftar/släpvagnsliftar kan vi nu erbjuda er släpvagnsliftar från EuropeLift.

Släpvagnsliften är självklara valet för dig som behöver en lätt lift som är enkel att transportera.

Ny skylift med garanti:

13 meter/batteri	fr. 385.000:-
16 meter/batteri	fr. 435.000:-
18 meter/honda	fr. 495.000:-
21 meter/honda	fr. 650.000:-

Vi har sålt över 1500 släpvagnsliftar i Sverige, så vi kan detta!
Tveka inte att kontakta oss för eventuella frågor om varför just EuropeLift är rätt val för dig!



www.zipup.se

Stockholm 08-97 04 80 • Göteborg 031-23 07 20



Christoffer Ståhl
sköter kalkylerandet.



Riktiga proffs får
jobbet klart snabbare



Med **Beckers Perfekt Fasad** får du en lättarbetad produkt att jobba med. Du kan sprutmåla utan efterstrykning och därmed spara både tid och arbetskraft. Perfekt Fasad är en färg som är regnsäker på kort tid och ger fasaden ett långvarigt skydd.

Läs mer på beckers.se/proffs





Foto: Nordsjö.

Så minskar man risken för reklamationer på utomhusmålningen

Noggrann rengöring, respekt för torktider och större vaksamhet vid mörka kulörer – det är några av de viktigaste nycklarna för att lyckas med utomhusmålning. Enligt Nordsjö's tekniske expert Stefan Wahlberg har många av de vanligaste problemen en sak gemensamt: man har gått för fort fram eller underskattat underlagets förutsättningar.

Så snart temperaturen kryper upp en bit ovanför nollstrecket och vårsolen tittar fram startar högsäsongen för utomhusmålning. Samtidigt ökar risken för misstag som kan leda till kostsamma reklamationer, missnöjda kunder och tidskrävande diskussioner om ansvar.

Stefan Wahlberg, teknisk expert på Nordsjö, möter de här frågorna löpande i sitt arbete. Ena dagen kan det handla

om att bedöma rätt produktval för en lättbetongfasad, nästa om att utreda blåsbildning på en träfasad. Gemensamt för många problem är, enligt honom, att man missat helheten.

– Det man har mest problem med i dag är att man inte har varit tillräckligt noggrann vid rengöringen. Där slarvas det ibland, och det ser vi direkt i reklamationerna, säger han.

Rengöringen är avgörande

En av de största fallgroparna inför fasadmålning är att underlaget inte rengörs tillräckligt noggrant. Smuts, pollen, alger och andra mikroorganismer måste bort innan målning, annars riskerar man att problem snabbt uppstår.

Stefan Wahlberg menar att just detta har blivit viktigare i takt med att fasaderna påverkas annorlunda i dag om man jämför med tidigare.

– Vi har renare luft i dag. Förr fick regnet med sig tungmetaller och andra ämnen som i praktiken hjälpte till att döda mikroorganismer på fasaderna. Så är det inte längre. Nu måste vi själva hjälpa till med rengöringen.

Mörka kulörer ställer höga krav

En tydlig trend under senare år är att allt fler vill ha mycket mörka fasader. Det kan vara snyggt, men innebär också högre belastning på både färg och underlag.

På en solig dag kan skillnaden i ytemperatur mellan en ljus och en mörk fasad bli dramatisk. En ljus vägg kanske når 35 till 40 grader, medan en svart eller mycket mörk yta kan komma upp i 60 till 70 grader.



Blåsbildning efter ommålning från ljus till mörk kulör, där värme påverkat färgskiktet.

– Då blir belastningen på underlaget mycket större. Träet och färgen bryts ner snabbare och på äldre hus kan man dessutom få problem med gamla färgskikt längre ner i systemet.

Särskilt känsligt blir det på äldre träfasader som målats många gånger genom åren. Finns det gamla linoljefärger eller många täta skikt i botten kan värmen göra att underlaget reagerar och att blåsor uppstår.

– Blåsbildning har alltid funnits, men nu ser vi mer av det när man går från ljusa kulörer till mörka. Har du många gamla färgskikt blir det ännu känsligare.

Han betonar att det inte bara handlar om träfasader. Även putsade och betongbaserade fasader påverkas när mörka pigment utsätts för stark sol och höga temperaturer.

Gamla färgskikt kan ge problem

För yrkesmålaren är en av de stora utmaningarna att bedöma hur mycket den gamla behandlingen faktiskt klarar. På ytan kan fasaden se stabil ut, men längre in i färgskikten kan det finnas svagheter som inte syns förrän efter ommålning.

– Ibland ser allt bra ut när man besiktar ytan, men sedan kommer blåsorna mitt



Målat direkt på trä utan grundning.

på väggen. Det går inte att analysera varje kvadratcentimeter. Därför måste man också vara tydlig mot kunden med riskerna.

Forts. på sidan 14.

flex-tools.se
flexscandinavia.se



FLEX
pack 18

SÅ HÄR FUNGERAR DET

- 1 Välj 3st produkter från vårt FLEXPACK 18V sortiment. Du kan välja fler av samma.
- 2 Vi adderar 1st BATTERISET (532739) det innehåller 1st snabbaddare 12/18V och 2st 5.0Ah batteri 18V. Vi lägger även med ytterligare 1st 5.0Ah batteri 18V.(532733)
- 3 Du får en transportväska, plastförstärkt, slitstarkt textilmaterial med mycket stor öppning.(534089)



FLEX
this is performance

8995:-

Detaljerad information finns på vår hemsida. Priset är rekommenderat ca pris exklusive moms.



Enligt Stefan Wahlberg är det vanligt att måleriföretag i dag friskriver sig när kunden vill byta till betydligt mörkare kulörer eller när det finns osäkerhet kring gamla skikt. Det är inte konstigt, menar han, eftersom det annars lätt uppstår diskussioner om ansvar för problem som egentligen ligger i underlaget eller i tidigare behandlingar.

När färgskikten blivit alltför många räcker det inte heller att bara måla vidare.

– Har du väldigt många lager färg är det dags att börja tänka på att nollställa ytan, ta bort färg eller i vissa fall byta panel. Man kan inte måla och måla hur länge som helst.

Torktid eller övermålningsbarhet

En annan vanlig orsak till problem är att man har för bråttom mellan strykningarna. Färgen kan kännas torr på ytan, men det betyder inte att den är redo att målas över.



– Jag pratar mycket om torktid och övermålningsbarhet, eftersom det inte är samma sak. Övermålningsbarhet innebär att färgen har torkat tillräckligt även på djupet, säger Stefan Wahlberg.

Det svenska klimatet gör inte saken enklare. En fasad kan se torr ut mitt på dagen, men påverkas snabbt av kvällsdagg, hög luftfuktighet eller skuggiga partier som torkar långsammare. Det gäller särskilt utsatta detaljer som underslag och partier där solen inte kommer åt lika bra.

– Många vet att man inte ska måla i direkt sol eller på fuktigt underlag. Men problemet är ofta tiden runtomkring. Kvällsfukten kommer tidigt, och då kan torkprocessen stanna av. Målar man nästa lager för tidigt kan man få blåsor eller dålig vidhäftning.

Han lyfter också vikten av att mäta fukthalten i trä, men påminner om att det inte räcker att bara titta på ett värde.

– Man har länge sagt att träet ska ligga under 16 procents fukthalt. Det gäller fortfarande, men man får inte glömma att ytan i sig kan vara fuktigare än det som finns lite längre in.

Funktionskraven måste tillbaka

Under intervjun glider samtalet också in på ett närliggande problem: att funktion alltför ofta får stå tillbaka för estetik. Stefan Wahlberg menar att det inte bara gäller fasader, utan även invändiga miljöer där fel produktval leder till onödiga skador, ommålningar och reklamationer.

Han upplever att fokus i dag ofta ligger på utseende, medan frågor om slitstyrka, rengöringsbarhet och användningsområde kommer i andra hand.

Stefans råd

för att undvika reklamationer på utomhusmålningen

- 1. Rengör ordentligt.** Tvätta bort smuts, pollen och påväxt innan målning. En dåligt rengjord fasad ökar risken för problem.
- 2. Respektera torktiderna.** Yttorr färg är inte samma sak som övermålningsbar färg. Var extra vaksam på fukt och väderomslag.
- 3. Bedöm gamla färgskikt kritiskt.** Många tidigare ommålningar kan göra underlaget instabilt. Vid tveksamma skikt krävs större åtgärder.
- 4. Var försiktig med mörka kulörer.** Mörka fasader blir betydligt varmare och bryts ner snabbare.
- 5. Informera kunden i förväg.** Tydlighet från början minskar risken för konflikter och reklamationer.



Dåligt tvättat innan målning.

– Förr pratade man mycket mer om funktion. Vad ska rummet användas till? Ska ytan tåla slitage? Ska den kunna tvättas? I dag är det ofta mer fokus på att det ska se snyggt ut i stunden.

Det syns bland annat i offentliga miljöer, hotell och nyproduktion, där mycket matta och känsliga ytor väljs trots att belastningen är hög. När väggarna sedan snabbt får märken, blir flammiga eller svåra att bättra blir det lätt målaren eller färgen som får skulden.

– Då säger man att det är fel på färgen, men ofta är det fel produktval från början.

Våga prata med kunden

Sammantaget menar Stefan Wahlberg att mycket handlar om kommunikation, planering och yrkesmässig tydlighet. Målaren ska inte bara utföra jobbet, utan också våga förklara konsekvenserna av olika val.

Det gäller inte minst vid kulörbyte, tveksamma underlag eller önskemål om lösningar som inte är anpassade till byggnadens förutsättningar.

– Man måste informera kunden. Väljer man mörka kulörer eller målar på gamla, osäkra underlag finns det risker. Det är bättre att ta den diskussionen innan reklamationen är ett faktum.

För honom är slutsatsen tydlig. I en pressad bransch där projekten ska gå snabbt och marginalerna är små blir det ännu viktigare att hålla fast vid grunderna.

– Rengöring, torktider och rätt bedömning av underlaget, det låter enkelt, men det är där mycket avgörs.

Text: Per Hansson

Foto: Per Hansson/Stefan Wahlberg



74690:-
Ord. pris 86890:-
2450:-/mån*

57900:-
Ord. pris 68100:-
1899:-/mån*

34900:-
Ord. pris 45780:-
1170:-/mån*



Graco Ultra 695 XT med slangvinda

Marknadens kraftigaste färgspruta i sin klass med XT motorteknologi. Färgsprutan för medel- till de stora jobben. Den här modellen klarar både inomhus- och utomhusfärger samt takfärger galant. Levereras komplett med QuickReel slangvinda, 15 m färgslang samt Contractor PC pistol.

Graco Ultra 695 Std

Den prisvärda bas maskinen för medel- till de storamålningsprojekten. En allround färgspruta som klarar inomhus- och utomhusfärger. Levereras komplett med 15 m slang samt Contractor PC pistol.

