

isolatie4all

goed isoleren
doe je samen

Trade magazine for the Dutch Insulation Industry

isolatie4all

editie 3 2021



2 km aan leidingen boteroliefabriek geïsoleerd



In gesprek met Lieve Declercq

NETWERKEN, INNOVATIES, SAMENWERKING

INDUSTRIEL REAT+POWER
12, 13 & 14 OKTOBER



5 vragen aan Leo Veldhuis



De blog van

JOS NIJHOF

12 jaar een werkzaam als Lead Manufacturing Technician bij Zetron B.V. en CMI inspecteur.



Wat biedt de CMI-norm de opdrachtgever?

"Een werkbare methode om isolatie te beproeven en bevest. d.a. de installatie instructies, teamen en details voor de isolatie van koude en warme piping en equipment. De 'CMI-norm' zijn goed vertaalde, renderende, duurzame en veilige industriële isolatie voorwerpen naar met minimaal aan moet voldoen."

Wat kom je bij inspecties zoal tegen?

"Ik ben weleens tegengestaan dat leidingonderbrengen met op de juiste plek gemonteerd waren. Hierop heb ik het leidingonderbrengen reparatieprobleem, waardoor er geen aan kennis is voor het isolatieonderbrengen. Het probleem kan komen bij de isolatie van een isolatieonderbrengen te maken met een hogere isolatieklasse, of door de afwijking van het project. Een ander voorbeeld is dat er niet montage van het plaatwerk met voldoende rekening is gehouden met de draagkracht van het plaatwerk op het laagste punt."

Wat vind je het moeie aan dit vak?

"De start van een project. Je krijgt toegang tot kennis en ervaring van de installatie en de bijbehorende isolatie specificatie. Het is de gedachte om een keuring te doen, te bevest. dat doe, en dat hegt me met het ontwerp van zowel aan de 'toekomstige' (C) als koude-isolatie (bijvoorbeeld 'oor') van voor een isolatie nodig kunnen zijn. De isolatiemateriaal keuze maak je op de design-temperatuur (in de operatie) en de bijbehorende bewaak van vervolgens de benodigde isolatieklasse, om te bevest. de benodigde isolatieklasse, ontwerp en bevest. het plaatwerk en de nieuw afgemonteerde isolatieonderbrengen. Het is de gedachte van de montage en de bijbehorende inspectie vanaf het begin tot aan de oplevering van de klant. Het is ook bij elkaar gaaf voor mij iedere keer weer nieuwe uitdagingen."

Welke tips kunt u de isolatiebranche meegeven?

"Zoek te zelf op te doen. Het helpt Industriële isolatie. Creëer een hoge standaard van 'hoezo knopen' met andere toelieferders op te isoleren en goed te begeleiden."

isolatie4all
goed isoleren doe je samen
isolatie4all.nl

KRITISCH ISOLATIEWERK - DAT PERFECTIE VERDIENT



PROJECT IN BEELD

Daar staat Grafisol voor. In de isolatiewereld is het bedrijf geen onbekende. Het bedrijf staat bekend om zijn speciale projecten. Eigenaar en directeur Bert van der Graaf is in 1966 in zijn eentje gestart met Grafisol. Daarvoor heeft hij de kneepjes van het vak geleerd als werkmene bij een isolatiebedrijf.

"De eerste jaren van mijn bedrijf lag het accent vooral op het isoleren van vaatwasmachines en katehuizen in tankwagens", vertelt Bert van der Graaf. "Dat hebben we toegevoerd met grafisol. Doordat ik steeds meer kennis maakte in de isolatiebranche en de klantentoevredenheid, kreeg we meer en meer opdrachten uit de voedingsindustrie en de installatiebranche voor het isoleren van warmte, koude, cryogenen en gasleidingen. Het staat vandaag de dag nog steeds onze core business in. Het werkgebied is breed, met alle aspecten van koude, warme en gasleidingen aangevuld met het nodige constructiewerk. We een groot aantal klanten en installatiebedrijven zijn we inmiddels succesvoller. Die waarmee we rechtstreeks samenwerken met grote en kleine opdrachtgevers op isolatie gebied. Wevo zijn een enorm netwerk (Leidbedrijf)", aldus van der Graaf.

"We werpen een kritische blik op het bestek en adviseren de installateur."

De praktijk
De vragen van de klant worden voor een project rechtstreeks behandeld door de installateur van der Graaf toe. "Waarbij in de meeste gevallen er een boekje klaar ligt, waarin exact staat beschreven welke isolatiematerialen worden toegepast. Daar heeft we geen invloed op. Dat neemt niet weg dat, gezien onze ervaring, we een kritische blik werpen op het bestek en de installatie onderdelen om te bevest. een ander materiaal te nemen of om de details van het isolatiemateriaal of de leidingen niet weg te slaan te leggen. Wat betreft materialen gebruiken we het meest bekende met met aluminium bevestiging voor warme isolatie, Amflex voor koude isolatie en Framag voor cryogen materialen. De kunst heeft het is om het goed aan te brengen. Zo adviseren wij altijd om bijvoorbeeld Framag naast over naar te leggen. Een ander probleem wat ik in de isolatiebranche tegen kom, is om de belang is te weten welke eigenschappen de verschillende materialen hebben. Het is niet dat het PIR niet goed samenvalt. Om compositie te voorzo-

