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

**EcoBatt en del af succesen for Koppen Industrier**

**En virksomhed, der øger omsætningen fra 35 millioner kroner til 85 millioner kroner på seks år, vækker naturligvis ens interesse. Rune Koppen, ejer af byggemarkedet Koppen Industries i den norske by Volda, har fundet sin egen opskrift på succes: produkter til gode priser, langsigtet markedsføring og et højt serviceniveau med levering til kunden.

– Skiftet til Knauf Insulation er en del af succeshistorien. Jeg hører kun positive anmeldelser fra kunder, siger Rune Koppen.**

Koppen Industrier blev startet af Elias Koppen i 1974, og i 1988 begyndte sønnen Rune i virksomheden som pladschef. Da Rune overtog virksomheden i 2004, var det en solid byggemarkedsforretning ved siden af de store kæder. Men Rune havde planer om at udvikle forretningen yderligere.

Volda ligger i Vestlandet – omgivet af bugtende fjorde, der strækker sig langt ind i landet – med Atlanterhavet i vest og gletscheren Jostedalsbræen mod øst og det 3500 kvadratkilometer enorme Jotunheimen med nogle af Nordeuropas højeste bjergtoppe. For at kunne udvide og tilbyde optimal service var der brug for logistikløsninger ud over det sædvanlige.

– Så vi havde en lastbil, der kørte ud med varer til vores kunder. I dag har vi tre lastbiler, der kører alle hverdage efter fastlagte ruter. Den længste rute er på 300 km. Det fungerer godt, og vi har planer om at anskaffe en fjerde lastbil, siger Rune Koppen.

**Flest privatkunder**
Med dette koncept har Koppen Industrier fået sig en stor og loyal kundekreds, hvor 70 procent består af private kunder, resten er professionelle entreprenører.

Løbende analyse og vurdering af produktsortimentet er også en succesfaktor. For syv år siden, i 2010, prøvede han isolering fra Knauf Insulation for første gang, og siden 2012 har Koppen Industrier udelukkende haft EcoBatt fra Knauf Insulation på lagerhylderne.

– I begyndelsen var der en vis modstand. Kunderne vidste ikke noget om Knauf Insulation, og måske var der også usikkerhed, fordi det er en udenlandsk producent. Men i dag er der ingen problemer overhovedet.

**"Godt komprimeret"**
– Jeg hører kun positive anmeldelser af EcoBatt, såsom at den klør mindre, isolerer godt og er godt at arbejde med. Jeg mener, at man med Knauf Insulation får meget kvalitet for pengene, og at leverancerne fungerer godt. Det vigtigste er dog nok, at EcoBatt er så godt komprimeret – vi får mange kvadratmeter isolering pr. palle, når vi kører ud til kunderne.

Rune Koppen sparer heller ikke på markedsføringen. Hvert år bruger han omkring tre millioner kroner på markedsføring, hovedsageligt annoncer i aviserne.

– Vores kampagner skal ses regelmæssigt, så enkelt er det. Når kunden har brug for noget, skal Koppen Industrier være det første, kunden kommer til at tænke på.

**Kontakt:**
Peter Isacsson, Nordic General Manager | +46 (0)706 45 00 06
Fredrik Stengarn, Press Officer | +46 (0)735 23 23 32
Thomas Pompe, Management assistent | +46 (0)703 35 54 43
Elin Gustafsson, Nordic Marketing Coordinator | +46 (0)703 65 66 04