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

**Lösullen har kommit för att stanna**

**Över hälften av Lämmin Koti Oy:s omsättning kommer från försäljningen av Supafil Frame från Knauf Insulation.**   
  
**– Kunderna är förbluffade över hur enkelt det är att isolera, berättar vd Markku Väänänen.**Joensuubaserade Lämmin Koti Oy:s affärsverksamhet bygger i stor utsträckning på försäljning och installation av lösull. Ullen levereras till både nybyggnationer och renoveringsprojekt runt om i norra Karelen.   
  
Ett av Lämmin Koti Oy:s senaste objekt är ett sexvåningshus i Kuopio som byggdes på 1970-talet. Husets gamla konstruktioner revs ut, ända till de inre konstruktionerna, varefter väggarna reglades och den blåsbara glasullen Supafil Frame monterades i regelverket. Lämmin Koti Oy:s vd Markku Väänänen berättar att, trots att kunden inte hade hört talas om produkten tidigare, går försäljningen smidigt.   
  
– Eftersom det var fråga om gamla konstruktioner var ytan ojämn. För att åstadkomma en tät isolering med ullskivor hade ytan behövt jämnas ut först. Vid användning av lösull uppstår inte det problemet, eftersom ullen anpassar sig tätt till konstruktionerna oavsett ytans struktur och form. När jag även berättade för kunden att vi blåser in nödvändiga mängder ull i en enda blåsning via en slang direkt från bilen, utan något spill, blev kunden genast entusiastisk.  
  
**En leverantör**Ovanpå glasullen i detta flerbostadshus installerade vi även Aquapanel Outdoor fasadsystem från Knauf Danogips och huset fick en snygg putsfasad. Efter projektet har återkopplingen från kunden varit helt fantastisk.   
  
– Vi ville fokusera på en produktleverantör och vi hade goda erfarenheter av Aquapanel sedan tidigare. Nu kändes fördelarna med blåsullen oöverträffade, och vi är nöjda med lösningen i sin helhet, berättar arbetsledare Ari Karhapää vid byggvaruhuset Kumoni Oy. Enligt Markku Väänänen är lovorden från den här kunden inte alls ovanlig. Kunderna uppskattar framförallt kostnadseffektiviteten, hastigheten och enkelheten.   
  
– Med lösullen kan vi grovt räknat isolera 150-200 kvadratmeter per dag med bara två man. Det går mycket snabbare och enklare än det tidskrävande skärandet av ullskivor. Och lösullen behöver heller inte lagras på arbetsplatsen.   
  
– För kunderna är det även värdefullt att produkten är tillverkad av återvunnet material och att den har en utomordentlig brandklass.   
  
**Bra vid nybyggnation**Även om blåsbara glasullen är en lysande lösning vid renovering av gamla byggnader, anser Markku Väänänen att Supafil Frame är ett suveränt alternativ även för nya byggnader. En stor del av Lämmin Kotis kunder är just nybyggnationer.   
  
I gamla byggnader sprutas glasullen oftast in som tilläggisolering från utsidan, med hjälp av duk, medan man i nya byggnader sprutar in den inifrån i byggnationsfasen.   
Ur Knauf Insulations produktutbud har Lämmin Koti Oy endast lösullen Supafil Frame i sitt sortiment, men dess andel i företagets omsättning uppgår redan till cirka hälften. Väänänen förutspår fortsatt ökning, då han tror att lösullens fördelar nu har slagit igenom.   
  
– Lösullen har väl inte marknadsförts i någon omfattning tidigare, spekulerar han och berättar att de själva har agerat annorlunda.   
  
– Vi håller aktivt kontakten med kunderna, kommer överens om personliga möten och informerar även konsultfirmor om lösullens fördelar.   
  
**Sjunker inte ihop**När kunden väljer isolering och informeras om lösullen, får säljaren ibland frågan om isoleringen sjunker ned med tiden. Enligt Väänänen beror det på att gamla hus tidigare isolerades med sågspån som hade en tendens att sjunka med åren och skapa ett tomrum överst i väggarna.   
  
– Glasullen är inte alls likt sågspånet. Den har långa fibrer som öppnas inuti konstruktionerna. När det finns tillräckliga mängder lösull i byggnaden, lägger sig fibrerna så tätt att de inte kan sjunka ned. Det har konstaterats både i prestandadeklarationen och i Teknologiska forskningscentralen VTT:s undersökning, slår Markku Väänänen fast.   
  
**Fakta Lämmin Koti Oy**

* Företaget bildades 2013 och har tre anställda, fler under högsäsong. Omsättningen är cirka 0,5 miljoner euro.
* Säljer, levererar och installerar lösull till nyproduktion och renoveringsobjekt samt utför renovering av tilläggsisolering.
* Företaget utgår från Joensuu och är verksamt i Norra Karelen och Norra Savolax.
* Webbsida: 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