Graco Ultra 395 med förlängningsrör & led

Graco´s nya lilla färgspruta på vagn med bra kapacitet för de små- till medelstora målningsprojekten. Sprutmåla snickeri- vägg och takfärg smidigt och enkelt. Levereras med 15 m slang samt Contractor PC pistol. Inkl. 38 cm förlängningsrör med CleanShot led m. LP517 munstycke.

www.anti-corrosion.com
info@anti-corrosion.com

Stockholm: 08-629 07 00
Malmö: 040-18 70 22

Göteborg: 031-779 73 30
Härnösand: 0611-214 63

* Kalkylerat på 36 mån med 10 % restvärde inkl. stöldsnyddsförsäkring med endast 1000:- självrisk, läs och kätting samt uppläggningsavgift. Samtliga priser gäller exkl moms och frakt t o m 260430. Gäller så långt lagret räcker. Kan ej kombineras med andra erbjudanden och rabatter.



Ordning, reda och ISO-certifiering när TH:s Måleri digitaliserar

För TH:s Måleri i Örebro har resan från enskild firma till en organisation med 35 anställda krävt mer än bara hantverksskicklighet. I en bransch

där kraven på dokumentation och miljöansvar ständigt skärps, valde vd Tomas Hedström att gå hela vägen med en dubbel ISO-certifiering.

Bakom varje framgångsrikt måleriföretag ligger en balansakt mellan produktion och administration. För Tomas Hedström blev det för ett par år sedan tydligt att den gamla metoden med att ”släcka bränder” allt eftersom de uppstod, inte längre var hållbar. Med en personalstyrka på över 30 personer och tunga uppdrag för aktörer som ÖrebroBostäder (ÖBO), Skanska och Region Örebro län, krävdes ett mer sofistikerat ledningssystem.

En karriär rotad i hantverket

Tomas Hedströms bana i branschen är klassisk. Han började som 16-åring hos sin far och har sedan dess arbetat sig genom Örebros målerivärld via anställningar på Kumlins och Sandå. När han 2008 startade eget låg tjuvningen i att styra sitt eget arbete, men det fanns också en vision om något större. I dag har han lyckats med konststycket att samla många av de kollegor han tidigare arbetat med, däribland projektledaren Mikael Ring.



Tomas Hedström och Mija Hedström-Slyth som är ekonomiansvarig.

– Vi är ett gäng som har hållit ihop länge. Att ha projektledare som man delat byggställning med sedan 1996 skapar en enorm trygghet. Men även om vi känner varandra väl, räcker inte personliga relationer när man kliver in i de riktigt stora projekten. Där krävs dokumentation, säger Tomas Hedström.

milstolpe när certifikaten för kvalitet, ISO 9001, och miljö, ISO 14001, blev klara. Processen har varit intensiv och pågått under närmare två år, varav det senaste året beskrivs som ”stenhårt” arbete. För Tomas var beslutet att certifiera sig både ett strategiskt och ett operativt val.

– Först och främst handlar det om varumärket och att ha en kvalitetsstämpel som väger tungt vid

Forts. på sidan 18.

Certifiering som konkurrensfördel

I februari i år nådde företaget en viktig



Axel Filipsson, Max Herdal och Patrik Jansson.



Sofie Qwarforth, Lina Hedström-Slyth, Linn Spannare och Alexandra Holtbäck.



BESTÅ DIAMANT TÄCKFÄRG

Effektivare måleriarbete Sprutbar utan efterstrykning

Fler möjliga målningsdagar och en längre säsong
Regnsäker på 45 minuter

Mindre underhåll och en fasad som håller länge
Motverkar smutsupptagning och svartmögel på färgfilmen

Läs mer på alcro.se/pro/diamant





Dennis Hagler och Jesper Andreasson.



Sofie Qwarforth.

upphandlingar. Men under resans gång har jag insett att den största vinsten är den tid vi sparar internt. Genom att arbeta efter en fastställd struktur hittar vi rätt uppgifter direkt och alla i organisationen talar samma språk. Det har blivit en trygghet både för oss och för kunden, förklarar han.

Digitaliseringen möjliggör arbetet

Att implementera ett ISO-system i ett bolag med 35 målare kräver verktyg som faktiskt används ute i produktionen och inte bara är en pappersprodukt. TH:s Måleri har därför satsat hårt på att digitalisera hela arbetsflödet. Genom systemet Bygget och appen Smart Hamster har man flyttat ut hela ledningssystemet i målarnas fickor.

– Jag är målare i grunden och har själv haft papper överallt i bilen tidigare. Men i dag finns allt digitalt. Egenkontroller, miljörapporter, policys och avvikelser hanteras direkt på plats. Om det uppstår en konflikt på ett byggmöte

kring en skada eller en ändring, kan vi omedelbart ta fram fotodokumentation och tidstämplar. Det eliminerar diskussioner och skapar en professionell dialog med beställaren.

Miljöansvar i praktiken

Miljöcertifieringen har även medfört ett förändrat tänkande kring resursutnyttjande.

– Det handlar om att tänka smart. Vi använder leverantörer som kör ut material med elbilar och vi planerar vår logistik för att minimera spill och onödiga transporter. Kraven från beställarna ökar konstant, och med ISO 14001 i ryggen kan vi visa svart på vitt att vi lever upp till dem.

Trots den moderna strukturen håller Tomas också hårt i branschens traditionella system. En stor del av produktionen sker till exempel på ackord, något han ser som en nyckel till både medarbetarnas trivsel och företagets lönsamhet.

– Jag är en stor förespråkare för

ackordet. Det gör att vi jobbar effektivare; målarna tjänar mer och företaget tjänar mer. Med våra digitala egenkontroller och noggranna besiktningar säkerställer vi att kvaliteten alltid är högst upp på agendan. En kund glömer ofta en hög faktura om jobbet är bra, men de glömmar aldrig ett dåligt utfört arbete.

Råd till branschkollegor

Till andra måleriföretag som överväger en liknande resa har Tomas Hedström ett tydligt råd: ta hjälp utifrån och förankra beslutet i personalgruppen.

– Man klarar det inte ensam. Vi tog hjälp av konsulter för att bygga strukturen, men det viktigaste är att få med målarna på tåget. Man måste förklara att detta inte är "pappersarbete" för sakens skull, utan ett sätt att trygga våra gemensamma jobb och vinna fler affärer. Nu när strukturen sitter känns bolaget mer stabilt än någonsin.

Text: Lo Bäcklinder
Foto: Per Hansson



Fakta Tomas Hedström

Ålder: 57 år

Familj: Fru Mija och dotter Lina. Båda jobbar i företaget.

Favoritverktyg: Flugan

Favoritkulör: Grönt

Fritidsintressen: Dynamiskt skytte

Om jag inte varit målare hade jag varit: Pilot



Linn Spennare.



Leonard Lindén.



Digital kontroll över verktyg och fordon

Digitaliseringen i måleribranschen handlar om betydligt mer än bara faktureringsystem. I dag flyttar tekniken också ut på arbetsplatserna och in i bilarna. Med hjälp av Bluetooth-taggar och GPS-data kan måleriföretag minska svinn, få bättre kontroll över bilparken och förbättra logistiken, något som bidrar till besparingar av både tid, pengar och miljö.

Teknikföretaget Abax, som Måleriföretagen har rabattavtal med, erbjuder system för digitala körjournaler samt spårning av utrustning och maskiner. I dag används deras lösningar av många medlemsföretag.

Den digitala körjournalen är en av de mest efterfrågade tjänsterna. En liten GPS-enhet installeras i bilen och registrerar automatiskt körsträckor, mätarställning och resor, där förare enkelt kan markera resorna som utförda i tjänsten eller privat. Uppgifterna sammanställs i en körjournal som ger bättre kontroll över bilparken och fungerar som underlag för hantering av tjänste- och privatkörning.

Men utvecklingen stannar inte vid fordonen.

– Från början handlade det mycket om körjournaler, men med åren har fokus breddats. I dag hjälper vi företag att både lokalisera och få bättre kontroll över verktyg och annan utrustning som är avgörande för att arbetet ska flyta på, säger Leonard Lindén, partner manager på Abax.

Bättre koll på utrustningen

Spårningstekniken bygger på små Bluetooth-baserade enheter som fästs på till exempel verktyg, stegar eller maskiner. I en app går det sedan att se exakt var utrustningen befinner sig. Något som är till stor hjälp för många företag.

– Logistiken kring verktyg och maskiner är ofta svår att få till. Många företag lägger mycket tid på att ringa runt och ta reda på vem som har vad, samtidigt som både stöld och kvarglömda verktyg är ett stort problem.

Med en digital överblick går det snabbt att lokalisera rätt föremål. Systemet kan också skicka en notis till användaren om något glömts kvar på en arbetsplats. Enheterna är små, har batteritid på flera år och kommunicerar med systemet via mobiltelefoner och fordon som passerar i närheten.

Analys av körning

Samtidigt utvecklas även funktionerna för fordonen.

– Vi arbetar också med analyser av hur bilarna används. Det ger företag bättre förutsättningar att köra mer skoningsamt i vardagen, vilket i sin tur minskar slitage, sparar bränsle och håller nere kostnaderna.

Text: Lo Bäcklinder

ORANGE IS THE NEW PERFECT!

NYHET

MOREMEX

VÄGG- OCH TAKROLLER

ANZA PRO



ANZAS DIGITALISERING



Från kvällsjobb till bättre kontroll

JG Måleri i Huskvarna tog under hösten 2025 steget till en mer digital administration. För delägaren Albin Norrby har förändringen varit tydlig. Faktureringen går snabbare, risken för missar har minskat och företaget har fått bättre överblick över sina projekt.

När Målarmästaren besökte företaget sommaren 2025 var digitalisering något man ville utveckla. Under hösten infördes ett nytt arbetssätt med ett samlat systemstöd för tidrapportering, offerter, fakturering och projektuppföljning.

– Innan gjorde jag väldigt mycket manuellt. Det var mycket att klippa och klistra, leta underlag och hålla reda på vad som hörde till vilket projekt. Det tog mycket tid, säger Albin Norrby.

Färre manuella moment

Tidigare arbetade företaget delvis digitalt, men upplevde att systemen inte hängde ihop. Med det nya upplägget kopplas material och kostnader direkt till rätt projekt när fakturor kommer in.

– Nu hamnar allt på rätt projekt direkt. Jag slipper sitta och leta i efterhand. Det sparar mycket tid.

Skillnaden i arbetsflödet är tydlig. Moment som tidigare kunde ta större delen av en dag går nu betydligt snabbare.

– På ungefär en timme skickade jag tio fakturor. Tidigare hade det kunnat ta en hel dag.

Bättre kontroll i projekten

En annan effekt är att färre saker faller mellan stolarna. När allt kopplas till projekten direkt minskar risken att material eller kostnader missas i faktureringen.

– Förr kunde man komma på i efterhand att något saknades, men då var det ofta för sent. Nu ser man det direkt.

Även överblicken i produktionen har förbättrats. Projektinformation och adresser finns samlade digitalt, vilket gör det enklare för medarbetarna att hitta rätt.

– Det låter enkelt, men det sparar tid. Alla får rätt information från början.

