IZ Mediakaart 2027

Praktijkmagazine voor de w-installateur



PRIJZEN in euro's excl. BTW

1/1 pagina advertentie	**2.520**
1/2 pagina advertentie	**1.680**
1/4 pagina advertentie	**1.380**
coverfoto	**2.110**
coverfoto plús 1/1 pagina advertentie	**3.250**

Dit is inclusief logo én 90 woorden toelichting bij de coverfoto op de inhoudspagina

A4-**bijsluiter** / A4-**meehechter**, max. 4 pagina's

120 grams	**2.105**
120-150 grams	**3.025**

Afwijkende formaten in overleg

10% korting bij 3 t/m 5 plaatsingen in het jaar
30% korting bij 6 t/m 8 plaatsingen in het jaar

Interactieve ondersteuning op **installateurszaken.nl** is inbegrepen. Prijzen voor adverteren op installateurszaken.nl zijn op aanvraag.

3x per jaar verschijnt in IZ het **katern Energieneutraal**, vol met informatie over (bijna) energieneutraal installeren. Aanbieders van energiezuinige producten/diensten kunnen hierin een eigen redactionele bijdrage plaatsen.

2 pagina's (spread) sponsored content	**2.250**

Neem voor reserveren of informatie contact op met Ruud Struijk: +31645040480 of r.struijk@merlijnplus.nl

DOELGROEP EN OPLAGE

Ontdek de kracht van IZ! Met een indrukwekkende printoplage van 6.000 exemplaren én meer dan 9.000 maandelijkse online lezers via installateurszaken.nl, zit IZ méér dan bovenop de installatiebranche. Dankzij actieve samenwerkingen met Wijtechniek, NVKL en Installatiewerk Nederland bereiken we vakmensen bovendien via dynamische kanalen als YouTube Shorts en TikTok, waar we hen inspireren met de laatste ins en outs over actuele technieken en de nieuwste producten.
Van monteur in opleiding en zelfstandige zonder personeel tot projectleider bij de grootste installatiebedrijven: iedereen houdt zijn vakkennis scherp met onze praktisch geschreven artikelen. Zo krijgen uitvoerende en coördinerende krachten uit de werktuigbouwkundige installatiebranche (met gas, water en lucht als werkgebied) maar liefst 8 keer per jaar een hapklare en waardevolle dosis vakkennis toegespeeld!

VERSCHIJNINGSTABEL

Nr.	Verschijnen	Aanleveren	Thema's
1	26 januari	05 januari	Slimme sturing & netcongestie
2	16 maart	23 februari	Comfortabel installeren
	Katern Energieneutraal		
3	13 april	23 maart	Luchtbehandeling/airco
4	11 mei	20 april	Water
5	15 juni	25 mei	Warmtepompen
	Katern Energieneutraal		
6	14 september	24 augustus	Innovatie
7	12 oktober	21 september	Verwarming
8	16 november	26 oktober	Slim installeren/Projecten
	Katern IZ Energieneutraal		

IN DE SPOTLIGHT

‘Product in de Spotlight’

Zoekt u de ideale springplank om uw meest innovatieve product direct onder de aandacht te brengen van duizenden beslissers in de Nederlandse installatiewereld? Onze rubriek ‘ Product in the Spotlight’ biedt fabrikanten/leveranciers een unieke kans om hun meest opvallende, nieuwe product gedetailleerd en onafhankelijk te laten presenteren aan de vakman.

Wat levert het u op?

Gericht Bereik: Exclusieve aandacht van onze lezers – de installateurs, monteurs en technisch managers die dagelijks productkeuzes maken.

Diepgang: We gaan verder dan de persberichten. Aan de hand van 5 scherpe praktijkvragen belichten we de échte voordelen: de montagesnelheid, de unieke techniek en de TCO voor de eindklant.

Geloofwaardigheid: Positioneer uw product als de standaard van de toekomst door de focus te leggen op innovatie, duurzaamheid en installatiegemak.

Wat kost het?

1.350 euro



SPOTLIGHT TEMPLARI BENELUX

Scan de QR-code voor meer informatie

Betrokkenheid

De installatiebranche staat voor een enorme uitdaging: de werkdruk neemt toe, terwijl technisch personeel en diepgaande kennis schaarser worden. Harry Vaastra, directeur van Templari Benelux, ziet een duidelijke oplossing in het maximaal ontzorgen van de installateur. “De toekomst van verduurzaming vraagt niet alleen om innovatieve producten, maar vooral om een partnerschap waarbij we zij aan zij staan met de vakman.”

