**Text from Knauf Insulation free for use:

Knauf Insulation ger nya kunder**

**Kaustisen Kauppakeskus – ett välkänt familjeföretag i mellersta Österbotten – firade 70 år i fjol. Snart kommer rodret att tas över av tredje generationens köpman Juha Jylhä som för närvarande ansvarar för affärens inköp och försäljningen till företagskunder. Själv kallar han sig gärna för diversearbetare.**

Juha Jylhä har sedan 2010 gjort ett pionjärarbete med att introducera Knauf Insulations isolering. Kaustisen Kauppakeskus är också en av de järnaffärer som säljer Knauf Insulations glasullsprodukter ur sitt eget lager.

– Jag tänkte att har man gett sig in i leken, är det lika bra att göra det ordentligt, skrattar Juha Jylhä, men blir sedan allvarlig och berättar att affären alltid håller ett visst antal av Knauf Insulations produkter i lager.

– Ja, vi prioriterar god service till våra kunder.

Enligt Juha Jylhä togs beslutet att plocka in isolering från Knauf Insulation i affärens lagervaror på basis av att deras produkter är ett bra komplement till de övriga mineralullsprodukterna på den finländska marknaden.

– Med Knauf Insulation har det blivit riktig konkurrens på marknaden. Vi ville ta chansen att vara med när de satsade på Finland och det har vi aldrig ångrat.

**Miljöintresse**
Juha Jylhä anser att isoleringen från Knauf Insulation har överlägsna fördelar.

– Det uppenbara är miljöprofilen, att den görs av huvudsakligen återvunnet glas och har ett bindemedel utan tillsatt formaldehyd. De sticker även ut på ett positivt sätt vad gäller relationen mellan pris och kvalitet, värmemotstånd, hanterbarheten samt att isoleringen är bra komprimerad vilket ger logistikfördelar.

**EcoBatt 35 som en spetsprodukt**
Arbetet med isolering från Knauf Insulation har gett resultat i Kaustby och har haft en positiv inverkan både på omsättningen och antalet nya kunder.

– Knauf Insulations andel av alla mineralullprodukter som vi säljer är cirka 80 procent. Ungefär hälften av det är EcoBatt 35, berättar Juha Jylhä.

Glasullen tillverkas till 80 procent av återvunnet glas och har den högsta brandklassningen A1. EcoBatt 35 har cirka fem procent bättre isoleringseffekt jämfört med lambda 37 vid samma tjocklek.

Juha Jylhä berättar att Kaustisen Kauppakeskus tack vare EcoBatt-produkterna har kunnat profilera sig i förhållande till konkurrenterna.

– De har gett oss ett betydande antal nya och långvariga kundrelationer. De har även gett oss en helt ny kundgrupp, byggindustrin. Genom dessa nya kundkontakter har vi även kunnat öka försäljningen av andra produktgrupper.

**Fakta om Kaustisen Kauppakeskus Ab**

* Tillhör den nya K-Rauta-kedjan.
* Privatägt familjeföretag.
* Grundat 1946.
* Ca 15 anställda.
* Omsättning ca 6 miljoner euro.
* Började samarbeta med Knauf Insulation 2010.

**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

. — Ca 15 anställda.