Positiv respons från medarbetarna

I dag har JG Måleri sju personer i verksamheten. För medarbetarna märks förändringen främst i tidrapporteringen, där responsen har varit positiv.

– Det är tydligt och enkelt att använda. Jag har inte hört något negativt.

Samtidigt ser Albin utvecklingsmöjligheter, till exempel att medarbetare i större utsträckning ska kunna registrera material direkt i systemet.

Vill frigöra mer tid

Som delägare kombinerar Albin arbete i produktionen med administrativa uppgifter. Just tidsvinsten är därför central.

– Det är mycket runt omkring som ska fungera. Kan man spara tid på administrationen gör det stor skillnad.



Albin Norrby.

Kalkyleringen sker fortfarande till stor del manuellt, något som kan bli nästa steg i utvecklingen.

– Framför allt invändiga jobb är mer komplexa. Där skulle ett bra stöd kunna hjälpa, men det måste bli rätt.

Tydligt råd till branschen

Albin är tydlig med sin rekommendation.

– Det kan kännas rörigt i början, men man kommer in i det snabbt. Jag tycker att de som inte har digitaliserat ska göra det. Man sparar mycket tid.

För JG Måleri har digitaliseringen handlat om att skapa bättre struktur i vardagen och frigöra tid till kärnverksamheten.

Text och foto:
Per Hansson



NYMÅLAT UTSEENDE SOM HÅLLER. MED NORDICA.



NORDICA HUSFÄRGER

- Anpassad för det nordiska klimatet
- Överlägsen kulör- och väderbeständighet
- Finns i tre olika glanser - matt, halvmatt och blank

 **TEKNOS**





Enklare ackordsräkning med ny portal

Målerifakta lanserade nyligen en ny digital portal för branschens mätningstjänster. Målet är att göra ackordsmätningen snabbare, mer transparent och enklare att använda för både måleriföretag och målare. Samtidigt hoppas vd Charlotta Tillbom att digitaliseringen ska sänka trösklarna och göra att fler målare arbetar på ackord.

Digitalisering diskuteras ofta i termer av teknik och nya system. Men enligt Charlotta Tillbom är det oftast inte tekniken som är den största utmaningen.

– Tekniken är sällan det svåra, det är istället att få människor att förändra sitt sätt att arbeta som är en utmaning, säger hon.

Den insikten har varit en viktig faktor i utvecklingen av Målerifaktas nya digitala kundportal, som lanserades i en första version den 18 mars. Tjänsten ska på sikt bli en självserviceplattform där företag och målare kan följa hela processen kring ackordsmätning, från beställning till färdig ackordsräkning.

– Den första releasen gick bra. Det är en väldigt basal portal vi släppte som första version. Vi håller som bäst på att möjliggöra inloggning med BankID nu samtidigt som vi planerar andra kvar-

talets releaser som kommer innehålla mer funktionalitet.

Etablerad del av branschen

Målerifakta har under snart 50 år haft uppdraget att administrera löneunderlag kopplade till ackordslön i måleribranschen. Mätarbetet bygger på kollektivavtalet mellan branschens parter och finansieras genom den avgift som kollektivavtalsanslutna företag betalar baserat på sin lönevolym.

Ackordssystemet har länge varit en etablerad del av branschen, men användningen har minskat över tid. I dag uppskattar Målerifakta att omkring 17 till 18 procent av arbetstiden mäts på ackord.

Samtidigt menar Charlotta Tillbom att systemet fortfarande har stor betydelse.

– Ackord är inte bara en löneform. Det är också ett arbetssätt där man planerar arbetet omsorgsfullt och använder tiden effektivt. Noggranna mätningar gynnar både målaren och företaget.

Snabbare återkoppling

En central del i den nya portalen är att användaren ska få återkoppling betydligt snabbare än tidigare. Beställningar, arbetstimmar och arbetsmoment ska

kunna registreras löpande och om parterna är överens ska ackordsräkningen kunna tas fram direkt. Det innebär att både arbetsgivare och målare kan följa hur projektet utvecklas i realtid.

Transparensen är en av de största förändringarna. Alla parter ska kunna se vilka parametrar som ingår i ett projekt och hur beräkningen ser ut. På så sätt minskar risken för att den färdiga räkningen kommer som en överraskning.

– Båda parter ser hela processen, vet vad som är registrerat och kan lösa frågor som uppstår under vägen.

För måleriföretagen innebär systemet också bättre möjlighet att följa projektekonomi och jämföra utfallet mot den kalkyl man gjort i början av ett jobb.

Nutidsanpassat system

Den nya portalen är utvecklad för att fungera lika bra i mobilen som på datorn. Det gör att användaren kan arbeta i systemet direkt ute i projekten utan att behöva sitta vid en stationär dator.

Utvecklingen av portalen har också präglats av fokus på tillgänglighet. Bland annat ska det finnas möjlighet att få information uppläst, tala in text och i framtiden även översätta innehåll till olika språk.

Förväntat motstånd

Charlotta Tillbom är samtidigt realistisk när det gäller hur digitaliseringsprojektet tas emot. När nya arbetssätt införs uppstår ofta osäkerhet och en viss skepsis är väntad även den här gången.

– Det är en naturlig reaktion att vilja hålla kvar vid det gamla när man står inför något nytt. Samma mönster går att se i många typer av digitaliseringsprojekt i branschen, säger Charlotta.

Det gäller oavsett om det handlar om tidrapportering, projektstyrning eller andra administrativa system. Därför menar hon att förändringsarbetet



Fakta Målerifakta

Uppdrag: Administrerar mätningstjänster och löneunderlag för ackordslön i måleribranschen sedan nära 50 år.

Ägare: Måleriföretagen och Byggnads.

Finansiering: Genom mätavgiften som kollektivavtalsanslutna måleriföretag betalar baserat på lönevolym.

Andel arbete som mäts på ackord: Cirka 17-18 procent enligt Målerifaktas uppskattning.

Aktuellt: Lansering av ny digital kundportal för beställning och hantering av ackordsmätning.



måste handla lika mycket om kommunikation och tydliga mål som om själva tekniken.

Fortsätter utveckla

Den portal som lanserades i mars är dock bara första steget, även om den är testad av både företag och målare. Målerifakta räknar med att fortsätta utveckla systemet under hela 2026.

Bakom utvecklingen finns också ett tydligt stöd från branschens parter.

– Vi hade inte kunnat genomföra det här utan det stödet. Det finns ett stort engagemang i branschen för att utveckla systemet vidare.

Text: Lo Bäcklinder
Foto: Joel Eriksson



Charlotta Tillbom vd Målerifakta.



ZIGZAG

Nya generationens penslar med vågformad syntetfiber

Måla Snabbare Få bättre finish



Perfekt för:

- ✓ Tak & väggmålning
- ✓ Snickerier
- ✓ Fönstermålning
- ✓ Lister & foder
- ✓ Ger en perfekt yta
- ✓ Hög färgupptagning
- ✓ Optimal precision
- ✓ Unik borstfiber

Se hela serien och beställ direkt på
www.penselgrossisten.se

pensel
grossisten



Ordning i projekten blev nyckeln till tillväxt för Turlocks Måleri

När Anton Sundqvist tog över verksamheten på Turlocks Måleri 2017 drevs den största delen av administrationen fortfarande på traditionellt, manuellt vis. Sedan dess har han infört systematisk digital dokumentation av alla delar i projekten. Något som resulterat i större överblick, bättre insyn och dessutom till sjudubblad omsättning.

– När jag tog över företaget var mycket av informationen utspridd i olika dokument, mejltrådar eller i huvudet på personer i projekten, konstaterar Anton.

Tidigare har Målarmästaren skrivit om Turlocks utveckling från det ursprungliga enmansföretaget till ett snabbväxande Gasellföretag med sjudubblad omsättning.

– Jag ville tidigt börja strukturera och digitalisera flera delar av verksamheten. I dag driver vi ett stort antal parallella projekt och har vuxit till en organisation med många medarbetare ute i produktionen.

I takt med att företaget vuxit menar han att kraven ökar på ett strukturerat arbetssätt med god kontroll över information och uppföljning. Därför har de successivt digitaliserat flera delar av projekthanteringen.

– Vi arbetar i dag mer systematiskt med digital dagbok, fotografier från produktionen, tidsredovisning och löpande uppföljning i projekten. Det gör att både vi och våra beställare får bättre spårbarhet och tydligare underlag kring vad som faktiskt har utförts.

Turlocks har även lagt mycket arbete på att strukturera upp kalkyl- och anbudsprocessen. Genom mer digitala kalkylunderlag och uppföljning kan de

i dag följa projekten ekonomiskt på ett helt annat sätt än tidigare. Det gör att de snabbare kan identifiera avvikelser och agera snabbt under projektets gång. Anton slår fast att i en entreprenadbransch där projekten ofta är komplexa och marginalerna relativt små, är den typen av kontroll väldigt viktig.

– En annan viktig del har varit att digitalisera dokumentationen kring ändrings- och tilläggsarbeten. I byggprojekt uppstår det nästan alltid förändringar längs vägen, och genom att arbeta mer strukturerat med dagboksanteckningar, fotodokumentation och tydliga underlag, blir dialogen med beställaren både enklare och mer transparent.

Färre missförstånd

Utfallet av utvecklingen beskriver han som bättre struktur i projekten, tydligare intern uppföljning och ett mer professionellt informationsflöde mellan produktion, projektledning och ekonomi. Resultatet blir tidsbesparing, minskad risk för missförstånd och bättre kontroll över projekten.

– Samtidigt är bygg- och måleri-branschen fortfarande relativt traditionell, så jag tror att vi bara är i början av den här utvecklingen. Framåt



Anton Sundqvist, vd, Turlocks Måleri.

tror jag att vi kommer att se ännu mer digitalisering kring projektstyrning, ekonomisk uppföljning och dokumentation i projekten.

Vad ser du som nästa steg?

– För vår del handlar nästa steg mycket om att fortsätta utveckla våra arbetssätt så att informationen i projekten blir ännu mer tillgänglig i realtid. Både för oss internt och i dialogen med våra beställare. Målet är i grunden ganska enkelt – att kunna driva projekten mer strukturerat, effektivt och med så hög transparens som möjligt.

Slutligen sammanfattar Anton det som han ser som branschens framtid:

– Som jag brukar säga: digitalisering i vår bransch handlar egentligen inte så mycket om teknik, utan om att skapa bättre struktur i projekten. Jag tror också att de måleriföretag som lyckas bäst framöver är de som kombinerar hantverksskicklighet med tydliga processer och struktur i hur projekten drivs.

Text: Lo Bäcklinder
Foto: Per Hansson

Entreprenadindex för husbyggnad och anläggning

Underentreprenader (material, löner m.fl. kostnader). Januari 2011 = 100

	Mars	April	Maj	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Jan/26	Feb
2111 Målningsarbeten i nybyggnader	146	146	150	150	150	150	150	150	150	150	151	151
2112 Målningsarbeten i ombyggnader	147	147	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151
3049 Målningsavtalet	137	137	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142

KEIM



VINTERN AVSLÖJAR FASADENS SVAGHETER – ÄR DU REDO ATT ÅTGÄRDA DEM?

