**Text from Knauf Insulation free for use:**

**Blåseisolasjonen har kommet for å bli**

**Over halve omsetningen til Lämmin Koti Oy kommer fra salget av Supafil Frame fra Knauf Insulation.**

**– Kundene er forbløffet over hvor lett det er å isolere, sier adm. dir. Markku Väänänen.**Forretningsvirksomheten til Joensuu-baserte Lämmin Koti Oy bygger i stor grad på salg og installasjon av blåseisolasjon. Blåseisolasjonen leveres til både nybygg og renoveringsprosjekter rundt om i nordlige Karelen.

Et av Lämmin Koti Oys siste prosjekter er et seksetasjes hus i Kuopio, som ble oppført på 70-tallet. Husets gamle innredninger ble revet ut, helt inn til de indre konstruksjonene, før de satte opp nye vegger og sprøytet inn glassullen Supafil Frame. Lämmin Koti Oys adm. dir. Markku Väänänen sier at produktet var lett å selge inn, selv om kunden ikke hadde hørt om det før.

– Fordi det var snakk om gamle konstruksjoner, var det ujevne overflater. For å oppnå tett isolering med ullplater, måtte vi ha rettet av overflatene først. Ved bruk av Blåseisolasjon unngår vi dette problemet, for blåseisolasjonen legger seg tett inntil konstruksjonen uansett hvilken struktur og form overflatene har. Da jeg fortalte kunden at vi blåser inn de nødvendige mengdene med ull via en slange direkte fra bilen, uten noe svinn, ble kunden straks entusiastisk.

**Én leverandør**
Over blåseisolasjonen i dette flerbolighuset installerte vi også Aquapanel Outdoor fasadesystem fra Knauf Insulation, og huset fikk en pen pussfasade. Etter prosjektet har vi fått fantastiske tilbakemeldinger fra kunden.

– Vi ville fokusere på én produktleverandør, og vi hadde gode erfaringer med Aquapanel fra før. Vi følte blåseisolasjonen ga store fordeler, og vi er fornøyde med løsningen totalt sett, sier arbeidsleder Ari Karhapää ved byggvarehuset Kumoni Oy. Ifølge Markku Väänänen er lovordene fra denne kunden slettes ikke uvanlig. Kundene setter først og fremst pris på kostnadseffektiviteten, hastigheten og enkelheten.

– Med blåseisolasjon kan vi grovt regne med og isolere 150–200 kvadratmeter per dag med bare to mann. Det er mye raskere og enklere enn det tidkrevende arbeidet med å skjære til ullplater. Og blåseisolasjonen trenger heller ikke lagres på arbeidsplassen.

– For kundene er det også verdifullt at produktet er laget av gjenvunnet materiale og at det har en overlegen brannklassifisering.

**Bra ved nybygging**
Selv om den blåsbare glassullen er en utmerket løsning ved renovering av gamle bygninger, mener Markku Väänänen at Supafil Frame er et suverent alternativ også for nybygg. En stor del av Lämmin Kotis oppdrag er nettopp nybygg.
I gamle bygninger sprøytes blåseisolasjonen som regel inn som tilleggsisolering fra utsiden, ved hjelp av duk, mens man i nye bygninger sprøyter den inn innenfra i byggefasen.

Av produktutvalget til Knauf Insulation har Lämmin Koti Oy bare løsullen Supafil Frame i sitt sortiment, men dens andel i selskapets omsetning beløper seg allerede til ca. halvparten. Väänänen spår en fortsatt økning, da han tror at blåseisolasjonens fordeler når har slått gjennom.

– Blåseisolasjonen har vel ikke blitt markedsført spesielt mye tidligere, spekulerer han og sier at de selv har opptrådt annerledes.

– Vi holder aktivt kontakten med kundene, setter opp personlige møter og informerer også konsulentselskaper om blåseisolasjonens fordeler.

**Synker ikke sammen**
Når kunden velger isolering og informeres om blåseisolasjonen, får selgeren noen ganger spørsmål om isoleringen synker ned over tid. Ifølge Väänänen skyldes det at gamle hus tidligere ble isolert med sagspon, som hadde en tendens til å synke sammen med årene og skape et tomrom øverst i veggene.

– Glassullen er helt annerledes enn sagsponet. Den har lange fibre som åpner seg i konstruksjonene. Når det er tilstrekkelige mengder blåseisolasjon bygningen, legger fibrene seg så tett at de ikke kan synke ned. Det er konstatert både i ytelsesdeklarasjonen og i undersøkelser utført av den teknologiske forskningssentralen VTT, slår Markku Väänänen fast.

**Fakta Lämmin Koti Oy**

* Selskapet ble grunnlagt i 2013 og har tre ansatte, flere i høysesonger. Omsetningen er på ca. 0,5 millioner euro.
* Selger, leverer og installerer blåseisolasjon til nyproduksjon og renoveringsobjekter, og utfører tilleggsisolering.
* Selskapet holder til i Joensuu og driver virksomhet i nordlige Karelen og nordlige Savolax.
* Webside: lamminkoti.com

**Kontakt:**

Peter Isacsson, Nordic General Manager | +46 (0)706 45 00 06

Elin Nilsén, Press Officer | +46 (0)739 36 73 82

Thomas Pompe, Management assistent | +46 (0)703 35 54 43
Elin Gustafsson, Nordic Marketing Coordinator | +46 (0)703 65 66 04