

Alexander Norder van Thermatras:

## “Lange adem is in dit vak een vereiste”

Isolatiematrassen zijn eigenlijk niets meer en niets minder dan een combinatie van plaatwerken en elastomeren. Toch denken installateurs en medewerkers van een technische dienst pas aan deze isolatiemethode als het echt niet anders kan. Onterecht, vindt Alexander Norder, directeur van Thermatras uit Oud-Beijerland. Want isolatiematrassen worden precies op maat gemaakt en zijn flexibel.

*Tekst Esther de Beer,  
beeld Voermans & Van Bree Fotografie*

Isolatiematrassen in de oervorm zijn al zo oud als de weg naar Rome. De ‘moderne’ variant van dit isolatiemateriaal verscheen in 1895. Natuurlijk is er ruim een eeuw later het een en ander aan de matras veranderd, maar het principe is hetzelfde gebleven. Waar bedrijven destijds nog met de hand asbestdoeken in elkaar naaiden en vulden, worden ze vandaag de dag machinaal vervaar-

digd. In de productiehal van Thermatras worden de doeken, gemaakt van verscheidene materialen, machinaal gesneden nadat de ontwerpen digitaal zijn uitgetekend, en gevuld met glasvezel- of steenwol.

### Energiebesparing

Een halve eeuw geleden werden isolatiematrassen vooral gebruikt in de scheepvaart voor het isoleren van stoomafsluiters en dergelijke. Ook de firma De Boer Isolatie, waar het bedrijf van de familie Norder in eerste instantie toe behoorde, hield zich voornamelijk met deze bedrijfstak bezig. Begin jaren zeventig stortte de scheepvaartsector in en moest het bedrijf andere bronnen van inkomsten vinden en een nieuwe markt aantrekken. Er werd gekozen voor de utiliteit en de industrie. Sinds het bedrijf van de familie Norder in 1989 verzelfstandigde en als Thermatras z'n eigen weg ging, is de lijst met referenties gegroeid. Thans prijkt er een aantal grote namen op, zoals KLM, Nestlé, Campina, het Koninklijk



Vader en zoon Norder van de firma Thermatras in Oud-Beijerland.



Instituut voor de Tropen en Philips. Een groot aantal bejaardenhuizen, ziekenhuizen en gemeentehuizen is eveneens onder handen genomen door het bedrijf. Alexander Norder vertelt: "Toen wij zelfstandig werden, waren de energieprijzen laag en zagen veel bedrijven niet veel nut in het isoleren van hun ketels en afsluiters om energie te besparen. Afsluiters en ketels in utiliteitsgebouwen werden – en worden - over het algemeen niet geïsoleerd. Het wordt voor lief genomen dat het in zo'n ketelhuis bloedheet is. De huidige hoge energieprijzen zijn in ons voordeel. Ondernemers willen nu zoveel mogelijk besparen. Wij zijn daarop ingesprongen door de bedrijven te informeren over wat er precies geïsoleerd moet worden en met welke werkwijze voor een zo hoog mogelijk rendement. Wij laten in een prijsvergelijking zien wat isolatie zou kunnen opleveren. Stel dat een bedrijf een bedrag van € 15.000,- moet investeren in isolatie, het kan ze een energiebesparing van € 4.700,- per jaar opleveren. Door deze aanpak halen wij vaak bedrijven over om daadwerkelijk met ons in zee te gaan. Het duurt echter vaak lang voordat er budget vrijgemaakt kan worden en wij daarmee aan de slag kunnen. Daardoor hebben offertes in de utiliteit, en dan met name in de zorgsector, soms wel een looptijd van een tot tien jaar. Een lange adem hebben is in dit vak dan ook een vereiste."



### Logische oplossing

Gelukkig heeft het Oud-Beijerlandse isolatiebedrijf niet alleen opdrachten die lang op zich laten wachten. Regelmatig heeft het bedrijf orders vanuit de scheepvaart, en vaak ook spoedklussen. Norder: "Zeker als de winter er weer aankomt, willen veel bedrijven uit de scheepvaart hun stoommachines goed geïsoleerd hebben. Dan krijgen we ineens heel veel klussen tussendoor. Ze bellen ons 's ochtend op en 's middags moet het karwei geklaard zijn. Dan staan hier in de hal twaalf tot vijftien man zich helemaal in het zweet te werken om alles op tijd af te krijgen. Omdat wij zo goed als alles op maat maken, hebben we niets op voorraad. De matrassen worden gemaakt en meteen geïnstalleerd. Dat is met het



## Koninklijk Instituut voor de Tropen: 200 m<sup>2</sup> isolatiematras

Het Koninklijk Instituut voor de Tropen (KIT) in Amsterdam is een van de grote projecten waar Thermatras de afgelopen jaren aan gewerkt heeft. Het totale project omvatte twaalf technische ruimtes met cv-ketels, cv-verdelers, boilers en luchtbehandelingskasten. In totaal zijn 520 appendages geïsoleerd, afsluiters, flenzen, driewegkleppen, vlinderkleppen en circulatiepompen.