SPRICKOR, FLAGNING OCH FUKTSKADOR BLIR SYNLIGA NÄR FROSTEN SLÄPPER. NU BEHÖVER DINA KUNDER EN LÖSNING SOM HÅLLER.

När temperaturen växlar rör sig fasaden. Med traditionella färgsystem kan det leda till skador och täta underhållsbehov. KEIMs mineralfärg samverkar med underlaget – inte mot det.

- Diffusionsöppen
- Extremt väderbeständig
- Lång livslängd

KEIM. FARBEN FÜR IMMER.
www.keim.se



Typiska
vinterskador
att upptäcka nu:

Flagning
Missfärgning
Fuktansamling

Tel. 0771-74 23 40 • kundservice@keim.se • webshop.keim.se

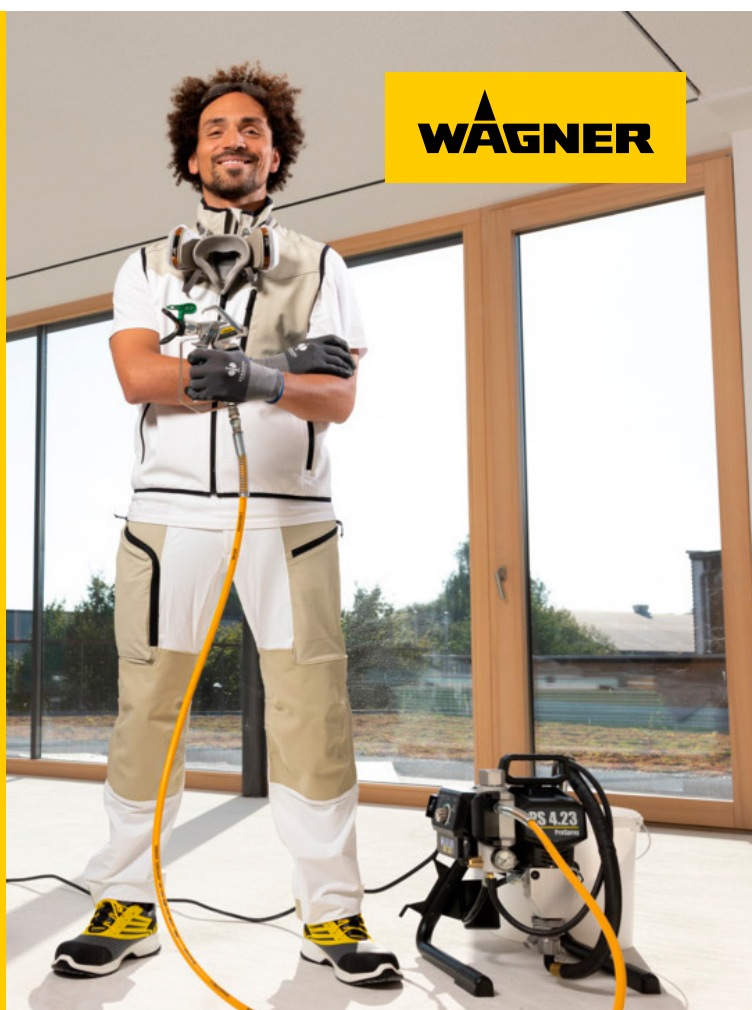
PROSPRAY 4.23

Smidig, kraftfull och smart!

ProSpray 4.23 kombinerar låg vikt, roterbart handtag och smart uppkoppling med Bluetooth för enkel och behaglig hantering.

- Robust konstruktion med slitstarka tätningar
- Verktygslöst pumpbyte direkt på plats
- Automatisk flödes- och tryckjustering för tyst och jämn drift
- Bluetooth med IntelliSync – koppla till SprayManager-appen för perfekta inställningar, munstycks kontroll och servicepåminnelser

 Orkla
House Care



WAGNER



Från diskett till molnet

Redan på 1980-talet började dåvarande MåleriRåd digitalisera måleri-branschens kalkyler. I dag, under namnet MåleriData, är arbetsflödet helt webbaserat, men grundtanken är densamma: Att ge måleriföretag kontroll över sina siffror.

När företaget grundades 1983 hette det MåleriRåd. Visionen var att skapa struktur och tydlighet i branschens kalkylarbete. Grundaren Lars Magnusson började tidigt utveckla digitala lösningar för måleriföretag.

Till en början levererades programmen på diskett, senare på cd-skiva och redan under 1980 och 1990-talet kunde måleriföretag göra sina kalkyler digitalt.

Under 2025 bytte företaget namn till MåleriData för att bättre spegla verksamhetens inriktning och den tydliga digitala profil som vuxit fram genom åren.

I dag drivs företaget vidare av Lars söner Mikael Magnusson, Robin Magnusson och Kristoffer Magnusson samt delägaren Magnus Ribjer. Lars är fortfarande delägare.

– Pappa var väldigt tidig i den digitala resan. Det som i dag är standard var långt ifrån självklart på den tiden, säger Mikael.

Från skalstock till skärm

Mikael har själv arbetat med kalkyler i över 20 år. Skillnaden mot hur arbetet

såg ut då är tydlig.

– När jag började skrev vi ut allt: ritningar, beskrivningar och underlag. Man satt med skalstock och linjal och mätte. Sedan flera år tillbaka jobbar vi i princip helt digitalt, säger han.

PDF-ritningar mäts på ett enkelt sätt direkt i webbläsaren i vilken dator som helst. Behandlingar kopplas till AMA-koder och kollektivavtal. Kalkylen kan sedan omvandlas till en offert och i nästa steg till en faktura.

Brister i handlingarna

Många måleriföretag upplever att marginalerna är pressade. Enligt Mikael ligger problemet ofta inte i själva kalkylverktyget utan i underlagen.

– Den största bristen är dåliga handlingar. Om tio företag räknar på samma projekt med bristfälliga beskrivningar kan slutpriserna skilja sig enormt, säger han.

När underlagen är otydliga tolkar varje företag projektet på sitt sätt. Resultatet blir stora differenser i anbudet.

– Med tydligare beskrivningar skulle kalkylerna bli mer jämförbara. Då skulle skillnaderna i större utsträckning handla om materialrabatter, omkostnader och effektivitet. Det skulle också vara lättare att hålla en angiven tidsplan.

Kalkylen som kontroll

En vanlig uppfattning är att erfarna målare kan bedöma priset direkt på plats. Den tanken ifrågasätter inte Mikael, men han menar att den behöver kompletteras.

– Ett kalkylsystem fungerar som en miniräknare. Det hjälper dig att kontrollera att du ligger rätt enligt kollektivavtal och med normala påslag. Sedan kan du justera utifrån projektets förutsättningar, med hjälp av tidigare erfarenheter.

Särskilt vid större entreprenader är det svårt att arbeta utan strukturerad kalkyl.

– Ligger du 150 000 kronor fel, enligt beställaren, behöver du veta om du kan justera utan att äventyra lönsamheten. Utan en genomarbetad kalkyl vet du inte det, fortsätter Mikael.

Dokumentationen blir också viktig vid eventuella tvister.

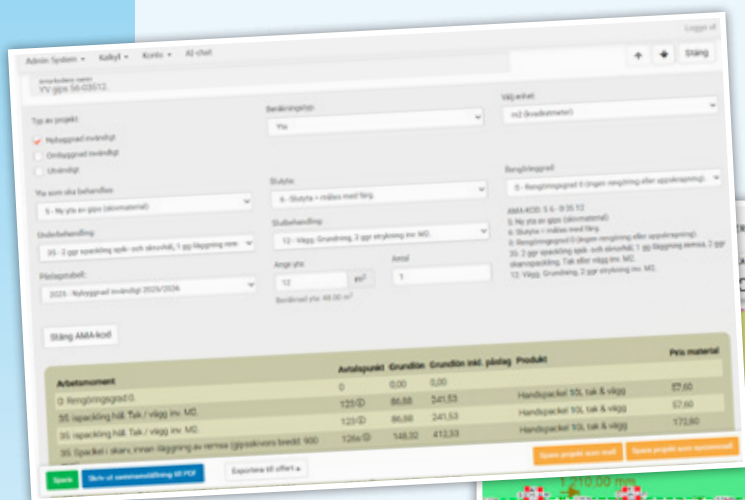
– Har du en tydlig kalkyl, en offert och uppföljning har du något att gå tillbaka till.

Transparens i dialogen

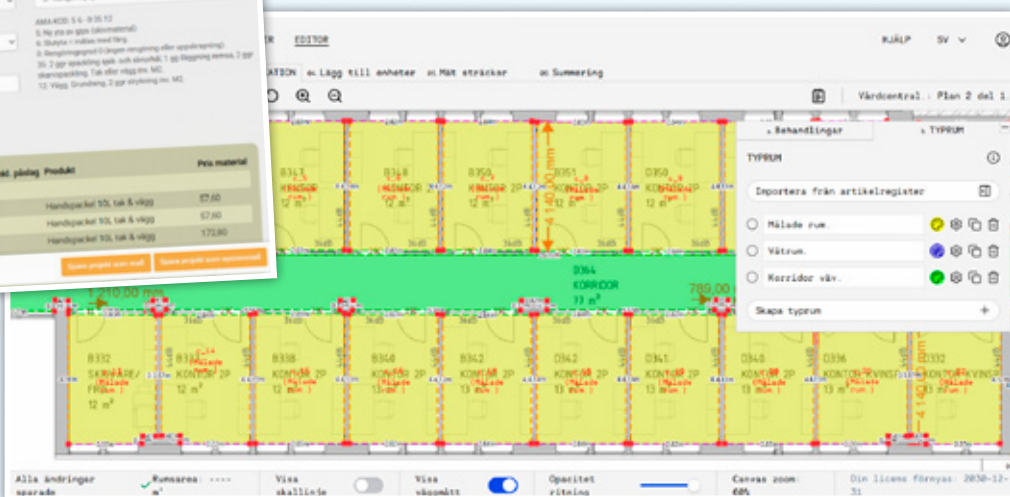
Digitala kalkyler används inte bara av måleriföretag. Även beställare och kommuner använder systemen för att kontrollera rimlighet i priser och behandlingsserier.

– Transparensen är högre i dag. Beställaren kan se hur behandlingen är uppbyggd, vilka material som ingår och hur priset är beräknat, säger Mikael.

Tydligare offerter och behandlingsbeskrivningar stärker både utförande och förtroende, menar han.



Skärmdump från kalkylsystem (ovan) och mätsystem (höger).



AI-chatt – framtiden

Även om dagens AI-chattar har stor kapacitet saknar de kunskap och data som är kopplad till digitalisering av måleritjänster, menar Mikael.

– Vi har tagit fram en egen AI-chatt där man på ett enkelt sätt kan ställa frågor om AMA-koder, referensytor, hygienklasser och få enklare beräkningar.

Samtalet kommer också in på kvalitetsssäkring i branschen. I dag kan i princip vem som helst starta måleriföretag utan direkta krav på gesällbrev eller annat. I andra branscher krävs behörighet för att få utföra jobbet och Mikael skulle gärna se en tydligare kvalitetsstämpel. Att vara medlem i Måleriföretagen menar han, är en viktig signal, men att det kanske även behövs något mer formaliserat.