De visie van Templari Benelux is geworteld in het wegnemen van complexiteit. Waar digitalisering en veranderende wetgeving vaak voor extra drempels zorgen, springt Templari al in de vroege fase van een project bij. Vaastra: “De installateur kan de aanvraag volledig bij ons neerleggen. Wij verzorgen vervolgens alles: van koellast- en warmtelastberekeningen tot het schetsontwerp, inclusief alle benodigde schema’s en documentatie. Zo weet de installateur exact wat er nodig is om bijvoorbeeld een hal te verduurzamen, zonder dat hij daar zelf uren aan engineering in hoeft te steken.”

FEEDBACK

Door de nauwe betrokkenheid bij de montage, leert Templari direct van de praktijk. Feedback over montagegemak wordt direct vertaald naar productverbeteringen. Leuk feitje daarbij: monteur Daan werkt momenteel aan een nieuw onderdeel om de montage van het binnendeel nog eenvoudiger te maken.
Met deze proactieve houding biedt Templari Benelux de installateur een cruciaal concurrentievoordeel: complexe projecten kunnen worden aangenomen zonder extra intern personeel, met de zekerheid van een technische achtervang die altijd bereikbaar is.

Totaalconcepten en innovatieve producten
Templari biedt geen losse componenten, maar een naadloos op elkaar afgestemd totaalconcept. Centraal hierin staat de Warmtepomp’heater, een systeem dat bekend staat om zijn hoge prestaties en specificaties. Dit wordt gecombineerd met De”stratificatieventilatoren (downflow) en een geavanceerde afstandsbeheermodule die het geheel aanstuurt op basis van hoog- en laagvoelers. Ook op het gebied van ventilatie denkt het bedrijf actief mee in het totaalontwerp.
Deze totaalaanpak zorgt voor aanzienlijke tijdswinst en margeverbetering. Doordat alle componenten – van warmtepomp tot regeling en sensoren – perfect op elkaar aansluiten, is de installatietijd korter en de foutmarge nihil.

“Wij verzorgen alles”

Ondersteuning die verder gaat
De samenwerking stopt niet bij de levering. Templari beschikt over een uitgebreide database met technische documentatie, van bedradingsschema’s tot productspecificaties. Het echte verschil wordt echter gemaakt in het veld. “Onze eigen monteurs komen op locatie voor de inbedrijfstelling,” legt Vaastra uit. “Samen met de installateur lopen we het systeem na. Dat is onze garantie voor kwaliteit.”
Daarnaast worden installaties standaard aangesloten op een meldkamerservice. Hierdoor hebben zowel de installateur als Templari 24/7 inzicht. Storingen worden vaak al op afstand opgelost voordat de eindgebruiker er iets van merkt.

‘Bedrijf in the Spotlight’

Een sterk product begint bij een sterke organisatie. Wilt u niet alleen uw product maar ook uw bedrijfsfilosofie, strategische visie en de toegevoegde waarde van uw merk onder de aandacht brengen van de installatieprofessional? Onze rubriek ‘ Bedrijf in the Spotlight’ biedt u het podium om uw merkverhaal te vertellen en uw positie als betrouwbare en essentiële partner voor de installateur in de markt te verstevigen.

Wat levert het u op?

Versterking van het Partnerschap: Creëer een diepere connectie met de installateur door inzicht te geven in hoe uw R&D, uw inkoopbeleid of uw duurzaamheidsstrategie direct hun werk beïnvloedt.

Inzicht in de Strategie: Deel uw visie op de toekomst van de installatietechniek en hoe u de installateur helpt om voorop te lopen in de energietransitie, digitalisering en nieuwe wetgeving.

Betrouwbaarheid en Service: Benadruk de ondersteuning, logistiek en trainingen die u aanbiedt om de installateur te ontzorgen, fouten te minimaliseren en servicekosten te verlagen.

Autoriteit: Presenteer uzelf als een leidende, toekomstgerichte organisatie die actief bijdraagt aan het succes van de installatiebedrijven in Nederland.

Wat kost het?

1.350 euro



SPOTLIGHT BEDRIJF

Scan de QR-code voor meer informatie

Hybride zonder buitenunit

Nederland wil op termijn van het aardgas af. Netcongestie, ruimtegebrek en geluidseisen maken een volledig ‘all-electric’-aanpak in bestaande woningen vaak complex. ATAG ziet dat juist de bestaande woningen – met name rijwoningen en twee-onder-een-kapwoningen – behoefte hebben aan oplossingen die passen binnen de bestaande infrastructuur en kiest daarom nadrukkelijk voor de hybride route, met het binnenklimaat als uitgangspunt.

Het binnenklimaat vormt de kern van deze oplossing. Doordat de Interion geen buitenunit nodig heeft, blijven geluidsoverlast en esthetische bezwaren buiten beeld. Dat is vooral relevant in dichtbebouwde woonwijken, waar regelgeving en buren vaak beperkend werken. Alles staat compact binnen, meestal op zolder naast de cv-ketel.
Voor bewoners betekent dit een stille installatie, behoud van comfort en een stabiele warmtevoorziening. Voor installateurs levert het tijdswinst op: geen vergunningstrajecten, geen discussies over plaatsing en een overzichtelijke installatie.

