

Wärmedämm-Matten für technische Installationen wie Heizkessel, Pumpen und Turbinen sparen nicht nur Energie. Sie fördern auch Sicherheit und Arbeitsbedingungen der Mitarbeiter.

Thermatras

Gute Beratung als Grundlage

„Die Basis unseres Erfolgs ist ein simples Produkt, das in vielen Sektoren angewendet werden kann.“ Alexander Norder weiß um die Schlagkraft seines Unternehmens. Zusammen mit seinem Vater Geert Norder leitet er seit 1992 die Firma Thermatras in Barendrecht bei Rotterdam. Thermatras, ein Hersteller von Wärmedämm-Matten, blickt auf eine Firmengeschichte von 35 Jahre zurück. Das Unternehmen war bis 1992 Teil des Konzern Ajax Brandbeveiliging mit Hauptsitz in Amsterdam. Seit dem Neustart vor 18 Jahren haben Vater und Sohn Norder es verstanden, Thermatras erfolgreich auszubauen. „Bevor wir die Firma übernahmen, liefer-

95 Prozent geschieht dies auf Maß. Auch die Montage wird in den meisten Fällen von der Firma selbst ausgeführt. „Die Beratung hat in den vergangenen Jahren einen immer größeren Raum eingenommen“, betont Alexander Norder, „Wir sind mittlerweile Beratungs- und Isolationsfirma in einem.“

Leicht zu installieren und demonstrieren

Thermatras setzt aktiv auf die Akquise neuer Kunden. Zwei Mitarbeiter sind täglich damit beschäftigt, europaweit mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten. „Wir stellen zum Beispiel eine Liste mit allen Krankenhäusern in Belgien auf, denn



Alexander Norder (40) besuchte nach der Schule zunächst die Hotelfachschule in Den Haag. Nach einem halbjährigen Praktikum in Stuttgart, stieg er als 22-Jähriger in das Unternehmen ein, welches er und sein Vater ein Jahr später übernommen haben. Beide leiten die Firma seitdem zu gleichen Teilen.

men, die Wärmedämmung auf Maß machen“, erklärt Norder, „Wir haben uns zu Spezialisten in der Branche entwickelt.“ Aus der Schiffsbranche kommend, hat sich die Firma ein hohes Maß an Flexibilität erhalten. Ein Schiff kann nicht wochenlang warten, bis ein Auftrag ausgeführt wird. Diese Schnelligkeit wird auch auf alle anderen Kunden übertragen. 30 Prozent des sind momentan für den Export bestimmt. Neben Belgien sieht Alexander Norder in Italien einen großen Wachstumsmarkt.

„Wir haben uns zu Spezialisten in der Branche entwickelt.“

Auch nach Deutschland liefert das Unternehmen Wärmedämm-Matten, bislang vor allem im Auftrag von Herstellern von Generatoren für Block-Heizkraftwerke und von Energieberatungsfirmen. Im ersten Fall bekommt Thermatras die Zeichnungen und produziert die Dämmungsmatten, die dann in Deutschland vor Ort vom Kunden selbst montiert werden.

Daten und Fakten

Aktivität: Herstellung von Wärmedämm-Matten

Sitz: Barendrecht

Gründungsjahr: 1992

Mitarbeiter: 30-35

Umsatz: 4 Millionen Euro



te das Unternehmen in erster Linie Isolationsmatten an die Schifffahrt in dieser Region“, erklärt Norder, „Mittlerweile zählen wir viele Industriezweige und öffentliche Träger zu unseren Kunden.“ Auch die Petrochemie und die Lebensmittelbranche gehören zum Kundenkreis von Thermatras. Die Firma produziert die Wärmedämm-Matten selbst – zu

wir wissen, dass die Armaturen in Heizungsanlagen dort größtenteils nicht isoliert sind.“ Isolationsmatten helfen, dem Wärmeverlust entgegen zu wirken und so Energie zu sparen. Durch die jahrzehntelange Erfahrung von Thermatras können Firmen mit dem richtigen Einsatz von Wärmedämm-Matten bares Geld sparen. „Es gibt nicht viele Fir-