– Det handlar inte om att stänga ute någon, utan om att tydliggöra kompetens och standard. En tydligare struktur kring kvalitet och utförandestandard skulle också kunna bidra till en mer hållbar prisbild.

Sluta sänka priserna

Avslutningsvis lyfter han en fråga som



Från vänster: Magnus Ribjer, Mikael Magnusson, Lars Magnusson, Kristoffer Magnusson. Saknas på bild: Robin Magnusson.

han ofta återkommer till i samtal med kunder.

– Många målare sänker priserna för att få jobb, och därmed gör de varken sig själva eller branschen en tjänst.

Har man väl sänkt prisnivån är det svårt att höja den igen. Att arbeta strukturerat med kalkyler ger bättre kontroll över marginalerna och större trygghet i prissättningen.

– Förstå dina siffror och våga stå för ditt pris. Med en tydlig kalkyl, från mätning till prissättning, kan man visa beställaren hur projektet är prissatt och påvisa kvalitet redan från start, slår han fast.

Text: Per Hansson

Foto: Per Hansson/Privata

KNAUF

FILL & FINISH SPRAY MAX

Framtagen som sprutspackel men kan även appliceras för hand eller med roller. Är avsedd för vägg och takytor inomhus. För underlag som gipsskivor, betong, lättbetong eller murverk.

Build on us.



ENKELT
TAL
1910
: 2021



Måleriföretagen möter framtiden digitalt

Hur lockar man framtidens målare i en tid där lagkraven skärps och de ungas medievanor förändras i snabb takt? Genom den uppmärksammade satsningen "En ny framtid" har Måleriföretagen valt att arbeta med lösningar snarare än att bara se problem. Här berättar kommunikationsansvarige Joel Eriksson om strategin bakom de digitala kanalerna, resultaten i form av ökat söktryck till utbildningar och varför det är viktigare än någonsin att branschen visar upp sig från sin mest engagerande sida.

Sedan 2022 har Måleriföretagen drivit kampanjen "En ny framtid" för att väcka intresset för måleriyrket, visa de utbildningsvägar som leder dit och vilka karriärvägar som det för med sig. Satsningen består bland annat av en kampanjsajt som dignar av artiklar och filmer som informerar och nyanserar bilden av måleriyrket, samlar fakta om yrkesutbildningen, spräcker hål på myter och informerar om olika karriärvägar inom branschen. Närvaron i de digitala rummen har fått stor genomslagskraft.

– Branschen har länge identifierat kompetensförsörjningen som en av de största utmaningarna för framtiden, samtidigt som trenden på bygg- och anläggningsprogrammet har varit

negativ. Vi kan helt enkelt inte förvänta oss att någon annan ska lösa problemen åt oss utan har fått jobba på lösningar snarare än att se problem, förklarar Joel Eriksson om bakgrunden till satsningen.

Hur har ni arbetat digitalt inom kampanjen för att nå unga målgrupper?

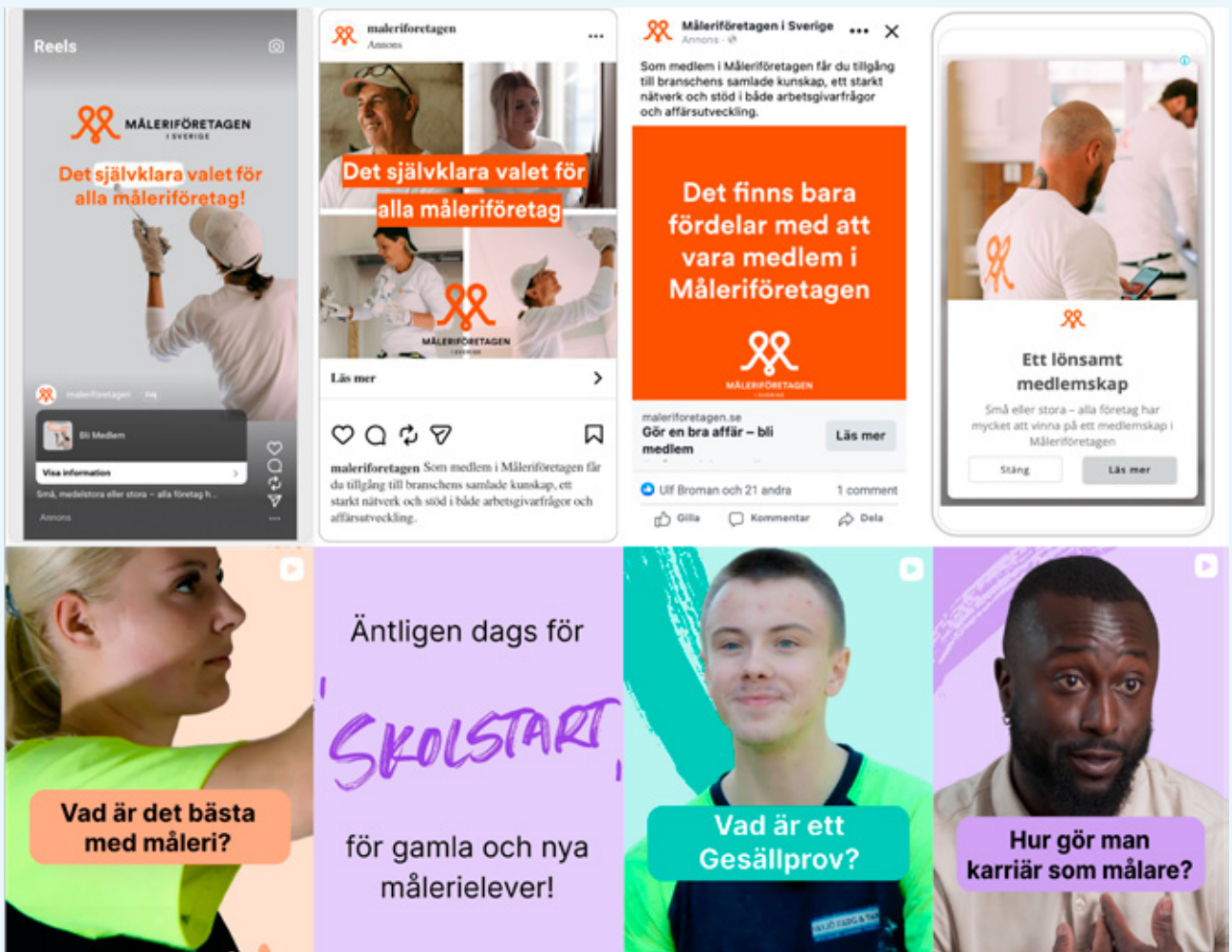
– Framför allt är det genom att identifiera vilka kanaler som är rätt. Vi är inte aktiva på exempelvis TikTok när vi ska nå våra medlemsföretag, men för att kunna nå fram till tonåringar är det ett måste. Sedan måste det material vi använder vara intressant för mottagarna. Konkurrensen är stenhård och om ungdomarna inte gillar innehållet kommer de att ignorera det.

Vad har fungerat bäst hittills i kommunikationen och vad har varit svårare än ni trodde?

– Det som fungerar bra är också det som är svårt. Det vi kan se är att vi har material som engagerar målgruppen. Under kampanjens gång har det kommit hårdare lagkrav om annonsering mot minderåriga, vilket innebär att alla måste förlita sig på att skapa material som målgruppen vill se. Min bedömning är att det har gynnat oss i förhållande till andra eftersom vi hela tiden har arbetat med att visa upp måleriyrket på ett engagerande sätt snarare än att bara betala för exponering.

Måleribranschen har ett stort rekryteringsbehov, hur stor roll kan digital kommunikation spela i att lösa det?

– Vi tror ju att det är en av flera viktiga delar för att locka nya målare till branschen. Sedan är det många saker som spelar roll för att skapa ett intresse. Företagen, kompisarna, lärarna och anhöriga är viktiga, men vi måste vara med i de digitala rummen och så ett frö hos ungdomarna.



Ser ni konkreta resultat av era digitala satsningar, till exempel fler sökande till utbildningar eller ökat intresse för yrket?

– När det kommer till utbildning behöver vi se att det ökar över lång tid för att med säkerhet kunna säga att det ger effekt, men det senaste året tycks ändå de nedåtgående siffrorna vända på gymnasiet och på yrkesvux-utbildningarna lyckas måleri bra. Att vår satsning har en del i det är jag helt övertygad om.

Hur mäter ni effekten av ert arbete i digitala kanaler?

– Beroende på om vi vänder oss till potentiella nya medlemmar eller de som vi vill locka till yrket är det olika saker som är intressanta. Men en grundinställning är att vi ska engagera målgruppen till så lågt pris som möjligt. Underpresterar något så byter vi ut det i kampanjerna, hur välgjort det än är. I vår senaste annonskampanj la vi exempelvis mest tid på en film som sedan inte presterade som det övriga enklare materialet och vi valde då att sluta använda den.

Vad är nästa steg i er digitala strategi och vad vill ni utveckla ytterligare?

– Vi jobbar alltid med att utveckla oss digitalt om det gynnar medlemsföretagen. De senaste två åren har vi gjort stora moderniseringar på vår webbplatsform som ger oss goda förutsättningar att utveckla den vidare. Vi har just nu ett särskilt fokus på medlemsvärning och där är den digitala annonseringen en stor del. I det arbetet och i En ny framtid lär vi oss saker som vi har nytta av i alla projekt framöver.

Text: Lo Bäcklinder

ORIGINALET!

PRETECH

FÖNSTERPARAPLY



PRODUKTION & FÖRSÄLJNING
Janne Olsson

www.fönsterparaply.se 070 206 00 73



Zip-Up

Kvalité & styrka du kan lita på!

I över 60 år har UpRight tillverkat rullställningar för professionellt bruk.

Systemet har utvecklats för att tillgodose proffsanvändarnas och rentalbranschens önskemål.

I varje detalj har vi lagt mycket energi på att förena styrka med lång livslängd samt att göra detta med lägsta möjliga vikt.

Det unika ribgrip systemet ger våra ställningar upp till 3 gånger extra styrka jämfört med svetsade ställningar.

I vårt sortiment finner du:

- Rullställningar
- Spandek
- Hantverkarställningen Snappy VX
- Fasadställning System F
- Specialställningar designade efter kunden önskemål

EXTENDING 10 YEAR WARRANTY
10 YEARS
10 YEARS
MANUFACTURED BY INSTANT UPRIGHT

Zip-Up Svenska AB är officiell distributör av Instant Upright's ställningar i Sverige.

INSTANT ZIP-UP

www.zipup.se
Stockholm 08-97 04 80 • Göteborg 031-23 07 20

Tydligt rekryteringsbehov i måleribranschen de kommande åren

I takt med återhämtningen i ekonomin ser vi att behovet av kompetens inom måleribranschen ökar. Efter ett par år med färre anställningar, fler varsel och konkurser än normalt, ser de kommande åren ut att i stället innebära fler rekryteringar.