Voor de Nederlandse zolder
De ATAG Interion in combinatie met de ATAG iQ is de eerste hybride warmteoplossing die volledig binnen staat. Geen buitenunit, geen vergunningen, geen burenklachten. Het systeem is specifiek ontwikkeld voor de Nederlandse woningmarkt en biedt installateurs een praktische oplossing voor de energietransitie.
Daarnaast neemt het de barrières weg, die je vaak hoort wanneer het gaat over verduurzaming: Geen ruimte voor een buitenunit, vrees voor geluidsoverlast en complexe vergunningstrajecten. Met de introductie van de ATAG Interion en iQ worden deze weggenomen.

Geen eisen aan opstellingsruimte
De keuze voor het natuurlijke koudemiddel R290 (propaan) in een zeer beperkte hoeveelheid – slechts 150 gram - zorgt ervoor dat de Interion veilig binnenshuis kan worden toegepast, zonder extra voorzieningen of F-gascertificering. Dat verlaagt de drempel voor installateurs en versnelt de uitrol. Met de lage hoeveelheid koudemiddel zijn er geen eisen aan de opstellingsruimte en beschikt de Interion en iQ over een vergelijkbare hoeveelheid koudemiddel als een koelkast of vriezer. En deze worden ook overal geplaatst.

Slim omgaan met netcongestie
ATAG speelt met de hybride oplossing in op netcongestie. Als hybride opstelling neemt de warmtepomp het grootste deel van de warmtevraag voor zijn rekening. Alleen bij piekbelasting of extreme kou springt de cv-ketel bij. Zo wordt het elektriciteitsnet ontlast, terwijl bewoners verzekerd blijven van comfort.
Hybride is voor ATAG geen eindstation, maar een logische tussenstap. De Interion is ‘all-electric ready’ en kan meegroeien wanneer woningen verder worden geïsoleerd.
De ATAG iQ beschikt over een Energy Manager 3.0 die de hybride installatie aanstuurt en bepaalt welke warmtebron het meest optimaal is voor de warmtevraag. Door de seriële buscommunicatie wordt exact afgestemd wat de warmtepomp moet doen en wanneer de cv-ketel moet bijspringen.

“Snel, stil en zonder gedoe”

Met de Interion en iQ positioneert ATAG zich nadrukkelijk als partner voor installateurs in de energietransitie. Door oplossingen te bieden die vandaag werken en morgen kunnen meegroeien. Voor installateurs betekent de hybride oplossing een efficiëntieslag voor de renovatiemarkt.

SPONSORED CONTENT

‘Sponsored content’ artikel

Op zoek naar de ideale springplank om uw meest innovatieve dienst, oplossing of expertise direct onder de aandacht te brengen van duizenden beslissers in de Nederlandse W-installatiewereld?
Onze ‘sponsored content’ artikelen (geplaatst tegen betaling in de huisstijl van het blad) biedt u een unieke kans om uw opvallendste toepassing of visie gedetailleerd te presenteren aan de vakman.

Wat levert het u op?

Gericht Bereik: Exclusieve aandacht van onze lezers – installateurs, monteurs en technisch managers die dagelijks productkeuzes maken in water-, lucht- en energietechniek.

Diepgang: Gebruik de ruimte om zowel de Unique Selling Points (USP’s) van uw aanbod als de meervoudige voordelen te belichten: de technische innovatie, de efficiëntie voor de bedrijfsvoering én de aantoonbare meerwaarde in ondersteuning, garantie en rendement op lange termijn.
Autoriteit & Geloofwaardigheid: Veranker uw expertise in de markt. InstalalteursZaken heeft zijn autoriteit opgebouwd door jarenlange, feitelijke vakkennis en wordt bovendien versterkt door de samenwerking met belangrijke organisaties in de markt. Dit waarborgt duurzaam vertrouwen en brede acceptatie in de sector.

Wat kost het?

2.250 euro



OPLEIDING EN TRAINING

Scan de QR-code voor meer informatie

Minder piekstress, meer vakmanschap

Voor veel monteurs en installateurs in de koude- en klimaattechniek is het koelseizoen elk jaar hetzelfde scenario: zodra de temperatuur oploopt, worden alle beloftes tegelijk ingelost. De telefoon staat roodgloeiend, wachtrijen lopen op en er is altijd één installatie die echt niet stil mag vallen.

Juist in die periode blijkt hoe goed een bedrijf het voorwerk in het voorseizoen heeft gedaan. Niet alleen technisch, maar ook organisatorisch en in de manier waarop kennis en certificeringen zijn georganiseerd.