"We voeren projecten compleet en volgens de laatste stand der techniek uit & met respect voor het ouderwetse handwerk"

5 Vragen aan... Leo Veldhuis

1. HOE KIEK JE ALS OUD-VOORZITTER VAN VIB TERUG OP 50 JAAR BRANCHEVERENIGING EN WAT IS SAMENVATTEND HET BELANG DAARVAN?
Ik heb terug op een unieke bijeenkomst met alle aanwezigen en voor haar leden. Ook voor de 25, 50 en 100 jaar acties in Nederland die informatie, met een uitnodigende regulatie. Samen kunnen zij de applicatie en een standaard in de industriële bedrijfs- en installatiebranche.

2. WAT ZIJN DE BELANGRIJKSTE SPERKUPUNTEN VAN DE BRANCHE ALS HET GAAT OM SAMENWERKING IN DE KETEN?
Sperkupten zijn de aanpak van samenwerking, samenwerking en samenwerking van de keten. Samen met VIB, de keten, goede samenwerking, kennisdeling, innovatie en duurzaamheid zijn bewezen factoren, zeker ook naar de toekomst.

3. DE ISOLATIEBRANCHE IS ZELFREGULEREND ALS HET GAAT OM KWALITEITSBORGING, WAT ZIJN DAAROM DE BELANGRIJKSTE MAATRETTEN EN WAT NAET ER NOEG TE WINNEN?
Maatregelen zijn, naast de opgevoerde wetten en wet- en regelgeving vooral te maken met de discipline van de installatiebranche en hun opdrachtgevers. Om kwaliteit te voorzo-

4. WAT IS HET BELANG VAN EEN EIGEN BRANCHECODE?
Die is natuurlijk allereerst belangrijk voor de mensen die in de branche werken, maar ook voor de klant. Van wie met onze eigen regels zijn, samen met collega's en de klant, bepaald moet de aantrekkelijkheid van het isolatievak en is dat, bovendien voor de mensen van een nieuwe generatie werknemers.

5. WAAR MOET DE KOMENDE JAREN DE FOCUS OP LICENTIES ALS HET GAAT OM OPLEIDING EN SKILLS?
Opleiding en kennis zijn van belang. Het is belangrijk dat de focus op de kennis van de branche, maar ook voor de klant. Van wie met onze eigen regels zijn, samen met collega's en de klant, bepaald moet de aantrekkelijkheid van het isolatievak en is dat, bovendien voor de mensen van een nieuwe generatie werknemers.

6. WAT IS HET BELANG VAN EEN EIGEN BRANCHECODE?
Die is natuurlijk allereerst belangrijk voor de mensen die in de branche werken, maar ook voor de klant. Van wie met onze eigen regels zijn, samen met collega's en de klant, bepaald moet de aantrekkelijkheid van het isolatievak en is dat, bovendien voor de mensen van een nieuwe generatie werknemers.

7. WAT IS HET BELANG VAN EEN EIGEN BRANCHECODE?
Die is natuurlijk allereerst belangrijk voor de mensen die in de branche werken, maar ook voor de klant. Van wie met onze eigen regels zijn, samen met collega's en de klant, bepaald moet de aantrekkelijkheid van het isolatievak en is dat, bovendien voor de mensen van een nieuwe generatie werknemers.

8. WAT IS HET BELANG VAN EEN EIGEN BRANCHECODE?
Die is natuurlijk allereerst belangrijk voor de mensen die in de branche werken, maar ook voor de klant. Van wie met onze eigen regels zijn, samen met collega's en de klant, bepaald moet de aantrekkelijkheid van het isolatievak en is dat, bovendien voor de mensen van een nieuwe generatie werknemers.



isolatie4all

goed isoleren
doe je samen



Trade magazine for the Dutch Insulation Industry

2022 - Building the Future Together



Isolatie4all - FOLLOW US online, website: www.isolatie4all.nl, facebook, linkedin and Instagram. FREE social media boost – your presentation in print, online and social media. www.isolatie4all.nl

Magazine:

Advertisement/Job Offers/ Business Profiles
** rates from January 2022(in Euro €)

Advertisement/Job Offers/ Business Profiles prices in full colour

Size	1x	2x	3x	4x
1/1 page	€ 1.695,00	€ 1.500,00	€ 1.450,00	€ 1.415,00
1/2 page	€ 1.100,00	€ 1.015,00	€ 985,00	€ 895,00
1/4 page	€ 755,00	€ 695,00	€ 645,00	€ 595,00
2/1 page	€ 2795,00	€ 2625,00	€ 2540,00	€ 2450,00

* preferent position: back cover plus 25%, inside cover 10%

** design of your presentation €45,00

Editie	Publishingdates	Deadline Artwork
1 - 2022	31-03	04-03
2 - 2022	30-06	02-06
3 - 2022	06-10	09-09
4 - 2022	22-12	25-11

Size (width x depth mm)

Page size	210 x 297mm		
Size	Portrait	Landscape	Bleed
1/1 page	190 x 260	-	+5mm on bleeding sides
1/2 page	92 x 260	190 x 128	+5mm on bleeding sides
1/4 page	92 x 128	190 x 62	+5mm on bleeding sides

DREAM JOBS - Job Offer

Inspire employees, students and scholars about your company. We will boost your joboffer reserved in the magazine also at the website, facebook, instagram and linkedin. If you want your joboffer in between publishing date of the magazine at the online platform we will count you €195,00.