I februari och mars genomförde Måleriföretagen i Sverige en kompetensbehovsundersökning bland medlemsföretagen. Det är vissa regionala skillnader, framför allt på kort sikt, men det är tydligt att rekryteringsbehoven finns i hela landet. En ihållande högkonjunktur skulle med största sannolikhet öka behoven än mer över tid.

Risk för kompetensbrist

En del av de kortsiktiga behoven av rekrytering kan fyllas av målare som under lågkonjunkturen lämnat sina arbeten,

men över tid måste fler målare utbildas. Även om det skedde ett trendbrott förra året har antalet gymnasieelever på Bygg- och anläggningsprogrammet minskat över flera år. Under lågkonjunkturen har dessutom flera förslag om att skära ner på måleriutbildningar kommit från olika delar av landet.

Ju längre tidshorisont, desto svårare blir det att bedöma. På lång sikt är det många parametrar som inte går att förutse. Däremot är det känt att det under de närmsta 10 till 15 åren kommer vara stora åldersgrupper inom måleri som pensioneras, vilket gör det sannolikt att behoven av rekrytering inte kommer att minska i någon betydande utsträckning.

– Vi ser en risk för en sorts perfekt storm av skeenden som skulle kunna skapa en tydlig kompetensbrist. Om måleriutbildningarna läggs ner och söktrycket inte ökar på bygg- och anläggningsprogrammet i stort samtidigt

som aktiviteten i ekonomin ökar och stora grupper går i pension, då kommer det bli problem, säger Jonas Lindberg, utbildningsansvarig på Måleriföretagen.

Regionala skillnader på kort sikt

Stockholm, Halland, Västerbotten och Västernorrland sticker ut något i det korta perspektivet med något högre rekryteringsbehov än snittet. De större behoven hänger ihop med att målerimarknaden är på väg ur lågkonjunkturen och exempelvis Stockholm ligger något före i konjunkturcykeln än många andra delar av landet.

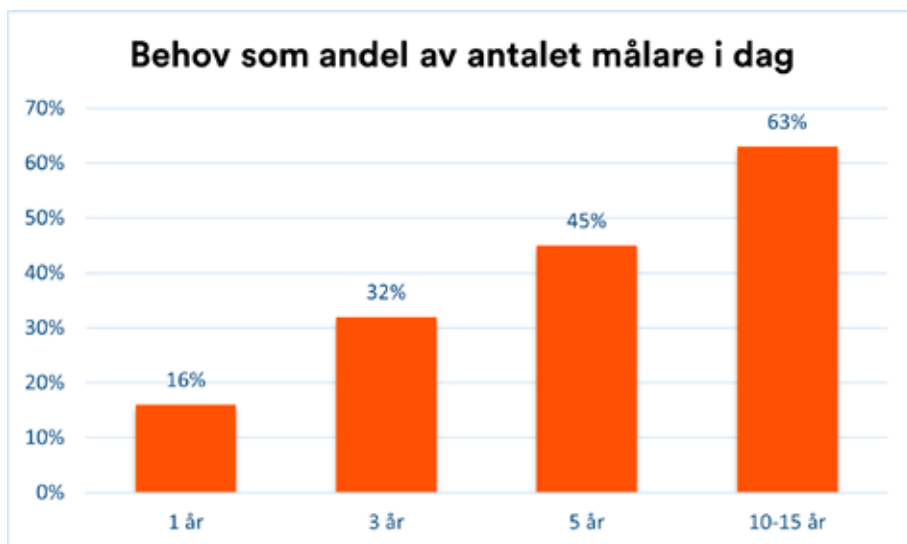
I de län där företagen svarat att behoven är lägre går det att se paralleller med var i konjunkturen man befinner sig. I Måleriföretagens konjunkturundersökning var det tydligt att effekterna av återhämtningen i ekonomin är tydligare i Stockholm än i vissa regioner ute i landet.

– Om vi hade genomfört undersökningen ett år från nu hade sannolikt de företagen också haft större behov framåt, säger Jonas Lindberg.

Saknas måleriutbildningar?

Medlemsföretagen har även fått svara på om det finns gymnasial utbildning inom pendlingsavstånd till företaget. I stora delar av landet är täckningen tillfredsställande. Något tydligt mönster i de län där det saknas går inte att se. Av de som sticker ut har vi Stockholm-Gotland, Dalarna, de småländska länen samt Västerbotten och Norrbotten.

– Jag vill inte måla fan på väggen, för de gymnasiala utbildningar vi har inom måleri i Sverige är bra. Däremot bekräftar våra medlemsföretag våra farhågor inom vissa geografiska områden. Vi ser en reell risk för stor





Mathias tog klivet från pensel till projektledning

Efter många år som målare kände Mathias Lundén på Målerispectrum i Västerås att det var dags för nästa steg. Genom projektledarutbildningen fick han den grund han behövde för att byta yrkesroll.

Det är en solig fredag i Västerås när vi når Mathias. Han tillhör den allra första kullen som gick projektledarutbildningen och sedan 2023 arbetar han fullt ut i sin nya roll.

Mathias är målare i grunden, med utbildning från gymnasiet och lärlingstid bakom sig. Efter att ha jobbat i yrket sedan 2008 och på Målerispectrum sedan 2014, och successivt tagit mer ansvar som lagbas på större byggen, växte intresset för att driva projekt på heltid.

– Utbildningen ger en bra grund att stå på. Man blir inte fullärd, det blir man aldrig i något yrke, men man blir betydligt mer förberedd på sina arbetsuppgifter, säger Mathias.

Särskilt den del av utbildningen som handlade om juridik och KMA (Kvalitet, Miljö, Arbetsmiljö) lyfter han fram som extra värdefulla i den dagliga verksamheten.

– Det är områden där man har stor glädje av att ha rätt kunskap med sig från början.

Ingen dag är den andra lik

Övergången till projektledarrollen föll sig

naturlig då en av kollegorna på företaget lägligt nog gick i pension i samma veva som Mathias var klar med utbildningen. I dag består hans vardag av planering, samordning och att vara länken mellan kontoret och målarna ute på fältet.

– Det roligaste är att ingen dag är den andra lik. Det händer saker hela tiden och det är inspirerande att få ansvara för hela skedet i ett projekt, säger han.

Projektledarutbildningen har ett innehåll som är helt skraddarsytt utifrån medlemsföretagens behov. Att just företagen är drivande är ett krav från Myndigheten för yrkeshögskolan.

– Medlemmarna har haft stort engagemang i arbetet med att ta fram kursinnehåll och examensmål. De är även delaktiga under utbildningens gång genom att delta i ledningsgruppen och att bidra med LIA-platser till studenter. På så vis ser vi tillsammans med Hermods Yrkehögskola och studenterna till att utbildningen ger de kompetenser som medlemsföretagen efterfrågar, säger Jonas Lindberg, utbildningsansvarig på Måleriföretagen.

kompetensbrist bland målare i vissa regioner framöver. Det finns såklart en oro över Stockholm, som är den enskilt största målerimarknaden och en av de marknader där man har störst procentuellt behov sett till antal anställda i dag. Särskilt i norra Stockholm är bristen på gymnasieutbildningar påtaglig, säger Jonas Lindberg.

Undersökningen har genomförts för att kunna bistå regionerna med underlag för dimensioneringen. Utbildningsbehoven går att lösa genom två olika utbildningsformer: traditionella gymnasieprogram och Yrkesvux.

– I norr är de geografiska avstånden stora och kan vara en del i förklaringen. Då kan en av lösningarna vara att satsa på Yrkesvux-utbildning, där underlag saknas för ett gymnasieprogram. På så vis kan man lättare täcka geografiska utbildningsluckor. Det är också viktigt att värna de utbildningar som finns i dag. Tillfälliga dippar i elevunderlaget får inte leda till att utbildningar läggs ned, säger Jonas Lindberg.



Mathias tips till den som vill utvecklas inom yrket:

Våga ta steget: Om du vill framåt är detta en toppenutbildning.

Nätverka: Trots att utbildningen främst sker på distans ger den möjlighet att träffa likasinnade som har samma fokus.

Använd din bakgrund: Att själv ha arbetat som målare gör att man pratar samma språk som de man ska leda.

Elin Herjeby blev årets gesäll i Norr

På Måleriföretagen i Norrs årsmöte delades för första gången priser ut till föregående års tre bästa gesäller. Vinnarna var de som under året haft högst betyg på sina gesällprov.

Bäst av alla gesäller i hela Region Norr var Elin Herjeby, som arbetar på Målarkompaniet i Östersund. Hon tilldelades en check på 7 500 kronor och en gesällring. Hennes höga provbetyg 4,96 innebar att hon blev den första att tilldelas priset.

Även Amalia Söderberg, med ett provbetyg på 4,86 och Sebastian Karlsson Flores, som nådde 4,71, tilldelades gesällringar för sina goda resultat.

Priset instiftades under 2025 för att uppmuntra fler att göra sina gesällprov och samtidigt uppmärksamma fina prestationer. Måleriföretagen i Stockholm har länge delat ut pris till de gesäller som lyckats bäst och dessa har förärats med en gesällring, vilket Måleriföretagen i Norr nu för första gången har gjort.



Amalia Söderberg, Elin Herjeby och Sebastian Karlsson Flores.

Måleriföretagen välkomnar

1. Hur kommer det sig att du blivit medlem?
2. Vad har du för förväntningar på medlemskapet?



Anders Dahlin

Optimålarer AB, Hudiksvall

1. – Min inställning är att varje seriöst måleriföretag med ett par anställda bör vara anslutet till kollektivavtal. Tillgång till juridisk expertis och kollektivavtal, kvalitetsstämpel och kundtrygghet är anledningen om jag kokar ned det hela. Jag tog itu med att bli medlem i samband med att vi anställde en lärling som företagets tredje anställda, för att vi ska göra allt på rätt sätt redan från början.
2. – Det viktigaste är att bli en del av en gemenskap där jag kan utbyta erfarenheter med kollegor i branschen, snarare än att bara se dem som konkurrenter, och finna stöd vid behov i olika frågor och situationer som kan uppstå.



Towe Knutas

Bromma Måleri AB, Spånga

1. – Vi har vuxit det senaste året i antal anställda, så det kändes att nästa steg var att bli medlemmar i Måleriföretagen.
2. – Då jag har varit med i Måleriföretagen förut, men i andra bolag, så vet jag vilken nytta man har av ett medlemskap. Jag tror mina kollegor kommer att märka att det finns mycket hjälp att få samt möjligheten att även kunna nätverka med sina kollegor i branschen.

Veljko Dzambasevic

Tryggteam Skåne AB, Arlöv

1. – Idén om medlemskap uppstod ur en önskan att alltid hålla sig informerad i linje med villkoren för måleriverksamhet i Sverige.
2. – Jag förväntar mig att medlemskapet ska underlätta min fortsatta utveckling i arbetet, skapa nya kontakter och möjliggöra erfarenhetsutbyte med kollegor från andra företag.

