JOHANSON | STOLAB

Pressmeddelande 1 oktober 2026

Två småländska möbelföretag förenar sina styrkor när Johanson blir majoritetsägare i Stolab och satsar mot en omsättning på en halv miljard

När det välkända möbelföretaget Johanson, i Markaryd, blir majoritetsägare i Stolab, med produktionen i Smålandsstenar, inleds ett nytt gemensamt kapitel i de två framgångsrika möbelföretagens historier. Två familjeföretag med egen utveckling och produktion i Småland samlar nu sina olika kompetenser, erfarenheter och starka marknadspositioner för att gemensamt skapa en ännu starkare position för småländsk design och möbelproduktion i både Sverige och utomlands.

Designad närvaro på prominenta platser i Sverige och världen
Under åren har de båda småländska möbelföretagen Johanson och Stolab bidragit till flera vackra och intressanta inredningsprojekt på flera platser i både Sverige och världen.

Det småländska designhantvererket från **Stolab** finns idag med sina inredningar hos bland annat nyöppnade kulturhotellet Stockholms Stadshotell, Jänki Resort i Finland,fina restauranginredningar på högklassiga Fyr i Halmstad, Sture i Malmö, Portal i Stockholm och PM & vänner i närbelägna Växjö. Vidare finns vackra möbler från Stolab representerade i miljöer som Kebnekaise fjällstation, Munchmuseet i Oslo och på Norsk Skogsfinsk Museum.

Johanson, som idag har en exportandel på närmare 60 procent, kan stoltsera med inredning runt om i världen. Några roliga och utmärkande axplock av dessa inredda platser är Netflixs kontor i New York, anrika Harrods i London, Google i Stockholm, Air France, Nibe i Markaryd, CNN, Amazon i Stockholm, Microsoft i Atlanta, Universitetsbiblioteket i Köln och Permobil i Sundsvall som fått utmärkelse Sveriges snyggaste kontor.

De båda företagen har tillsammans drygt 120 medarbetare och omsätter gemensamt cirka 350 miljoner kronor med försäljning på 25 marknader. Bolagen har välinvesterade produktionsanläggningar i Sverige och i Litauen. Med ett ökat samarbete och gemensamma strategiska vägval att nå nya kunder räknar Johanson och Stolab med att inom en 5 års period nå en omsättning på en halv miljard.

Mycket som både kompletterar och förenar
De båda bolagen kompletterar varandra på flera sätt. Johanson har sin styrka inom stoppade möbler och metallbearbetade produkter. Man arbetar framför allt mot offentlig miljö, kontor och hotell med en sedan länge väletablerad internationell försäljning. Stolab har sin kärna i trämöbler och en stark position på den svenska marknaden, med privatkunder som största affärsområde följt av möbler i offentlig miljö där inredningar inom hotell och restaurang ligger i fokus, och med möbler för miljöer inom vård och omsorg som ett växande segment.

Samtidigt finns mycket som förenar de två designgiganterna. Båda är familjeföretag med egen produktion i Småland och en stark tro på kvalitet, långsiktighet och egen tillverkning. Företagen känner dessutom varandra väl sedan tidigare och Johanson producerar redan delar av Stolabs stoppade sortiment.

– Stolab är ett starkt varumärke som passar väl in i vår långsiktiga ambition att fortsätta utveckla och bredda Johanson Group. Våra verksamheter kompletterar på flera sätt varandra och vi ser stora möjligheter att expandera med större försäljning utomlands säger Dan och Paul som ägare till Johanson Group.

– Jag har alltid haft ett gott öga till Johanson, säger Martin Johansson, vd och delägare i Stolab. De har arbetat långsiktigt och konsekvent och de har en sund företagskultur där vi känner oss väl hemma. Det är dessutom ytterst få varumärken som varit så skickliga på att bygga sin internationella försäljning som Johanson. När vi nu kommer närmare varandra ägarmässigt är jag övertygad om att vi kan dra nytta av deras erfarenhet och göra det vi gör nu ännu bättre, till fler kunder i fler länder, avslutar Martin Johansson.

Johanson Design AB | Anders Anderssons Väg 7 | 285 35 Markaryd | Sweden
Tel +46–433 725 00 | www.johansondesign.se

JOHANSON | STOLAB

Pressmeddelande 1 oktober 2026

Två självständiga varumärken
Stolab blir nu en del av Johanson Group men fortsätter att utvecklas som ett självständigt varumärke med Martin Johansson som vd. I Johanson Group ingår, förutom gruppens största varumärke Johanson Design, även de mindre varumärkena Decibel och Noon. Decibel är framgångsrikt specialiserade på akustiska detaljer i inredda miljöer och Noon som är ett ungt företag inom belysning där färg och flexibilitet i armaturerna ofta utgör unika element i publika inredningar.

– Det har varit en förutsättning i diskussionerna inför affären att Stolab fortsätter utvecklas utifrån sin egen identitet och det som vi redan gör bra. Samtidigt får vi nu tillgång till nya erfarenheter och möjligheter som kan hjälpa oss att ta nästa steg, säger Martin Johansson.

För Johanson är affären ytterligare ett steg i utvecklingen av en svensk möbelgrupp med starka, självständiga varumärken.

– Stolab har en tydlig identitet och en stor utvecklingspotential. Vi ser fram emot att tillsammans ta nästa steg, säger Dan och Paul Johanson.

Presskontakt:

Johanson Design:
Dan Johanson VD = 070-922 09 10
Paul Johanson vVD= 070-922 08 22

Stolab:
Martin Johansson VD = 070-529 81 70

Johanson
Johanson startade 1953 i Markaryd, Sverige. All tillverkning sker i egna fabriker. Bolaget arbetar idag internationellt med en omsättning i Johanson Group på närmare 340 mkr (Exkl Stolab). Bolag i koncernen inräknande är Johanson Design (100%), Stolab (66%), Decibel (60%), Noon Light (52%), LTZ (97,5% och Metector (66%). Antal medarbetare i Johanson Group är cirka 150 personer. Merparten av försäljningen är B2B.

Stolab
Stolab har tillverkat möbler i massivt trä i Smålandsstenar, Sverige, sedan 1907. Genom mer än ett sekel har företaget byggt upp en djup kunskap om trä, från materialval och konstruktion till produktion, med respekt för råvaran som självklar grund. Ambitionen är att fortsätta utveckla Stolab och skapa massiva trämöbler som håller över tid. Bolagets omsättning är cirka 100 mkr och antal anställda är närmare 45 personer. Stora marknader är Sverige och Norge och affärsmixen är både inom B2C och B2B.