Uitgaande van 8.760 bedrijfsuren zou volgens de berekening van Thermatras het KIT 5.7715 m<sup>2</sup> aan aardgas kunnen besparen met de isolatie. In 2001 inventariseerde Thermatras de technische ruimtes per installatieonderdeel en in maart 2003 kon het bedrijf beginnen. Twee maanden later is het hele project opgeleverd. In totaal is er tweehonderd vierkante meter isolatiematras verwerkt.



oog op de tijdsdruk wel een nadeel. Een opdrachtgever heeft dat vaak helemaal niet door." Ook wordt pas naar isolatiematrassen gevraagd als er geen andere manier van isoleren mogelijk is. "Het komt regelmatig voor dat een onderhoudsmonteur of een installateur merkt dat hij toch erg vaak bij een pomp moet zijn en dan is het gemakkelijker om isolatiematrassen aan te brengen. Deze zijn nu eenmaal eenvoudig af te halen en weer aan te brengen. In de industrie wordt er pas bij ons aan de bel getrokken als plaatwerk geen oplossing biedt."

#### Maatwerk

Of het nou grote opdrachten zijn of kleine, op lange of op korte termijn, in de productiehal van Thermatras wordt met precisie aan elke isolatiematras gewerkt. "Zes jaar geleden zijn wij volledig gedigitaliseerd", vertelt Norder. "We gebruiken software die ook de kledingindustrie hanteert. We hebben zelf onze mensen opgeleid om ermee om te gaan." De gegevens in de computer worden doorgestuurd naar de snijmachine, waar het ontwerp op maat wordt uitgetekend op bijvoorbeeld glasvezeldoek of Novex, en vervolgens gesneden. Omdat geen enkel ontwerp hetzelfde is, moet elke isolatiematras met zorg en precisie worden gemaakt. Norder: "Dit is maatwerk en arbeidsintensief. Daarom is het belangrijk dat onze medewerkers als een team kunnen samenwerken. Vandaar ook dat onze mensen enigszins allround moeten zijn. We leren ze meten en monteren, onze naaister kan ook overweg met de snijmachine. Zo weet iedereen van elkaar waar ze mee bezig zijn en dat is een groot voordeel voor de klant." Het is moeilijk om personeel te krijgen, vindt Norder.



"Er zijn namelijk wel opleidingen voor plaatwerken en elastomeren, maar niet voor het vervaardigen van isolatiematrassen. We zoeken mensen die het geen probleem vinden om met glas- of steenwol te werken. Die leiden we dan zelf op."

#### Experimenteren

Ondanks dat er aan de isolatiematras niet zoveel te veranderen valt, ziet Norder toch mogelijkheden. "Wij werken met verschillende soorten doek, we kijken welke de beste is voor een bepaalde toepassing. Zo is voor motoren een dik glasvezel doek een goede oplossing omdat de chemicaliën die normaal gesproken in het doek zitten, eruit zijn gehaald. Nomex, dat ook wordt gebruikt voor brandweerpakken, is weer heel geschikt voor stoominstallaties. Voor andere toepassingen is het standaard glasvezeldoek bekleed met siliconencoating een uitkomst. Ook gebruiken wij altijd rvs haakjes om de matras te monteren. Een klant steekt niet zoveel geld in een matras om er na een paar jaar achter te komen dat het isolatiemateriaal uit elkaar valt omdat de haakjes verroesten zijn." Ook wil Norder graag experimenteren met nieuwe matrasvulling. "Het zou natuurlijk mooi zijn om biologisch materiaal te gebruiken, zoals schapenwol. Probleem met dat laatste is tot nu toe dat het zo elastisch is dat het telkens terugveert, zodat een matras er moeilijk mee te vullen is." Desondanks blijft Norder zoeken naar natuurlijke materialen met goede isolerende eigenschappen die gemakkelijk verwerkbaar zijn. Want door de klant mogelijkheden te bieden die voor een ander moeilijk kan realiseren of over het hoofd ziet, hoopt Norder telkens de beste oplossing te bieden. •

