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

 **Løsulden er kommet for at blive**

**Over halvdelen af Lämmin Koti Oy’s omsætning kommer fra salg af Supafil Frame fra Knauf Insulation.**

**– Kunderne er meget overraskede over, hvor nemt det er at isolere, fortæller administrerende direktør Markku Väänänen.**

Lämmin Koti Oy har base i Joensuu og beskæftiger sig i vid udstrækning med salg og installation af løsuld. Ulden leveres til både nybyggeri og renoveringsprojekter rundt om i det nordlige Karelen.

Et af Lämmin Koti Oy’s seneste projekter er en seksetagers bygning i Kuopio, som blev bygget i 1970’erne. Al den gamle konstruktion blev fjernet, helt ind til husets grundkonstruktion. Derefter blev væggene rettet op, og glasulden Supafil Frame blev blæst ind i hulrummene. Lämmin Koti Oy’s administrerende direktør Markku Väänänen fortæller, at salget gik glat, selvom kunden ikke havde hørt om produktet før.

– Der var tale om gamle konstruktioner, og derfor var overfladen ujævn. En tæt isolering med mineraluldsplader ville have krævet, at overfladen blev glattet ud først. Det problem opstår ikke med løsuld, fordi ulden tilpasser sig tæt til konstruktionen, uanset overfladens struktur og form. Da jeg fortalte kunden, at vi blæser de nødvendige mængder uld ind på én gang med en slange direkte fra bilen uden spild, så blev kunden straks begejstret.

**Én leverandør**
Uden på glasulden i beboelsesejendommen installerede vi desuden Aqua Panel Outdoor- facadesystemet fra Knauf Insulation, og huset fik en pæn, pudset facade. Efter projektet har kundernes tilbagemeldinger været helt fantastiske.

– Vi ønskede at fokusere på én produktleverandør, og vi havde tidligere haft gode erfaringer med Aquapanel. Fordelene ved indblæsning af løsuld virkede store, og vi er tilfredse med løsningen som helhed, siger arbejdsleder Ari Karhapää hos byggemarkedet Kumoni Oy. Ifølge Markku Väänänen er den slags ros fra kunderne slet ikke usædvanlig. Kunderne sætter først og fremmest pris på økonomien, hastigheden og enkelheden.

– Med løsulden vi kan groft regnet isolere 150-200 kvadratmeter pr. dag med kun to mænd. Det går langt hurtigere og nemmere end den tidskrævende tilskæring af mineraluldsplader. Og løsulden skal heller ikke opbevares på byggepladsen.

– Det er også af værdi for kunderne, at produktet er fremstillet af genbrugsmaterialer, og at det har en særdeles god brandklasse.

**Godt til nybyggeri**

Selvom glasuld til indblæsning er en fremragende løsning til renovering af gamle bygninger, mener Markku Väänänen også, at Supafil Frame er et enestående godt alternativ ved nybyggeri. En stor del af Lämmin Kotis kunder er netop nybyggeri.

I gamle bygninger sprøjtes glasulden som regel ind som efterisolering fra ydersiden, med hjælp fra presenning, mens man i nye bygninger sprøjter den ind indefra under selve byggeriet.

Fra Knauf Insulations produktsortiment har Lämmin Koti Oy kun løsulden Supafil Frame i sit sortiment, men det står til gengæld for cirka halvdelen af virksomhedens omsætning. Väänänen forudser fortsat vækst, fordi han mener, at løsuldens fordele er slået igennem nu.

– Løsulden er ikke blevet markedsført så meget endnu, mener han, og fortæller, at de selv har ageret anderledes.

– Vi er i aktiv kontakt med kunderne. Vi holder personlige møder og informerer også rådgiverne om løsuldens fordele.

**Synker ikke sammen**
Når kunden skal vælge isolering og bliver præsenteret for løsuld, bliver sælgeren nogle gange spurgt, om isoleringen synker ned med tiden. Ifølge Väänänen skyldes det, at gamle huse tidligere blev isoleret med savsmuld, der havde tendens til at synke sammen med tiden og lave et tomrum øverst i væggene.

– Glasulden opfører sig slet ikke som savsmuld. Den har lange fibre, der åbner sig inde i konstruktionerne. Når der er tilstrækkelig meget løsuld i bygningen, lægger fibrene sig så tæt, at de ikke kan synke ned. Det konstateres både i produkterklæringen og i undersøgelsen fra det teknologiske forskningscenter VTT, fastslår Markku Väänänen.

**Fakta om Lämmin Koti Oy**

* Virksomheden blev grundlagt i 2013 og har tre medarbejdere og yderligere medarbejdere i højsæsonen. Omsætningen ligger på cirka 0,5 millioner euro.
* Sælger, leverer og installerer løsuld til nybyggeri og renoveringsprojekter og udfører desuden renovering med efterisolering.
* Virksomheden har hjemsted i Joensuu og har aktiviteter i det nordlige Karelen og det nordlige Savolax.
* Websted: 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