Nya medlemmar

- Sandvikens Måleri AB, Sandviken
- Dilan Måleri AB, Göteborg
- Aider Resurs AB, Göteborg
- Håkan Carlsson Måleri AB, Västra Frölunda
- Bromma Måleri AB, Spånga
- W Entreprenad i Skåne AB, Helsingborg
- RoslagsMålarna AB, Alunda
- Granlo Måleri AB, Sundsvall
- MTS Måleriteknik Specialister AB, Göteborg
- Optimålarer AB, Hudiksvall
- Br. Peyronson Måleri AB, Unnaryd
- Inhab Måleri AB, Göteborg
- Svärd & Uvmåne Målerifirma AB, Hägersten
- NTS Entreprenad i Gävle AB, Gävle
- M.I.B. 16 Sverige AB, Västerhaninge
- MTR Måleri Teknisk Rådgivning AB, Landvetter
- Pensel & Planka AB, Skärholmen
- Tryggteam Skåne AB, Arlöv
- LO Westbergs Måleri AB, Svedala
- Nordec Måleri AB, Malmö
- Svedala Måleritjänst AB, Svedala



Bygginvesteringarna ökar – stora regionala skillnader

Bygginvesteringarna i bostäder, lokaler och anläggningar väntas öka med åtta procent under 2026 och 2027, enligt en ny prognos från Byggföretagen. Utvecklingen drivs främst av satsningar på energiförsörjning och infrastruktur.

Flera län utmärker sig med stark tillväxt. Uppsala län fortsätter att utvecklas positivt, samtidigt som även Västernorrland, Västerbotten, Jämtland och Östergötland väntas få ökade bygginvesteringar de kommande åren.

Bostadsbyggandet, som började återhämta sig under 2025, fortsätter att öka i långsam takt. Uppgången märks tydligast i storstadsregionerna där bygginvesteringarna i Stockholm ökar med 11 procent under prognosperioden. Motsvarande ökning är fem procent i Göteborg och sex procent i Malmö.

Totalt beräknas bygginvesteringarna uppgå till 704 miljarder kronor år 2027.

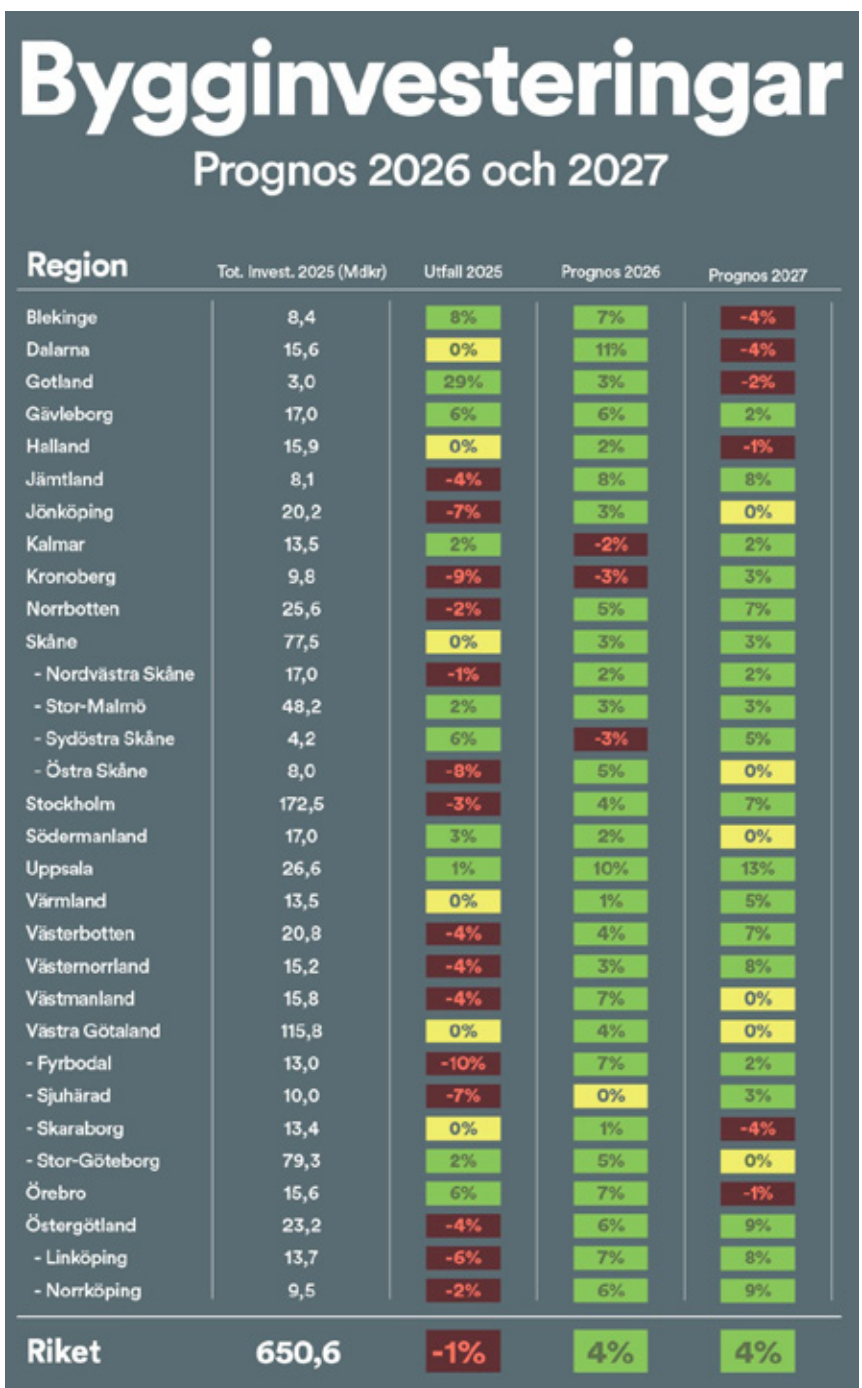
Källa: Byggföretagen



Petter Håkanson

Layer Group byter vd

I slutet av mars meddelade Layer Group att styrelsen, i samförstånd med vd John Strand, kommit överens om att han lämnar sin roll med omedelbar verkan. Som tillförordnad vd utsågs Petter Håkanson som är medgrundare av bolaget, delägare och tidigare styrelseledamot. Rekrytering av en permanent vd har också inletts.



Allt du behöver för traditionell ytbehandling



INVÄNDIG LINOLJEFÄRG



INVÄNDIG GRUNDFÄRG



INVÄNDIG EMULSIONSFÄRG



UTVÄNDIG LINOLJEFÄRG



OLJOR

Engwall o. Claesson

Förvaltare av vårt kulturarv sedan 1915

eoc.se



Färg och kalas på Formex

Formex för vårsäsongen bjöd på färg, fantasi och framtidstro. Med fler utställare än året innan och över 7 000 besökare visade mässan att det fysiska mötet fortsatt spelar en viktig roll för branschen.

När mässan öppnade på Stockholmsmässan möttes besökarna av en energifylld helhet. Antalet utställare ökade och intresset var stort, både från återkommande aktörer och från sådana som varit borta ett tag.

– Det är fantastiskt att se hur mässan växer och hur energin bubblar på golvet, säger Sonja Björk Ebert, projektledare för Formex.

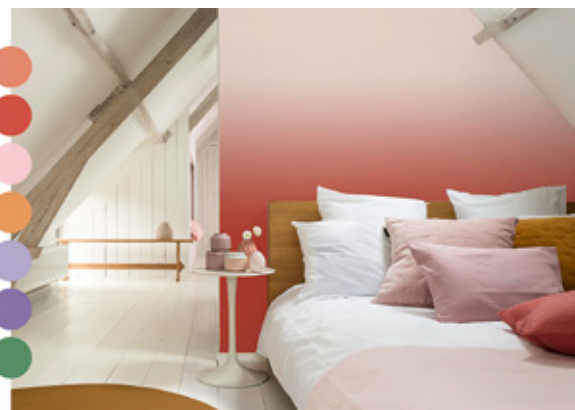
Entrétorget förvandlades till ett fantasifullt tårtkalas signerat Saša Antic och Niklas Hansen, med stora tårtbitar och lekfulla detaljer. I ett samarbete mellan Alcro Studio och Lena Nyholm skapade dessutom 15 kreatörer en 90 meter lång inspirationsgång, där personligt dukade bord och färgval ur Alcros färgkarta bildade en sammanhängande och kreativ helhet.

Som traditionen bjuder presenterade också Formex tre färgtrender för våren och sommaren:

Lucky Star – Här mixar vi djärva färger och

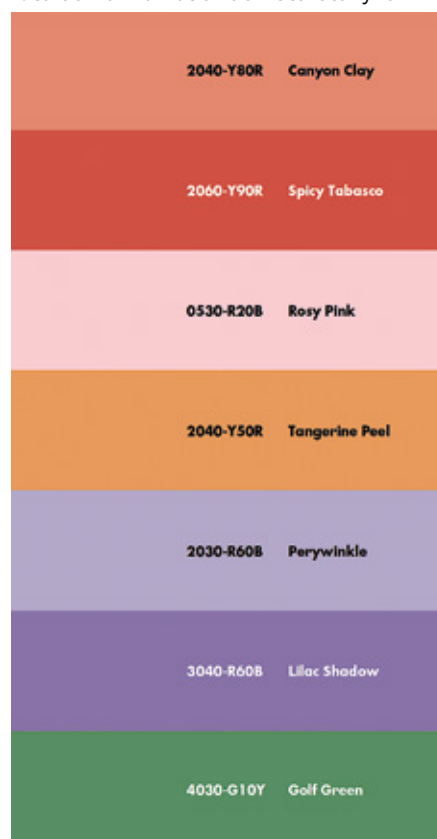
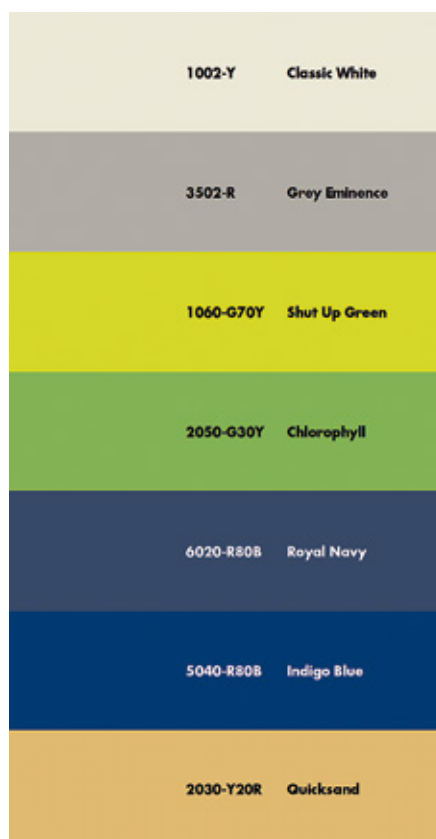
kraftfulla former som tillsammans skapar spännande kontraster. Inredningen är mer vågad och experimentell och de uttrycksfulla nyanserna sätter stilen för vårt personliga häng. Den utlevande färgkartan är varm, vågad och modern och vi är för evigt förälskade i rosa och aprikos. Varmt rött tar för sig som utropstecken och vi välkomnar våren med lila i flera nyanser och grönt som ger festfylld kraft och en livsbejakande känsla. Våra hem blir till ett äventyr som ger lust och inspiration med avancerade färger och modiga kombinationer som visar vägen, men med ett lekande lätt intryck som förför och ger energi.

