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

**EcoBatt on osa Koppen Industrierin menestystä**

**Yritys, jonka liikevaihto kasvaa 35 miljoonasta kruunusta 85 miljoonaan kruunuun kuudessa vuodessa, herättää tietysti uteliaisuutta. Rune Koppen, Voldassa Norjassa toimivan Koppen Industrier -rakennustarvikeliikkeen omistaja, on löytänyt menestysreseptinsä: edulliset tuotteet, pitkän tähtäimen markkinointi ja korkealuokkainen palvelu, joka käsittää toimitukset asiakkaille.**  
**– Vaihto Knauf Insulationiin on osa menestystä. Saan siitä asiakkailta vain positiivista palautetta, Rune Koppen sanoo.**Vuonna 1974Elias Koppen perusti Koppen Industrier-liikkeen ja vuonna 1988 hänen poikansa Rune aloitte liikkeessä johtajana. Kun yritys vuonna 2004 siirtyi Runen omistukseen, se oli vakaa rakennustarvikealan yritys, joka toimi suurten ketjujen rinnalla. Runella oli kuitenkin suunnitelmia toiminnan kehittämiseksi.   
Volda sijaitsee Norjassa Vestlandetin alueella. Sitä ympäröivät mutkittelevat ja moneen suuntaan haarautuvat vuonot, jotka ulottuvat pitkälle sisämaahan. Lännessä Volda rajoittuu Atlantiin, ja sen itäpuolella sijaitsevat Jostedalsbreenin jäätikkö ja mahtava, 3 500 neliökilometrin kokoinen Jotunheimen, jolla kohoaa joitain Pohjois-Euroopan korkeimmista vuorenhuipuista. Yrityksen laajentuminen ja parhaan mahdollisen palvelun tarjoaminen edellyttivät näin ollen poikkeuksellisia logistisia ratkaisuja.   
– Meillä oli tuolloin yksi rekka-auto, jolla kuljetimme tuotteet asiakkaillemme. Nykyään kalustoomme kuuluu kolme rekka-autoa, jotka ajavat kaikkina arkipäivinä määrättyjä reittejä, joista pisin on 300 kilometrin pituinen. Tämä toimii hyvä, ja suunnittelemme neljännen rekan hankintaa, Rune Koppen sanoo.   
  
**Pääasiassa yksityisasiakkaita**   
Tällä konseptilla Koppen Industrier on hankkinut itselleen suuren ja uskollisen asiakaskunnan, joka koostuu 70-prosenttisesti yksityisasiakkaista. Muut asiakkaat ovat ammattiurakoitsijoita.   
  
Myös tuotevalikoiman jatkuva analysointi ja uudelleenarviointi ovat vaikuttaneet olennaisesti menestymiseen. Koppen Industrier kokeili Knauf Insulationin eristeitä ensimmäisen kerran seitsemän vuotta sitten, vuonna 2010, ja vuodesta 2012 lähtien yrityksen varastohyllyillä on ollut enää vain Knauf Insulationin EcoBatt-eristeitä.   
  
– Alussa se aiheutti hienoista vastustusta. Asiakkaat eivät tienneet mitään Knauf Insulationista, ja epävarmuutta aiheutti ehkä myös se, että kyseessä oli ulkomainen valmistaja. Nykyään tähän ei kuitenkaan enää liity mitään ongelmia.   
  
**”Hyvin kokoon puristettu”**   
– Saan EcoBattista vain positiivista palautetta, kuten että se aiheuttaa vähemmän kutinaa, eristää hyvin ja on helposti käsiteltävää. Omasta puolestani olen sitä mieltä, että Knauf Insulation tarjoaa erittäin paljon laatua vastineeksi rahoille ja että toimitukset toimivat hyvin. Kaikkein tärkeintä on kuitenkin se, että EcoBatt on puristettu niin hyvin kokoon; voimme toimittaa asiakkaillemme yhdellä lavalla monta neliömetriä eristettä.   
Rune Koppen ei pihistele myöskään markkinoinnissa. Joka vuosi hän sijoittaa noin kolme miljoonaa kruunua markkinointiin, pääasiassa sanomalehtimainontaan.   
  
– Kampanjoidemme tulee näkyä säännöllisesti, niin yksinkertaista se on. Kun asiakas tarvitsee jotain, Koppen Industrierin on tultava hänelle mieleen ensimmäisenä.  
  
**Lisätietoja:**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