**Text from Knauf Insulation free for use:  
  
EcoBatt - en del av suksessen for Koppen Industrier   
  
En virksomhet som øker omsetningen fra 35 millioner til 85 millioner kroner på seks år, blir man selvsagt nysgjerrig på. Rune Koppen, som eier bygghandelen Koppen Industrier i Volda, har funnet sin egen suksessoppskrift: prisgunstige produkter, langsiktig markedsføring samt høy service med utkjøring til kunde.   
  
– Overgangen til Knauf Insulation er en del av suksessen. Jeg får bare positive tilbakemeldinger fra kundene, sier Rune Koppen.**Koppen Industrier ble grunnlagt av Elias Koppen i 1974, og i 1988 kom sønnen Rune inn i virksomheten som plassjef. Da Rune tok over selskapet i 2004, var det en stabil bygghandel ved siden av de store kjedene. Men Rune hadde planer om å utvide virksomheten ytterligere.   
  
Volda ligger i Sunnmøre i Møre og Romsdal – omgitt av snirklende fjordarmer som strekker seg langt inn i landet – med Atlanteren i vest og Jostedalsbreen i øst, samt den 3500 kvadratkilometer mektige Jotunheimen som kan skilte med noen av de høyeste fjelltoppene i Nord-Europa. For å kunne utvide og tilby optimal service, krevdes det logistikkløsninger utover det vanlige.   
  
– Da hadde vi en trailer som kjørte ut varer til kundene. I dag har vi tre trailere som kjører faste ruter alle hverdager, der den lengste ruten er 30 mil. Det fungerer bra, og vi har planer om å skaffe enda en trailer, sier Rune Koppen.   
  
**Mest privatkunder**   
Med dette konseptet har Koppen Industrier skaffet seg en stor og trofast kundekrets, som består av 70 prosent privatkunder. Resten er profesjonelle entreprenører.   
  
En annen suksessfaktor er at de hele tiden analyserer og evaluerer produktutvalget. For sju år siden, i 2010, prøvde han Knauf Insulations isolering for første gang, og siden 2012 har Koppen Industrier kun hatt EcoBatt fra Knauf Insulation i lagerhyllene.   
  
– Til å begynne med var det en viss motstand. Kundene visste ikke noe om Knauf Insulation, og det var kanskje også en usikkerhet siden det er en utenlandsk produsent. Men i dag er det ingen problemer i det hele tatt.   
  
**Godt komprimert**   
– Jeg får bare positive tilbakemeldinger på EcoBatt, som at den klør mindre, isolerer bra og er lett å jobbe med. For min egen del synes jeg at Knauf Insulation gir mye kvalitet for pengene og at leveransene fungerer bra. Det viktigste er nok likevel at EcoBatt er så godt komprimert; vi får ut mange kvadratmeter isolering per pall når vi kjører ut til kundene.   
  
Rune Koppen sparer heller ikke på markedsføringen. Hvert år legger han ut ca. tre millioner kroner på markedsføring, og da hovedsakelig som annonser i dagspressen.

– Vi skal vise kampanjene våre regelmessig, så enkelt er det. Når kunden trenger noe, skal Koppen Industrier være det første som dukker opp i hodet.  
  
  
**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