Blue Moon – Samstämda nyanser, tidlös design och vackert hantverk – den blå färgen har smugit sig in i våra hem och nu kommer den i sin fulla kraft. I Blue Moon fyller vi våra rum med en ombonad bas och inspireras av harmoniska blå toner hämtade från arbetskläder, denim och äldre porslin. Vi omger oss med detaljer som bär på en historia och blandar naturliga material som kakel och keramik med slitstarka textilier som håller länge. Färgskalan går från mjukt vitt, via piggt grönt och dämpat blått till jordad beige. Känslan kan bli klassisk och grafisk, med kontraster i vitt och kungligt blått eller stilrent ombonat som



ger ro för själen. Vacker design ska ha en praktisk funktion och vårt hem är vår poetiskt lugna plats på jorden.

Sunrise Sunset – Den gyllene timmens magiska övergång, då färger flyter ihop och ljusets lätthet tar över. I Sunrise Sunset inspireras vi av gryningens monokroma mys och skymningens enkla energi. En pastellig sommardrink, picknick som fest och växtlighet som kuliss – vi fullkomligt badar i bleka pasteller och adderar starkare nyanser med positiv kraft. Den romantiska inredningen flyter ihop till en mjuk helhet och färgskalan bär endast på solblekt samklang – från rosa till persika, och vidare till beige och gul – allt går att addera till det som redan finns. Blommönster på finstämt dukade bord och dekorerade tapeter tar in naturens nyanser och skapar en drömsk gemenskap. Allt hör ihop, inget lämnas ute och enkelhet är den största lyxen.



Svanenmärkta träoljor från Flügger

Flügger lanserar två Svanenmärkta träoljor för utomhusbruk. Produkterna, Wood Tex Wood Oil och Wood Tex Wood Oil Impredur, är framtagna för att ge en jämn behandling av trätytor där oljan snabbt tränger in och minskar risken för överskott på ytan.

Wood Tex Wood Oil Impredur har dessutom extra vattenavvisande egenskaper, vilket ger ett ökat skydd på mer utsatta trätytor.



Verktögskit för rullspackling

Dalapro introducerar ett nytt verktygskit för rullspackling. Dalapro Roll Kit innehåller roller (18 cm), bredspackel (35 cm) och spackel-spade (10 cm) och är anpassat för mindre spackelarbeten.

Rullspackling kan bidra till ett snabbare arbetsflöde och minskad fysisk belastning jämfört med traditionella metoder. Verktögs-kitet är framtaget för att ge kontroll i appliceringen och ett jämnt resultat.



LimhamnsHus Industri förvärvar Habo Penslar

LimhamnsHus Industri AB har förvärvat Habo Penslar AB och breddar därmed sitt erbjudande inom färg- och måleri-segmentet.

Habo Penslar har över 50 års erfarenhet av egen tillverkning av penslar och måleriverktyg.

LimhamnsHus Industri är en familjeägd bolagsgrupp med verksamhet inom kemiska produkter för ytbehandling, rengöring och underhåll. I koncernen ingår Hagmans Nordic.



Nya produkter?

Mejla text och bilder före den 13 maj. Nästa nummer delas ut den 5 juni.

per@malarmastaren.se

Allt du behöver för traditionell ytbehandling



INVÄNDIG LINOLJEFÄRG



INVÄNDIG GRUNDFÄRG



INVÄNDIG EMULSIONSFÄRG



UTVÄNDIG LINOLJEFÄRG



OLJOR

Engvall o. Claesson

Förvaltare av vårt kulturarv sedan 1915

eoc.se



Vi förser måleri-branschen med en heltäckande service för mätningar så du kan få rätt lön.

Målerifakta

På uppdrag av Måleriföretagen i Sverige och Byggnads, genomför vi mätningar, administrerar mätningsunderlag och tar fram korrekta underlag för uträkning av ackordslöner.

Malerifakta.se

Upptäck fördelarna
med **Nordsjö**
Professional Shop
- registrera ditt
företag idag

shop.nordsjoprofessional.se

Beställ färg och verktyg när det
passar dig. Om du beställer före
kl. 09:00 helgfri vardag får du
varorna levererade samma dag.

Håll koll på dina fakturor och
beställningar. Alla köp både i butik och
online finns på ett och samma ställe.

- + Se dina avtalspriser
- + Skapa beställningsmallar
- + Mycket mer!

Kontakta
din Nordsjö
profssbutik för
mer info

**Nordsjö**
PROFESSIONAL

Annonsera
i yrkesbutiken
eller måleriguiden!

MÅLAR
mästaren

Effektiv
marknadsföring

Ring 070-747 42 82
eller skicka mejl till
per @ malarmastaren.se

HÄR FINNS TEKNOS YRKESBUTIKER

T7077

Teknos Göteborg (Ljungdahls Färg)

Lilla Marieholmsgatan 2 | 415 02 Göteborg | 031-711 35 73

Teknos Västra Frölunda (Ljungdahls Färg)

E.A Rosengrens Gata 13C, Högsbo | 421 31 Västra Frölunda | 073-529 06 39

Teknos Umeå

Förrådsvägen 11-15 | 901 32 Umeå | 090-20 10 130

Teknos Linköping

Gillbergagatan 43A | 582 73 Linköping | 013-470 29 29

Teknos Helsingborg

Bergavägen 5 | 254 66 Helsingborg | 042-45 39 120

Teknos Västberga

Lerkrogsvägen 15 | 126 79 Hägersten | 08-128 99 101

Teknos Veddesta

Veddestavägen 21 | 175 62 Järfälla | 08-128 99 102

Teknos Sävedalen

Göteborgsvägen 87 | 433 63 Sävedalen | 031-26 51 45

T7043

Välkommen in!

TEKNOS

Stockholm Färgcenter

**Tomtebogatan 14
Vasastan
Stockholm**

Öppet: Mån-fre 06.30-18.00
Lördagar 10.00-14.00

Tel: 08-32 05 05
stockholmfargcenter@colorama.se

**Anders Humla
hälsar er välkomna!**

colorama



Gnosta Penseln AB

Engvall o. Claesson



**Effektiv marknadsföring
Annonsera
i yrkesbutikerna eller måleriguident!**

MÅLAR mästaren

Ring 070-747 42 82 eller skicka mejl till
per @ malarmastaren.se

ALCRO STUDIO



Alcro Färg finns nu exklusivt i
vår butikskedja Alcro Studio
med färg och tillbehör som
underlättar din arbetsdag.

I butikerna kommer du som
yrkesmålare möta samma
personal med samma kunskap
och höga service som tidigare.

Du hittar våra butiker på alcrostudio.se

FÖR PROFFS SOM SER SKILLNAD

FÄRG

TAPET

GOLV

KAKEL

KLINKER

TILLBEHÖR





FÄRGTILLVERKARE

ELD & VATTEN BRANDTRYGGAR BYGGNADER

Brandskyddslack & Färg för trä, stål, betong. Många små & stora prestigebyggen är brandsäkrade med lösningar från Eld&Vatten.



0303-65420
www.eldochvatten.se
info@eldochvatten.se
Hyvelvägen 3, 444 32 Stenungsund



FÖNSTERRENOVERING

AUKTORISERAD FÖNSTERSPECIALIST



Målarvärd!

- Fler fönsterjobb till måleriet.
- Auktorisera Ditt företag.

Info: Mobil: 0708-177 996
Tel: 0470-777 996
www.aukt-fonster.se



KASSOR & KASSASYSTEM



Vi har moderna kassalösningar
för måleriets butiker.

Fackhandelsdata är färghandelns ledande
butiksdatalleverantör. Många måleriföretag
med butik har valt oss som sin kassalleverantör.

Fackhandelsdata

Brahegatan 21 • 563 32 Gräna
Tfn: 08-447 56 00 • Tfx: 08-447 56 19
E-post: info@fhd.se
Hemsida: www.fhd.se



KONSULTUPPDRAG/DATA



- Etablerade målerikonserter sedan 1983 -

- **Målerikalkyler**
Kostnadskalkyler för måleriarbeten.
Enligt HUS AMA och målarnas kollektivavtal.
- **Kalkylsystem måleriarbeten**
Enligt HUS AMA och målarnas kollektivavtal.
För mobiler, läsplattor och datorer med internet.
- **W-DOCS mätsystem**
Mät PDF & bild-ritningar direkt i webbläsaren
(ingen installation).
För PC och MAC-datorer med internet.
- **E-böcker måleri.**
Prisboken, Lathundsoken, MrReferensytor,
MrHygienklasser, MrRamavtal.
För mobiler, läsplattor och datorer med internet.
- **Offert- & fakturasystem.**
För mobiler, läsplattor och datorer med internet.
- **Kalkylplanering, enkel projekthantering & enkel
tidrapportering.**
För mobiler, läsplattor och datorer med internet.

Telefon: 08-776 30 90
support@MaleriData.se
www.MaleriData.se



PENSLAR & SPACKLAR MM

ANZAPRO.SE

ANZA PRO
WE KNOW WHAT IT TAKES

GÅ MED I VÅR
GRUPP PÅ
FACEBOOK

Gnesta Penseln AB

*Störst på naturborstpenslar
för ALLA färgtyper*

Vi för ett brett urval av:

- Ådrings- & marmoretingsverktyg
- Konstnär- & dekorationspenslar

Allt i absolut högsta hantverkskvalité.

Tel: 0158-313 70 • Fax: 0158-314 70
E-mail: penslar@gnestapenseln.se
Hemsida: www.gnestapenseln.se

Vi har alla dina penslar
och tillbehör för dina behov.
www.penselgrossisten.se

pensel
grossisten



STEGAR & STÄLLNINGAR

Hyr eller köp
alla typer av
ställningar och stegar

Zip-Up Tel 08-97 04 80
www.zipup.se



Välkommen till Målerimuseet
i Gamla Linköping

Öppet lördagar och söndagar
kl. 11.00-16.00

Boka gruppbesök!
072-74 76 710

Annonsera i
yrkesbutiken eller
måleriguiden!

per@malarmastaren.se

SEVEN T:ME

Smart tidrapportering, projekthantering & fakturerering för måleriföretaget!

För målarföretaget som har behov av tid- och projektredovisning med inbyggd mobil arbetsorder, offerthantering, fakturerering och mycket mer. Seven Time är ett av marknadens mest flexibla och prisvärda system.

Från **169** kr/månad/användare



Ingen bindningstid, prova gratis i 30 dagar

SEVENTIME.SE

Uppgraderad tvättklass

Flügger Perform har uppgraderats till tvättklass 1. Samma smidiga applicering, oförändrat slutresultat men högre slitstyrka.

- Tvättklass 1 – högsta slitstyrka
- 100 % akrylatbaserad
- Fyllig konsistens – maximal kontroll vid applicering
- God vidhäftning – hållbart resultat
- Finns i glanstalen 5, 7, 10 och 20

