**Text from Knauf Insulation free for use:

EcoBatt – en del i framgången för Koppen Industrier

En verksamhet som ökar omsättningen från 35 miljoner kronor till 85 miljoner kronor på sex år blir man förstås nyfiken på. Rune Koppen, ägare till bygghandeln Koppen Industrier i norska Volda, har hittat sitt eget framgångsrecept: prisvärda produkter, långsiktig marknadsföring samt hög service med utkörning till kund.

– Bytet till Knauf Insulation är en del av framgången. Jag hör bara positiva omdömen från kunderna, säger Rune Koppen.**Koppen Industrier startades av Elias Koppen 1974 och 1988 kom sonen Rune in i verksamheten som platschef. När Rune tog över företaget 2004 var det en stabil bygghandelsrörelse vid sidan om de stora kedjorna. Men Rune hade planer för att utveckla verksamheten ytterligare. Volda ligger på Vestlandet – omgivet av slingrande fjordarmar som sträcker sig långt in i landet – med Atlanten i väster och i öster glaciären Jostedalsbreen samt det 3 500 kvadratkilometer mäktiga Jotunheimen med några av norra Europas högsta bergstoppar. För att expandera och erbjuda maximal service krävdes det logistiska lösningar utöver det vanliga. – Då hade vi en långtradare som körde ut varor till våra kunder. I dag har vi tre långtradare som kör alla vardagar efter fastställda rutter, där den längsta rutten är 30 mil. Det fungerar bra och vi har planer på att skaffa en fjärde långtradare, säger Rune Koppen.  **Mest privatkunder**Med detta koncept har Koppen Industrier skaffat sig en stor och trogen kundkrets som till 70 procent består av privatkunder, resten professionella entreprenörer. Att ständigt analysera och omvärdera produktutbudet är också en framgångsfaktor. För sju år sedan, 2010, prövade han Knauf Insulations isolering för första gången och sedan 2012 har Koppen Industrier enbart EcoBatt från Knauf Insulation på lagerhyllorna. – I början fanns ett visst motstånd. Kunderna visste inte något om Knauf Insulation och kanske fanns det också en osäkerhet eftersom det är en utländsk tillverkare. Men i dag är det inga problem alls.  **”Bra komprimerad”** – Jag hör bara positiva omdömen om EcoBatt, som att den kliar mindre, isolerar bra och är bra att jobba med. För egen del tycker jag att Knauf Insulation är mycket kvalitet för pengarna och att leveranserna fungerar bra. Det viktigaste är nog ändå att EcoBatt är så bra komprimerad; vi får ut många kvadratmeter isolering per pall när vi kör ut till kunderna. Rune Koppen snålar heller inte med marknadsföringen. Varje år lägger han ut cirka tre miljoner kronor på marknadsföring, i huvudsak annonser i dagspress.

– Våra kampanjer ska synas regelbundet, så enkelt är det. När kunden behöver något, ska Koppen Industrier vara det första som kommer upp i huvudet.

**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