Denken in seizoenen in plaats van storingen
Bedrijven die de zomer onder controle houden, zien het werk niet meer als een lange reeks losse storingen, maar als een cyclus van seizoenen. In het najaar en de winter is er meer ruimte om achterstanden weg te werken. Het voorjaar wordt dan hét moment om het komende koelseizoen bewust voor te bereiden.
Dat begint met keuzes maken. Welke installaties en klanten zijn cruciaal als het warm wordt? Welke systemen draaien op maximale belasting en kunnen zich géén uitval permitteren? Door daar in het voorjaar expliciet prioriteit aan te geven, ontstaat een soort “bescherm laag” rond de belangrijkste koel- en klimaatsystemen.

Techniek: aandacht op de juiste plekken
Voor monteurs betekent voorbereiding niet per se dat elk detail al in april perfect moet zijn. Het gaat vooral om het vroegtijdig signaleren van risico’s. Zichtbare veroudering, twijfelachtige reparaties uit het verleden, installaties die al jaren “net goed genoeg” draaien: dat zijn precies de plekken waar het bij hitte vaak misgaat.
Wie in het voorseizoen bewust tijd vrijmaakt voor dit soort kwetsbare systemen, voorkomt dat ze in juli als verrassing terugkomen. Veel storingen blijken dan niet zozeer ingewikkeld, maar simpelweg te laat gezien.

“Ga voorbereid het koelseizoen in”

Organisatie: ruimte maken voor de échte storingen
Een goede voorbereiding zit ook in roosters, planningen en afspraken met klanten. Bedrijven die het piekseizoen onder controle houden, plannen in het voorjaar al onderhoudsvensters voor vaste relaties, stemmen verwachtingen vroeg af en bouwen bewust lucht in de agenda.
Die lucht is geen luxe, maar een bewuste buffer voor de onvermijdelijke storingen die altijd op het slechtst denkbare moment binnenkomen. Monteurs ervaren dan minder druk om “alles voor iedereen tegelijk” te moeten doen, en houden tijd over voor de klussen waar hun vakmanschap het hardst nodig is.

Kennis, F-gassen en het A1/A2-stelsel
Daar komt een tweede ontwikkeling bij: de regelgeving rond koudemiddelen wordt steeds strenger. Het bekende F-gassen certificaat blijft onmisbaar, maar schuift op naar het A1/A2-stelsel dat in de sector is ingevoerd. Monteurs moeten niet alleen veilig werken, maar dit ook aantoonbaar kunnen onderbouwen.
In de praktijk gebruiken veel bedrijven het voorseizoen om certificeringen en kennis bij te werken. Opleidingscentrum GO*, hét expertisecentrum in de koude- en klimaattechniek dat officiële opleidingen en trainingen verzorgt, ziet dat monteurs juist in deze periode kiezen voor trajecten rond F-gassen, dat nu geïntegreerd is in A1. Zo wordt het koelseizoen niet het moment waarop een ontbrekend certificaat ineens een spoedprobleem wordt.

Natuurlijke koudemiddelen en warmtepompen: ander gedrag in de warmte
Natuurlijke koudemiddelen en warmtepompen zijn inmiddels vaste onderdelen van het werk. Ze reageren anders op hoge buitentemperaturen dan traditionele systemen. Kleine ontwerp- of instellingsfouten komen juist in het koelseizoen genadeloos aan het licht.
Praktijkgerichte trainingen in natuurlijke koudemiddelen en warmtepompen, zoals die Opleidingscentrum GO* aanbiedt, helpen monteurs om dat gedrag beter te begrijpen. Wie in een realistische omgeving heeft gezien wat er met een installatie gebeurt bij piekbelasting, staat in de zomer met meer vertrouwen voor dezelfde situatie bij de klant.

Het koelseizoen als vakinhoudelijke graadmeter
Uiteindelijk laat het koelseizoen haarscherp zien hoe een bedrijf zijn vak organiseert. Zijn de kwetsbaarste installaties op tijd bekeken, zijn kennis en certificeringen actueel, en is er voldoende ruimte in de planning om echte storingen goed op te lossen?
Voor monteurs en installateurs ligt daar een kans. Wie het voorseizoen gebruikt om techniek, organisatie en kennis op elkaar af te stemmen, merkt dat de warmste weken van het jaar minder draaien om overleven, en meer om doen waar het vak om begonnen is: professioneel, veilig en met zichtbare meerwaarde voor de klant koel- en klimaatsystemen laten draaien wanneer ze het hardst nodig zijn.

Meer informatie

Neem voor meer informatie contact op met Ruud Struijk:
0182 631717 of r.struijk@merlijnplus.nl

InstallateursZaken
Bovenop de praktijk