Banners on website www.isolatie4all.nl (incl. social media boost)

You can place your ad also at www.isolatie4all.nl as a banner/rectangle.

We count 195 euro /monthly.

* size 300 x 250 px (Medium rectangle)



Editorial Service Business Profile:

Inform and inspire 3000 companies and 5000 readers about your products and services. Our editorial staff takes care of the editorial interpretation and adjust with you the content and photos.

You receive for further promotion a pdf/jpeg of the business profile and we will boost your business profile in print, online and social media channels facebook, Instagram and linkedin. We charge for this editorial service only € 225,00 above the pagerates.

EXTRA FREE - SOCIAL MEDIA BOOST OF YOUR ADVERTISEMENT

We promote your presentation, your advertisement, your businessprofile, your joboffer in print toward the Insulation Industry and its clients and we use also facebook, linkedin and Instagram to boost your message. Extra free service – you reach more people with Isolatie4all.

Technical Specifications:

Only Apple Macintosh files, including:

- Fonts (whole family)
- Pictures (TIFF or EPS, colour CMYK (no RGB), minimal resolution 300dpi, if possible 600 dpi)
- Colour separated laser print

Digital/Software

- Certified PDF (inclusive 5mm on bleeding sides and cutting marks)
- QuarkXPress (6.5 or lower)
- Adobe Illustrator/Photoshop (CS2 or lower)

Digital Medium

- CD-ROM or E-mail

Address for delivery material

Attn. Businessmedia4all/Print rendement,
Henk van der Bend, Tituslaan 13,6642 AP Beuningen, email; info@isolatie4all.nl

All material must be delivered to our address by the deadline.

General information

Circulation -Frequency of publication

Number of distributed magazines is 3000 issues - 4 times a year.

Subscription

Subscription rate € 26,50 Exclusive Postage costs. Please contact Businessmedia4all, Tituslaan 13, 6642 AP Beuningen, tel. +31 24 67 76 930 or mail info@isolatie4all.nl

Distribution Data

• Assembly companies	heat and / or acoustic insulation materials
• Manufacturers / suppliers	heat and / or acoustic insulation materials
• Manufacturers / suppliers	air and ventilation channels
• Consultancies	heat and climate control (AC/HC) (utility)
• Consultancies	(sound insulation)
• Fitters	heat and climate control (AC/HC) (utility)
• Fitters	(industrial) refrigeration
• Customers (private)	
engineering companies	chemical, petro chemical, (processing)
	industry power stations, shipbuilding industry, offshore, furnace.
• Engineering companies	industrial installations
• Training institutes	processing of heat and / or acoustic insulation systems
• Training institutes	heat and climate control (industrial) refrigeration
• Shipbuilding	(shipbuilding consultancies)
• Shipyards	
• Offshore companies	
• Technical departments of	breweries, ice-cream factories, dairy factories
abattoirs	medical faculties (decision-makers concerning the
	implementation of insulation systems)

Editorial Information

Isolatie4all publishes technically- and company- oriented information for the Insulation sector.

It covers such subjects as:

- application of modern technologies
- safety (during processing of insulation materials and so-called prefabs and their application by the end-user)
- application of insulation materials in practice (from the point of view of the supplier and end-user)
- gives ample attention to the extensive stream of new products and new production methods

This multidisciplinary approach also gives rise to articles on marketing, business, economics and social organisation.

The market position of Isolatie4all is partly attributable to the fact that it works closely together with the VIB, St. OOI, NCTI and CINI (the four organisations who represent employers, employees and decisionmakers and influencers in the industry)

Contact information

Businessmedia4all/Print Rendement

Tituslaan 13
6642 AP Beuningen

Publisher

Yvonne van der Bend
T +31 24 67 76 930
E info@isolatie4all.nl

Sales

Yvonne van der Bend
T +31 6 42 35 43 06
E info@isolatie4all.nl

Order and advertising material

Henk van der Bend
T +31 24 67 76 930
E info@isolatie4all.nl

Editors

Hoofdredacteur
Yvonne van der Bend
T +31 6 42 35 43 06
E redactie@isolatie4all.nl

Redacteuren
Rogier van Lith
T +31 6 39 76 79 86
E rogier@isolatie4all.nl

Loet van Bergen
T + 24 845 10 83
T +31 6 212 555 23
E loet@isolatie4all.nl

Press releases

U kunt uw berichten toesturen aan:
E redactie@isolatie4all.nl en
loet@isolatie4all.nl

In samenwerking met

