

*Van Waas laat verkoopmogelijkheden CO<sub>2</sub>-besparing onderzoeken*

## “Isolatiebranche promoot te weinig”

Het team van isolatiebedrijf CJ van Waas uit Barendrecht is sinds april voor een paar maanden uitgebreid met Cindy Chen, studente international business and management aan de Hogeschool van Rotterdam. De tweeëntwintigjarige onderzoekt de verkoopmogelijkheden van CO<sub>2</sub>-besparing. Paul Roodenburg van CJ Van Waas vindt het belangrijk om een goede bijdrage te leveren aan het wereldwijde energiedebat: “Bij tweederde van de installaties kan het energierendement nog met zeven procent omhoog. We moeten de aannemers over de streep trekken.”

Cijfers van het NCTI bewijzen dat een ongeïsoleerde afsluiter in een stoomleiding in een buitenopstelling, met een diameter van DN 150 (6”) en een temperatuur tot 220° C onder 4 bar druk, per jaar zeventien ton kilo CO<sub>2</sub> lekt. Wanneer deze zou zijn geïsoleerd, wordt ongeveer tweeduizend euro per jaar aan energiekosten bespaard. Terwijl de kosten om zo’n afsluiter te isoleren ongeveer tweehonderd euro bedragen. De terugverdientijd is dus circa twee maanden”, stelt directeur Paul Roodenburg van isolatiebedrijf CJ van Waas. De functie van isolatie is volgens de directeur nog steeds niet bij iedereen duidelijk. Het grote publiek moet er nodig bekend mee worden.

“Isolatiemonteurs zijn goed in hun vak, maar het doel van isoleren onderbouwen en overbrengen is weer een ander vakgebied. Vandaar dat ik een student op ‘de zaak’ heb gezet.”

Cindy Chen, studente international business and management aan de Hogeschool van Rotterdam houdt zich sinds april bezig met de vraag: hoe kan de isolatiebranche energiebesparing benutten? Haar doel is de gehele Nederlandse sector duidelijk maken dat het tijd is om verandering aan te brengen in de klantenwerving. Chen: “Ik heb gemerkt dat de energiebesparende eigenschap van isolatie niet aantrekkelijk genoeg wordt gebracht. Isolatiebedrijf CJ van Waas is in zijn eentje niet in staat deze verandering door te voeren. Het moet vanuit de gehele isolatiebranche komen. Ik hoop dan ook dat ik, wanneer ik mijn enquête verstuur, kan rekenen op response van VIB-leden en overige isolatie-ondernemers.”

Roodenburg vult aan: “Hoe meer medewerking we krijgen hoe beter het rapport straks is. De uitkomst is van gezamenlijk belang, want we moeten de klant over de streep trekken. Als je als isolatiebedrijf op papier zet wat de besparingen zijn tegenover de



*Paul Roodenburg en Cindy Chen bekijken hoe de isolatiebranche energiebesparing kan benutten.*

investeringen, gaan ondernemers sneller overstag.” Het originele plan was om het onderzoek af te ronden in vier maanden, maar vanwege de enquête wordt deze periode met een paar weken verlengd.

### Kleermaker

Isolatiemedewerkers hobbelen bij een bouwproces altijd achteraan. Dat zal altijd zo blijven. Eerst wordt de installatie geplaatst, daarna pas gekeken naar isolatie. Appendages in stoominstallaties in de utiliteitsbouw en de industrie worden geregeld niet geïsoleerd. Vanwege de uitzetting willen installateurs appendages na een periode nog wel eens extra aandraaien en dan zit isolatie in de weg. Bij nieuwe systemen worden de grote appendages nog wel eens voorzien van glas- of steenwol, afgewerkt met aluminiumplaat. Mooi en strak, maar lastig te demontieren. Roodenburg: “In de praktijk verdwijnt de isolatie in de hoek en wordt er niet weer opgezet. Behalve dat de hoge temperatuur van de installatie verwondingen kan veroorzaken, gaat er ook veel energie verloren. Ik begrijp dat installateurs er gemakkelijk bij moeten kunnen, maar CO<sub>2</sub>-besparing staat tegenwoordig ook hoog op het prioriteitenlijstje van bedrijven en overheden. Door bijvoorbeeld het gebruik van matrassen, die wel gemakkelijk op en af te zetten zijn, ligt de terugverdientijd tussen de zes maanden en twee jaar. De warmtegeleidingscoëfficiënt van een matras is laag. Daarnaast kunnen ze precies op maat worden gemaakt. Eigenlijk zijn we een soort kleermaker.” De techniek staat de afgelopen jaren op het gebied van isolatiematrassen niet stil. De technische weefsels worden steeds beter. Het materiaal is steeds gemakkelijker te vormen, waardoor en minder kieren komen en dus minder

energie verloren gaat. Het vakgebied vereist kennis en kunde van de medewerkers. Het inmeten is dan ook bepalend voor de vorm en besparing.

### Meer promotie

Bij tweederde van de installaties kan het energierendement nog met zeven procent omhoog, maar de isolatiebranche doet volgens Roodenburg nog te weinig aan promotie. "Onlangs zijn vier Rotterdamse spelers, waaronder CJ van Waas, op televisiezender RNN7 geweest om de functie van isolatie uit te leggen. Het programma 'Best in business' trekt op een avond zo'n 165 duizend Zuid-Hollandse kijkers. "Dit was voor ons een eerste stap om de mensen thuis te laten weten wat isolatie kan. Tv is een veelgebruikt medium dat ook bij de consument terecht komt. Als zij eenmaal weten wat wij doen, zal de vraag en dus het gebruik ook toenemen. We willen in de toekomst een 'groen' keurmerk opzetten dat aantoont dat een bedrijf milieubewust en energiezuinig bezig is: de tweede pijler op onze agenda", aldus de directeur. Plaats bieden aan een student die zich met het wereldwijde thema bezighoudt, is voor Roodenburg een derde stap in de goede richting: "CO<sub>2</sub> is in de hele wereld een hot item en het einde is nog lang niet in zicht. Door dit onderzoek, dat in het najaar gereed is, kan de Nederlandse isolatiebranche zichzelf beter profileren, ook in het buitenland."



*Appendages worden geregeld niet geïsoleerd. Door het gebruik van matrassen, die gemakkelijk op en af te zetten zijn, ligt de terugverdientijd tussen de zes maanden en twee jaar.*